

# Stretchforum kompakt

**GKV** GESAMTVERBAND KUNSTSTOFFVERARBEITENDE INDUSTRIE E.V.,  
FACHVERBAND VERPACKUNG



Referierten auf dem Stretchforum (v.li.): Bernd Weidner (Trioplast), Antti Majamaa (ITW Mi-ma), Michael Funke (Supra-Ratiopac), Rechtsanwalt Stefan Zdarsky, Dr. Andreas Mayer (Dow Chemical), Ulf Kelterborn (GKV).

## Offensive für ein Hightech-Produkt

Über 120 Teilnehmer nahmen am ersten deutschen Stretchforum teil, zu dem der Gesamtverband kunststoffverarbeitende Industrie (GKV) nach Königswinter eingeladen hatte.

Der Stretchfolienmarkt gilt als schwieriger Markt. Das Stretchforum machte indes deutlich, dass Qualität und konsequente Kundenorientierung viele neue Impulse geben können. Immer dünnere

und höherwertigere Folien, innovative Maschinenteknik und ein neuartiges Verpackungsmanagement markieren den Trend zum Hightech-Produkt.

„Die gute Beteiligung macht deutlich, wie groß der Bedarf an Informationen und Kommunikation in der Branche ist“, sagte der Organisator der Veranstaltung, Ulf Kelterborn, Sprecher der Geschäftsführung des GKV.



Mit über 120 Teilnehmern und der „richtigen Mischung“ aus Herstellern, Händlern und Kunden bot das erste deutsche Stretchforum auf Anhieb das richtige Forum, aus dem Denkanstöße und Impulse entstehen.

Mehr Transparenz im Folienmarkt

## Fünf Jahre Initiative ProStretch

„Den Markt gestalten, statt nur dabei sein“, unter diesem Motto bilanzierte Ulf Kelterborn, Geschäftsführer des Fachverbandes Verpackung und Sprecher der GKV-Geschäftsführung, auf dem Stretchforum die fünfjährige Arbeit der Initiative ProStretch. 1997 hatten sich führende Hersteller und Vertrieber von Stretchfolien unter dem Dach des Fachverbandes Verpackung zu dieser Initiative zusammen geschlossen. Sie setzten sich das Ziel, offenkundige Betrugereien im Markt zu bekämpfen, neue Qualitätsstandards zu setzen und umfassende Informationen rund um die Stretchfolie zu verbreiten.

Die ProStretch-Mitglieder verpflichteten sich, ihre Folien klar und eindeutig zu kennzeichnen und diese Angaben auch durchgängig vom Angebot bis zur Rechnung in sämtlichen Lieferpapieren zu verwenden. Nur so sei der Kunde in der Lage, die Ware ordnungsgemäß zu überprüfen und gegen Falsch- und Minderlieferungen, fehlende oder irreführende Auszeichnungen vorzugehen.

„Die Arbeit der vergangenen fünf Jahre hat Vertrauen beim Kunden gebracht und sich absolut positiv auf den Markt ausgewirkt“, betonte Kelterborn. Er kündigte zugleich an, dass sich die Initiative künftig mit Normen und Qualitätsstandards beschäftigen, aber auch weiterhin intensive Aufklärungsarbeit betreiben werde. Dazu gehöre auch, juristische Möglichkeiten zu prüfen, wie man gegen unseriöse Unternehmen vorgehen kann.

Mehr Informationen im Internet unter <http://www.prostretch.de>.

