

Weißblechverpackungen: Steigende Preise für das Vormaterial werfen ihre Schatten voraus

Zusammenschluss von thyssenkrupp und Tata Steel ein Top-Thema der Branche

Eines der ganz großen Themen im Markt für Weißblechverpackungen war dieses Mal die Frage, wann und ob es zu einem Zusammenschluss der europäischen Stahlaktivitäten von thyssenkrupp und Tata Steel kommen wird und welche Auswirkung auf den Weißblechbereich eine solche Fusion haben könnte. Just mit Abschluss der EUWID-Recherche am 20. September haben beide Konzerne ihre Elefantenhochzeit nun bekannt gegeben. Darüber hinaus beschäftigt die

Hersteller von Verpackungen und Verschlüssen eine erneute Erhöhung der Weißblechpreise, die sich zum 1. Januar 2018 abzeichnet.

Nach mehr als einem Jahr Verhandlungen haben die thyssenkrupp AG, Essen, und Tata Steel, Mumbai/Indien, der Fusion ihrer europäischen Stahlaktivitäten grünes Licht erteilt (s. gesonderter Bericht in dieser Ausgabe). Spekulationen hinsichtlich dieser Elefantenhochzeit hatte es
► Fortsetzung auf Seite 2

ADV Pax Lutec mit neuem Werk in Bosnien

Der Hersteller von dekorativen Dosen aus Weißblech, den so genannten Schmuckdosen, ADV Pax Lutec GmbH, Dettingen/Erms, produziert seit August dieses Jahres erstmals seine Produkte auch in Europa. Bislang fand die Herstellung der Dosen in China statt. Wie das Unternehmen gegenüber dem EUWID bekannt gab, befindet sich das neue Werk, mit dessen Bau im Februar 2017 begonnen wurde, in Maglaj/Bosnien. Das Werk hat zunächst acht Produktionslinien für Weißblechdosen. Für das osteuropäische Land habe man sich aufgrund des persönlichen Bezugs entschieden, sagte die Geschäftsführerin von ADV Pax Lutec, Elzina Kukavica. Darüber hinaus komme es aufgrund der kürzeren Wege zu schnelleren Lieferungen, die

Auftragsabwicklung sei flexibler. Das schwäbische Unternehmen vertreibt seine Schmuckdosen hauptsächlich in Deutschland, Österreich und in der Schweiz. Aufgrund der Nachfrage von Kunden auch außerhalb dieser Länder sei man aktuell dabei, die Exportaktivitäten zu erhöhen, so Kukavica. Zu den Hauptabnehmern zählen Kunden aus der Süßwarenindustrie, aber auch Gewürzhersteller.

Weitere Details zu dem Werk und zu der mit dem Bau verbundenen Investitionssumme möchte das Unternehmen nicht nennen. Die Produktion in China werde trotz des neuen europäischen Standorts weitergeführt. Wo genau sich das chinesische Werk befindet, soll nach Unternehmenswunsch nicht veröffentlicht werden. □

MARKT

Markt für Weißblechverpackungen	1/2
Verbände kritisieren Bericht des Focus zu BPA in Dosen	2
Region Asien-Pazifik bleibt führend beim globalen Absatz von PET-Flaschen	3
Papier- und Pappemarkt Deutschland	4/5
Altpapier Deutschland August 2017	4
Markt für native Stärken	5
VDMA: Verpackungsmaschinenbau wird 2017 überdurchschnittlich wachsen	6
Memorandum zum Clearing von Zentraler Stelle	6
Clearingverträge: Kartellamt erhöht den Druck auf die dualen Systeme	7
Schottland plant Einführung eines Pfands auf Getränkeverpackungen	7
Neue chinesische Bestimmung für Lebensmittel	8

DRINKTEC-NACHLESE

9-13

UNTERNEHMEN

Handelsregister	14
Thimm	14
Klingele/Aurelius+Regain Polymers	15
Tata Steel+thyssenkrupp	15
Reifenhäuser/PRZ	16
Logo-Plastic/ BillerudKorsnäs	16
Van de Velde+Royal Schut	16
O-I/Amcor+Bemis, Crown	17

ETIKETTEN

18

LOGISTIK/TECHNOLOGIE

19

TERMINE

20

EUWID WIR MACHEN MÄRKTE TRANSPARENT



Verpackungen und Displays

Mehr Ideen, mehr Wert.

CASIMIR KAST
VERPACKEN + PRÄSENTIEREN

WWW.CASIMIR-KAST.DE

► Fortsetzung von Seite 1

zur Genüge gegeben, und für die Hersteller von Verpackungen und Verschlüssen aus Weißblech stellt sich die Frage nach den Auswirkungen auf die Weißblechaktivitäten der beiden Konzerne.

Ein Joint Venture könnte durchaus Folgen für die Verpackungsstahlindustrie in Europa mit sich bringen, da sowohl Tata als auch thyssenkrupp Verpackungsstahl herstellen. EUWID-Gesprächspartner rechnen damit, dass es von EU-Seite Auflagen hinsichtlich der Verpackungsstahlaktivitäten geben könnte, da zu wenige Anbieter im europäischen Markt verbleiben würden.

Neben den Veränderungen, die sich für die Branche hinsichtlich der Zulieferstruktur als Folge des Joint Ventures ergeben könnten, rechnen Verpackungs- und Verschluss Hersteller auch mit preislichen Veränderungen für ihr Vormaterial zum 1. Januar 2018. Während einzelne Marktteilnehmer berichten, bislang nur davon gehört zu haben, „dass etwas im Anmarsch ist“, haben andere bereits erste Gespräche mit der Weißblechindustrie geführt. Im Raum stehe demnach eine Preiserhöhung im mittleren bis oberen einstelligen Bereich. Argumentiert werde auf Seiten der Zulieferindustrie unter anderem mit der allgemein guten Konjunkturlage und anziehenden Preisen für Rohstoffe wie Koks- und Eisenerz. Konkrete Verhandlungen sollen nicht vor November aufgenommen werden.

Unternehmen mit Halbjahresverträgen zahlen seit dem 1. Juli mehr für ihr Weißblech

Nach der deutlichen Preissteigerung für Weißblech zu Beginn des Jahres, waren einige Verarbeiter, die mit den Zulieferern Halbjahresverträge abgeschlossen hatten, auch zum 1. Juli 2017 mit steigenden Weißblechpreisen konfrontiert worden. Wie es gegenüber dem EUWID heißt, soll sich der Anstieg im unteren bis mittleren einstelligen Bereich bewegt haben.

Da es sich um eine „kleine Preiskorrektur“ gehandelt habe, sei man nicht mit Forderungen an die eigenen Kunden herangetreten, heißt es aus der Verpackungsbranche.

Die Versorgungslage mit Weißblech wird Mitte September als weitgehend unproblematisch beschrieben, vor einigen Wochen habe es teilweise Engpässe gegeben, heißt es mehrfach. Die Lieferzeiten für Weißblech liegen den Aussagen zufolge im normalen Rahmen bei 8 bis 12 Wochen.

Gute Beschäftigung in fast allen Segmenten

Generell zufrieden äußern sich die von EUWID befragten Hersteller von **chemisch-technischen Verpackungen** aus Weißblech über den bisherigen Jahresverlauf. Auch das zu Ende gehende dritte Quartal wird im Allgemeinen als erfolgreich beschrieben. Man sei gut ausgelastet und liege leicht über dem Budget sowie mengenmäßig über dem entsprechenden Vorjahreszeitraum. Auch habe sich das übliche Sommerloch in diesem Jahr kaum bemerkbar gemacht, heißt es. Vereinzelt berichten Anbieter von einer Schwächung des Bedarfs im September, vor allem im Bereich DIY, was aber vermutlich saisonale Gründe habe. Auch der Bereich Automotive habe sich nicht den Erwartungen entsprechend entwickelt, sagte ein Verpackungsproduzent. Positiv sei dagegen die Nachfrage aus dem Bereich Farben und Lacke gewesen, sagte er. Nach wie vor groß im Bereich der chemisch-technischen Behälter sei aber der Wettbewerbsdruck, merkte ein anderer Marktteilnehmer an.

Nach einem zufriedenstellenden Monat Juli und einem eher schwachen August hat sich der September für einzelne Hersteller von **Aerosoldosen** als extrem nachfragestark erwiesen. „Es ist die Hölle los“, sagte ein EUWID-Gesprächspartner. Man müsse sogar Aufträge für bestimmte Dosenformate ablehnen. Nicht nur aus Deutschland, sondern auch aus den Benelux-Ländern sei die Nachfrage lebhaft, sagte er. Besonders gut nachgefragt würden vor allem Dosen für die Bereiche Haushalt und Körperpflege. Für andere Anbieter im Markt hat sich das Jahr 2017 als segmentübergreifend bislang relativ gleichbleibend erwiesen. „Es gab weder besondere Höhen noch Tiefen“, so ein Produzent.

Für die Anbieter von **Nahrungsmitteldosen** war eines der Hauptthemen im 3. Quartal die

Verschiebung der Gurkernte im Bereich Obst, Gemüse und Sauerkonserven als Folge der Frostschäden im Frühjahr, was die eigenen Planungen erschwert habe, heißt es aus Marktkreisen. „Unter dem Strich liegen wir aber dennoch auf Vorjahresniveau“, so ein Anbieter. Ein anderer sagte dagegen, er habe die Verluste vom Juli im August nicht nachholen können. So hatte sich beispielsweise die Ernte von Spreewaldgurken in diesem Jahr auf die zweite Junihälfte verschoben. Erntezeit ist normalerweise Anfang oder Mitte Juni.

Massive Ausfälle erwartet der Bundesverband der obst-, gemüse- und kartoffelverarbeitenden Industrie e. V. (BOGK), Bonn, unter anderem bei der Apfelernte. „Dramatische Zahlen“ habe es bereits bei der Ernte diverser anderer Obstsorten in Deutschland und weiteren west- und osteuropäischen Ländern aufgrund von Wetterkapriolen gegeben. Sauerkirschen hätten beispielsweise Einbußen von 60 bis 70 % verzeichnet, Erdbeeren von 30 % und Pflaumen von 65 %.

Die Auftragslage für Herbstgemüse sei aber nicht schlecht, berichten Dosenhersteller. Die Entwicklung in anderen Marktsegmenten wie Tiernahrung und Fertiggerichte im dritten Quartal wurde als stabil beschrieben.

Für die von EUWID befragten Produzenten von **Kronenkorken** hat sich das dritte Quartal bisher stabil und in etwa auf Vorjahresniveau entwickelt. Auch die Exportnachfrage sei zufriedenstellend. Vereinzelt wird über einen schwächeren Bedarf im August berichtet. „Der Absatz im Juli war dagegen exzellent“, sagte ein Anbieter. Auffällig in diesem Jahr sei, dass die Brauindustrie weniger als in den Vorjahren auf Promotions im Handel setze. Gestoppt sei darüber hinaus mittlerweile der Trend hin zum Downgauging bei Kronenkorken, heißt es aus der Branche.

Im ersten Halbjahr 2017 ist der Bierabsatz laut dem Statistischen Bundesamt in Deutschland gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum um 2,1 % beziehungsweise 1 Mio hl gesunken. Die in Deutschland ansässigen Brauereien und Bierlager haben somit im ersten Halbjahr 2017 rund 46,8 Mio hl Bier abgesetzt. □

Verbände kritisieren Bericht des Focus zu BPA in Dosen

Der Bundesverband der obst-, gemüse- und kartoffelverarbeitenden Industrie e. V. (BOGK), Bonn, sowie die Branchenvereinigung Kulinaria Deutschland e. V., Bonn, haben einen Bericht des Nachrichtenmagazins Focus über Untersuchungen des Bundes für Umwelt und Naturschutz Deutschland (BUND), Berlin, zu Bisphenol A (BPA) in Konservendosen kritisiert.

Wie bereits von EUWID Mitte August gemeldet, hatte der BUND in Lebensmittelkonserven großer deutscher Handelsketten eine Belastung von mehr als der Hälfte der getesteten Lebensmittel

(u. a. Tomaten, Thunfisch und Kokosmilch) mit BPA festgestellt. Von 26 in Stichproben ausgewählter Produkte aus dem Sortiment von Rewe, Lidl, Aldi, Netto, Penny und Edeka konnte der BUND in 14 Produkten BPA nachweisen (s. EUWIDVP 33/2017).

Laut dem BOGK sind die sowohl die Ausführungen des BUND und der Bericht des Nachrichtenmagazins „sachlich falsch und nicht zutreffend.“ Zudem werde mit der reißerisch gewählten Überschrift des Fokus „Gefährliches Hormongift“ keinerlei sachgerechte Verbraucheraufklärung betrieben, so der Verband.

Wie sowohl der BOGK als auch Kulinaria Deutschland betonen, stellt BPA laut Erkenntnissen der Europäischen Behörde für Lebensmittelsicherheit EFSA aus dem Jahr 2015 kein Gesundheitsrisiko dar. „Auch wenn der BUND in einigen Konservendosen geringe Mengen BPA gefunden hat, geht hiervon keinerlei Gefahr für den Verbraucher aus, teilt Kulinaria Deutschland mit. Offenbar habe im tiefen Sommerloch „die Angstindustrie wieder zugeschlagen“, so der Verband.

Focus hatte zwar berichtet, dass es sich um einen nicht repräsentativen Test des BUND gehandelt hatte, gleichzeitig aber empfohlen, auf Konservendosen zu verzichten. □

Region Asien-Pazifik bleibt führend beim globalen Absatz von PET-Flaschen

Euromonitor prognostiziert Verlangsamung auf den reifen Märkten

Weltweit führen PET-Flaschen unter den Getränkeverpackungen, vor Metalldosen und Glasflaschen. Wasser ist das größte Segment unter den in PET-Flaschen abgefüllten Getränkearten. Dies geht aus dem Vortrag „Challenges and Opportunities in the Global PET Bottle Market“ von Damiano Aureli, Lead Analyst Drinks and Tobacco beim Marktforschungsunternehmen Euromonitor International, London, auf der Petnology-Konferenz in München (11. und 12. September 2017) hervor.

Im Jahr 2017 wurden weltweit 472 Mrd Einheiten an PET-Flaschen im Einzelhandel verkauft. 98 % davon waren Flaschen für Softdrinks. Das jährliche durchschnittliche Wachstum von Softdrinks in PET-Flaschen von 2017 bis 2021 schätzt Euromonitor auf 4 %.

Beim globalen Bedarf an Getränkeflaschen ist abgefülltes Wasser im laufenden Jahr mit einem Anteil von 54 % das Hauptsegment unter den Getränkearten. Mit größerem Abstand (22 %) folgen kohlenensäurehaltige Erfrischungsgetränke und Ready-to-Drink Tees, RTD mit 8 %. Unter den Verpackungsformaten rangieren im Jahr 2017 PET-Flaschen an vorderster Stelle, gefolgt von Metalldosen und Glasflaschen. Die deutlichsten Wachstumspotenziale bis 2021 gibt es laut den weiteren Angaben allerdings bei Dünnwandbehältern aus Kunststoff, außerdem bei flexiblen Aluminium- oder Kunststoffverpackungen und Getränkekartons.

Potenziale im Nahen Osten und Afrika

Unter den Absatzregionen führt im Jahr 2017 Asien-Pazifik, mit größerem Abstand gefolgt von Nordamerika und Westeuropa. Wie Aureli hervorhob, kommt es zu einer Verlangsamung auf den „reifen“ Märkten. So wird in Asien-Pazifik und Nordamerika zwischen 2017 und 2021 ein wesentlich geringeres Wachstum vorhergesagt als zwischen 2012 und 2017. Potenziale bestehen hingegen insbesondere im Nahen Osten und Afrika, aber auch in Lateinamerika, Osteuropa und Australasien. Die wichtigsten Länder, gemessen am Absatzvolumen, sind den laut den weiteren Ausführungen China, die USA und Japan.

Wettbewerb mit geformten Getränkekartons

Wie Aureli außerdem erläuterte, bleibt der weltweite Einfluss von PET bei Softdrinks bedeutend (dabei rechnet Euromonitor abgefülltes Wasser zu den Softdrinks). Zwischen 2012 und 2017 betrug das Wachstum bei PET-Flaschen 93 Mrd Stück. 59 % aller 2017 im Einzelhandel verkauften Soft-

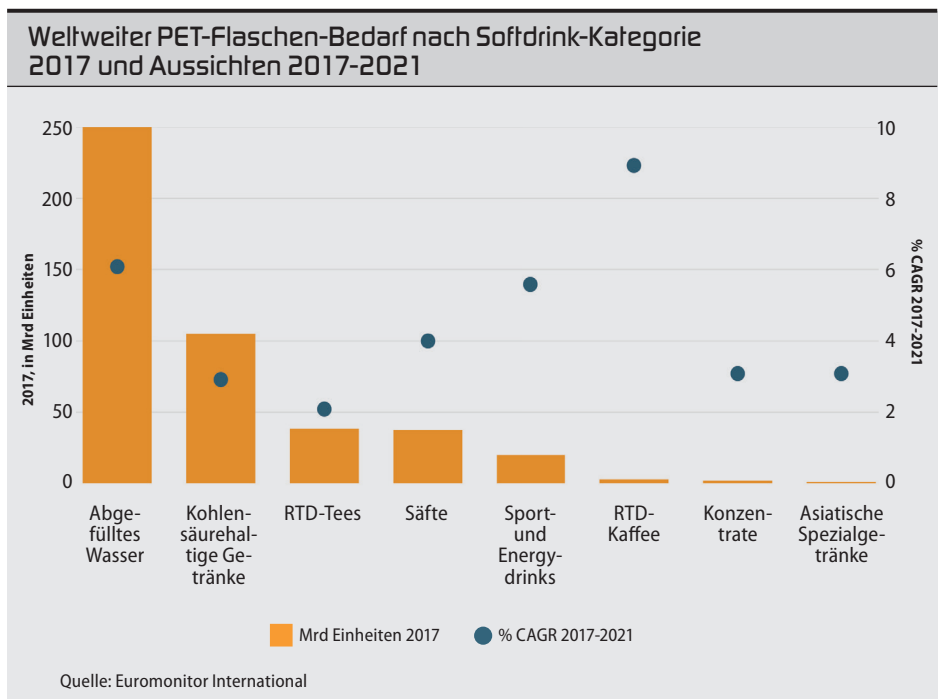
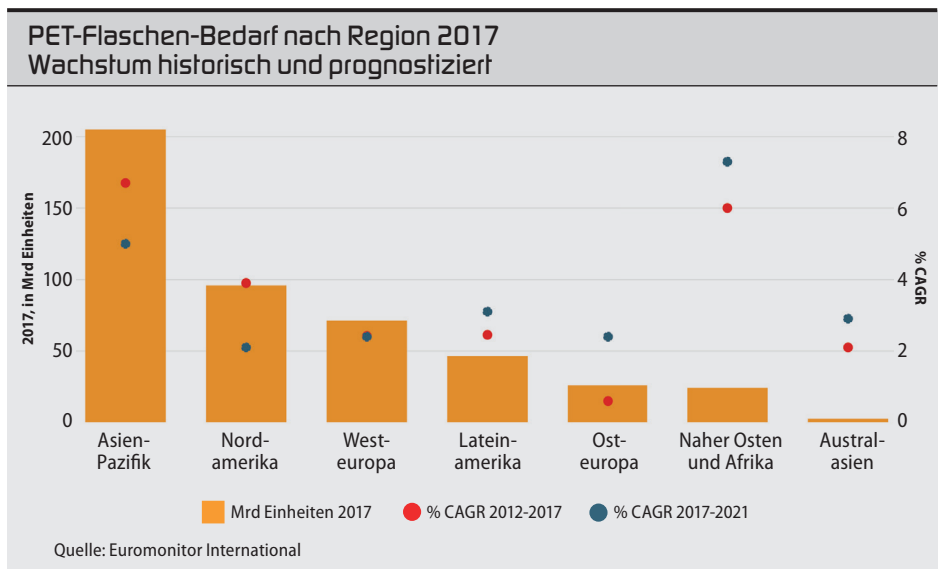
drinks waren in PET-Flaschen abgefüllt. Zu den Herausforderungen für PET-Flaschen gehören bei Softdrinks geformte Getränkekartons, denen ein enormes Wachstumspotenzial vorhergesagt wird. Sie sollen bis 2021 um jährlich durchschnittlich 9 % zulegen. Auch Glasflaschen und Standbeutel werden laut den Prognosen Anteile gewinnen, allerdings auf niedrigem Niveau.

