

Aus zwei mach eins

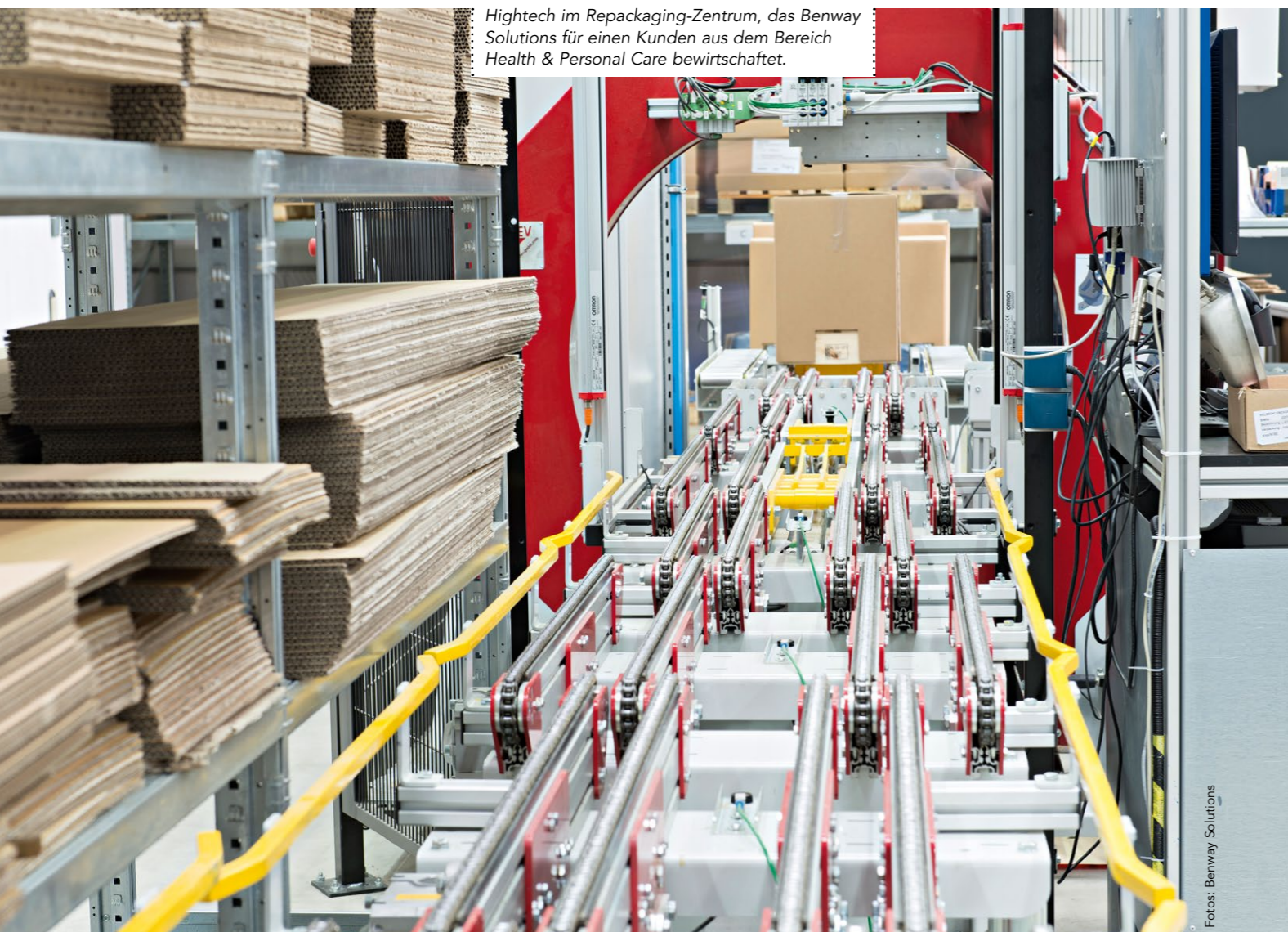
Ein gelungenes Inhouse-Outsourcing zeichnet sich durch langfristig angelegte Projekte und Bereitschaft zu Investitionen aus. Der Outsourcing-Spezialist Benway Solutions ist seit mehreren Jahren am Standort seines FMCG-Kunden verantwortlich für das Repacking. Die Investition in eine automatische Sleever-Anlage soll künftig den Durchlauf und die Effizienz steigern.

Gerade zu besonderen Anlässen wie Weihnachten, Ostern oder Muttertag, lassen sich Konsumenten durch ansprechend verpackte Sets zum Kauf verleiten. Das Prinzip mehr für sein Geld zu bekommen, also „Buy one, get two“ wirkt verkaufsfördernd. Für seinen Kunden im Bereich Health & Personal Care bewirtschaftet die Benway Solutions das Repackings-Zentrum. Neben der Lagerung, dem Warenein- und -ausgang sowie der Kommissionierung werden Displays, Regalkartons und Verkaufseinheiten für den Einzelhandel verpackt und kon-

fektioniert. Die durchschnittliche Produktion von Verkauf- und Promotion-Displays liegt bei 20.000 Stück pro Woche.