## INTERVIEW

**Fragen an Michael Funke, Geschäftsführer der Firmengruppe Supra-Ratiopac, und Gründungsmitglied der Initiative ProStretch.**

**Seit fünf Jahren gibt es die Initiative ProStretch. Was konnte die Initiative bewirken?**

Funke: Vor fünf Jahren gab es auf dem Stretch-Markt keine Einheitlichkeit, weder bei der Qualität der Folie noch in der Aufmachung. Das öffnete Betrügereien praktisch Tür und Tor. Der Kunde hatte ja kaum eine Chance nachzuprüfen, was er geliefert bekam. Die Mitglieder der Initiative ProStretch einigten sich als erstes auf eine durchgängige Auszeichnungspflicht, die Ware und Lieferpapiere vom Angebot bis zur Rechnung umfasst. Die Tatsache, dass der Markt nachgezogen hat und auch andere Unternehmen jetzt entsprechend auszeichnen, verdeutlicht den Erfolg der Initiative. Es ist viel bewegt worden.

**Was kann das einzelne Unternehmen tun, um Überzeugungsarbeit zu leisten und die Wirkung der Initiative zu unterstützen?**

Funke: Unsere Mitglieder machen auf allen Ebenen der Unternehmenskommunikation bekannt, dass sie die Initiative unterstützen. Das gilt für Werbematerial ebenso wie für die eigene Homepage im Internet. Das wichtigste aber ist der Verkäufer, der

den Kunden vor Ort über die Initiative aufklärt. Er muss deutlich machen, dass nur Angebote verglichen werden können, die in Form und Inhalt vergleichbare Angaben liefern.

**Gibt es einen Informationsaustausch der Mitglieder untereinander?**



Funke: Es gibt regelmäßige Treffen, bei denen auch die Idee für das erste Stretchforum geboren wurde. Drei bis vier Mal pro Jahr treffen alle Mitglieder zusammen. Diese größeren Zusammenkünfte werden auch in kleineren Arbeitsgruppen vorbereitet, um ein in der Regel sehr umfangreiches Programm straff und möglichst effizient zu gestalten. In den kleineren Treffen werden konzentriert Lösungsvorschläge für anliegende Fragen und Probleme vorbereitet. Es gibt immer noch eine Menge zu tun.

**Der Initiative ProStretch gehören derzeit 35 Mitglieder an. Welche Größe strebt sie**

**an? Gibt es Kandidaten, deren Mitarbeit Sie als besonders wünschenswert ansehen?**

Funke: Grundsätzlich sprechen wir neben Herstellern auch Händler an. Immerhin gibt es in Deutschland eine beachtliche Anzahl von Händlern, die mit Stretchfolien einen großen Teil ihres Umsatzes machen. Wir haben uns sehr darüber gefreut, dass die Zahl der Händler auf dem Stretchforum sehr groß war. Sie sind wichtige Multiplikatoren im Markt. Sehr wichtig ist auch der Trend zu einer weiteren Internationalisierung der Initiative. Es arbeiten bereits Unternehmen aus Holland, Österreich, Frankreich und der Schweiz mit. Demnächst werden wohl auch Folienhersteller aus Italien, dem größten Produktionsland für Stretchfolien, dazustoßen.

**Auf dem Stretchforum wurde gesagt, dass die Initiative den Mitgliedsunternehmen messbaren wirtschaftlichen Erfolg gebracht habe. Ist der Erfolg tatsächlich so direkt messbar?**

Funke: Auf jeden Fall. Dazu muss man einfach wissen, dass die früheren Betrügereien auf dem Markt dazu geführt haben, dass korrekt liefernde Unternehmen keine Erträge mehr realisieren konnten. Bei den Folienlieferungen konnten durchaus Abweichungen von über 50 Prozent festgestellt werden. Welcher ehrliche Unternehmer sollte da noch preislich mithalten können? Viele Firmen haben sich daraufhin sogar ganz aus dem Stretchfolienmarkt zurückgezogen. Die Aufklärungsarbeit hat eine neue Transparenz gebracht. Reelle Preisvergleiche lohnen sich für alle.