Unter den wichtigsten Softdrink-Kategorien in PET-Flaschen blieb stilles abgefülltes Wasser 2017 mit Abstand an führender Position. Stilles abgefülltes Wasser wird laut Euromonitor bis 2021 weitere Anteile gegenüber anderen Softdrinks gewinnen,

da es als natürlich und gesund wahrgenommen wird. Der Zuwachs wird zwischen 2017 und 2021 auf 59 Mrd Einheiten beziffert. Trotz Gesundheitsbedenken und der Zuckersteuer in einigen Ländern werden kohlenensäurehaltige Erfrischungsgetränke in PET-Flaschen in manchen Regionen, insbesondere im Raum Asien-Pazifik, ihren Anteil erhöhen. Deutlich im Auftrieb befinden sich – ausgehend von niedrigem Niveau – Trendgetränke wie Sport- und Energydrinks und RTD-Kaffee.

Unter den Packmitteln führen bei den Säften weltweit die Getränkekartons, dicht gefolgt von PET-Flaschen. PET-Flaschen sollen bei Säften bis 2021 um 4,4 Mrd Einheiten gewinnen.

Im Trend liegen kleinere Flaschengrößen, die praktisch für unterwegs sind, aber auch der Portionskontrolle dienen. Den deutlichsten Aufwärtstrend erwartet Euromonitor bis 2021 für die Formate 101-300 ml. □



Papier- und Pappemarkt Deutschland

Versorgungslücke bei braunem Kraftliner setzt Verarbeitern zu

Bei braunem Kraftliner geht es weiterhin knapp zu, die Versorgungslücke setzt den Verarbeitern zu. Auch die Preise für White Top zeigen steigende Tendenz, es ist allerdings noch unklar, ab welchem Zeitpunkt Anpassungen in der Breite greifen. Der Wellpappemarkt profitiert von einem Nachfrageboom.

Verpackungspapiere: Kraftlinerersatzpapiere könnten ebenfalls knapp werden

Kraftliner: Die Knappheit auf dem Markt für braunen Kraftliner und die dadurch entstandene Versorgungslücke setzt den Unternehmen am Markt zu und kleinste Meldungen, die diese Situation verschlimmern könnten, verunsichern die Branche. So berichtet ein Marktteilnehmer, dass er darüber informiert worden sei, dass die Preise aufgrund des Wirbelsturms Irma kurzfristig weiter steigen werden und vereinzelt soll dies bereits vollzogen worden sein. Andere Unternehmen konnten dies nicht bestätigen, verwiesen jedoch auf mögliche Lieferverzögerungen bedingt durch Irma. Derzeit lässt sich kein klares Bild ausmachen ob und wie der Einfluss durch die Naturkatastrophe auf den US-amerikanischen Kraftlinermarkt ist.

Weiterhin sollen Stammkunden vorrangig beliefert werden, Sondermengen stehen nicht zur Verfügung. Vereinzelt hofften Unternehmer darauf, dass bessere Wechselkurse den hiesigen Markt wieder interessanter machen könnten, jedoch würden im asiatischen Markt noch immer deutlich höhere Preise gezahlt, was diesen für Hersteller interessanter mache, heißt es. Insgesamt bleibt es bei einem Kampf um die Mengen.

Daran, so heißt es aus dem Markt, würden die Hersteller von Kraftlinerersatzpapieren partizipieren und selbst hier sollen die Mengen bereits knapper werden. Bei Kunden, bei denen auf ein Ersatzpapier umgestellt werden konnte, wurde dies auch getan, heißt es im Gespräch. Fraglich sei jedoch, woran sich diese preislich orientierten. Daher wurde nicht ausgeschlossen, dass auch diese Papiere kontinuierlich verteuert werden.

Aktuell zeichnet es sich im Segment White Top noch nicht ab, ob die Preise flächendeckend gestiegen sind. So sollte bereits im August ein erster Schritt vollzogen werden, spätestens jedoch im September. Den Angaben zufolge werde über einen ersten Schritt von rund 20 €/t noch verhandelt. Die Lieferzeiten sind aktuell relativ lang und sollten die Maßnahme eigentlich unterstützen, heißt es im Gespräch.

Für Wellpappe neue Bestmarken im Absatz erwartet

Der Markt für Wellpappe boomt und der August soll Branchenkegnern zufolge erneut mit einem Absatzwachstum von mehr als 5 % abgeschlossen haben. Sollte sich der laufende Monat so weiter entwickeln, wird das dritte Quartal neue Bestmarken erzielen, mutmaßte ein Unternehmer. Jedoch sehen einige Marktteilnehmer genau dies mit etwas Skepsis. Die Produktion laufe zwar auf Hochtouren und auch die Auftrageingänge bewegten sich auf einem guten Niveau, jedoch zeigten letztere eine leicht rückläufige Tendenz. Dies kann sich nach Ende der Urlaubszeit und zum Monatsende mit Rückblick auf den September anders darstellen, derzeit sind sich einige Unternehmer jedoch nicht sicher, ob die Entwicklung im vierten Quartal anhält. Einzelne EUWID-Gesprächspartner verweisen aber darauf, dass man hier über das Erreichen der Planzahlen und nicht über Vorjahreszahlen spreche. Diese würden in jedem Fall übertroffen.

Preislich sind die Wellpappenhersteller noch immer damit beschäftigt, die erheblichen Kostensteigerungen für Rohpapiere weiter zu reichen.

Altpapier: Preise im August weitgehend stabil geliebt

Nach dem deutlichen Anstieg im Juli sind die Altpapierpreise im August auf ein weitgehend stabiles Niveau eingeschwenkt. Für Abschlüsse in den ersten Tagen des Monats konnten bei den Massensorten teilweise noch leichte Preisaufschläge realisiert werden. Dominanter Faktor für das Marktgeschehen waren die Importbeschränkungen Chinas, deren Folgen sich ab der zweiten August-Woche nicht mehr ignorieren ließen.

Aufgrund fehlender Importlizenzen können

große Teile der chinesischen Papierindustrie zur Deckung ihres Altpapierbedarfs nicht mehr auf den Weltmarkt zugreifen. Die chinesischen Behörden machen die Vergabe der Lizenzen von der Einhaltung von Umweltauflagen abhängig, woran offenbar große Teile der Papierindustrie gescheitert sind. Ihnen bleibt dann nur der Einkauf auf dem chinesischen Markt. Dessen Aufkommen reicht den Angaben zufolge bei Weitem nicht aus, um den Bedarf zu decken, so dass es zu Produktionsbeschränkungen kommt.

Neben den fehlenden Importlizenzen verhindert Unsicherheit über ein Einfuhrverbot für unsortiertes Altpapier und eine in einem Entwurf des chinesischen Umweltministeriums vorgesehene Obergrenze für den Störstoffgehalt von 0,3 Prozent Altpapierexporte nach China. Die Quote gilt für Fachleute als vollkommen unrealistisch. Gleichzeitig gibt es auch viel Verständnis für das Bemühen Chinas, bessere Rohstoffe zu erhalten. Aus England sei vielfach Material nach China geschickt worden, das mehr an Müll als an Altpapier erinnere, hieß es. Es gebe zwar auch gute Chargen, um die sich die heimische Papierindustrie sehr bemühe. Große Mengen stammten jedoch aus der gemischten Abfallsammlung, seien kontaminiert und könnten in der Papierproduktion kaum eingesetzt werden.

Hiesige Marktteilnehmer fragen sich bereits, wie lange China die restriktive Importpolitik durchhalten kann. Es wird vermutet, dass die großen Papierfabriken schon bald fordern werden, die Importschleusen wieder zu öffnen. Dies hätte dann auch erhebliche Konsequenzen für den europäischen Markt. Nach dem bereits absehbaren Preisrückgang im September erwarten Marktteilnehmer für Deutschland in den verbleibenden Monaten des Jahres ein weitgehend unverändertes Preisniveau, allerdings nur unter der Voraussetzung, dass die chinesischen Importbeschränkungen aufrechterhalten würden. Sollten sie entfallen, würden auf einen Schlag große Mengen Altpapier nachge-

Altpapiermarkt Deutschland

August 2017

Preisänderungen in €/t	August 2017	Juli 2017	Juni 2017	August 2016
Gemischte Ballen (1.02)	+ 2,50	+ 7,50	+ 3,00	+ 7,00
Kaufhausaltpapier (1.04)	+ 3,00	+ 10,50	+ 4,00	+ 8,00
Wellpappen-II-Abfälle (4.03)	+ 0,50	+ 8,50	- 4,00	+ 6,00
Alte Zeitungen (2.01)	+ 1,00	+ 5,00	± 0,00	+ 4,50
Deinkingware (1.11)	+ 3,00	+ 3,00	+ 1,00	+ 3,50
Bunte Akten (2.06)	- 1,00	+ 6,50	+ 7,00	+ 3,00
Multidruck (3.10)	+ 4,00	+ 8,00	+ 3,50	+ 4,50
Weißer Rotationsabfälle (3.14/3.15)	+ 5,50	+ 4,50	- 0,50	± 0,00
Weißer ungestrichene Späne, holzfrei (3.18.01)	+ 18,50	+ 18,50	+ 3,50	- 1,50

Veränderungsbasis: Frei-Werks-Preise

(Preisangaben ohne Gewähr)

Werte ab November 2013 auf 50-Cent-Beträge gerundet.

© 2017 EUWID Europäischer Wirtschaftsdienst GmbH
Alle Rechte vorbehalten

fragt mit deutlich steigenden Altpapierpreisen in Europa als Folge.

Die sehr gut beschäftigte deutsche Papierindustrie hat bereits im August auf die einsetzende Exportschwäche reagiert und ihre Läger gefüllt. Bei den unteren Sorten konnten zu Anfang des Monats noch 2-5 € über dem Juli-Niveau erzielt werden, danach galten unveränderte Preise. Auch bei den mittleren Sorten hat sich wenig getan, während für weiße ungestrichene Späne von einem Preisauftrieb berichtet wurde.

Im Südostasien-Export wurden für Kaufhausaltpapier Anfang August noch Preise von 180 €/t fas und damit Juli-Preise erzielt. Mit den schwin-

denden Exportmöglichkeiten ging der Preis auf teilweise weniger als 150 € zurück. Für September zeichnet sich für die Massensorten bereits ein deutlicher Preisverfall von bis zu 15 €/t bei Kaufhausaltpapier und 10 € bei Mischpapier ab, während sich der Deinking-Preis als sehr stabil erweist. Die Preisabschläge variieren von Region zu Region erheblich. Die Auswertung der Meldungen von Altpapieranbietern und -verarbeitern für den Monat August ergab für Mischpapier (1.02) ein leichtes Preisplus von 2,50 € pro Tonne und für Kaufhausaltpapier von 3,00 € pro Tonne. Wellpappen-II-Abfälle (4.03) wurden um 0,50 € teurer und Deinkingware (1.11) um 3,00 €. Alte Zeitungen (2.01) verteuerten

sich um 1,00 €. Bei Bunten Akten (2.06) wurde ein Minus von 1,00 € errechnet, für Multidruck (3.10) ein Plus von 4,00 € und für Weiße Rotationsabfälle (3.14/3.15) ebenfalls ein Plus von 5,50 € pro Tonne. Weiße ungestrichene Späne (3.18.01) kosten erneut 18,50 € pro Tonne mehr als im Vormonat.

Die EUWID-Preisermittlung erfolgt auf Basis einer in hohem Maße konstanten „Melderschaft“, die ihre Daten Monat für Monat über ein sicheres Online-Portal zur Verfügung stellt. Das Portal steht Unternehmen des Altpapierhandels und der Papierindustrie zur direkten Eingabe ihrer Daten zur Verfügung. Rückfragen unter Tel. 07224 9397 330 oder per E-Mail unter jzachmann@euwid.de. □

Markt für native Stärken: Notierungen gehen Schritt für Schritt nach oben

Industrie erwartet enge Verfügbarkeit mit Wachstum bei Verpackungspapieren

Die Nachfrage nach Getreidestärken zeigt sich auch im zweiten Halbjahr 2017 ausgeprägt. Die Kapazitätserweiterungen bei den Produzenten von Verpackungspapieren haben einen deutlich gestiegenen Bedarf zur Folge – ein Ende dieser Entwicklung sei aktuell nicht absehbar, erklären Branchenkenner. Vor diesem Hintergrund haben die Stärkehersteller trotz der guten Rohstoffsituation auch für das vierte Quartal Preiserhöhungen um mindestens 20 €/t angekündigt. Industrievertreter berichten übereinstimmend, dass der Spotmarkt aufgeheizt sei, die dort gehandelten Preise liegen deutlich über den Kontraktpreisen – und geben die Richtung vor.

Die Papierindustrie sieht sich ob einer weiteren Kostensteigerung mit Argumenten wie „alternativen Absatzmöglichkeiten“ – etwa durch Substitutionen im Zuckermarkt – und „knappes Angebot“ – mit Blick auf die Vollausslastung der Stärkefabriken – in die Ecke gedrängt. Branchenkenner verweisen diesbezüglich auf die eher unsichere Entwicklung am Zuckermarkt sowie die gute Ernte bei Weizen, voraussichtlich auch bei Mais und der Kartoffel. Die gute Rohstoffsituation sollte die Verhandlungen mit den Stärkelieferanten entspannen, sagen Papierhersteller, die

Anzeichen einer Überreaktion am Markt beobachten.

Weizenstärke gibt Takt vor

„Die Kunden stehen Schlange“, kommentieren Verkäufer von Weizenstärke den Status quo am Markt. Nachdem die Preiserhöhung zum dritten Quartal die Kontraktpreise nicht immer im von der Industrie gewünschten Maß ansteigen ließ, sollen Aufschläge zum Oktober realisiert werden. „Die Notierungen kratzen nun auch in Deutschland an der 400 €-Marke“, kündigen Industrievertreter an. Sie weisen erneut darauf hin, dass in den westlichen Nachbarländern deutlich höhere Preise erzielt werden können. Auch in Osteuropa ziehen die Notierungen an, bestätigen EUWID-Gesprächspartner. Im traditionell umkämpften Markt Mitteleuropas hingegen lag der Rahmen im dritten Quartal eher bei 360-390 €/t.

Das Gros der EUWID-Gesprächspartner erachten den Stärkemarkt als angespannt. Nachdem in den Sommermonaten mehrere Stillstände in Stärkefabriken das Angebot eng erscheinen ließen, sorgt nun ein deutlich ausgeprägtes Orderverhalten für Unsicherheit am Markt. Die Absicherung der benötigten Mengen stehe absolut im Vordergrund, berichten Marktkenner. Dafür sorgen nicht zuletzt die zusätzlichen Kapazitäten

bei den Wellpappenroh-papieren: Der Umbau der PM 10 in Laakirchen läuft bereits seit Anfang August, der Start der Anlage wird, wie berichtet, im Laufe des Monats Oktober erwartet. Anfang 2018 soll die umgebaute PM in Schwedt in Betrieb genommen werden: Die Abstellung der ehemaligen UPM-Anlage war für Ende September vorgesehen und wurde um 4-5 Wochen verschoben. Zudem baut IP die ehemalige Holmen-PM in Madrid um. Eine Investition in der Türkei hat Prinzhorn jüngst angekündigt. Vor diesem Hintergrund äußern Stärkehersteller: „Der Markt für native Weizenstärke ist in Balance. Die Versorgung zusätzlicher Kunden ist eine Herausforderung.“

Wie EUWID-Gesprächspartner weiter berichten, überlagere die Entwicklung der Weizenstärke viele andere Segmente. So werde die Maisstärke gut nachgefragt, sie soll hier und da als Ersatz für Weizenstärke eingesetzt sowie weiterhin auch in modifizierten Blends genutzt werden. Verknappungstendenzen wie im Nachbarsegment erkennen Branchenkenner aber nicht. Dennoch sei im Sommer eine Preiserhöhung gelungen, die Sorte folge der Weizenstärke, wenn auch nicht immer in gleichgroßen Schritten. Zum vierten Quartal sollen sich die Notierungen erneut im Windschatten der Weizenstärke erhöhen.

Die Geschäfte mit der Kartoffelstärke bleiben insgesamt stabil. Die Produzenten profitieren von einem sehr guten Übersee-geschäft: Traditionell finden Lieferungen nach Südostasien sowie vermehrt nach Nordamerika statt. In der Papierindustrie gestalte sich die Nachfrage nach nativer Kartoffelstärke weiterhin überschaubar. □

EUWID Preisspiegel Westeuropa: Native Stärken 3. Quartal 2017

in €/t	3. Quartal 2017	2. Quartal 2017	3. Quartal 2016
Kartoffelstärke	550 - 650	520 - 650	500 - 640
Maisstärke	370 - 400	350 - 370	325 - 350
Weizenstärke	360 - 390	340 - 360	305 - 335

VDMA: Verpackungsmaschinenbau wird im Geschäftsjahr 2017 überdurchschnittlich wachsen

Der deutsche Maschinen- und Anlagenbau wird 2017 voraussichtlich wieder deutlich stärker wachsen. Dafür, so berichtet der VDMA Fachverband Nahrungsmittelmaschinen und Verpackungsmaschinen mit Sitz in Frankfurt, mehren sich die Anzeichen. Demnach stieg die Maschinenproduktion im 1. Halbjahr 2017 um 2,4 %. Der Auftragseingang lag im Juli um 10 % über dem Vergleichswert des Vorjahres.

„Angesichts der positiven Vorzeichen gehen wir davon aus, dass die Produktion 2017 um real 3 % wächst“, sagte Richard Clemens, VDMA-Geschäftsführer des Fachverbandes anlässlich der Weltleitmesse „drinktec“ in München. 2016 hatte der Maschinenbau einen Produktionswert von 203 Mrd € erzielt.

Der Fachzweig Nahrungsmittelmaschinen- und Verpackungsmaschinen, fünftstärkste Branche im Maschinenbau, wird im Jahr 2017 aller Voraussicht nach erneut überdurchschnittlich wachsen. 2016 stieg die Maschinenproduktion um 2,4 % auf 13,3 Mrd €. Damit wuchs die Branche zwischen 2012 und 2016 um 15 %, während der Maschinenbau im gleichen Zeitraum einen Zuwachs von 5 % bei der Maschinenproduktion verzeichnete.

Im Juli 2017 stieg der Auftragseingang im Fachzweig um real 12 % über dem Vergleichswert des Vorjahres. Im Zeitraum Januar bis Juli lagen die Bestellungen um 5 % über dem Vorjahresniveau. Für 2017 geht der VDMA Fachverband von einem Produktionszuwachs in Höhe von 4 % aus.

„Der Markt beschert uns Rückenwind“, kommentiert Volker Kronseder, Vorsitzender der VDMA Fachabteilung Getränkemaschinen und

Molkereitechnik die Sonderkonjunktur. „Jährlich wächst die Weltbevölkerung um mehr als die Einwohnerzahl der Bundesrepublik Deutschland. Die Zunahme einer konsumfreudigen Mittelschicht, vor allem in der Region Asien/Pazifik bilden die Ausgangslage für einen dynamisch wachsenden Weltmarkt“, erläutert Kronseder.

So stieg 2016 der internationale Außenhandel mit Nahrungsmittelmaschinen und Verpackungsmaschinen auf über 38 Mrd € und lag damit um 6 % über dem Vorjahreswert. Deutschland lieferte mit 22 % den Löwenanteil, knapp dahinter lag Italien mit 21 %. Mit großem Abstand folgen dann die USA und China mit Lieferanteilen von je 7 %. In einigen Teilbranchen sind die deutschen Hersteller noch deutlich stärker aufgestellt. 2016 kam jede dritte international gehandelte Getränkeverpackungsmaschine und jede zweite Brauereimaschine aus deutscher Produktion. Die Exporte von Nahrungsmittelmaschinen und Verpackungsmaschinen wuchsen 2016 um 4 % auf 8,3 Mrd €.

Die durchschnittliche Exportquote lag im vergangenen Jahr bei 84 %. Im ersten Halbjahr 2017 konnten die Auslandslieferungen das Vorjahresniveau noch nicht toppen, erwartet wird jedoch ein deutliches Anziehen in der zweiten Jahreshälfte. „USA und China sind für die Hersteller von Nahrungsmittelmaschinen und Verpackungsmaschinen die wichtigsten Märkte.

Allerdings gewinnen einzelne Länder Asiens, Lateinamerikas und Afrikas an Bedeutung“, sagt Kronseder und nennt beispielhaft Indien, Nigeria, Mexiko und Iran. Die Maschinennachfrage aus diesen Ländern stieg in den letzten Jahren deutlich an.

