

WIR SIND IN DEN VERGANGENEN SECHS JAHREN DURCH EINE METAMORPHOSE GEGANGEN

Mit Lösungen zur Automatisierung von Prozessen rund um Kuvertiersysteme, Brief- und Paketsortierung sowie Integrationslösungen für die Intralogistik hat sich BÖWE SYSTEC weltweit einen Namen gemacht. Seit 2010 gehört das 1945 von Max Böhler und Ferdinand Weber gegründete Unternehmen zu 100 Prozent zur Possehl Gruppe. Der Hauptsitz befindet sich in Augsburg. Der Wandel der Branche und die zunehmende Digitalisierung veränderte auch die Geschäftsfelder von BÖWE SYSTEC. PRINT & PRODUKTION hat den Geschäftsführer Joachim Koschier dazu befragt. **Von Andrea Köhn**

PRINT: Herr Koschier, wie sind Sie zu BÖWE SYSTEC gekommen?

Joachim Koschier: Ich war tatsächlich vor etwa 15 Jahren einer ihrer Kunden, als COO eines großen Druckdienstleisters in Skandinavien. Von dort bin ich dann 2006 zu BÖWE SYSTEC Nordic gewechselt und war für die skandinavischen Länder verantwortlich. 2010 kaufte dann die Possehl Gruppe das Unternehmen und holte mich nach Augsburg. Seit 2011 war ich als Chief Sales Officer für BÖWE SYSTEC tätig und seit 2015 bin ich Geschäftsführer.

PRINT: Wie haben sich die Märkte in den Geschäftsbereichen, für die Ihre Systeme zum Einsatz kommen, seither verändert?

Koschier: Die Märkte befinden sich in einem stetigen Wandel, den wir natürlich aufmerksam beobachten. 2010 hatte BÖWE SYSTEC als Spezialist im Bereich Dokumentenweiterverarbeitung ein veraltetes Maschinenportfolio, das im Markt nicht mehr den gewünschten Anklang fand. So war es unsere Strategie, die besten Maschinen der Welt neu zu entwickeln, und das ist uns mit dem das Hochleistungs-Kuvertiersystem Fusion Cross und einer bis heute einzigartigen, neuen Kuvertiertechnologie gelungen. Die Fusion Cross hat 2010 nicht einmal auf dem Papier existiert. 2011 startete die Entwicklung, 2013 ist diese Maschine schon zum ersten Mal verkauft und ein Jahr später installiert worden. Seitdem hat sich im Markt aber auch wieder viel bewegt, genau wie bei BÖWE SYSTEC. Als Maschinenbauer wie BÖWE SYSTEC muss man stets „am Ball bleiben“ und da wir alle wissen, dass die Briefvolumen stagnieren oder sogar schrumpfen werden, haben wir uns dazu entschieden, mehrere Standbeine aufzubauen. So haben wir 2015 zum ersten Mal eine Paketsortieranlage mit entsprechenden Zuführlösungen gebaut und installiert und seit Februar 2019 haben wir mit der Übernahme eines Softwareunternehmens



Joachim Koschier ist
Geschäftsführer von BÖWE SYSTEC.

Experte im Bereich Warehouse Management dazugewonnen. Ob Fördertechnik, Sorter oder Software: der Intralogistikkunde bekommt bei uns alles aus einer Hand. Heute sind wir ein Lösungsanbieter, der auf drei Standbeinen basiert: Kuvertieren, Intralogistik und Software.

PRINT: Wie passt das zum ursprünglichen Kerngeschäft von BÖWE SYSTEC?

Koschier: Das gesamte Unternehmen ist in den vergangenen sechs Jahren durch eine Metamorphose gegangen. Aber unser Know-how steckt in all unseren Lösungen – auch heute. BÖWE SYSTEC macht ja Asset Tracking zum Beispiel bei Großbanken seit Anfang der 90iger Jahre. Auch wenn BÖWE SYSTEC immer eine starke Software hatte, so wollen wir vor allem mit dieser prozessoptimierenden Software stark werden. Ob Asset Tracking oder Lagerverwaltung, überall dort, wo Güter oder Waren bewegt werden, profitieren Kunden von unseren Software-Lösungen. Wir glauben, dass Unternehmen in Zukunft nur erfolgreich sein können, wenn sie prozessoptimierende Software-Lösungen, unabhängig vom Geschäft

oder welche Prozesse abgebildet werden sollen, einsetzen. Hier wird die Musik spielen für die nächsten 10 bis 20 Jahre, denn viele Prozesse, die digitalisiert werden müssen und können, sind heute noch manuell.

PRINT: Welche Branchen setzen Ihre Software-Lösungen ein und wofür?