### Der ProStretch-Test

## Korrekt beliefert?

Mit Hilfe eines bislang einmaligen Computerprogramms können Folien-Kunden prüfen, ob die gelieferte Stretchfolie auch der Bestellung entspricht. Das Ganze ist denkbar einfach: Unter <http://www.prostretch.de> im Internet den Test ansteuern. Dann werden Angaben wie Folienbreite, Rollenlänge, Foliendicke, Folienbruttogewicht und Gewicht des Pappkerns eingegeben. Mit einem Klick auf „Berechnen“ stellt das System fest, ob es Abweichungen zur bestellten Folie gibt.

Ergibt die Berechnung größere Abweichungen, bietet der Test ein Muster-schreiben an, das einfach aus dem System heruntergeladen oder per Mail als Reklamation an den Lieferanten verschickt werden kann.



Jochen Jantsch (Dow Deutschland) und Ulf Kelterborn (GKV) im Gespräch

## ROHSTOFFAUSWAHL



# Folienherstellern bietet sich großer Gestaltungsspielraum

Was zeichnet eine qualitativ hochwertige Folie aus? Welches ist der richtige Rohstoff für Handwickelstretch, Maschinenfolie oder Power Stretch? Mit diesen Fragen setzte sich Dr. Andreas Mayer, Dow Chemical Europe, auf dem Stretchforum auseinander.

Mayer stellte heraus, dass die Folienhersteller dank eines breiten Rohstoffprogramms und den Fortschritten der Maschinenteknik über einen sehr großen Gestaltungsspielraum verfügen. Damit sei aber auch eine größere Mitverantwortung für das Produkt verbunden. Es gäbe keine einfache Gleichung zwischen Rohstoffauswahl und Folienqualität. Jede Rohstoffklasse habe Vor- und Nachteile. Für jede Anwendung müsse die richtige Balance von Molekularstrukturen, Dichte- und Schmelzparameter gefunden werden.

Anhand von Fallstudien machte der Referent deutlich, was die Qualität der unter-

schiedlichen Folien ausmacht, welchen Einfluss die Maschinenteknik hat und wie als Qualitätsmerkmale etwa statische Haltekraft und dynamische Zähigkeit erzielt und gemessen werden können.

Zu den erkennbaren Trends stellte Mayer fest, dass bei Blasfolien die Entwicklung weg von PIB gehe. Teilweise hätten Hersteller ihre PIB-Anlagen bereits demontiert. Bei Handstretch gehe der Trend eindeutig zu vorgereckten Folien.

Für eine gute Folie müsse sichergestellt werden, „dass jedes Element den Job macht, der von ihm verlangt wird“, betonte Mayer. Für den Verpacker seien dabei auf jeden Fall reproduzierbare Folieneigenschaften wichtig. Vom Rohstoffhersteller werden immer engere Spezifikationen, vom Folienhersteller klar definierte Folienrezepturen erwartet.



Spannende Teilnehmerliste: Das Stretchforum bewährte sich als Kontaktbörse für Hersteller, Händler und Kunden.



Wichtige Informationen vom Stretchforum wurden gleich festgehalten.



In den Pausen gab es reichlich Gelegenheit zum Meinungsaustausch.

## QUALITÄTEN



# Mit dünner Folie Ressourcen sparen

„Wir haben ein innovatives, tolles Produkt. Wir müssen nur deutlich machen, welche Möglichkeiten in der Folie stecken!“ Für Bernd Weidner, Geschäftsführer der Firma Trioplast, Solingen, steht fest, dass Stretchfolien oft noch unter Wert verkauft und Potenziale zu wenig genutzt werden.

Weidner stellte die Charakteristik und Vorzüge der Blasfolie wie hohe Homogenität und Festigkeit der Castfilm-Folie gegenüber, deren Vorteile vor allem in der Transparenz liegen. Entscheidend für die Qualitäten sei es, dass der Folienhersteller die richtigen Rezepturen und einen guten Kontakt zu den Rohstoff- und Maschinenherstellern hat, sagt Weidner. So ließen sich die optimalen Lösungen finden.