Positive Aussichten durch weltweit steigenden Konsum

Den Hauptgrund sieht Kronseder im wachsenden Getränkekonsum in diesen Ländern und weltweit. 2016 wurden 1,1 Billionen Liter verpackter Getränke verkauft. Laut Prognosen des britischen Marktforschungsinstituts Euromonitor wird der Absatz weiterhin um rund 3 % im Jahr zulegen. Den Regionen Afrika/Mittlerer Osten sowie Asien/Pazifik attestiert Euromonitor weiterhin überdurchschnittliche Zuwächse, während der Getränkeabsatz in den gesättigten Märkten nur wenig steigen wird. „Für uns bleiben die Industrieländer gleichwohl starke Abnehmer. Durch den Wettbewerbsdruck kommen hier Innovationen und individuelle Produkte auf den Markt, und das zieht Investitionen in den Maschinenpark nach sich“, sagt Kronseder. Auch in der steigenden Popularität der Craft-Biere sieht er Nachfrageimpulse insbesondere nach Maschinen für kleinere Ausbringungsmengen.

Die weiteren Aussichten für die Zulieferer für die Getränkeindustrie sind positiv einzuschätzen: In den aufstrebenden Ländern besteht ein großer Nachholbedarf. Dort werden Produktionen auf- und ausgebaut. Die entwickelten Märkte Westeuropas und Nordamerikas sind von qualitativem Wachstum geprägt. Produktinnovationen verbunden mit immer kürzeren Produktlebenszyklen bestimmen hier die Investitionsgüternachfrage. Quantitatives Wachstum, steigende Ansprüche an die Produktvielfalt sowie das Bestreben der Getränke- und Lebensmittelindustrie sicher, wirtschaftlich und effizient zu produzieren, sorgen für Investitionen in Maschinen und Anlagen – weltweit. Darin liegt für die Zulieferbranche weiterhin ein erhebliches Potenzial. □

Memorandum zum Clearing von Zentraler Stelle

Allein die Kündigung von Clearingverträgen der dualen Systeme führt nicht zu einem Ausscheiden aus der Gemeinsamen Stelle und somit nicht zum Wegfall oder Widerruf der Systemfeststellung. Das geht aus einem Memorandum der Kanzlei Dentons Europe LLP für die Zentrale Stelle Verpackungsregister hervor. Ein Nebeneinander unterschiedlicher Clearingverträge unter dem Dach der Gemeinsamen Stelle sei weder durch die Verpackungsverordnung noch durch gesetzliche Vorgaben ausgeschlossen, wenn dies auch in der Umsetzung deutlich komplexer als ein einheitliches Clearing sein dürfte, heißt es in dem Memorandum.

Darin wird auch darauf hingewiesen, dass die Zentrale Stelle die Istmengen-Meldungen des Jahres 2018 nach den Vorgaben des Verpa-

ckungsgesetzes auf Basis einer einheitlichen Prüfgrundlage prüfen wird. Materiellrechtlich richte sich die Prüfung der Istmengen für das Jahr 2018 einmalig noch nach den Vorgaben der Verpackungsverordnung sowie der Vollzugshinweise der Bundesländer.

Die Systembetreiber BellandVision, DSD, Interseroh und Reclay nahmen das Memorandum zum Anlass, erneut für ihren Clearingvertrag zu werben, dieser entspreche den Prüfungsanforderungen der Zentralen Stelle. Die vier Systembetreiber teilen auch die Auffassung der Zentralen Stelle, dass ein Nebeneinander verschiedener Clearingverträge zwar komplex, letztendlich aber möglich wäre. „Ungeachtet dessen sind wir auch weiterhin bemüht, mit den verbliebenen dualen Systemen zu einer einheitlichen Lösung

zu gelangen. Dabei muss allerdings die Sicherheit der Kunden bei der Überprüfung aller Daten für das Jahr 2018 durch die Zentrale Stelle garantiert sein“, so die Geschäftsführer der vier Systembetreiber. Auch mit Blick auf das jüngste Schreiben des Bundeskartellamtes zum Clearing betonten die vier Systembetreiber nochmals „die eindeutigen Regelungen im „neuen“ Clearingvertrag“: Dieser Vertrag entspreche den rechtlichen Vorgaben der noch gültigen Verpackungsverordnung in Verbindung mit den Vollzugsvorgaben der Bundesländer. Dies betreffe insbesondere die unmissverständlichen Prüfungsvorgaben für den Systemwirtschaftsprüfer. Durch eindeutige Regelungen werde außerdem der Übergang zum neuen Verpackungsgesetz im Jahr 2019 sichergestellt. Es sei kein Clearingvertrag akzeptabel, der diese Grundbedingungen nicht erfüllt, erklärten die vier Systeme. □

Clearingverträge: Kartellamt erhöht den Druck auf die dualen Systeme

Einigung gefordert / Für 2018 hat kein System einen gültigen Clearingvertrag

Beim Gezerre um die Clearingverträge zwischen den dualen Systemen hat das Bundeskartellamt ein Machtwort gesprochen. Die Wettbewerbshüter haben am 14. September 2017 die zehn Systembetreiber unmissverständlich aufgefordert, bis Jahresende einheitliche Clearingverträge zu schließen. Denn nach Ansicht des Bundeskartellamtes besitzt aktuell kein System einen gültigen Clearingvertrag für das nächste Jahr.

Die derzeitige Situation infolge der erneuten Mengenabweichungen gilt als untragbar, da sieben Systeme die bisherigen Verträge gekündigt haben, vier davon bereits neue geschlossen haben und drei auf die bisherigen Verträge verweisen. Das Kartellamt war von Systembetreibern um eine Einschätzung gebeten worden. „Solange die in beiden Verträgen vorgesehenen Meldungen nicht von allen Systemen als Grundlage für ein Clearing im Jahre 2018 akzeptiert werden, ermöglicht weder der Mengenclearingvertrag noch der 2018-Vertrag nach dem 31.12.2017 ein Mengenclearing“, so das Kartellamt im Schreiben an die Systembetreiber. Keiner der beiden Verträge erfülle nach diesem Zeitpunkt die Voraussetzungen für eine Freistellung gemäß § 2 GWB (Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen).

Die Kartellwächter erwarten nun, dass sich die dualen Systeme im Rahmen ihrer Gemeinsamen Stelle um eine Lösung für das Clearing ab 2018 bemühen. Die Wettbewerbshüter stellen auch fest, dass für eine kartellrechtliche Freistellung die Verträge auch tatsächlich ein effektives Clearing erlauben müssen. Zweifel äußerten die Wettbewerbshüter indes an dem bisherigen Clearingvertrag, weil dieser durch die erneuten Mengenabweichungen die Funktionsfähigkeit des Clearings in Frage stelle.

„Wenn die Gemeinsame Stelle den Text eines von allen Systemen akzeptierten Regelwerks vorlegt,

wird sich das Bundeskartellamt damit befassen, ob es kartellrechtswidrige Regeln enthält“, erklärte ein Sprecher der Behörde. Noch nicht äußern wollte sich die Behörde, welche Konsequenzen folgen, sollten die Systeme bis zum Jahresende keine Lösung für ein Clearing finden.

Bislang scheiterte ein Konsens an den unterschiedlichen Ansichten. In KW 38 dürften die zehn Systembetreiber einen erneuten Versuch unternehmen, eine gemeinsame Basis zu finden. Nach der Kündigung der bisherigen Verträge haben bislang mit DSD, Interseroh, BellandVision und Reclay vier Systeme neue Verträge gezeichnet. Landbell, Zentek und Veolia hatten ebenfalls gekündigt, während Noventiz, RKD und ELS noch die bisherigen Verträge halten.

Landbell: Nicht den schwarzen Peter hin und her schieben

Die Landbell AG, Mainz, forderte im Vorfeld die Wettbewerber auf, konstruktiv an einer gemeinsamen Lösung zu arbeiten, statt permanent den schwarzen Peter hin und her zu schieben. Dadurch würden das duale System insgesamt diskreditiert und die Kunden unnötig verunsichert. Landbell kündigte zudem an, die neuen Clearingverträge zu unterzeichnen, sobald diese kartellrechtlich freigestellt sind und ein Clearing unter allen Systemen gewährleistet ist. Nur in diesem Falle bestehe Rechtssicherheit für die Kunden, so Dirk Staubach, Geschäftsführer der Landbell GmbH.

Dirk Boxhammer, Geschäftsführer des Systembetreibers Noventiz, Köln, meint, dass ein Clearingvertrag ausschließlich in der Gemeinsamen Stelle zwischen allen dualen Systemen abgeschlossen werden könne. „Eine außerhalb der Gemeinsamen Stelle unter einzelnen Systemen geschlossene Vereinbarung kann nach unserer Sicht daher kein Clearingvertrag sein und schon gar nicht den aktuellen

Clearingvertrag ersetzen.“ Boxhammer vertrat die Ansicht, der aktuelle Clearingvertrag habe nach wie vor Gültigkeit für die Systeme, die nicht gekündigt haben. Der hohe Marktanteil der Systeme, die den Vertrag gekündigt haben, könne und dürfe kein Argument für die Nichtfortführung eines bestehenden Vertragswerkes sein. Für die Lizenznehmer stelle sich die Frage, welche Systeme im Jahr 2018 tatsächlich noch einen gültigen Clearingvertrag haben und welche Konsequenzen das Fehlen desselben für die Feststellung der entsprechenden dualen Systeme mit sich bringt. Boxhammer rät den Lizenznehmern, mögliche selbsterstellte Qualitätsbescheinigungen kritisch zu hinterfragen und sich von den Systemen mit eigenen „Clearingverträgen“ insbesondere die Gültigkeit der Verträge für das Jahr 2018 bestätigen zu lassen.

Wesentliche Aufgaben bleiben liegen

Aufgrund des Streites um die Clearingverträge bleiben derzeit wesentliche Aufgaben, die das Verpackungsgesetz mit sich bringt, bei den dualen Systemen liegen. Dazu zählt unter anderem auch der einheitliche Ansprechpartner der Systeme bei der Abstimmung mit Kommunen. Auch das Thema Ausschreibungsführerschaft ist noch nicht gelöst, zumal das bisherige 50 Prozent+X-Modell in Kreisen der Systembetreiber als nicht mehr machbar gilt. Noch offen ist außerdem, welche dualen Systeme in den Gremien der neuen Zentralen Stelle vertreten sein werden.

Als dringend notwendig gilt die Umsetzung der Mitbenutzung bei der Papier-Sammlung, wozu auch das angemessene Entgelt bestimmt werden muss. „Warten auf Godot?“, spottete der Jurist Hartmut Gaßner von der Kanzlei GGSC Gaßner, Groth, Siederer & Coll., die Kommunen bei der Umsetzung des Verpackungsgesetzes berät. Ob ein für September geplantes Spitzentreffen zwischen einigen Systembetreibern und kommunalen Spitzenverbänden Fortschritte bringt, schien noch offen. In Überlegung sind den Angaben zufolge Muster-Abstimmungsvereinbarungen sowie ein bundesweites Gutachten zur Bestimmung der PPK-Anteile. □

Schottland plant Einführung eines Pfands auf Getränkeverpackungen

In Schottland soll ein Pfandsystem für Einweg-Getränkeverpackungen eingeführt werden. Dies sieht das Regierungsprogramm von Nicola Sturgeon, der Ersten Ministerin Schottlands vor, das Anfang September vorgestellt wurde. Das Pfandsystem, das in dem Programm als ein Element von Maßnahmen zur Förderung von Kreislaufwirtschaft und Klimaschutz betrachtet wird, soll die Recyclingquoten steigern und das Littering vermindern.

Das Regierungsprogramm verweist allerdings auf eine Reihe offener Fragen. Dazu gehört, ob kleine Einzelhändler zur Teilnahme an dem System verpflichtet werden sollten.

Dem Programm zufolge soll die Umweltschutzorganisation Zero Waste Scotland (ZWS) Ltd., Stirling, die von der schottischen Regierung mitfinanziert wird, die Planung des Pfandsystems koordinieren. Iain Gulland, der Geschäftsführer von ZWS begrüßte die Entscheidung und zeigte sich

zuversichtlich, dass das Belegen von Gegenständen, die als Abfälle betrachtet werden, mit einem Wert das Littering reduzieren und das Recycling erhöhen werde. ZWS hatte in den letzten beiden Jahren eine Reihe von Studien über das Thema durchgeführt.

Die schottische Regierung will auch mögliche Maßnahmen wie zum Beispiel Abgaben für andere Einwegprodukte prüfen, zum Beispiel Kaffeebecher. Bis zu ihrer Einführung kann es jedoch noch eine Weile dauern.

Die Regierung will zunächst einen Experten-ausschuss berufen, der sie über den Einsatz von Abgaben beraten soll. □

Neue chinesische Bestimmung für Lebensmittel könnte jeden Keks, jedes Bier und jede Nudel betreffen

Die für den 1. Oktober 2017 in der Volksrepublik China angesetzte Einführung eines allgemeinen amtlichen Zertifikats auf alle Importlebensmittel könnte einer erneuten Übergangsfrist weichen. Dies berichtet die Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH (gtai), Berlin, im August. Zwar sei der Stichtag noch nicht vom Tisch, doch hat die chinesische Seite auf internationalen – auch deutschen – Druck hin hierfür eine gewisse Flexibilität signalisiert. Auch inhaltlich könnte sie ihren Handelspartnern noch entgegenkommen.

Ab dem Datum müssen in der VR China alle Lebensmittelimporte mit einem allgemeinen amtlichen Zertifikat ausgestattet sein. Dies hatte die chinesische Lebens- und Arzneimittelüberwachungsbehörde AQSIQ (General Administration of Quality, Supervision, Inspection and Quarantine) schon im Mai 2016 bekanntgegeben. Die Neuregelung steht im Zusammenhang mit dem am 1. Oktober 2015 in Kraft getretenen Lebensmittelsicherheitsgesetz, das – wie in der chinesischen Gesetzgebung üblich – im Nachgang durch zusätzliche Durchführungsbestimmungen und andere Regularien konkretisiert wird.

Nach bisherigem Stand beträfe die Zertifizierungspflicht alle Lebensmitteleinfuhren nach China. Wobei bestehende Zertifikate ihre Gültigkeit behielten und keine zusätzliche Bescheinigung erforderlich wäre, wie zum Beispiel für Milch- und Milchprodukte sowie Schweinefleisch aus Deutschland. Für sie bestünde die bisherige Praxis weiter.

Dagegen müssten alle anderen Lebensmittel – mit anderen Worten: jeder Keks, jede Flasche Bier und jede Nudel – von einem amtlichen Zertifikat begleitet werden, welches bestätigt, dass das Produkt für den menschlichen Verzehr geeignet ist und den chinesischen nationalen Standards (GB-Standards) entspricht.

Chinesische Vorschriften außerhalb des Landes kaum überschaubar

Da ein solches Verfahren international völlig unüblich ist, stellt es Exportfirmen vor große Probleme. Denn in ihren Herkunftsländern – so auch in Deutschland – gibt es derzeit keine amtlichen Einrichtungen, die Nahrungsmittel zertifizieren und deren gesundheitliche Unbedenklichkeit nach chinesischen Vorgaben bescheinigen würden. Blicke es bei der derzeitigen Regelung, müssten die Strukturen erst noch aufgebaut werden.

Hinzu kommt, dass die zu beachtenden Standards grundsätzlich nur auf Chinesisch publiziert

werden. Zudem gibt es auch keine öffentlich leicht zugängliche Übersicht zu Änderungen/Neuregelungen. Vor diesem Hintergrund wäre es für die Exportunternehmen kaum zu leisten, stets bei allen Lebensmitteln auf dem neusten Stand zu sein. Dennoch läge die Verantwortung, dass die Lebensmittel wirklich den chinesischen Standards entsprechen, in den Herkunftsländern – beispielsweise in Deutschland.

Obwohl die Zertifizierung der Importprodukte im Herstellerland immer einer Vorlaufzeit bedarf (eben vor der Verschiffung/Verladung), müsste den Gütern trotzdem die Einhaltung der Standards, die bei Eintritt der Waren in den chinesischen Markt gelten, bescheinigt werden. Dies ist bei spontanen Änderungen der Regularien natürlich nicht zu leisten.

Entsprechend groß war und ist der internationale Druck, der bilateral und von Seiten der EU auf die zuständigen Behörden einschließlich des Handelsministeriums (MofCom) ausgeübt wurde. So konnte immerhin erreicht werden, dass am 19. Juni 2017 ein von der AQSIQ überarbeiteter Text bei der Welthandelsorganisation (WTO) eingereicht wurde (G/TBT/N/CHN/1209, Details und Anmerkungen der EU hierzu unter: http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/tbt/nview.cfm?p=CHN_1209_DE). Darin aufgeführt sind die betroffenen Produktgruppen aus dem Lebensmittelbereich gegliedert nach HS-Zollpositionen. Die Kommentierungsfrist beträgt 60 Tage.

Nach mehrfachen Gesprächen mit den zuständigen chinesischen Stellen und der Kommentierung auf WTO-Ebene ist eine gewisse Verhandlungsbereitschaft erkennbar. Doch sind die Einwände, die bei der WTO beispielsweise von der EU vorgebracht werden, für China rechtlich nicht bindend. Wie weit die Handelspartner aufeinander zugehen und China der Forderung vieler Staaten sich an international üblichen Standards zu orientieren (Codex Alimentarius) nachkommt, ist jedoch offen.

Ob die von der EU vertretene Position einer kompletten Ablehnung des Zertifikats durchsetzbar ist, sei fraglich, so die gtai. Wenn nicht, muss es in folgenden Verhandlungen darum gehen, möglichst praktikable Lösungen zu finden; so auch, ob das Zertifikat zwingend von Behördenseite ausgefüllt werden muss oder ob dies eine andere geeignete Institution übernehmen kann. Offen ist auch die Frage, für welche Produkte das Zertifikat letztlich verwendet wird – denn in der bei der WTO eingereichten Notifizierung sind auch Produkte für die Parfümherstellung oder Hopfen genannt, welche ohnehin nicht für den (direkten) menschlichen Verzehr bestimmt

sind – letzteres ist der Zuordnung unter die jeweiligen HS-Nummern geschuldet.

Einfuhrstopp für deutsche Waren zum Stichtag eher unwahrscheinlich

Beobachter rechnen allerdings insgesamt damit, dass es zum 1. Oktober 2017 nicht zu einem Einfuhrstopp für Importlebensmittel nach China kommen wird. Nach Aussagen von AQSIQ wird den Ländern auf Antrag eine weitere Übergangsfrist eingeräumt, innerhalb derer dann die entsprechenden Vorbereitungen für ein wie auch immer gestaltetes Lebensmittelzertifikat getroffen werden müssen. Denn eine weitere Übergangsfrist nach der Übergangsfrist werde es nicht geben, so der Leiter der chinesischen Verhandlungsdelegation.

Grundsätzlich ist die Hebung der Lebensmittelsicherheit aufgrund der zahllosen Lebensmittelskandale der letzten Jahre in der VR China ein wichtiges und berechtigtes Anliegen im Interesse der chinesischen Konsumenten. Allerdings gingen die bisherigen Gefährdungen in erster Linie von im Land selbst hergestellten Erzeugnissen aus. Erinnert sei nur an den Babymilchpulverskandal von 2008 mit mehreren Toten und tausenden erkrankten Kleinkindern. Auch die vielfach angeführte „Terrorgefahr“, der das Zertifikat entgegenwirken soll, klingt eher überzogen, urteilt die gtai.

Viele Beobachter halten das Argument für vorgeschoben und vermuten einen Missbrauch des Gesetzes zur Abschottung des Marktes vor ausländischer Konkurrenz. Denn inländische Lebensmittel müssen auch weiterhin keine strengeren Zertifizierungsaufgaben erfüllen.

Sehr kritisch werden überdies die in der Notifizierung ebenfalls vorgesehenen Sanktionsmechanismen gesehen, die von der Sperrung eines einzelnen Betriebs oder eines Prüfers recht schnell zur Sperrung der gesamten Branche eines Landes führen können.

Aufgrund der Erfahrungen der Vergangenheit ahnden die chinesischen Kontrollbehörden schon kleinste „Vergehen“ (wie das Überschreiben einer Linie oder ein unleserlicher Stempel im Formular) oder andere Fehler bei der Beschriftung mitunter sehr streng und unverhältnismäßig. Immer wieder wird einwandfreie Ware aufgrund von Formfehlern zurückgewiesen, ohne dass damit der erwünschten Lebensmittelsicherheit gedient wäre.

Inwieweit Chinas Konsumenten sich über grenzüberschreitende Onlinebestellungen mit den gewünschten Produkten versorgen können, selbst wenn diese nicht zertifiziert sind, ist bislang ebenfalls ungeklärt. Streng genommen müsste der Zwang zur Zertifizierung auch für Waren gelten, die über den Onlinehandel ins Land kommen.