Von halbautomatisch zu vollautomatisch

Bislang wurden die Sleeves manuell um die Produkte gelegt und durchliefen anschließend einen Schrumpftunnel. Am Ende des Tunnels entnahmen Mitarbeiter die Produkte, verpackten diese oder transportierten sie zu einem weiteren Produktionsschritt. Dieser Prozess erwies sich als sehr aufwändig und dadurch langsamer und weniger flexibel.



Hightech im Repackings-Zentrum, das Benway Solutions für einen Kunden aus dem Bereich Health & Personal Care bewirtschaftet.

Fotos: Benway Solutions



Vollautomatisch: Die Sleeveranlage kann die Verkaufseinheiten einschweißen und verpacken.



Damit versucht der Logistik-Dienstleister vor allem saisonale Schwankungen abzufedern und die Lieferfähigkeit zu erhalten.

Gemeinsam mit einem Hersteller von Verpackungsmaschinen hat die Benway Solutions in den letzten Monaten eine automatische Verpackungsanlage exakt auf die Bedürfnisse des Kunden entwickelt und getestet. Die Anlage transportiert die Produkte auf einem mehrere Meter langen Zuführungsband zum Sleever, welcher eine Schlauchfolie über die zu Duos oder Trios zusammengefassten Einheiten stülpt. Im nachfolgenden Schrumpftunnel umschließt die Folie durch Erhitzung die Produkte sicher und kompakt. Je nach Kundenpräferenz lassen sich PETG- oder PLA-Folien auf der Anlage verarbeiten. Die als Biokunststoff bekannten PLA-Folien zeichnen sich durch besonders hohe Transparenz, Festigkeit und Glanz aus und sind zudem noch biologisch abbaubar. Der Durchlauf der Produkte in der Anlage erhöht sich durch das automatische Sleeven auf bis zu 4.000 Packs pro Stunde für Duos. Die Anlage ist hochflexibel und kann alle Produkte einschweißen, welche annähernd zylindrisch und maximal 300 mm hoch sind. Je nach Vorgabe werden die eingeschweißten Einheiten etikettiert und danach auf einem Verpackungstisch verpackt. Einige Einheiten durchlaufen die Anlage weiter, um von einer automatischen Banderoliermaschine zu weiteren Einheiten zusammengefasst zu werden, teilweise bis zu zwölf Produkte pro Einheit.

„Wir sind in engem Dialog mit unserem Kunden um die Sleever-Anlage optimal einzufahren“, berichtet Rainer Littig, Leiter Repacking und Projektverantwortlicher. „Mit den ersten Tests waren wir nicht zufrieden, da die Produkte noch nicht optimal eingeschweißt waren. Wir haben jetzt mit dem Hersteller noch einige Modifikationen vorgenommen, so dass die Anlage im Januar in Betrieb gehen wird.“

Transparenz und Vertrauen

Die Investition in Automatisierung bedeutet für Benway Solutions eine Investition in die langfristige

Geschäftsbeziehung mit dem Kunden. „Durch die neue Anlage werden wir noch besser auf die saisonalen Spitzen reagieren können“, sagt Björn Svanström, Geschäftsführer der Benway Solutions. „Eine Erhöhung der Verpackungsleistung um das Zweieinhalbfache ist von Vorteil, die Bereitstellung der Artikel allerdings eine weitere Herausforderung. Dank unseres eigenen Prozessmanagements sind wir hier gut aufgestellt.“

Die Zusammenarbeit mit Benway Solutions bietet dem Kunden Vorteile: Neben Qualitätsverbesserungen im Bereich der Packschemata beim Displaybau, konnte die Produktionsplanung um 20 Prozent verbessert werden. Der Grund war auch hier die Bereitschaft zur Investition in IT-Lösungen. „Wenn wir uns mit unserem Kunden durch ein gemeinsam genutztes IT-Tool vernetzen entsteht Transparenz. Diese ist immer die Grundlage für gegenseitiges Vertrauen“, meint Björn Svanström.



„Transparenz ist immer die Grundlage für gegenseitiges Vertrauen“.

Björn Svanström,
Geschäftsführer
Benway Solutions

www.benway-solutions.de

INTRA MEINT: VORSPRUNG

Logistik-Dienstleister setzen immer mehr darauf, sich mit der Qualität der von Ihnen angebotenen Lagerlogistik von Marktbegleitern (welch eleganter Ausdruck!) zu unterscheiden. Dies führt zwar dazu, dass die Investitionen in die für Kunden betriebenen Logistik- und Distributionszentren zwar steigen, aber langfristig die Abhängigkeit vom reinen Fahren von Ware von A nach B sinkt.