Leider seien dem Kunden die Unterschie-

de zwischen den Folien und ihre Qualitätsmerkmale zu wenig bekannt. Gerade bei den Castfolien dominiere eindeutig die Standardfolie, die praktisch nur über den Preis verkauft werde. Hier sei noch viel Überzeugungsarbeit zu leisten, um die Stretchfolie als Hightech-Produkt herauszustellen und den Kunden zu verdeutlichen, dass Standardware für ihn nicht unbedingt die beste Lösung sei.

Für Weidner besteht jedoch kein Zweifel daran, dass der Trend mittelfristig zu höherwertigen und vor allem immer dünneren Folien geht. Mit ihnen ließen sich ohne Probleme pro Jahr rund 100.000 Tonnen an Rohmaterial sparen. Die Coex-Blasfolie bietet seiner Meinung nach die größten Potenziale.

## MASCHINENTRENDS

# Die intelligente Maschine reduziert den Wartungsaufwand

Kontrollierter, geringerer Folienverbrauch, Einzug der Bus-Technologie ins Steuerungsmanagement, Fernwartung per GSM-Modem - die Stretchmaschinen der Zukunft werden intelligenter, effizienter und zudem einfacher zu warten sein. Wie Antti Majamaa, Präsident der Firma ITW Mima Packaging Systems, auf dem Stretchforum betonte, geht es bei neuen Entwicklungen aber auch darum, die Investitionskosten für Anwender zu reduzieren.

Auf dem europäischen Stretchmaschinenmarkt sind nach Angaben des Referenten gegenwärtig etwa 15.000 vollautomatische und 150.000 halbautomatische Maschinen in Betrieb. Bei Halbautomaten sei die Entwicklung darauf konzentriert, einfachere Maschinen mit leichter Folienzuführung und einfacher Steuerung zu entwickeln. Majamaa sieht

dabei einen Trend zu Maschinen für orientierte Folie.

Bei den Vollautomaten bringt die Zukunft unter anderem eine externe Anzeige für Wickelparameter und Folienverbrauch sowie die Wartungsferndiagnose.

Abschließend stellte Majamaa das Ser-

vicepaket „Verpackungsmanagement“ vor. Es befreit den Kunden von Investitions- und Wartungskosten. Stattdessen zahlt er eine vereinbarte Gebühr pro gewickelter Palette. Dieses System sei vor allem für Volumina von über 80.000 Paletten pro Jahr interessant, so Majamaa.



Den Referenten war die Aufmerksamkeit des Publikums sicher.

## NEUES KAUFRECHT

# Qualität zahlt sich aus

Viel Kritik gab es in jüngster Vergangenheit für das neue Schuldrecht, das seit dem 1. Januar 2002 in Kraft ist. Auf dem Stretchforum gewann Rechtsanwalt Stefan Zdarsky dem Gesetz aber auch gute Seiten ab: „Es bietet eine Chance für den sorgfältigen Unternehmer, weil auf ihn ein sehr viel geringerer Kostendruck durch Gewährleistungsansprüche lastet.“

In seinem Referat ging der Vertragsexperte vor allem auf die Gewährleistung, also den „Anspruch auf Nachbesserung/Ersatzlieferung, Rücktritt oder Minderung und Schadenersatz“ ein. Zdarsky machte darauf aufmerksam, dass für Schadenersatzansprüche jetzt auch entgangene Gewinne und Betriebsstillstand sowie Aufwendungsersatz für Wege- und Arbeitszeit, Transport und Untersuchung

geltend gemacht werden können.

Beim Garantierecht werde zwischen Haltbarkeitsgarantie und einer Beschaffenheitsgarantie unterschieden, die zur Beweislastumkehr zu Lasten des Lieferanten führe. Nach dem alten Juristengrundsatz „wer die Beweislast hat, verliert“ meinte Zdarsky: „Die beste Garantie ist, qualitätsbewusst zu produzieren.“