Wie die Praxis gehandhabt wird, muss die Zukunft zeigen, so die gtai. □

Getränkedosenersteller setzen in München unterschiedliche Themenschwerpunkte

Interaktion mit Kunden und Endverbrauchern dank neuer Technologien

Sehr unterschiedlich waren die Schwerpunkte der Getränkedosenersteller, die sich in diesem Jahr auf der drinktec präsentiert haben. So legte der weltweit größte Player in diesem Bereich den Schwerpunkt auf die Vorstellung neuer Dosengrößen, während für andere die Interaktion mit dem Endverbraucher im Fokus stand. Erstmals der Öffentlichkeit auf einer Messe präsentiert hatte sich zudem ein Dosenhersteller, um den es im Vorfeld viele Spekulationen gegeben hatte.

In erster Linie für den russischen Biermarkt konzipiert hat die US-amerikanische **Ball Corporation**, Broomfield, Colorado, die 0,9-l-King-Dose, die sich bereits im Markt befindet und am Messestand des Konzerns gezeigt wurde. Sie versteht sich als „effektive Antwort auf die in Russland gestiegene Biersteuer“. Ebenfalls in Russland eingeführt hat der Konzern bereits seine neue 0,45-l-Super-Sleek®-Dose, die er im tschechischen Werk Ejovice fertigt. „Diese Dosengrößen werden als Premiumprodukte angesehen und werden zum neuen Standard im russischen Biermarkt. Sie verdrängen nach und nach die Halbliterdosen“, sagt die Sales Managerin Irina Dolyanovskaya. Die beiden neuen Dosen seien zwar in erster Linie für den russischen Markt entwickelt, aber auch in Europa gebe es eine Nachfrage nach ähnlichen Formaten, so die Sales Managerin.

Nach der drinktec im westeuropäischen Markt einführen möchte Ball darüber hinaus eine neue 0,25-l-Sleek®-Dose aus Aluminium. Die Dose mit einem „202“-Dosenende soll es Abfüllern wie beispielsweise Nestlé Waters erleichtern, auf die Sleek-Dose umzusteigen. Für das neue Format entschieden habe sich San Pellegrino für ein neues Teegetränk, das in den Geschmacksrichtungen Zitrone und Pfirsich erhältlich ist. Ball produziert die 0,25-l-Sleek-Dose im spanischen Werk La Selva.

Crown setzt auf „smarte“ Technologien

„Smarte“ Verpackungstechnologien hatte der US-amerikanische Dosenhersteller **Crown Holdings, Inc.**, Philadelphia, Pennsylvania, mit nach München gebracht. Einen Schwerpunkt bildeten dabei die CrownConnect™-Technologien, die dazu beitragen sollen, die Verknüpfung digitaler Räume – und nicht zuletzt Durchbrüche im Bereich der Augmented Reality (AR) und des Internet of Things (IoT) – zu nutzen. Zu diesen Technologien zählen „CrownSmart™“, eine interaktive Anwendung, die es Markeninhabern ermöglichen soll, über einen eindeutigen Code unter-

halb der Lasche einer Getränkedose mit Kunden zu interagieren. Ebenfalls vorgestellt hatte das Unternehmen „SeeThrough™“, eine Technologie, die virtuelle Realität nutzt, um Kunden einen Einblick in den Inhalt einer Verpackung zu gewähren und „CrownSecure™“, ein Code-Scanning-System, das jeder Dose einen eindeutigen und einmaligen QR-Code zuweist, so dass Hersteller eine Datenspur aufbauen können, beispielsweise um Produktrückrufe zu steuern.

Nach eigenen Angaben hat Crown eng mit seinen Entwicklungspartnern EVRYTHING und Zappar zusammengearbeitet. „Der wesentliche Vorteil dieser Technologien ist die Unmittelbarkeit, mit der ein Hersteller direkt eine Verbindung zu einem Kunden herstellen kann. CrownSmart™ leitet den Prozess zum Beispiel in dem Moment ein, in dem ein Kunde die Dose öffnet und den Code scannt. An diesem Punkt können Hersteller beginnen, in Echtzeit wertvolle Verkaufs- und Verbrauchsdaten zu sammeln, unter anderem wer welchen Inhalt geöffnet hat und wann und wo der Code aktiviert wurde“, sagt Matt Twiss, Marketing & Business Development Director bei Crown Bevan Europe and Middle East. Diese Informationen sollen es Herstellern ermöglichen, in „Echtzeit“ eine Verbindung zu Kunden herzustellen und helfen somit, sowohl aktuell als auch in Zukunft maßgeschneiderte Markenkampagnen zu entwickeln, um sich auf das Verhalten, die Wünsche und die Bedürfnisse von Kunden abzustimmen.

Ardagh hebt Interaktion mit dem Endverbraucher in den Fokus

Auf Interaktion mit dem Endverbraucher setzt auch die **Ardagh Group, S.A.**, Luxemburg, die unter anderem ihre weiterentwickelten Getränkedosen mit thermochromen Druckfarben am Messestand vorgestellt hatte. Bei „Reveal Impact“ handelt es sich um eine neue Finishing-Option für Aluminiumdosen, die dem Verbraucher nicht nur anzeigt, wann das Getränk im Kühlschrank die ideale Trinktemperatur erreicht hat, sondern auch mit diesem kommunizieren kann. Zwei unterschiedliche thermochrome Druckfarben haben dabei zunächst beim Kühlen der Dose dieselbe Farbe. Sobald der Konsument die Dose in der Hand hält, verschwindet die eine Farbe schneller als die andere und eine verdeckte Nachricht wird für den Verbraucher sichtbar, beispielsweise ein Promotion-Slogan. „Neben unseren auf den Kundenwunsch zugeschnittenen Druck- und Embossingoptionen sowie den interaktiven Verpackungen möchten wir das sensorische Erlebnis

auf eine neue Stufe stellen“, sagt der Product Application Manager John Reed.

Ab 2018 erstmals kommerziell verfügbar sein wird darüber hinaus eine weitere Innovation der Ardagh Group, „Matte & Mirror Impact“. Dabei handelt es sich um eine Kombination aus einer matten und einer glänzenden Oberfläche, die dank einer neuen Druckfarbenkomponente erreicht werden kann. Die spezielle Komponente kann dem Unternehmen zufolge mit jeder anderen Druckfarbe kombiniert werden, so dass ein Matt-Effekt auf der glänzenden Dosenoberfläche entsteht. Während des Trocknungsprozesses bei der Dosenproduktion, sorgt die beigemischte Komponente für eine Oberflächenstruktur, die Licht auf unterschiedliche Weise reflektiert, was zu dem Matt-Effekt führt.

Ebenfalls mit nach München gebracht hatte das Unternehmen seine im vergangenen Jahr auf der Brau Beviale in Nürnberg vorgestellte „Nitro Can“ für Kaffee. Wie EUWID erfahren hat, steht diese mittlerweile kurz vor der Markteinführung in den USA. Auch in Europa bestehe großes Interesse an der Innovation, sagte ein Ardagh-Vertreter.

Glanz- und Matteffekte auch für Can-Pack im Mittelpunkt

Neue Veredelungsmöglichkeiten für Getränkedosen aus Aluminium sowie Sondergrößen standen auch im Fokus des polnischen Verpackungskonzerns **Can-Pack, S.A.**, Krakau. So zeigte das Unternehmen unter anderem Dosen mit Glanz- und Matteffekten („Selective Matt“), die einen besonderen Premium-Look erzeugen sollen. Hierbei kommen ein spezieller Lack sowie besondere Druckfarben zum Einsatz. Spezielle Druckfarben („Super Bright“), die stärker leuchten als Standardfarben bietet das Unternehmen neuerdings zudem seinen Kunden. Die Dosen sollen dazu beitragen, das Getränk im Supermarktregal besonders in den Fokus zu rücken. Die Aufmerksamkeit der Konsumenten auf sich ziehen soll zudem ein spezieller Perllack.

Can-Pack fertigt jährlich bis zu 19 Mrd Getränkedosen aus Aluminium und Dosenenden in 12 Ländern. Die Dosen sind in 20 verschiedenen Größen und mit vier unterschiedlichen Durchmessern erhältlich. Neu auf der Messe vorgestellt hatte das Unternehmen unter anderem eine neue Slim-Dose im 200-ml-Format. Zu den Größen, mit denen sich Can-Pack von den Wettbewerbern abheben möchte, gehören Formate wie 550 ml, 449 ml und 200 ml, erklärte ein Firmenvertreter gegenüber EUWID.

Zum ersten Mal auf der drinktec mit einem eigenen Messestand Präsenz gezeigt hatte darüber hinaus der seit 2016 im saarländischen Saarlouis ansässige Getränkedosenhersteller **Helvetia Packaging**. Das Unternehmen setzt ausschließlich auf BPA-freie (BPA-NI) Dosen und Deckel und hatte diese dem Messepublikum vorgestellt. □

Etikettenbranche setzt auf Nachhaltigkeit und bietet Lösungen für Craftbier-Brauereien

Laut einer Umfrage der Messe München treibt der Trend zu Craftbier beziehungsweise zu Mikrobrauereien für jeden dritten befragten drinktec-Besucher die Investitionen der Branche am stärksten an. Damit liegt Craftbier noch vor Nachhaltigkeits- und Umweltaspekten. Hier sieht allerdings jeder vierte Messe-Besucher einen starken Einfluss auf Investitionsentscheidungen. Um an diesen Entwicklungen teilzuhaben, muss auch die Etikettenindustrie entsprechende Produkte anbieten. Einige Beispiele hierfür zeigten auch Aussteller in diesem Jahr in München.

Die neuesten Fortschritte bei der Etikettierung von Craftbier in Flaschen und Dosen vorgestellt hat beispielsweise der finnische Anbieter von selbstklebenden Etikettenmaterialien und Schrumpffolien, **UPM Raflatac**, Tampere. So soll die „Vanish™“-Folie aus PET beispielsweise eine Etikettierung von Aluminiumdosen ohne Auswirkungen auf den Recyclingprozess ermöglichen. Der weltweit größte Recycler von Aluminiumdosen, Novelis Inc., Atlanta, Georgia/USA, habe bestätigt, dass sich die Folie mit einer Wandstärke von 23 Mikron als dünn genug erwiesen habe, um die Qualität von recyceltem Aluminium nicht zu beeinträchtigen. Anders als bei vorbedruckten Dosen hätten Craftbier-Brauer mit „Vanish™“ zudem die Möglichkeit, auch kleinere Mengen, limitierte oder saisonale Auflagen zu produzieren, erklärte der Segment Manager Wine, Spirits & Craft Beverages, Jay Betton. Die neue PET-Folie vereint somit laut UPM Raflatac drei Funktionen, die bislang unmöglich schienen: das Labelling von Getränkedosen mit Selbstklebe-Etiketten, die Recyclingfähigkeit in Kombination mit Aluminium-

dosen sowie die Möglichkeit für Getränkemarken, auch geringe Mengen kosteneffektiv zu vermarkten. Als erstes Unternehmen verwendet die finnische Brauerei Saimaan Juomatehdas bereits die neue Folie für ihre Craftbier-Dosen.

Breite Palette an Substraten für die Etiketten von Craftbieren

Auch Etiketten und Etikettenpapiere für Craftbier-Brauereien hatten einige der Aussteller mit nach München gebracht, wie beispielsweise der kanadische Hersteller von Spezialetiketten und Verpackungslösungen, **CCL Industries Inc.**, Toronto. Das Unternehmen bietet seinen Kunden in diesem Segment eine breite Palette von Substraten an, unter anderem beschichtete, unbeschichtete und metallisierte Papiere sowie transparente, opake oder metallisierte Folie. In puncto Druckerweise sich Digitaldruck als ideal für kleinere Druckaufträge und sei deshalb perfekt für das Craftbier-Segment geeignet, heißt es. Aber auch andere Technologien, wie beispielsweise der Kombinationsdruck bieten CCL zufolge unzählige Designmöglichkeiten, etwa durch Spezialfarben und -lacke. Neu auf der Messe vorgestellt hatte das Unternehmen seine nachhaltigen Lösungen für die Getränkebranche „EcoSource™“ und „EcoSolve™“. Die noch nicht kommerziell verfügbaren „EcoSource™“-Etiketten bestehen bis zu 94 % aus nachwachsenden Rohstoffen, der Anteil fossiler Rohstoffe sei damit minimal, so das Unternehmen. Wie Jessica Heinicke, Marketing Assistant Beverage bei der deutschen Tochtergesellschaft CCL Label Meerane GmbH gegenüber EUWID erklärte, wird unter anderem der Biokunststoff PLA zur Herstellung der Etiketten verwendet. Darüber hinaus seien auch die Kleb-

stoffe bio-basiert. „EcoSource™“-Etiketten eignen sich für Glas- und PET-Flaschen.

Eine nach Unternehmensangaben ideale Lösung für nachhaltige Verpackungen, beispielsweise Wasserflaschen aus PLA, sind die „EcoSolve™“-Etiketten. Sie sind sowohl biologisch abbaubar als auch kompostierbar. Wie es heißt, eignet sich ihre ökologische Zusammensetzung gut für konventionelle Drucktechnologien.

Etikettiermaschinen für Mikrobrauereien

Für einzelne von EUWID befragte Hersteller von Etikettiermaschinen rollt die Craftbier-Welle erst so richtig an. „Ich gehe davon aus, dass es in ein paar Jahren in Restaurants nicht nur Weinkarten, sondern auch Bierkarten geben wird“, sagte Eberhard Schulze, Vertriebsleiter Nord/Ost des Maschinenherstellers **Langguth GmbH** mit Sitz in Senden-Bösel. Auch dass sich eine Mikrobrauerei eine eigene Etikettiermaschine kauft, sei nicht ungewöhnlich. So hat sich die Hamburger Ratsherren Brauerei erst kürzlich eine neue Etikettiermaschine für ihre handwerklich gebrauten Biere angeschafft. Langguth bietet Etikettiermaschinen für kleine Brauereien mit einer Leistung von 25 Flaschen/Minute ab etwa 10.000 € an. Es können auch Dosen etikettiert werden. Schulze zufolge verwenden die Craftbrauer in erster Linie Papieretiketten, wobei auch Kunststoffetiketten in diesem Segment zum Einsatz kommen.

Dass kein Ende des Craftbier-Trends in Sicht ist, bestätigt auch der Vertriebsleiter Deutschland des französischen Herstellers von Abfüll- und Etikettiermaschinen **Chabot Delrieu Associés (CDA)**, Narbonne, Mathieu Beuve. Das Unternehmen bietet für diesen Kundenkreis halbautomatische Maschinen für Haftetiketten schon ab 3.000 € an. Craftbier-Brauereien können mit einer solchen Maschine 15 Flaschen bzw. Dosen pro Minute etikettieren. □

Unternehmensverbund „Labelcompetence“ gegründet

Ein innovatives Netzwerk für die Getränkeindustrie versprechen drei Unternehmen, die sich unter dem Verbund „Labelcompetence“ zusammengeschlossen haben und ihr neues Konzept auf der drinktec präsentiert haben. Der Verbund setzt sich einerseits aus dem Anbieter von Kennzeichnungs- und Etikettiersystemen, Carl Hirsch GmbH & Co KG mit Sitz in München zusammen, der für das logistische Konzept verantwortlich zeichnet. Der Lieferant für Etiketten und Verpackungen für die Lebensmittel-, Getränke-, Pharma- und Kosmetikbranche, Märkische Etiketten GmbH, Müncheberg, der eine rückseitige Leimneutralisierung des Klebers entwickelt hat, ist der Zweite im Bunde. Hinzu kommt die Nopar International GmbH, Bremen, ein Hersteller für elektrostatische Präsentationsmedien.

Mit der ursprünglich für die Automobilindustrie entwickelten Schutzfolie „Tacklite Stick & Go Labelstock“ liefert Nopar International ein Trägermaterial auf Basis von Polypropylen, welches für kurz-, mittel- und auch langfristige Etikettierungen nicht nur auf Getränkekisten, sondern auf allen glatten Flächen appliziert werden kann. Auch nach mehr als fünf Jahren gelinge die Entfernung des Trägers immer rückstandsfrei von der Oberfläche, heißt es in einer Mitteilung.

Unter dem Namen „Trendikett“ haben die drei Unternehmen eine nach ihren Angaben kostengünstige und umweltfreundliche Etikettierung von Getränkekisten entwickelt, die unabhängig von der jeweiligen Auflage ist. Eine flexible Etikettierung soll eine schnelle Reaktion auf Marktveränderungen und temporäre Verkaufsfaktionen er-

möglichen. Zudem verspricht der Verbund einen längeren Einsatz von Getränkekisten bei positiver Markenpräsenz am Point-of-Sale sowie eine preiswerte Alternative zu herkömmlichen Produktionsverfahren.

Zu den Nachteilen, die sich durch eine bislang übliche permanente Etikettierung/Bedruckung für Getränkekisten ergeben haben, zählen Beschädigungen an der Kiste oder auch Veränderungen im Markt, so dass Anpassungen des Firmenlogos oder des Corporate Designs nur durch einen Austausch von Kisten oder sogar des kompletten Kistenbestands umgesetzt werden konnten.

Durch das „Trendikett“ ergeben sich den Unternehmen zufolge Logistikkvorteile, da die Etikettierungen überall in Europa stattfinden können, sowie Nachhaltigkeitsvorteile durch den längeren Einsatz der Kisten. Bereits im Einsatz ist das Produkt in Brauhäusern der Carlsberg Gruppe. □

Kunststoffverschlüsse: Geringes Gewicht und dennoch praktische Anwendung gefragt

Optimierte Sportverschlüsse und individualisierte Produkte im Fokus

Der Trend zur Gewichtseinsparung setzt sich auch bei den Kunststoffverschlüssen fort. Gleichzeitig fordern Kunden eine praktische Handhabung wie leichtes Öffnen und Wiederverschließen. Hier ist die richtige Balance gefragt, ergaben EUWID-Gespräche mit Ausstellern auf der drinktec in München (11. bis 15. September 2017). Weitere Themen waren Sicherheit, Nachhaltigkeit und individualisierte Produkte. Sportverschlüsse sind beliebt und wurden weiter optimiert. Verschlüsse mit auffälligem Erscheinungsbild durch Form, Haptik oder Bedruckung sollen beim Kunden Aufmerksamkeit hervorrufen.

Im bisherigen Jahresverlauf haben die befragten Hersteller ihre Absatzmengen zumindest leicht, oft aber auch deutlich gegenüber dem Vorjahreszeitraum erhöht. Saisongemäß sei jetzt im Getränkesektor ein Rückgang zu spüren. Als Wachstumsregionen nannten die Aussteller die USA, Australien, Südostasien und Afrika sowie die Schwellenländer im Allgemeinen.

Möglichkeiten zur Gewichtseinsparung bieten dünnere Wandstärken, geringere Höhe und Durchmesser sowie ein „cleveres“ Design“, so Dr. Michael Krueger, CEO bei der Schweizer **Corvaglia Holding AG**, Eschlikon. Die hohen Anforderungen an das Verschlussdesign stünden allerdings im Spannungsverhältnis zur geforderten Gewichtseinsparung. Auch die Ansprüche an die Ergonomie, die insbesondere bei Premiumprodukten wichtig sind, lassen sich nicht immer mit dem „Lightweighting“ verbinden. Corvaglia sei dies gelungen, indem die Verschlusshöhe reduziert und ein schmäleres Garantieband verwendet wurde, um die Grifffläche zu erhalten. Durch das Digitaldruckverfahren werden Verschlüsse individualisiert, wobei die Anlagen immer höhere Geschwindigkeiten aufweisen.

Wie Krueger gegenüber dem EUWID weiter ausführte, plant Corvaglia einen weiteren Standort im Südosten der USA, der 2018 eröffnet werden soll. Ob es sich um einen Neubau handelt oder die Produktion in ein bestehendes Gebäude einziehen wird, sei noch offen. Die USA gelten als Wachstumsmarkt. Im laufenden Jahr habe das Unternehmen fast 30 % des Jahresumsatzes investiert, vor allem in Kapazitäten der Standorte Schweiz und Mexiko.

Corvaglia ist Hersteller von Kunststoffverschlüssen für Kunststoffflaschen sowie von Werkzeugen und produziert nach eigenen Angaben jeden Tag 4 Mio Verschlüsse mit weniger als 3,5 t Material. Messebesucher konnten die „Aqua 2522“-Spritzgussform der Corvaglia Mould & Technology im

regulären Betrieb begutachten (Partner sind Engel und HRSflow).