Koschier: Als modernes Technologieunternehmen setzen wir unser Know-How branchenübergreifend ein. Ob Hardware oder Software – wir liefern hochwertige Technologien für zahlreiche Industriezweige. Unsere Software zur Logistik- und Prozessoptimierung zum Beispiel ist für alle Branchen anwendbar: im Pharmabereich, bei Banken, Versicherungen oder Telekommunikationsanbietern, im E-Commerce- oder Retail Business und vielen mehr. Überall da, wo Waren und Güter bewegt werden, kann unsere Lösung zum Einsatz kommen. Der Kunde kann so jederzeit die komplette Lieferkette seiner Produkte kontrollieren und nachverfolgen. Zum Beispiel haben wir einen Kunden, der Flugzeugsitze produziert. Hier kontrolliert unsere Software mithilfe von RFID-Chips, die an jedem einzelnen Sessel angebracht sind, die komplette Fertigung und Lieferkette bis zur Auslieferung. Das gleiche machen wir beispielsweise für einen Kunden, der Ersatzteile für Autos produziert.

PRINT: Ist dieser neue Bereich, für BÖWE SYSTEC ein Wachstumsmarkt?

Koschier: Ja das kann man so sagen. Das ist ein großer Schritt. Vor fünf Jahren war der Jahresumsatz im Bereich Pakete sortieren um die 10 Millionen Euro. In diesem Jahr haben wir im ersten Quartal zum ersten Mal mehr Umsatz im Bereich Intralogistik als in der Sparte Kuvertieren erreicht.

PRINT: BÖWE SYSTEC hat schon 2012 erstmals das Kuvertiersystemkonzept „Fusion“

vorgestellt und diese Lösung seither immer weiterentwickelt. Was genau muss sich der Anwender darunter vorstellen?

Koschier: Die Idee hinter Fusion Cross war die, dass wir eine Maschine haben wollten, die alle Wünsche erfüllen und alle Formate und Beilagen flexibel verarbeiten kann. Sie war damals die schnellste C4- und die schnellste C5-Maschine, sowie eine der schnellsten DIN lang-Maschinen der Welt. Und das mit einer Jobumstellung zwischen den unterschiedlichen Briefgrößen von um die 90 Sekunden. Diese Maschine ist mittlerweile sogar noch schneller geworden, also nicht mehr 22.000 Kuverts pro Stunde, sondern 24.000 (bei DIN C5). Aber einige Kunden benötigen zum Beispiel die C4-Bearbeitung gar nicht. Daher haben wir basierend auf der Fusion Cross-Plattform die Fusion Speed entwickelt. Dabei haben wir die Speed nicht schneller gemacht, sondern nur die Abstände zwischen den Kuverts verringert. Dadurch sind wir in etwa 30 Prozent schneller geworden. Daher schafft die Fusion Speed 30.000 DIN C5- und DIN lang-Kuvertierungen pro Stunde. Sie ermöglicht damit den höchsten Netto-Output im Markt und arbeitet auch bei diesen extrem hohen Geschwindigkeiten genauso stabil wie eine Fusion Cross.

PRINT: Die „Fusion Speed“ konnten Ihre Kunden bereits auf den Exklusive Days kennenlernen. Was ist das Besondere an diesem System?

Koschier: Mit der Fusion Speed bekommt der Kunde ein echtes Highspeed-System zur Qualität einer Fusion Cross. Das System arbeitet auch nach der bewährten Flow-Prinzip-Technologie, das die Briefe und Kuverts in unserer zum Patent angemeldeten Art und Weise sanft und schnell zusammenführt. Es gibt keine Stopps oder hartes Einlegen des Füllgutes. Stattdessen ist alles die ganze Zeit in Bewegung. Gerade, weil wir die Kollision zwischen Kuvert und Papier reduzieren und sich beide in einer Richtung bewegen, wird es keine anderen Systeme geben, die so schnell und stabil arbeiten, wie die Fusion-Modelle. Mit dieser Technologie können wir sogar Holz in ein Papier-

kuvert füllen, ohne dass dieses zerstört wird. Damit das Bedienpersonal mit dieser Performance Schritt halten und die Fusion Speed ihre Leistungsfähigkeit voll ausspielen kann, bringt die Maschine außerdem einen hohen Automatisierungsgrad mit. So ist beispielsweise standardmäßig bereits ein Postboxensystem integriert, das die befüllten Kuverts übernimmt und automatisch in die bereitgestellten Postkästen ablegt. Das ist übrigens im Preis inklusive.

PRINT: Die dritte Ausführung ist die Fusion Lite. Was muss man sich darunter vorstellen?

Koschier: Wir wollten damit ein Produkt anbieten, das kostengünstiger ist, vor allem für Kunden, deren Verarbeitungsvolumina nicht so hoch sind, als dass sich eine Fusion Cross oder eine Fusion Speed rechnen würde. Wir wollten auch im mittleren Leistungsbereich eine Plattform für alle Bedürfnisse schaffen. Mit der Fusion Lite bieten wir eine hochkarätige Technologie zu einem besonders attraktiven Preis, die mit bis zu 16.000 Kuverts pro Stunde das Trio der Fusion-Serie komplettiert. Ebenfalls auf dem Flow-Prinzip basierend kann die Fusion Lite die komplette Formatbandbreite von B6+ bis B4 abdecken und lässt auch in der Beilagenverarbeitung keine Wünsche offen.