Großbritannien: Weg von Süßgetränken hin zu mehr Mineralwasser

Auch die britische **Universal Closures Ltd. (UCL)**, Tewkesbury, folgt dem Lightweighting-Ziel. Sie bietet Lizenzen für Verschlusslösungen für weltweite Kunden aus den Branchen Lebensmittel, Getränke und Körperpflege. Derzeit ist ein Verschluss von 1,9 g für CSD geplant, nachdem der leichteste CSD-Verschluss bisher 2,15 g wiegt. Universal Closures beobachtet in Großbritannien eine Bewegung weg von Süßgetränken hin zu mehr abgefülltem Wasser. Hierfür seien Verschlüsse mit Scharnier zunehmend beliebt. Generell benötigen Verschlüsse für kohlenensäurehaltige Getränke ein anderes Design als für stille Wässer. Sportverschlüsse bleiben gefragt und bieten Potenzial für Innovationen. Die weltweit installierte Kapazität der durch UCL lizenzierten Verschlüsse in kommerzieller Produktion beträgt nach Firmenangaben 15 Mrd Stück pro Jahr.

Auf Leichtigkeit setzt auch die türkische **Alcap Ambalaj San. Ve Tec. A.S.**, Ankara. Der leichteste Verschluss für Wasserflaschen bringt 1,10 g auf die Waage, nachdem es vor sechs bis sieben Jahren noch 3-4 g waren, so ein Unternehmenssprecher. Bei CSD und kohlenensäurehaltigem Wasser wiegt der leichteste Kunststoffverschluss 2,35 g. Hauptabsatzmarkt von Alcap ist die Türkei, 35 % des Umsatzes werden im Export erzielt, vor allem im Nahen Osten, Asien und den USA. Bei CSD will der Hersteller wachsen, als interessante Region gelten die USA. In diesem Jahr hat Alcap die Kapazität am einzigen Produktionsstandort Ankara ausgebaut. Mit 125 Mitarbeitern erzielte das Unternehmen 2016 einen Umsatz von 25 Mio US\$.

Konsumentenzufriedenheit im Blick

Der weltweit präsente Hersteller von Kunststoffverschlüssen **Bericap Holding GmbH**, Badenheim, widmet sich verstärkt der Anwenderfreundlichkeit. Neue Verschlussstypen sollen den Wunsch nach Konsumentenzufriedenheit – wie eine gute Handhabung und Griffigkeit, die das Öffnen der Flasche erleichtert – mit optimiertem Materialeinsatz verbinden. Ein solcher Verschluss ist der „HexaLite 26/13“.

Den Markterfordernissen folgend, hatte Bericap leichtgewichtige Verschlüsse entwickelt. „HexaLite“-Varianten ermöglichten eine Gewichtsreduzierung von 33 %. Allerdings stellte dieser nur knapp 11 mm hohe Verschluss zwar die Abfüller zufrieden, aber nicht alle Verbraucher

kamen mit diesem kurzen, in der Handhabung etwas unhandlichem Verschluss zurecht. Daher wurde das Ziel „leichtgewichtiger“ in Richtung „anwendungsfreundlicher“ korrigiert und die 2 mm höheren Verschlüsse „HexaLite 26/13“ entwickelt, die laut Bericap ein fast gleiches Gewicht aufweisen. Alle „HexaLite“-Verschlüsse verfügen über ein geschnittenes und gefaltetes Sicherungsband, welches beim ersten Öffnen leicht zu brechen sei. Darüber hinaus stellte Bericap den Sportverschluss „Thumb'Up Crystal“ vor. Der zweiteilige Verschluss sticht durch die transparente PP-Hülle und den farbigen HDPE-Ausgießer ins Auge. Er ist mit einem Aufreißstreifen als Erstöffnungsgarantie konzipiert, wird aber auch in der einfacheren Version (hier wird durch Hochziehen der Verschlusskappe mit dem Daumen der Riegel durchbrochen) verfügbar sein. Das verwendete Scharnier erlaubt einen Öffnungswinkel von 180° – die Verschlusskappe kommt somit beim Trinken nicht mehr in Kontakt mit den Wangen.

Bericap betreibt 23 Werke in 20 Ländern weltweit. Projekte laufen derzeit in Asien und dem Nahen Osten.

AptarGroup, Crystal Lake, Illinois/USA, vertreten durch Aptar France, setzt auf Materialreduktion, Sicherheit, praktische Anwendung und Ergonomie. „Hydrant“ ist ein zweiteiliger 48/40 mm-Verschluss für große PET-Flaschen mit Verschlusskappe. Die Kappe verfügt über ein sichtbares Aufreißband mit Erstöffnungsgarantie. Das Öffnen erfolgt laut Hersteller bequem mit einer Hand, wodurch der Verschluss insbesondere für Kinder und Senioren geeignet sei.

Der zweiteilige Schnappverschluss „Guardian“ verfügt über eine Erstöffnungsgarantie und ein Scharnier mit 180°-Winkel und lässt sich leicht mit nur einer Hand öffnen, so Aptar. Er ist mit einem „SimpliSqueeze“-Silikonventil ausgestattet, das für eine bestmögliche Dosierung sorgen und das Produkt vor dem Auslaufen schützen soll.

Dem Spannungsverhältnis zwischen Materialeinsparung und leichtem Öffnen will auch **United Caps**, Wiltz/Luxemburg, gerecht werden. Unter anderem zeigte das Unternehmen einen einteiligen Sportverschluss, der ein bequemes Öffnen und Wiederverschließen ermöglichte und über einen Manipulationsschutz verfügt. Außerdem wurde das Gewicht eines Mehrwegflaschen-Verschlusses für den deutschen Markt bei unveränderten technischen Anforderungen von 3,3 g auf 2,95 g reduziert. Noch nicht auf dem Markt ist ein griffiger 26 mm-Verschluss für kleinere Gewinde.

Verschlüsse mit optimierter Dichtung und verbesserter Hygiene für Wasserspender präsentierte die **Silgan White Cap Manufacturing GmbH**, Hannover. Die Wasserspender kommen vor allem in Ländern zum Einsatz, wo die Leitungswasserqualität nicht in Ordnung ist. Bei den Sportverschlüssen zog ein zweiteiliger Flip-Top mit arretierbarem Scharnier die Aufmerksamkeit auf sich. □

Logistikfirmen präsentieren auf der drinktec Softwaretools für die Getränkeindustrie

Logistikunternehmen setzen bei ihren Neuentwicklungen weiter auf innovative Technologien, das zeigte sich auf der drinktec in München in der vergangenen Woche. Mit neuen Softwarelösungen geht der Trend in der Branche zunehmend in Richtung Industrie 4.0. Immer mehr digitale Komponenten, zum Beispiel in der Lagerverwaltung, sorgen für mehr Effizienz und Schnelligkeit beim Bereitstellen von Waren auf Paletten und deren Transport zum Kunden.

Der Lagerspezialist **SSI Schäfer**, Neunkirchen, stellte seine Software „WAMAS“ vor, die mit neu entwickelten Komponenten aufgerüstet wurde.

WAMAS-LIGHTHOUSE verknüpft technische mit logistischen Daten

Während die bisherige Version lediglich anzeigte, ob ein Problem im vollautomatisierten Logistikbetrieb aufgetreten war, ist durch „WAMAS-LIGHTHOUSE“ im Lagerleitstand jetzt anhand eines dreidimensionalen Visualisierungsmodells genau ersichtlich, wo in der Lagerhalle welches Problem besteht. „Außerdem liefert das System noch zahlreiche weitere Informationen“, erklärte Verkaufsberater Christian Göbet im Gespräch mit dem EUWID. „Durch die Verknüpfung von technischen und logistischen Daten erkennt WAMAS-Lighthouse auch, welche Palette am Problempunkt steht und welcher Auftrag gefährdet ist“ ergänzt Göbet. Zusätzlich bestehe die Möglichkeit der grafischen Darstellung, beispielsweise des aktuellen Füllstandes, der Lagerauslastung sowie des Warendurchsatzes. „Wir sind dran“ sagte er, als es um zukünftige Entwicklungen ging, mit denen die Software saisonale Schwankungen im Logistikbetrieb bereits Monate vorher erkennen könne und entsprechend optimiert auf weniger oder mehr Warenbewegungen reagiere. Zusätzliche Mitarbeiter könnten so rechtzeitig eingestellt und das Lager vorbereitet werden. Göbet erklärte weiter, dass WAMAS in Hallen von 45 Metern Höhe und 100 Metern Länge genau ermitteln könne, wo welches Produkt liege. Automatische Transportsysteme seien in der Lage, Waren und Paletten von überall in der Halle („Ware zum Mann“-Prinzip) auszulagern. „Bei der Supermarktkette Lidl sind wir heute zudem soweit, dass unsere Anlagen die Waren automatisch kommissionieren, das heißt die Paletten mit den unterschiedlichsten Produkten beladen, diese verpacken und auch automatisch mit der Lieferadresse versehen“ so Göbet. Ausgelöst von einem Supermarkt-Mitarbeiter ginge die Bestellung an das Warenlager, würde dort automatisch zusammengestellt, auf einen Lkw geladen und ausgeliefert. Als eines der in

jüngster Zeit gebauten, vollautomatisierten Lagerhallen nannte Göbet dasjenige für die Firma Haribo bei Bonn, „das mit etwa 96.000 Palettenstellplätzen ausgestattet ist und das wir Anfang des Jahres erfolgreich an unseren Kunden übergeben haben“. In halbautomatisch arbeitenden Betrieben („Mann zur Ware“-Prinzip) kämen beim Zusammenstellen der bestellten Waren Regalbediengeräte und Mobilterminals zum Einsatz.

Auf ERP-Software (Enterprise Resource Planning) für die Getränkebranche hat sich die Firma **Orga Soft** aus Mainz spezialisiert.

Aspekte der Lagerwirtschaft im Blickpunkt

Neben administrativen und personalwirtschaftlichen Aufgaben, träten hier auch zunehmend Aspekte der Lagerwirtschaft in den Blickpunkt, „speziell die Lagerverwaltung und die Lagersteuerung“ legte Projektmanager Peter Kessebohm gegenüber dem EUWID dar. Der schnelle Warenumschlag sei heute ein Kernthema zur Kostenoptimierung. Entsprechende Bedeutung käme damit der Einkaufsplanung zu. Die Orga Software biete deshalb unter anderem die Möglichkeit der Lagervisualisierung, bei der das gesamte Lager graphisch mit den einzelnen Lagerorten dargestellt werde. Dadurch sei wiederum ersichtlich, mit welchen Artikeln die Lagerorte zu welchem Grad ausgelastet seien.

Der Softwarehersteller **CSB-System AG**, Geilenkirchen, der sich unter anderem auf die Lagerlogistik in der Lebensmittelbranche spezialisiert hat, präsentierte auf der drinktec seine Entwicklung „Factory ERP“. „Dieses Programm kann über Standardschnittstellen mit SAP- oder Microsoft-Produkten kommunizieren“, betonte Thomas Kemmer, CSB-Vertriebsmitarbeiter, im Gespräch mit dem EUWID. Der Vorteil für den Kunden bestehe darin, dass er seine bereits installierten Softwareprodukte nicht ersetzen muss, die CSB-Lösungen könnten vergleichsweise einfach, zusätzlich angeschlossen werden. Dadurch sei die Kommunikation mit Maschinen und Anlagen durch nur eine Software möglich. „Eines der modernsten fleischverarbeitenden Werke, nämlich das von Edeka im badischen Rheinmünster, nutze CSB-Entwicklungen. Neben der Software biete das Unternehmen zudem Hardware-Komponenten sowie Prozessberatung.

Paul Schmidt, Experte für Unternehmensstrategie bei dem Softwarehersteller **commsult**, Potsdam, zeigte sich im Gespräch mit dem EUWID zufrieden darüber, dass einige Verbände die Digitalisierung der Industrie voran brächten. Darunter auch Getränkehändler, Brauereien und Brunnen. Vor diesem Hintergrund habe commsult Software zur Getränkeauslieferung entwickelt, zu deren op-

timaler Nutzung das mobile Endgerät OntegaGL gehöre.

Papierbelege gibt es nur noch für den Kunden

Durch das Gerät in der Größe eines Smartphones entfallende „Zettelwirtschaft“ für den Fahrer, Rechnungen und die Lieferscheine gingen als PDF-Dateien automatisch an die beteiligten Back-End-Systeme. Auch die aufwändige Leerguterfassung und Kontrolle werde stark vereinfacht, weil sie über eine übersichtliche Schnellerfassungsmaske erledigt werden könne. Mögliche Differenzen würden durch automatische Check-Routinen durch das Gerät sofort erkannt und an das ERP-System weitergeleitet. Der Empfänger der ausgelieferten Getränke erhalte nach seiner Unterschrift einen Bon, der alle Informationen enthalte, und der Fahrer werde entlastet, weil Papierbelege nur noch für den Kunden erstellt würden. OntegaGL sei weiter als Plattform konzipiert und ermögliche anhand der GPS-Daten und automatischen Zeitstempeln eine stetige Optimierung der Auslieferungstour.

Ähnliche Lösungen demonstrierte das Unternehmen **COPA Systeme** aus Wesel. Deren Konzept drink.3000 sei windowsbasiert und könne mittels verschiedener Module, neben Daten zu Warenwirtschaft auch das Rechnungswesen, Kundenbeziehungsmanagement, Business Intelligence, Dokumentenmanagement sowie das Kassensystem verwalten. Horst Rudolph, der Abteilungsleiter drink.3000, erklärte gegenüber dem EUWID, das Unternehmen habe sich ausschließlich auf die Getränkebranche spezialisiert. Die tägliche Praxis des Fahrers sehe so aus, dass dieser über ein Smartphone vor Tourbeginn seine Route mitgeteilt bekomme. Zusatzinformationen wie Hinweise auf die Abladesituation erleichterten ihm dabei die Arbeit. Die Auslieferung der Waren erfolge genau nach Plan, nehme der Fahrer Änderungen vor, führe das Gerät automatisch Plausibilitätskontrollen durch.

„Wir bieten vorzugsweise Komplettlösungen an“ erklärte Giorgia Chicarella, Content Managerin des italienischen Unternehmens **Elettric80** aus Viano bei Bologna. Diese beinhalteten neben der individuell zu programmierenden Software „Smart Decision Maker“ die durch sie gesteuerten Roboter zum Verpacken von Paletten, von Lasern gelenkte Fahrzeuge (Laser Guided Vehicles) zum Transport von Paletten sowie Etikettier-Roboter. Die Software bilde die direkte Verbindung zwischen System- und Produktionsprozessen und sichere das effektive Management aller in- und externer Vorgänge innerhalb einer Produktionsanlage bzw. eines Lagers. Über eingehende Rohmaterialien über das Beladen von Paletten und deren Verpackung bis hin zur kompletten Lagerlogistik und den zu beladenden Lastkraftwagen werde alles über sie gesteuert. Darüber hinaus biete Elettric80 seinen Kunden an sieben Tagen die Woche einen Rund-um-die-Uhr-Support-Service. □

Krones stellt erste Blocklösung für Dosen vor

Die Krones AG, Neutraubling, hat in München erstmals einen Füller-Verschleißer-Block für Dosen vorgestellt. Damit erhalten Getränkeabfüller eine All-in-one-Lösung zum Abfüllen und Verschließen von Dosen komplett aus einer Hand. Hierbei setzt der Maschinenbauer nach eigenen Angaben beim Füllen auf bewährte Technik. So eignet sich der volumetrische Dosenfüller „Modul-fill VFS-C“ sowohl für den kleinen als auch für den großen Leistungsbereich und verarbeitet – je nach Behältergröße und Behälterformat – zwischen 18.000 und 135.000 Dosen pro Stunde.

Für höchste Füllgenauigkeit sorgt ein induktiver Durchflussmesser, der zuverlässig so lange die einströmende Flüssigkeitsmenge misst, bis das vorgegebene Füllvolumen erreicht ist. Das eingesetzte Füllventil überzeugt durch eine hygienisch durchdachte Lösung von der Produktführung bis zur Anpresseinheit, heißt es.

Der Dosenverschleißer „Modulseam“ ist laut Krones eine absolute Neuheit am Markt. In diesen habe das Unternehmen seine jahrelange Erfahrung aus den Bereichen Füll- und Verschleißtechnik integriert. Beide Maschinen seien exakt

aufeinander abgestimmt. Mit dem Modulfill Bloc FS-C erweitert Krones seine Kompetenz bei der Dosenverarbeitung. Laut dem Konzern sind in dem harmonischen System beide Maschinen perfekt aufeinander abgestimmt, was vor allem die tägliche Arbeit der Bediener entscheidend erleichtern soll. Dank des einheitlichen Bedienkonzepts und des gemeinsamen Touchscreens lassen sich Sorten- und Formatumstellungen ohne doppelte Handgriffe und Wege durchführen, so die weiteren Angaben. Schnellwechselbare Garnituren am Füller und Verschleißer sollen zudem kurze Zeiten beim Umstellen auf andere Dosengrößen ermöglichen. □

Getränkehändler nutzen mehr Kunststoffpaletten

Getränkehändler nutzen offenbar immer mehr Kunststoffpaletten für den Transport und die Lagerung ihrer Produkte. Auf der drinktec in München in der vergangenen Woche erklärte Alexander Maak, der kaufmännische Leiter des Recyclingunternehmens Cabka, Berlin, gegenüber dem EUWID: „Der Trend geht weg von Holz zu Kunststoffpaletten.“ Immer mehr Brauereien und Getränkeunternehmen stiegen um, vor allem weil Kunststoffpaletten langlebiger seien, Holzpaletten seien nach wenigen Umläufen defekt, so Maak. Sie hielten zwischen drei und zehn Umläufen und würden dann verbrannt. Kunststoffpaletten dagegen würden bis zu 100 Umläufe schaffen und seien danach erneut recycelbar. Vorteile gebe es auch beim Preis. Für eine Holzpalette würden derzeit etwa acht Euro bezahlt, eine Kunststoffpalette sei durch ihre Langlebig-

keit auch bei einem Stückpreis von 30 € noch günstiger. „Die Investition lohnt sich“, stellte Maak fest. Auch deshalb, weil sie gut abwaschbar seien und kein Holzabrieb entstehe, der unter Umständen sogar die transportierte Ware verunreinigen könnte. Außerdem bestehe die Möglichkeit sie ganz konkret nach den Bedürfnissen der Kunden herzustellen, also auch Kunststoffpaletten mit Maßen zu produzieren, die nicht der DIN-Norm entsprechen. „Wir haben 300 verschiedene Paletten im Angebot“, sagte Maak. Diese seien zum Teil auch nestbar, das bedeutet, sie können ineinander gestapelt werden. So benötigten vier Kunststoffpaletten nur noch den Platz von einer Holzpalette, dadurch senkten sich zudem die Lagerkosten und beim Leertransport werde CO₂ eingespart. Als eines seiner führenden Produkte präsentierte Cabka auf der drinktec sein Palet-

tenmodell Endur S7.2. Drei verschiedene Größen dieses Modells ermöglichten maximale Flexibilität. Es sei speziell für schwere Produkte, hohe Umlaufraten und für die Lagerungen in Hochregalen entwickelt worden. Die zylindrische Form der Palettenfüße schütze diese vor Beschädigungen. Die Endur S7.2 könne zudem mit Materialverstärkungen aus Stahl ausgerüstet werden. Die Cabka-Weinbox aus Kunststoff ist eine Weinkiste, aus der – verwendet man mehrere von ihr – auch ein Weinregal gebaut werden könne. In eine Box passten zwölf Weinflaschen mit dem Standardmaß von 750 ml. Eine leere Weinbox könne zusammengefaltet und gestapelt werden und benötige dann nur noch wenig Platz.

Cabka rüste neben Kunden aus der Getränke- und Lebensmittelindustrie auch Chemieunternehmen aus. Das Unternehmen hat 750 Mitarbeiter und betreibt außer in Deutschland Standorte in Belgien, Spanien und den USA. □

drinktec dieses Jahr noch internationaler

Mit über 76.000 Besuchern aus mehr als 170 Ländern hat die drinktec gegenüber der letzten Veranstaltung im Jahr 2013 um 10.000 Besucher zugelegt. Vor allem auf internationaler Ebene, wo die drinktec ohnehin sehr stark ist, konnte sie mit einem Plus von 12 % noch einmal gewinnen, berichtet die Messe München GmbH. Der Anteil internationaler Besucher stieg damit auf 67 %. Mit 1.749 (2013: 1.445) Ausstellern aus 80 Ländern sei auch auf Ausstellerseite eine neue Bestmarke erreicht worden. Diese sei vor allem der Wein- und Spirituosenmesse SIMEI, die erstmals im Rahmen der drinktec stattfand, aber auch dem weiteren Ausstellerzuwachs bei der drinktec selbst zu verdanken.

Beachtenswert sind laut Veranstalter die Besucherzahlen aus Übersee. Mit über 2.000 ist die Zahl der Besucher aus China um 65 % angestiegen. China steht damit im Ranking der Top-10-Besucherländer bereits auf Platz zwei hinter Italien, das infolge der SIMEI ebenfalls deutlich zu-

legte: um rund 45 % auf 5.240 Besucher. Auffällig starke Zuwächse gab es auch aus Südamerika. Die SIMEI trug offensichtlich dazu bei, dass die Zahl der Besucher aus Argentinien auf 545 stieg (plus 165 %). Aus Brasilien kamen 1.100 Besucher, ein Plus von 40 %. Frankreich, ebenfalls ein Weinland, findet sich in diesem Jahr mit 1.800 Besuchern auf Platz vier. Neben Italien, China, und Frankreich sind Russland (1.857 Besucher), Großbritannien (1.619), die USA (1.570), Österreich (1.567), Spanien (1.254) und die Niederlande (1.221) weitere Top-Ten-Besucherländer.

Volker Kronseder, Vorsitzender des drinktec-Fachbeirats und Vorsitzender der VDMA Fachabteilung Getränkemaschinen und Molkereitechnik, zog nach fünf Messetagen ein überaus positives Fazit: „Für mich ist es die beste drinktec aller Zeiten gewesen. Interessant war, dass die SIMEI erstmals in die drinktec integriert war und dass es gelungen ist, einen neuen Ausstellerrekord zu erzielen. Wir konnten wieder eine hohe Inter-

nationalität erreichen, mit vielen hochrangigen Besuchern. Diese Messe wird für die weltweite Getränke- und Lebensmittelindustrie eine Initialzündung für die nächsten vier Jahre sein.“

Großes Interesse für das Segment Wein, Sekt und Spirituosen

Vor allem dem Ausstellungsbereich der SIMEI ist es laut der Messegesellschaft zu verdanken, dass sich das Besucherinteresse für den Bereich Wein, Sekt und Spirituosen verdoppelte und auf 17.480 Nennungen stieg. Im Rahmen der drinktec 2017 fand außerdem erstmals die PRO FachHandel statt, die Leitmesse des gesamten deutschen Getränke- und Conveniencefachhandels. Auf Seiten der Besucher konnte die drinktec, wie schon in den Jahren zuvor, erneut ein überragendes Ergebnis erzielen. Fast alle (97 %) bewerteten die Messe mit „ausgezeichnet bis gut“. Auf große Zustimmung stießen auch die zahlreichen Veranstaltungen des Rahmenprogramms, seien es die Networkingplattformen, die Awards oder die Konferenzen und Foren. □

Thimm: Offizielle Eröffnung des Werks Holledau

Die Thimm Group, Northeim, feierte am 15. und 16. September mit Kunden, Mitarbeitern, Anwohnern, Lokalpolitikern sowie der stellvertretenden Ministerpräsidentin und Bayerischen Wirtschaftsministerin Ilse Aigner die offizielle Eröffnung des neuen Werks Holledau in Bayern.

Thimm Verpackung hatte im September 2015 in Wolnzach den Spatenstich gesetzt. Am neuen Standort wurden neben einer Wellpappenanlage auch moderne Rotations- und Flachbettstanzen installiert. Seit Februar läuft die Serienproduktion. Die Produktionskapazität wird auf 120 Mio qm beziffert, das Investitionsvolumen auf insgesamt 60 Mio €. Aktuell sind 26.000 qm des 90.000 qm großen Grundstücks bebaut. Thimm Verpackung fertigt am Standort Wolnzach Verkaufs- und Transportverpackungen aus Wellpappe für Lebensmittel- und auch Non-Food-Kunden in Süddeutschland und den angrenzenden Exportmärkten. Im Werk Holledau arbeiten 150 Mitarbeiter.

Die unterschiedlichen Anlagen ergänzen sich den weiteren Angaben zufolge ideal, sodass ver-

schiedenste Verpackungsformate in unterschiedlichen Auflagenhöhen kostenoptimal hergestellt werden können. Außerdem sei es möglich, komplexe Konstruktionen mit anspruchsvollen Perforationen (z. B. für Shelf Ready Packaging) zu stanzen. Eine Besonderheit sei der hohe Automatisierungsgrad sowie der teilautonome Rüstprozess an der Rotationsstanze.

Mix verschiedenener Drucktechnologien

Tankred Pörner, Geschäftsführer Thimm Verpackung Süd: „In der Branche einzigartig ist auch unser Mix an verschiedenen Drucktechnologien: von Flexo-Direktdruck über High-Quality-Post- und Flexo-Preprint bis hin zum hochproduktiven Digitaldruck können unsere Kunden hier eine individuelle Beratung zu dem für sie geeignetsten Verfahren erwarten.“ Hohe Individualität bei der Verpackungsgestaltung durch die große Auswahl an Druckverfahren ist somit garantiert.

Die günstige geographische Lage des Werkes zwischen München und Nürnberg verbinde wich-

tige Wirtschaftsmetropolen im Inland sowie den angrenzenden Auslandsmärkten. Thimm verstärke dadurch das eigene Produktionsnetzwerk mit acht Standorten in West-, Zentral- und Osteuropa. Insbesondere durch den Verbund mit den Schwesterwerken in Alzey (Rheinland-Pfalz) und Všetaty (Tschechien) könnten Kunden sowohl in Deutschland als auch in Österreich, Tschechien und der Schweiz eine hohe Liefersicherheit erwarten.

Thimm Verpackung ist der größte Geschäftsbereich der Northeimer Thimm-Gruppe. Das Lösungsportfolio umfasst Transport- und Verkaufsverpackungen aus Wellpappe, Displays, Verpackungssysteme aus verschiedenen Materialkombinationen sowie Druckprodukte für die industrielle Weiterverarbeitung. Verpackungsrelevante Dienstleistungen entlang der Lieferkette ergänzen das Angebotsspektrum. Das 1949 gegründete Familienunternehmen beschäftigt mehr als 3.000 Mitarbeiter an 19 Standorten in Deutschland, Tschechien, Rumänien, Polen, Frankreich und Mexiko und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von rund 570 Mio €. □

IMPRESSUM

Druck und Verlag:
EUWID Europäischer Wirtschaftsdienst GmbH
Gernsbach

Herausgeber: Dr. Casimir Katz (1925-2008)

Geschäftsführer: Dr. Martin Katz, Christine Katz

Chefredakteure: Ellen Streckel,
Jürgen Zachmann, Andreas Ruf

Stellvertretender Chefredakteur: Bernd Hecht

Redaktion EUWID Verpackung: Ellen Streckel (verantwortlich), Kristin Trede, Heike Leckert, Stefanie Obert, Andrea Mächler, Bernd Hecht, Frauke Schmidt, Elena Gross, Karolina Utracki, Ulrich Philipp, Stefan Lang, Harald Mack.

Verlagsanschrift: EUWID Europäischer Wirtschaftsdienst GmbH, Redaktion Verpackung, Postfach 1332, 76586 Gernsbach, Deutschland, Tel. +49 7224 9397-0, Fax +49 7224 9397-903, verpackung@euwid.de, www.euwid-verpackung.de

Abonnement-Service: Tel. +49 7224 9397-190, Fax +49 7224 9397-901, abo@euwid.de

Mediaberatung: Florian Mai, Tel. +49 7224 9397-169, Fax +49 7224 9397-906, fmai@euwid.de

Auftragsdisposition: Alexandra Merkel, Tel. +49 7224 9397-515, Fax +49 7224 9397-908, anzeigen@euwid.de

Der Informationsdienst EUWID Verpackung erscheint wöchentlich. Probeabonnement (drei Monate) 165,- €, Jahresabonnement 545,- € zzgl. Porto und MwSt., im Ausland zzgl. Bankgebühren.

© 2017 EUWID
Europäischer Wirtschaftsdienst GmbH
Alle Rechte vorbehalten

E 1168

Handelsregister

HRB 29377 | 16.08.2017: Cottys Vertriebs Logistik UG (haftungsbeschränkt), 44145 Dortmund (Heroldstr. 56 c/o Tony da Silva Marques).

Die Gesellschafterversammlung vom 04.07.2017 hat die Änderung des Gesellschaftsvertrages in Ziffer 1 (Sitz) und mit ihr die Sitzverlegung von Königs Wusterhausen (bisher Amtsgericht Cottbus, HRB 12876 CB) nach Dortmund beschlossen. Gegenstand des Unternehmens: Handel mit Verpackungen aller Art, insbesondere Holzpaletten, Stahlboxen, Kartonaugen, Folien. Stammkapital: 10,00 €. Geschäftsführer: Da Silva Marques, Tony, Dortmund.

HRB 204307 | 18.08.2017: FaCo Verpackungs- und Handels UG (haftungsbeschränkt), 26506 Norden (Am Adingaster Tief 25).

Gegenstand des Unternehmens: Verpacken von und Handel mit losen Schüttgütern (z. B. Kaffee /Tee/Sämereien). Stammkapital: 5.050 €. Geschäftsführerin: Freesemann-Kruse, Wera, Norden.

HRB 42682 | 22.08.2017: TopService UG (haftungsbeschränkt), 33609 Bielefeld (Fritz-Meister-Weg 4).

Gegenstand des Unternehmens: Verpackung und Kommissionierung von Waren aller Art. Stammkapital: 200 €. Geschäftsführerin: Cangarova, Martina, Bielefeld.

HRB 7619 | 23.08.2017: Holzheimer Verpackungen GmbH, 97645 Ostheim (Mehlweg 12).

Gegenstand des Unternehmens: Handel und die Herstellung von Verpackungen. Stammkapital: 25.000 €. Geschäftsführer: Herda, Albrecht, Ostheim v. d. Rhön.

HRB 728448 | 23.08.2017: Flexpack GmbH, 76131 Karlsruhe (Mannheimer Str. 16-18).

Gegenstand des Unternehmens: Herstellung von und Handel mit Verpackungen aller Art, insbesondere Kartonaugen, Ent-

wicklung von Verpackungen im Kundenauftrag, insbesondere Kartonaugen und Entwicklung von Verpackungsmaschinen und Maschinen zur Verpackungsherstellung sowie Handel mit diesen. Stammkapital: 50.000 €. Geschäftsführer: Fischer, Oliver, Karlsruhe.

HRB 235365 | 24.08.2017: Klenzaid's Contamination Controls Private Limited, Zweigniederlassung München, 80538 München (Prinzregentenstr. 22 c/o Corplegal Werner & Partner).

Zweigniederlassung der Klenzaid's Contamination Controls Private Limited mit Sitz in Mumbai (Bombay)/Indien (Registrar of Companies CIN: U33112MH1978PTC020112). Gegenstand des Unternehmens: Betreuung von Kunden, unter anderem Software Installations- und Wartungsarbeiten bei Kunden sowie Kundendienst im Zusammenhang mit Lieferung und Installation von Software zur Automatisierung von Pharmazeutischen Verpackungs- und Prozessmaschinen. Stammkapital: 3.000.000 INR. Geschäftsführer: Anehsur, Shreedhar, Mumbai/Indien; Hariharasubramanian, Krishnamurthy, Mumbai/Indien; Lala, Ramesh Parsram, Mumbai/Indien; Dr. Mueller, Matthias, Auenwald; Shahani, Hamish Chandru, Mumbai/Indien. Ständiger Vertreter: Shahani, Hamish Chandru, Mumbai/Indien.

HRB 16388 | 24.08.2017: Dalhalla Packaging UG (haftungsbeschränkt), 47799 Krefeld (Elisabethstr. 94).

Gegenstand des Unternehmens: Handel mit Waren aller Art, insbesondere Papier und Verpackungsmaterial. Stammkapital: 1.000 €. Geschäftsführer: Persson, Bo Yannic, Krefeld.

Bei den Texten dieser Rubrik handelt es sich um redaktionelle Beiträge auf der Grundlage von Handelsregistereintragungen.

KlingeLe steigt über Beteiligung in den kubanischen Verpackungsmarkt ein

Verpackungspapiere werden aus der Papierfabrik Weener geliefert

Die Klingele Papierwerke GmbH & Co. KG, Remshalden, investiert über ihre spanische Tochter Klingele Embalajes auf dem kubanischen Verpackungsmarkt. Dafür beteiligt sich Klingele an der spanischen Holding Trade Packaging S.A. die wiederum an dem Verpackungshersteller Compacto Caribe S.A. beteiligt ist. Klingele wird künftig Eigentümer von 51 % des Unternehmens sein, der kubanische Staat behält 49 %. Dies stellt eine Ausnahme in dem planwirtschaftlich geprägten Land dar, in dem der Staat normalerweise mit mindestens 50 % an Joint Ventures beteiligt ist.

Bisher hielt Trade Packaging 50 % an Compacto Caribe, die ein Faltschachtelwerk in Palma Soriano sowie ein Wellpappenwerk in San Jose betreiben. Das Wellpappwerk wird jedoch im Zuge der gesamten Transaktion geschlossen und nach Havanna verlagert, da mit dem Einstieg von Klingele der kubanische Staat die zwei Wellpappenwerke des zweiten kubanischen Produzenten Cubapel mit in das Unternehmen einbringt. Diese befanden sich bisher zu 100% in Staatsbesitz. Im Gegenzug sollen Investitionen in beide Werke

fließen, die in den 70er Jahren in Havanna und Santiago de Cuba errichtet wurden.

Nach der Schließung und Verlagerung der Produktion in San José nach Havanna bleiben dem entsprechend zwei Wellpappenwerke und ein Faltschachtelwerk mit insgesamt 263 Mitarbeitern bestehen. Trade Packaging und Klingele Embalajes arbeiten seit vielen Jahren im Verpackungsbereich zusammen. Trade Packaging S.A. wurde als spanisches Joint Venture der beiden Familien Ruiz de Huidobro und Penate gegründet, die seit vielen Jahren in unterschiedlichen Verpackungsunternehmungen auf Kuba tätig sind.

KlingeLe bringt in die Unternehmung Investitionen in Maschinen sowie technisches Know-how ein. Der Fokus liegt dabei auf dem Maschinenpark. Klingele setzt daher im Werk Havanna auf eine neue Wellpappenanlage von BHS.

Um die Grundlagen für ein künftiges Wachstum zu legen, wurde ein umfangreicher Investitionsplan über 20 Mio \$ bewilligt. Weitere Investitionen sollen insbesondere in die Verarbeitungsmaschinen bzw. deren Drucktechnik, die Strom- und

Dampfversorgung sowie die Leimanlagen fließen. Ziel ist es, die derzeitige Kapazität von rund 40 Mio qm Verpackungen aus Wellpappe in den Werken in Havanna und Santiago de Cuba zu verdoppeln.

Wellpappenrohapiere werden aus Weener geliefert

Potenzial bietet darüber hinaus die Belieferung der kubanischen Werke mit Wellpappenrohapiere aus der unternehmenseigenen Papierfabrik in Weener. Die derzeit auf Kuba eingesetzten Papiere würden Klingele zufolge den Qualitätsanforderungen nicht genügen.

Die Nachfrage für Wellpappenverpackungen stammt vorwiegend aus dem Fisch- und Meeresfrüchtbereich sowie der lokalen Tabak-, Getränke- und Pharmaindustrie. Derzeit wird rund die Hälfte des Bedarfs aus Importen bedient, da bislang entsprechende Produktionskapazitäten fehlten, insbesondere für Verpackungen in höherer Qualität. Im Hinblick auf die Zukunftssicherung der Branche liege die Zielsetzung des Staates darin, die Wellpappenwerke auf ein wettbewerbsfähiges Niveau zu bringen und die heimische Wirtschaft zu stärken. Klingele selbst erhält über sein Engagement die Möglichkeit, in einen geschützten Markt mit gleichzeitig solidem Preisniveau zu investieren und einen neuen Absatzmarkt zu erschließen. □

Aurelius trennt sich auch von Recycler Regain Polymers

Die Beteiligungsgesellschaft Aurelius Equity Opportunities in München hat den britischen Kunststoffrecycler Regain Polymers Ltd., Castleford, an die französische Imerys-Gruppe, Paris, verkauft. Angaben zum Kaufpreis für den Recycler mit Sitz in Allerton Bywater machte Aurelius nicht. Imerys baue durch die Übernahme seinen Geschäftsbereich Performance Additives und damit die Entwicklung hochwertiger Produkte aus Recycling-Polymeren aus, hieß es.

Regain Polymers ist im Recycling von Duroplastabfällen aktiv. Auftraggeber sind aus den Branchen Automobil, Umwelt, Gartenprodukte, Verpackung sowie der Bauindustrie. Die Bandbreite der Produkte umfasst Polymere wie HDPE, PP sowie PS. Im Jahr 2015 erzielte das Unternehmen 27,4 Mio £ Umsatz und einen Verlust von fast 2,5 Mio £.

In der Vergangenheit hatte Regain finanzielle Schwierigkeiten, die auch im Zusammenhang mit dem Verkauf des britischen PET-Recyclers Evolve Polymers standen. Aurelius hatte Evolve mit Sitz in Hemswell im vorigen Jahr an den Verpackungskonzern Plastipak Packaging Inc. veräußert. Aurelius soll beim Engagement in Evolve rund 10 Mio £ verloren haben, heißt es in einem Bericht von Regain. □

Zusammenschluss der europäischen Stahlaktivitäten: Tata Steel und thyssenkrupp machen Nägel mit Köpfen

Nach über einem Jahr andauernden Verhandlungen haben die beiden Großkonzerne thyssenkrupp AG, Essen, und Tata Steel, Mumbai/Indien, am 20. September den Zusammenschluss ihrer europäischen Stahlaktivitäten in ein 50/50-Joint Venture bekannt gegeben. Zunächst wurde eine rechtlich bindende Absichtserklärung, ein so genanntes „Memorandum of Understanding“ unterzeichnet. In den kommenden Monaten folgen soll die Due-Diligence-Phase und anschließend das Signing, also die Unterzeichnung des gemeinsamen Vertrages. Erst anschließend kann die Prüfung durch die Wettbewerbsbehörden erfolgen. Nach Angaben der beiden Konzerne wird die Unterzeichnung eines Vertrages für Anfang 2018 angestrebt. Das Closing könnte dann nach Zustimmung der Fusionskontrollbehörden Ende 2018 erfolgen.

Das neue Unternehmen würde einen Pro-forma-Umsatz von etwa 15 Mrd € erzielen und etwa 48.000 Mitarbeiter an aktuell 34 Standorten beschäftigen. Die Absatzmengen des Joint Ventures, das unter dem Namen „thyssenkrupp Tata Steel“ am Markt agieren würde, läge bei etwa 21 Mio t pro Jahr. Geführt werden soll das neue Unternehmen über eine Holding mit Sitz in den Niederlanden.

Laut den Plänen wird thyssenkrupp den Geschäftsbereich Steel Europe in das geplante JV einbringen. Wie eine Sprecherin des Konzerns gegenüber dem EUWID bestätigt, umfasst dieser Bereich auch das Weißblechgeschäft. Zum jetzigen Zeitpunkt sei es aber zu früh, über mögliche Auswirkungen des Joint Ventures auf einzelne Geschäftsbereiche Aussagen zu treffen, sagte sie. Tata wird laut der Grundsatzvereinbarung sämtliche Flachstahlaktivitäten in Europa einbringen. Die Hauptstandorte der beiden Unternehmen in Duisburg, IJmuiden/Niederlande und Port Talbot/Großbritannien seien logistisch gut angebunden. Damit sei insgesamt eine deutlich breitere Abdeckung von Kundenbranchen in ganz Europa möglich. Tata Steel stellt im Werk Port Talbot in Wales unter anderem Warmbreitband her, die Weiterverarbeitung zu Verpackungstahl erfolgt im ebenfalls walisischen Werk Trostre.

Die Unternehmen rechnen damit, dass zur Realisierung der Kostensynergien im gesamten Gemeinschaftsunternehmen in den kommenden Jahren bis zu 2.000 Stellen in Verwaltungsbereichen und möglicherweise bis zu 2.000 Stellen in der Produktion abgebaut werden müssen. □

Reifenhäuser-Geschäftsführung formiert sich neu

Mit Wirkung zum 1. Juli 2017 wurden Dr. Bernd Kunze und Karsten Kratz in die Geschäftsführung der Reifenhäuser Holding berufen. Dies geht aus einer Mitteilung der Reifenhäuser GmbH & Co. KG Maschinenfabrik, Troisdorf, von Ende September hervor. Kunze übernimmt als Chief Technology Officer (CTO) die technische Führung der Gruppe und wird in dieser Funktion die Digitale Transformation des Unternehmens mitverantworten. Karsten Kratz verantwortet als Chief Financial Officer (CFO) neben Finanzgeschäft und -strategie der Gruppe auch die Bereiche IT und Compliance. Beide neuen Geschäftsführungsmitglieder sind bereits seit vielen Jahren als Geschäftsführer von Business Units bzw. in der Funktion der kaufmännischen Leitung in der Reifenhäuser-Gruppe aktiv.