PRINT: Wie haben Sie die drupa-Verschiebung wahrgenommen?

Koschier: Für unsere Branche ist die drupa immer ein großes Ereignis, auf das alle hinarbeiten. Natürlich ist es schade, dass wir unsere Kunden in diesem Jahr nicht auf unserem Messtand begrüßen können und natürlich hätten wir unseren Kunden gern unsere neuen Ideen vorgestellt. Aber die Gesundheit geht vor, wir unterstützen die Entscheidung der Messe voll und ganz. Eigentlich wollten wir die Fusion-Serie mit der Ergänzung um die neue Fusion Lite auf der drupa 2020 präsentieren. Aber manche Innovationen können einfach nicht warten und so freuen wir uns, jetzt trotzdem die Fusion-Serie in den Markt zu bringen.

Was die Auftragslage angeht, sind wir aber

durchaus zufrieden. Denn unser Jahr hat wahnsinnig gut begonnen, wir sind bis zum Ende des Jahres ausgelastet.

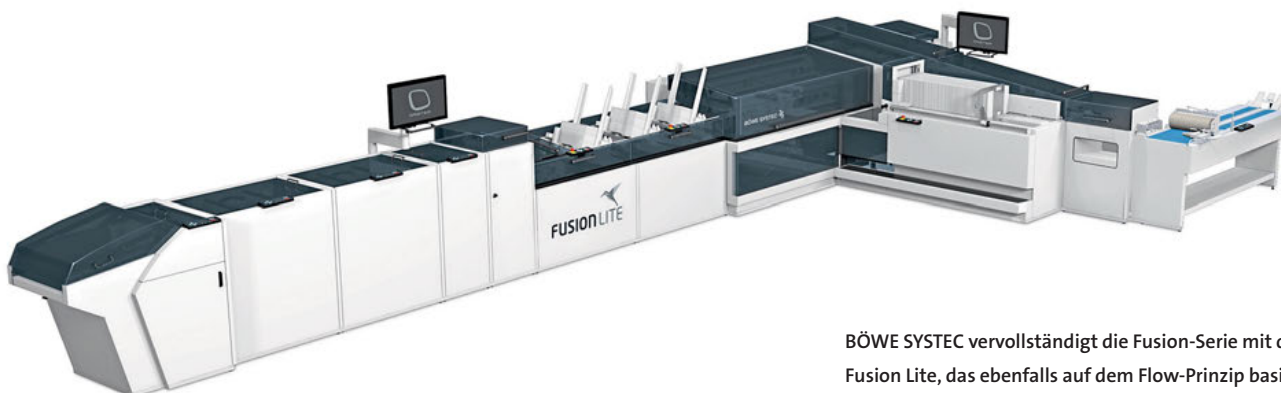
PRINT: Herr Koschier, lassen Sie uns ein wenig in Richtung Markt und Strategie gehen. Glauben Sie an den Fortbestand des gedruckten Mailings und der gedruckten Botschaft?

Koschier: Da funktioniert jeder Markt anders. Aber wenn wir auf den europäischen Markt oder den amerikanischen Markt generell schauen, wissen wir, da wo BÖWE SYSTEC herkommt, nämlich aus dem Transaktionsmarkt, der wird stetig weniger. Bei Mailings und im Direktmarketing wissen wir seit 20 Jahren, dass dieser Markt fluktuativ ist. Er ist stark von der Wirtschaftslage abhängig. Aktuell wissen wir, dass der Mailingmarkt sehr stabil ist. E-Mail-Marketing geht oft in der Informationsflut unter, während Prospekte und gute gemachte, personalisierte Mailings unser Interesse wecken. Sogar Online-Anbieter entdecken gedruckte Mailings, um Neukunden zu gewinnen und, um den Umsatz anzukurbeln. Das sind alles Anzeichen dafür, dass der Mailingmarkt sich auch in Zukunft weiter positiv entwickeln könnte. Der Mailingmarkt wird weiterhin schwanken, jedoch wird er kein Markt mehr für den Offsetdruck sein. Er wird ein digitales Geschäftsfeld sein, und er wird personalisiert sein.

PRINT: Wird es dann auf der drupa im April 2021 noch eine weitere Neuheit aus dem Hause BÖWE SYSTEC geben?

Koschier: Für einige Entwicklungen, die wir ursprünglich für dieses Jahr zur drupa vorstellen wollten, wäre es sehr knapp geworden. Insofern sind wir offen gesagt sehr froh, dass wir noch ein weiteres Jahr haben, um diese Erweiterungen voranzutreiben, die auch eine Unterstützung für die Fusion Serie sein werden. Wir wollen in der Produktion einen Schritt weiter gehen. Aber das sehen Sie dann auf der drupa 2021. Wir freuen uns schon drauf!

PRINT: Vielen Dank für das Gespräch.



BÖWE SYSTEC vervollständigt die Fusion-Serie mit dem Einstiegsmodell Fusion Lite, das ebenfalls auf dem Flow-Prinzip basiert – einer einzigartigen Kuvertiertechnik, die den gesamten Produktionsprozess ins Fließen bringt.