Klaus Reifenhäuser geht nach 30 Jahren im familieneigenen Unternehmen in den Ruhestand und

scheidet damit aus der Geschäftsführung aus. Er wird die Geschicke des Unternehmens als Gesellschafter weiterhin begleiten. Die Geschäftsführung besteht damit aus Bernd Reifenhäuser (Vorsitz), Ulrich Reifenhäuser (Vertrieb), Dr. Bernd Kunze (Technik und Strategie) und Karsten Kratz (Finanzen).

Neue Geschäftseinheit Reifenhäuser Digital

Darüber hinaus hat Reifenhäuser mit Wirkung zum 1. Juli 2017 die neue Geschäftseinheit Reifenhäuser Digital ausgegründet und damit den Weg für die fokussierte Digitalisierung seiner Extrusionsanlagen und Services geebnet. Die neue Einheit fungiere als interner Inkubator für alle anderen Business Units der Reifenhäuser-Gruppe. Sie wird geleitet von Dr. Benedikt Brenken, Head of Business Development, und Thomas Fett, Head of Technical Development. □

Logo-Plastic erweitert Werk in Königstein

Der Hersteller von Kunststoffverpackungen Logo-Plastic GmbH, Königstein (Sachsen), investiert kräftig am Firmensitz. Am Standort der 2016 übernommenen PET Sachsen GmbH (s. EUWID VP 12/2016) wurde die bisherige Fläche der Produktionsstätte von ca. 1.800 qm durch eine neue Halle auf 3.800 qm erweitert, teilt das Unternehmen mit. Außerdem sei in die Automatisierung und den Ausbau der Kapazität investiert worden. Wie Geschäftsführer Mario Burk gegenüber dem EUWID ausführte, wurden Anlagen von anderen Standorten nach Königstein verlagert. Die offizielle Einweihung fand am 12. September 2017 mit Gästen aus Wirtschaft und Politik statt. Bis 2019 will Logo-Plastic rund 4 Mio € in den Standort fließen lassen. Davon sind laut Burk 2 Mio € für neue Anlagen und Peripherie vorgesehen.

Logo-Plastic verwendet am Standort Königstein vier verschiedene Verarbeitungsverfahren: Streckblasen, ein- und zweistufig, Extrusionsblasen und Spritzgießen. Seit der Übernahme hat Logo-Plastic nach eigenen Angaben die Zahl der Mitarbeiter bereits verdoppelt, und sie soll weiter steigen. Der Umsatz, der bei dem Erwerb knapp 1,2 Mio € betrug,

soll sich in den nächsten Jahren auf rund 4 Mio € erhöhen. Die Kunststoffverpackungen werden nach ganz Europa, überwiegend aber in den deutschsprachigen Raum geliefert.

Die Logo-Plastic Gruppe mit Hauptsitz in Pratteln in der Schweiz wurde 1970 gegründet und fertigt Verpackungen aus Kunststoff für verschiedenste Einsatzbereiche. Aus einer Hand werden dabei ganzheitliche Verpackungslösungen, inklusive Verschlüsse, verpackungstechnische Dienstleistungen, Beratung, Dekoration, Veredelung, und Kennzeichnung angeboten. Die Logo-Plastic-Unternehmen gehören zur schweizerischen Semadeni Plastics-Group, Ostermündingen. Insgesamt existieren sieben Standorte in der Schweiz, Deutschland, Österreich, Ungarn und Griechenland. Die eigene Fertigung auf rund 6.000 qm wird ergänzt durch Partnerproduktionen in der Schweiz, Deutschland, Slowenien, Frankreich und Tschechien. Hinzu kommen ein eigenes Kunststofflabor und ein Werkzeugbau.

In der Semadeni-Gruppe arbeiten mittlerweile über 150 Mitarbeiter. Über 50 eigene Maschinen sind im Einsatz, so die Angaben. Der Umsatz beläuft sich auf rund 40 Mio sfr. □

BillerudKorsnäs: Wieder volle Produktion in Karlsborg

Nachdem infolge eines Brandes in der Nacht vom 5. auf den 6. September im Werk Karlsborg von BillerudKorsnäs, Solna/Schweden, die Produktion angehalten werden musste, meldet das Unternehmen jetzt die volle Wiederaufnahme des Betriebs. Über ein defektes Sicherheitsventil war damals Sauerstoff ausgetreten, was dazu geführt hatte, dass eines der Gebäude Feuer fing. Personen kamen nicht zu Schaden. Wie BillerudKors-

näs mitteilt, wird der Brand die Ergebnisse im 3. Quartal des laufenden Geschäftsjahres mit schätzungsweise 35 Mio skr negativ beeinträchtigen. Beim Werk Karlsborg handelt es sich um einen kleineren Standort von BillerudKorsnäs. Produziert werden mit 400 Mitarbeitern Sack- und Kraftpapiere sowie Marktzellstoff. Die Jahreskapazität liegt Unternehmensangaben zufolge bei 300.000 t. □

Plastic Recycling Zeitz startet PET-Recycling

Im Industriepark Zeitz in Sachsen-Anhalt hat die Plastic Recycling Zeitz GmbH & Co. KG (PRZ), Elsteraue, am 1. September offiziell ihr erstes Werk in Betrieb genommen. Die Anlage bereitet den Angaben zufolge jährlich bis zu 45.000 t PET-Verpackungsmaterialien (z. B. Flaschen, Blister) aus pfand- und haushaltsnahen Sammelsystemen auf. Als Endprodukte sollen Flakes und Granulate erzeugt werden.

PRZ gehört privaten Investoren. Die Anlage soll früheren Angaben zufolge rund 18 Mio € kosten. Unterstützt wird die Investition, mit der rund 30 neue Arbeitsplätze entstehen, vom Land Sachsen-Anhalt. Das Wirtschaftsministerium hatte dem Unternehmen im vorigen Jahr bereits einen Bescheid über Fördermittel in Höhe von rund 4,85 Mio € überreicht. □

Van de Velde Group übernimmt Royal Schut

Die belgische Verpackungsgruppe P. Van de Velde, Wetteren, wird den niederländischen Verpackungsmaschinen- und Faltschachtelhersteller Royal Schut, Eerbeek, übernehmen. Eine Vereinbarung zur Übernahme aller Anteile an Royal Schut durch die Van de Velde Gruppe sei bereits getroffen, schreibt die niederländische Anwaltskanzlei Barentskrans, Den Hague, die bei der Transaktion als Rechtsberater fungiert. Mit der Übernahme will das Unternehmen seine Position auf dem Verpackungsmarkt stärken und die Aktivitäten im benachbarten niederländischen Markt ausbauen.

Wie es in der entsprechenden Mitteilung vom 12. September heißt, besteht die P. Van de Velde Gruppe aus dem Kartonwerk Cartonnage P. van de Velde im belgischen Wetteren sowie drei Verarbeitungswerken, die als Teil der Van de Velde Packaging Sparte geführt werden. Zwei der drei Werke befinden sich in Belgien, ein drittes steht im polnischen Posen.

Die Gesamtproduktionskapazität der P. Van de Velde Gruppe liegt bei 40.000 t Verpackungsmaterialien. Durch die Übernahme von Royal Schut wird die Produktionskapazität um weitere 10.000 t steigen.

Royal Schut besteht aus den beiden Unternehmen Schut Systems und Schut Packaging. Schut Systems produziert und verkauft Verpackungsmaschinen für die Herstellung und Verarbeitung von Faltschachteln, Sleeves und Trays aus Faltschachtelkarton, Wellpappe oder Packpapieren. Schut Packaging bietet Verpackungslösungen aus Faltschachtelkarton und Kunststoff unter anderem für die Lebensmittel- und Kosmetikindustrie. □

O-I treibt die Flexibilität der Glashütte Holzminden auch im 120sten Jahr des Bestehens weiter voran

Seit der US-amerikanische Glaskonzern O-I, Perysburg, Ohio, im Jahr 2004 die französische BSN Glasspack für 1,1 Mrd € übernommen hat, ist es in den europäischen Nachbarländern sowie im deutschen Markt zu Kapazitätsanpassungen im Bereich der Behälterglasproduktion gekommen. Wechselten zum damaligen Zeitpunkt im Zuge der Transaktion fünf deutsche Standorte von BSN an O-I, so existieren heute noch die drei Werke Holzminden, Rinteln und Bernsdorf. Innerhalb der Werke kam es im Laufe der Jahre zu Schließungen einzelner Wannens, um die vorhandenen Kapazitäten der Nachfrage anzupassen, jedoch auch zu einem Investitionsprogramm in die verbliebenen Standorte. Heute verfügt O-I in Deutschland über fünf Wannens mit 13 angeschlossenen Linien.

Anlässlich der Feierlichkeiten zum 120-jährigen Bestehen der Glashütte Holzminden zeigt sich, wie hoch spezialisiert der Konzern inzwischen in seinen deutschen Werken arbeitet. So fokussiert die niedersächsische Glashütte seit den 1980er Jahren den Markt für hochwertige Spirituosen (rd. 60 % der Kapazität) sowie kleinere Losgrößen und bedient nicht die Massmärkte für standardisierte Gebinde. Rund die Hälfte der produzierten Spirituosenflaschen gehen in den Export. Die Chargengrößen beginnen bei 10.000 Stück, so dass auch Start-ups, kleine Unternehmen sowie Neuentwicklungen bedient werden können. Unter anderem nahm die Erfolgsgeschichte von True Fruits im Werk Holzminden ihren Anfang, damals mit einer Einstiegskapazität von rd. 500.000 Stück. Der heute im „mehrere Millionenbereich“ liegende Bedarf kann nicht mehr von Holzmin-

den gedeckt werden und wird an anderen Standorten produziert.

Holzminden betreibt aktuell zwei Glaswannens mit 230 und 120 tato mit fünf angeschlossenen Linien bei einem Ausstoß von 310 Mio Glasbehältern pro Jahr. Seit 2016 investiert das Unternehmen kontinuierlich in die Erhöhung der Flexibilität, so dass sich das Werk weiter auf die Herstellung von Kleinstserien und Kombinationsläufe spezialisiert hat. Anders als bei auf Masse ausgelegten Glaslinien können in Holzminden auf einer angeschlossenen Linie bis zu vier unterschiedliche Flaschen parallel hergestellt werden.

Zudem hat das Werk 2016 eine Glastropfen-gewichtskontrolle installiert, so dass nicht nur unterschiedliche Formen in einer Anlage gefertigt werden, sondern auch unterschiedlich schwere Flaschen. Bis zu 400 g können die Tropfen auf einer Linie bei gleichzeitiger Produktion voneinander abweichen, was die kleinen Chargen und diversen Formen, Gewichte und Größen möglich mache.

Je nach Anforderung an das Gebinde liegt der Scherbeneinsatz bei 30-65 %. Den Konzernsprechern zufolge verfüge der deutsche Markt mit 2,4-2,6 Mio jato über genügend Scherben, die jedoch qualitativ so hochwertig seien, dass ein starker Export aufgrund der hohen Nachfrage stattfinde und im Binnenmarkt immer wieder zu einer Verknappung führe. Nach einem Trend auf dem Markt für Glasverpackungen befragt, erklärte Michael Prechtel, Country Group Executive North/Central Europe von O-I, dass „Premiumisation“ auch beim Gebinde aus Glas die Zukunft gestalten werde. □

Crown verlagert Aerosoldosenproduktion

Der US-amerikanische Metallverpackungskonzern Crown Holdings Inc., Philadelphia, Pennsylvania, verlagert die Produktion von Aerosoldosen aus Weißblech innerhalb der Niederlande. So sollen zwischen Ende Oktober 2017 und Anfang 2018 die drei Aerosoldosenlinien aus dem niederländischen Werk Mijdrecht in der Provinz Utrecht in das Crown-Werk in Hoorn in der Provinz Nordholland verlagert werden. In Hoorn betreibt das Unternehmen aktuell keine Dosenfertigung, sondern einen Druck- und Beschichtungsbetrieb.

Mit der Verlagerung der drei Linien nach Hoorn möchte der Konzern künftig sowohl die Produktion als auch die Druck- und Coating-Aktivitäten unter einem Dach vereinen. Auch seien Lagermöglichkeiten in Hoorn vorhanden, die es in Mijdrecht nicht gebe. Generell sei das Werk in Mijdrecht zu klein, es könne nicht weiter ausgebaut werden, heißt es gegenüber dem EUWID. Das Gebäude, in dem die drei Linien aktuell noch untergebracht sind, hatte Crown angemietet.

Mit der Verlagerung der Aerosoldosenlinien soll auch eine Steigerung der Produktionskapazitäten einhergehen. Diese sollen von derzeit rund 170 Mio Dosen jährlich auf etwa 200 Mio Stück angehoben werden. Derzeit werden auf den Linien vor allem Weißblechdosen für den Haushaltsbereich gefertigt. Hinzukommen sollen Dosen für industrielle Anwendungen und für die Lebensmittelindustrie. Crown produziert in den Niederlanden Aerosoldosen in erster Linie für den Benelux-Markt.

Der US-Verpackungshersteller betreibt im Bereich Aerosoldosen in Europa neben dem Standort Mijdrecht das Werk Sutton in Großbritannien sowie das Werk Spilamberto in Italien. □

Amcor plant zweite Werksschließung in Frankreich: Produktion in Moreuil wird Anfang 2018 eingestellt

Der internationale Verpackungskonzern Amcor Limited, Zürich/Schweiz, plant, sein französisches Werk in Moreuil (Region Hauts-de-France) zu schließen. Dies bestätigte ein Unternehmenssprecher gegenüber dem EUWID. Derzeit werde noch mit Gewerkschaftsvertretern verhandelt und ein Sozialplan ausgearbeitet. Gleichzeitig sei Amcor auf der Suche nach möglichen Käufern für den Standort. Über 200 Unternehmen seien diesbezüglich kontaktiert worden, und bis zu 300 sollen es in den nächsten Tagen werden, so der Sprecher.

Das Werk Moreuil fertigt flexible Verpackungen überwiegend aus Kunststoff für Tiernahrung und Fertiggerichte sowie die Haushalts- und Körperpflege für den europäischen Markt. Aktuell sind rund 120 Personen beschäftigt, inklusive befris-

tete Mitarbeiter. Die Produktion soll im ersten Quartal 2018 eingestellt werden, wobei sie bereits zuvor allmählich heruntergefahren werde. Das Werk hatte Probleme mit der Rentabilität sowie mit dem Qualitäts- und Servicenniveau, heißt es zur Begründung für die Pläne.

Bereits im Juni hatte Amcor den französischen Produktionsstandort in Argentan (Normandie) mit 85 Beschäftigten geschlossen. Dort wurden flexible Kunststoffverpackungen vor allem für Hartkäse und verarbeitetes Fleisch für den europäischen Markt hergestellt.

Derzeit berichten Medien über einen mögliche Übernahme der US-amerikanischen Bemis Company Inc., Neenah, Wisconsin, durch Amcor. Laut der amerikanischen Nachrichtenagentur Bloom-

berg erwägt Amcor ein Angebot für das Verpackungsunternehmen. Der Marktwert von Bemis liege bei ca. 4,3 Mrd US\$. Die Überprüfung befindet sich in einem frühen Stadium.

Gerüchte über mögliche Übernahme von Bemis durch Amcor nicht kommentiert

Amcor wollte auf Anfrage keine Spekulationen kommentieren. Der Konzern überprüfe regelmäßig Gelegenheiten, den Unternehmenswert zu steigern und betrachte daher verschiedene strategische Optionen, heißt es gegenüber dem EUWID. Auch Bemis wollte sich zu dem Thema nicht äußern. Bemis ist Hersteller von flexiblen und starren Kunststoffverpackungen für international führende Hersteller aus den Bereichen Lebensmittel-, Konsumgüter und Medizinprodukte. Im Jahr 2016 betrug der Umsatz nach Firmenangaben 4 Mrd US\$. Das Unternehmen beschäftigt weltweit rund 17.500 Mitarbeiter. □

AWA: Selbstklebeetiketten verteidigen 2016 starke Position, weisen weiterhin starkes Wachstum auf

Trotz verstärktem Wettbewerbsdruck von anderen Technologien haben Selbstklebeetiketten im vergangenen Jahr ein Wachstumsplus von 3,9 % gegenüber dem Vorjahr erreicht. Damit legt diese bereits weit verbreitete Technologie stärker zu als der Gesamtmarkt und hat noch immer einen Marktanteil von 40 % am gesamten Etikettenmarkt, heißt es in der Studie „AWA Global Pressure-sensitive Label Market 2017“ des britischen Instituts Alexander Watsons Association (AWA), London.

Asien ist der größte und wichtigste Markt für Selbstklebeetiketten vor den reifen Märkten in Europa und Nordamerika, heißt es weiter in der Studie.

Wichtigster Endmarkt ist weiterhin die Lebensmittelbranche mit einem Anteil von 27 %, wobei

Primärproduktetiketten wiederum den größten Anteil innerhalb dieser Gruppe innehaben.

VIP-Etiketten mit starkem Wachstum

Corey M Reardon, President und CEO von AWA, kommentierte: „Etiketten, die mit variablen Informationen bedruckt werden (VIP = variable information print), sind das wichtigste Wachstumsgebiet im Selbstklebebereich. Dies ist auf die wachsende Nachfrage aus dem Bereich von Transport und Logistik zurückzuführen. Dort werden immer mehr Selbstklebeetiketten für Rückverfolgung sowie zum Lager- und Bestandsmanagement verwendet. Auch die Nachfrage nach Selbstklebeetiketten zur Produkt-Authentifizierung nimmt weiter zu. Häufig kommt in diesen Bereichen auch die RFID-Technologie zum Einsatz. Wachsende

Verbreitung finden Selbstklebeetiketten auch beim Versand von per Internet bestellten Waren. Die Etikettiertechnologie ist sehr anpassungsfähig. Die Etiketten können sowohl mit Handheld-Geräten als auch für die Massenserialisierung individueller Verpackungen angewendet werden.“

„Flexible Verpackungen können den Markt revolutionieren“

In der Studie wirft die AWA auch einen Blick auf konkurrierende Etikettiertechnologien. Demnach sind Leimetiketten weiterhin sehr verbreitet. Das größte Wachstum weist jedoch die Sleeving-Technologie auf, die mittlerweile auch über einen beachtlichen Marktanteil verfügt. In-Mould-Etiketten hingegen bleiben ein Nischenmarkt. Als aufstrebende Technologie mit viel Potenzial wird der Direktdruck erachtet. Der Bereich flexible Verpackungen hingegen hat nach Ansicht der Autoren der AWA-Studie das Potenzial, „den gesamten Produktverpackungsmarkt zu revolutionieren.“ □

Jahn Etiketten ersetzt alte Xeikon durch neue

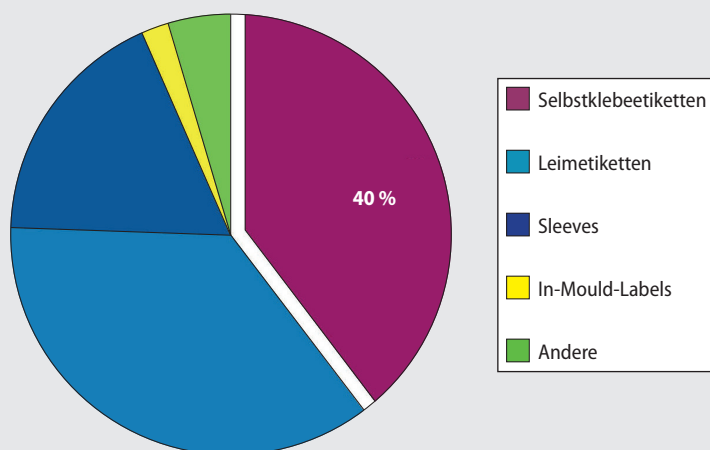
Die Jahn Industrieschilder Etiketten GmbH, Wiernsheim, hat Ende 2016 eine moderne Xeikon CX3 installiert und damit die 2009 in Betrieb genommene Xeikon 3300 ersetzt. Dies teilte Xeikon in einer Meldung von Juli 2017 mit. Die neue Xeikon CX3 zählt mit einer Druckgeschwindigkeit von 30 m/min zu den schnellsten Fünffarb-Digitaldruckmaschinen am Markt und wird bei Jahn Etiketten zur Herstellung von Etiketten für Weine, Craft-Biere, Olivenöle und andere Genussmittel eingesetzt werden.

Das Unternehmen druckt nach weiterer Darstellung von Xeikon auf der CX3 zu 90 % Etiketten auf Papierbasis, der Rest entfällt auf transparente PE- und PP-Folien. Zudem kommen häufig Veredelungen wie Siebdruck und Heißprägeverfahren zum Einsatz.

Bei Jahn Etiketten ist es mittlerweile Standard, dass Sortenvielfalt und viele Sprachversionen einen Auftrag in bis zu 100 Einzelmotive aufsplitten, erklärt Xeikon. „Unser Fokus liegt im Digitaldruck auf kleineren und mittleren Auflagen, die hochwertig weiterverarbeitet werden. Die ganz großen Stückzahlen, wie sie früher an der Tagesordnung waren, gibt es heute so nicht mehr. Die Anforderungen der Kunden haben sich grundlegend geändert“, erklärte Firmeninhaber Markus Jahn.

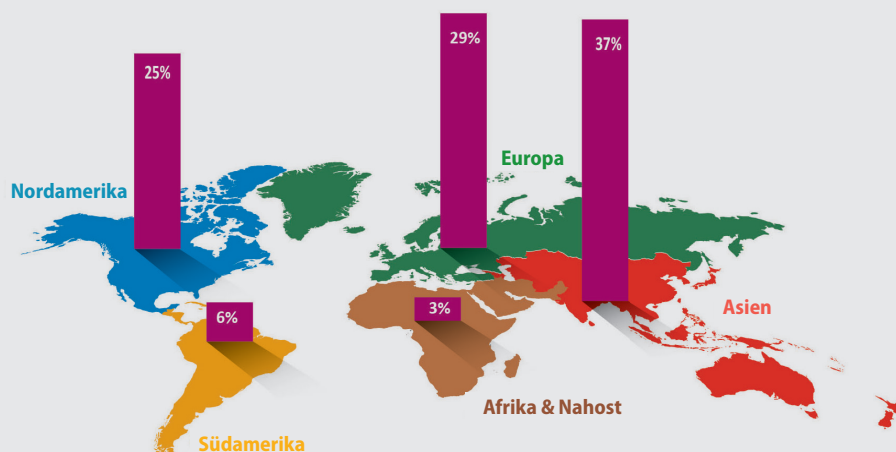
Jahn Industrieschilder Etiketten GmbH ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen mit 40 Mitarbeitern. Dort werden Industrieschilder, Etiketten und Kennzeichnungslösungen für den Maschinenbau, die Auto- und Elektroindustrie, den Weinbau, die Chemie-, Genussmittel- und Kosmetikbranche hergestellt. □

Weltmarktanteile Etikettenmarkt nach Technologie im Jahr 2016



Quelle: AWA

Weltmarkt Selbstklebeetiketten nach Regionen 2016



Quelle: AWA

Weitere Preisanhebungen für Standardpaletten bisher vergleichsweise uneinheitlich verlaufen

Nach den im Juli/August realisierten Preisanhebungen bei Euro- und Chemiepaletten um 0,20-0,30 €/Stück haben verschiedene Anbieter im September weitere Vorstöße unternommen, um die Preise um mindestens dieselben Beträge weiter anzuheben.

Die bisher erreichte Umsetzung wird von Herstellern zu Hersteller uneinheitlich beschrieben. Während einige Unternehmen selbst bei größeren Kunden entsprechende Aufschläge haben durchsetzen können, berichten andere Hersteller bislang noch von eher zähen Verhandlungen und einer zögerlichen Umsetzung. Vor allem bei Neupaletten hat sich die mittlere Preisspanne dadurch wieder etwas vergrößert.

Nachfrage, Auftragsbestand sowie Auslastung liegen bei Herstellern von Standardpaletten nach wie vor auf hohem Niveau und übersteigen in Teilen auch das ohnehin bereits sehr gute Vorjahresniveau.

Vor allem bei neuen Europaletten machen sich demnach die derzeit ausgesprochen knappe Verfügbarkeit von 1. Wahl- bzw. Gebrauchtpaletten in A-Qualität sowie die dort zum Teil deutlich gestiegenen Preise in Form eines weiteren Nachfrageanstiegs bemerkbar. Verwender von A-Paletten können derzeit ihren Bedarf am Markt nicht decken und sind entsprechend dazu gezwungen, auf Neupaletten auszuweichen. Aufgrund der insgesamt guten Auslastung der mitteleuropäischen Hersteller kann kurzfristig aber auch auf keine größeren freien Neupalettenmengen zur prompten Lieferungen zurückgegriffen wer-

den. Erschwerend kommt außerdem die derzeit eingeschränkte Verfügbarkeit von Frachtraum hinzu.

Die Palettenproduktion bewegt sich nach Angaben von Herstellern auf unvermindert hohem Niveau, auch über die Ferienzeit war die Produktion nur in eher geringem Umfang zurückgenommen worden. Schwierigkeiten bereiten Herstellern und Verwendern die verstärkt auftretenden Verfärbungen bei den eingesetzten Schnittholzsortimenten. Daraus produzierte Paletten haben in den vergangenen Wochen zu vermehrten Reklamationen von Kunden geführt.

Im Vergleich zu Mitte Juli ist es auf den Schnittholzbeschaffungsmärkten aus Sicht von Palettenproduzenten zu einer leichten Entspannung gekommen. Nach Ende der Ferienzeit produzieren die Sägewerke wieder auf hohem Niveau, was zumindest bei frischer Ware zu einem Anstieg des Angebots geführt hat. Aufgrund der Jahreszeit sowie eines zunehmenden Einschnitts von Käferholz hat sich allerdings die Schnittholzqualität, die bereits im Juli ein Thema war, bis Mitte September tendenziell noch weiter verschlechtert.

Bei den Preisen wird von einer stabilen Entwicklung gesprochen, auch wenn es in den vergangenen Wochen zumindest bei frischer Ware bereits wieder zu ersten Aktionsangeboten gekommen ist. Für CP-Zuschnitte lagen die Preise für frische Ware aus deutscher Produktion zuletzt bei etwa 153-158 €/m³, EUR-Zuschnitte lagen bei etwa 154-160 €/m³ und 23 mm-Langware no-

tierte um 155 €/m³, frisch, franko, ladungsweiser Bezug. Verpackungskanthölzer AB frisch kosteten im Schnitt 155-160 €/m³. 17 mm-KD Ware aus mitteleuropäischer Produktion lag zuletzt bei rund 180-188 €/m³ franko, Angebote aus Skandinavien bewegen sich mehrheitlich über 190 €/m³ franko Süddeutschland. Die Preise für EUR-Pressspanklötze liegen bei Abnahme von Großmengen bei etwa 160-165 €/m³ franko. Neben den Schnittholzkosten sind in den vergangenen Wochen auch die Preise für Nägel weiter gestiegen.

Für Lieferungen im September war es zu Aufschlägen um rund 4-5 % gekommen und für im Oktober haben Hersteller bereits weitere Aufschläge in Größenordnungen von abermals 3-4 % angekündigt. Die Angaben über die absoluten Preise für Nägel gehen zum Teil aber weit auseinander und liegen zwischen 700 € und bis 800 €/t frei Werk. □

EUWID Preisspiegel: Paletten

September 2017

in Euro/Stück	Sept. 17	Sept. 16
Europaletten		
EUR, neu HT	7,40 - 8,20	6,95 - 7,70
1. Wahl-Paletten	7,50 - 8,00	6,90 - 7,40
Speditionsqualität	5,60 - 5,90	5,40 - 5,70
Chemiepaletten		
CP 1, neu HT	6,00 - 6,30	5,50 - 6,10
CP 2, neu HT	7,40 - 8,10	6,95 - 7,55
CP 3, neu HT	7,30 - 7,80	6,95 - 7,55

Preise franko, ladungsweise
EUR-Palette gem. UIC-Norm 435-2,
CP gem. VCI-Vorgaben (Preisangaben ohne Gewähr)

© 2017 EUWID Europäischer Wirtschaftsdienst GmbH, alle Rechte vorbehalten

Spedition Wandt verstärkt Palletways-Netzwerk

Die Palletways Deutschland GmbH, Ratingen, hat einen weiteren Partner für ihr deutsches Stückgutnetzwerk gewonnen. Seit Juli dieses Jahres ist die Wandt Spedition Transportberatung GmbH mit Stammsitz in Braunschweig Teil des europaweiten Stückgutsystems von Palletways Deutschland. Das inhabergeführte Unternehmen bedient große Teile von Nord- und Nordostdeutschland und erweitert damit die Flächendeckung von Palletways in diesen Regionen. Anthony Wandt, Geschäftsführer der Wandt Spedition Transportberatung GmbH, sieht gute Möglichkeiten, seinen Kunden als Teil des deutschland- und europaweiten Palletways-Netzwerk noch vielfältigere Versandmöglichkeiten für Stückgut anbieten und die Kundenbasis mit maßgeschneiderten nationalen und internationalen Lösungen weiter ausbauen zu können.

Die Spedition Wandt wurde 1939 als Fuhrbetrieb gegründet. In den 1990er Jahren verschob

sich der Schwerpunkt auf klassische Ladungsverkehre. Seit der Jahrtausendwende entwickelt sich die Spedition konsequent zum 3 PL (Third Party Logistics Provider) weiter. Daher sieht das Unternehmen die Verzahnung von Logistikdienstleistungen heute als Kernkompetenz. Wandt bietet seinen Kunden eine umfassende Produktpalette: Im Transportbereich werden Ladungsverkehr, Systemverkehr, Speditionsdienstleistungen und Stückgutverkehre abgewickelt. Im Logistiksektor ist das Unternehmen sowohl in der Kontraktlogistik als auch in Lagerlogistik und Personallogistik aktiv. Aktuell beschäftigt das Unternehmen an drei Standorten im Raum Braunschweig 174 Mitarbeiter. Der Fuhrpark umfasst 58 Fahrzeuge. Für die Lagerlogistik stehen ca. 20.000 qm Hallenfläche bereit.

Im Frühjahr 2017 waren die Marten Spedition & Logistic GmbH & Co. KG aus Rinteln, die Heinrich Kottmann GmbH & Co. KG aus Büren

bei Paderborn, die internationale Spedition Jurca Ploj GmbH, München, sowie die Rhein Main Warehouse GmbH (RMW), Kelsterbach, zum Palletways-Netzwerk gestoßen.

40.000 Paletten werden täglich befördert

Palletways ist nach eigenem Bekunden das führende Netzwerk für den Expressversand palettierter Güter in Westeuropa. Täglich würden 40.000 Paletten befördert. Seit der Gründung im Jahr 1994 habe Palletways ein europaweites Netzwerk mit mehr als 350 Partnerunternehmen, 400 Depots und 17 Hubs aufgebaut. Heute würden die Abholung und Zustellung von pallettiertem Stückgut in 20 europäischen Ländern angeboten. Dies sind Belgien, Bulgarien, Deutschland, Dänemark, Estland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Irland, Lettland, Litauen, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Slowakei, Spanien und die Tschechische Republik.

Palletways ist ein Tochterunternehmen von Imperial Logistics International, Duisburg. □

bvse informiert über das neue Verpackungsgesetz

Das neue Verpackungsgesetz steht im Mittelpunkt der Fachtagung „Neues Verpackungsgesetz | Recycling – Qualität – Kontrolle“, die der Bundesverband Sekundärrohstoffe und Entsorgung, bvse, am 11. Oktober dieses Jahres in Bonn ausrichtet. „Das Verpackungsgesetz ist beschlossen und es ist nicht einfach eine Fortschreibung der Verpackungsverordnung. Es ist wirklich ein neues Gesetz, mit neuen Recyclingzielen und einer neuen Institution, der Zentralen Stelle“, schreibt der Verband.

„Die Neuausrichtung der dualen Systeme“, erläutert der Geschäftsführer der Reclay Group (Köln), Dr. Fritz Flanderka in seinem Vortrag. Dr. Matthias Klein, Referent im Bundesumweltministerium, beleuchtet das neue Verpackungsgesetz aus Sicht des Bundesumweltministeriums.

Die sich verschärfende Exportsituation nach China und die damit verbundenen zusätzlichen Herausforderungen sind das Thema von John Paul Mackens, Business Development Manager, Secondary Raw Materials, Kühne & Nagel (AG & Co.) KG, Hamburg.

Zu den „Erwartungen des Fachverbands Kunststoffrecycling“ äußert sich Dr. habil. Thomas Probst, bvse e. V., Bonn.

Weitere Informationen unter www.bvse.de. □

Verpackungstagung in Wien mit Fokus Innovationen

Die österreichische Verpackungstagung Impack, die das Österreichische Forschungsinstitut für Chemie und Technik, vom 19. bis 20. Oktober in Wien veranstaltet, setzt sich mit der Fragestellung auseinander, ob bzw. wann Innovationen für Unternehmen tatsächlich gewinnbringend sind.

Neue Produkte drängen auf den Markt, Services werden kontinuierlich an sich wandelnde Strukturen angepasst. Doch wie wird etwas Neues zu einer Innovation? Welche Projekte gibt es zurzeit am Markt? Wie innovativ ist die Verpackungsindustrie? Diese Fragestellungen sollen aus unterschiedlichen Perspektiven beleuchtet werden.

Stephan Laske IM Polymer GmbH, Leoben, befasst sich mit „Biopolymere – von der Innovation zur Umsetzung“. Michael Auer, Österreichisches Institut für Verpackungswesen – Papier, Wien, beschäftigt sich mit „Innovation in der Wellpappeproduktion“.

„Trends in der Flexpack-Industrie: Mega-Trend Kreislaufwirtschaft und Recycelbarkeit durch Einstoff-Verpackungen“, lautet das Referat von Karsten Schröder, Innoform GmbH, Oldenburg.

Weitere Informationen unter www.ofi.at. □

TERMINKALENDER

02.10.-04.10.2017

Luxe Pack

Ort: Monaco/Monaco; Kontakt: Idice MC; Tel.: +377 97778560; Fax: +377 97778551; info@idice.mc

03.10.-04.10.2017

Global Brand Protection Summit

Ort: Amsterdam/Niederlande; Kontakt: Arena International; Tel.: +44 207 936 6400; events@arena-international.com

04.10.-05.10.2017

Single-Serve Capsules 2017

Ort: Berlin; Kontakt: AMI (Applied Market Information); Tel.: +44 117 924 9442; Fax: +44 117 311 1534; info@ami.international

05.10.2017

Food Packaging Forum

Ort: Zürich/Schweiz; Kontakt: Food Packaging Forum Foundation; Tel.: +41 44-5155255; info@fp-forum.org

05.10.-07.10.2017

Global Food Processing Summit

Ort: Chicago/USA; Kontakt: Conference Series; Tel.: +1 800 216 6499; foodprocessing@conferenceseries.com

07.10.-11.10.2017

Anuga – Internationale Fachmesse für Lebensmittel und Getränke

Ort: Köln; Kontakt: Koelnmesse; Tel.: +49 221 821-0; Fax: +49 221 821-2574; info@koelnmesse.de

10.10.-11.10.2017

Texas Pack

Ort: Houston/USA; Kontakt: UBM; Tel.: +1 310 445-4200; UBMCanonConferences@ubm.com

11.10.2017

„Neues Verpackungsgesetz – Recycling – Qualität – Kontrolle“

Ort: Bonn; Kontakt: bvse-Bundesverband Sekundärrohstoffe und Entsorgung; Tel.: +49 228 98849-0; Fax: +49 228 9884999; info@bvse.de

11.10.-12.10.2017

Empack Brüssel

Ort: Brüssel/Belgien; Kontakt: easyFairs Deutschland; Tel.: +49 89 127165-0; Fax: +49 89 127165-111; deutschland@easyfairs.com

11.10.-12.10.2017

FFPI-Symposium Faltschachteln für die Pharmaindustrie

Ort: München; Kontakt: Papiertechnische Stiftung (PTS); Tel.: +49 89 12146-520; Fax: +49 89 12146-36; info@ptspaper.de

11.10.-12.10.2017

Sustainable Packaging

Ort: Schaffhausen/Schweiz; Kontakt: IPI International Packaging Institute; Tel.: +41 52 675 5151; info@ipi.eu

11.10.-12.10.2017

Verbundfolien für Einsteiger – Basiswissen zum Anfassen

Ort: Eppertshausen; Kontakt: Innoform Coaching; Tel.: +49 5405 80767-0; Fax: +49 5405 80767-29; coaching@innoform.de

11.10.-13.10.2017

FEFPEB Kongress

Ort: Maastricht/Niederlande; Kontakt: FEFPEB; Tel.: +31 13 594 43 03; fefpeb@wispa.nl

11.10.-13.10.2017

FEFCO Technical Seminar

Ort: Wien/Österreich; Kontakt: FEFCO; Tel.: +32 2 646-4070; Fax: +32 2 646-6460; information@fefco.org

12.10.2017

Webinar zu E-Commerce und Onlinehandel in Auslandsmärkten

Kontakt: Germany Trade and Invest; Tel.: +49 30 200 099-0; Fax: +49 30 200 099-812; office@gtai.com

12.10.-13.10.2017

„Kennzeichnung von Lebensmitteln“

Ort: Mainz; Kontakt: Akademie Fresenius; Tel.: +49 231 75896-50; Fax: +49 231 75896-53; info@akademie-fresenius.de

12.10.-15.10.2017

Pacprocess/IPAP – Printing & Packaging Expo

Ort: Iran/Teheran; Kontakt: Messe Düsseldorf; Tel.: +49 211 4560-01; Fax: +49 211 4560-668; info@messe-duesseldorf.de

15.10.-18.10.2017

FlexPackCon

Ort: Naples, Florida/USA; Kontakt: Society of Plastics Engineers (SPE); Tel.: +1 203 775 0471; Fax: +1 203 775 8490; info@4spe.org

17.10.2017

Einstieg in die Folienverpackungen

Ort: Kempten; Kontakt: Innoform Coaching; Tel.: +49 5405 80767-0; Fax: +49 5405 80767-29; coaching@innoform.de

17.10.2017

Future Resources 2017 – Verpackung ist Rohstoff

Ort: Frankfurt am Main; Kontakt: Interseroh; Tel.: +49 2203 9147-0; Fax: +49 2203 9147-1394; info@interseroh.com

17.10.-18.10.2017

Aktive Verpackungen zum Qualitätserhalt von Lebensmitteln

Ort: Osnabrück; Kontakt: Innoform Coaching; Tel.: +49 5405 80767-0; Fax: +49 5405 80767-29; coaching@innoform.de

17.10.-18.10.2017

Packaging Aktiv! – Global verpackt für lokale Absatzmärkte

Ort: Berlin; Kontakt: GS1 Germany; Tel.: +49 221 94714-0; Fax: +49 221 94714-990

17.10.-19.10.2017

Verpackungsprozesse und Verpackungsmaschinen

Ort: Schwäbisch Hall; Kontakt: Deutsches Verpackungsinstitut; Tel.: +49 30 8049858-0; Fax: +49 30 8049858-18; info@verpackungsakademie.de

18.10.-19.10.2017

Seminar: Erfolgreich in der Welt der Pharmaverpackungen

Ort: Schaffhausen/Schweiz; Kontakt: IPI International Packaging Institute; Tel.: +41 52 675 5151; info@ipi.eu

18.10.-19.10.2017

Erfolgreich auditieren in der Verpackungsindustrie

Ort: Osnabrück; Kontakt: Innoform Coaching; Tel.: +49 5405 80767-0; Fax: +49 5405 80767-29; coaching@innoform.de

18.10.-19.10.2017

Workshop: Materialanalyse von Folien, Verbundfolien und Beschichtungen

Ort: Eppertshausen; Kontakt: arm-alysis; Tel.: +49 6071-393830; Fax: +49 6071-393831; info@arm-alysis.de

19.10.-20.10.2017

ofi impack 2017

Ort: Salzburg/Österreich; Kontakt: OFI; Tel.: +43 1 7981601-0; Fax: +43 1 7981601-8; office@ofi.at

19.10.-21.10.2017

Biopolymers and Bioplastics

Ort: San Francisco/USA; Kontakt: Conference Series; Tel.: +1 800 216 6499; contact@conferenceseries.com

Nutzen Sie auch unseren Online-Terminkalender unter www.euwid-verpackung.de