



Verpackungsinnovationen im Fokus

(Bilder: Markus Frutig)

Im Interview gibt Livio Marchioni, CEO der BVS Verpackungs-Systeme AG, Auskunft über die Entwicklung kundenorientierter Verpackungslösungen, Trends in der Verpackungsautomation und die Bedeutung von Fachmessen für das Geschäft. Wir trafen ihn an der «Rendez-Vous Verpackung», einer lokalen Tischmesse für die Verpackungsindustrie in Schönenwerd.

Herr Marchioni, was zeichnet eine kundenorientierte Gesamtlösung bei der BVS AG aus?

Livio Marchioni: Unsere Lösungen basieren auf einem harmonischen Mix aus einem einheitlichen Lieferprogramm und der Berücksichtigung spezifischer Kundenbedürfnisse. Wir haben ein Drei-Säulen-System entwickelt, das Anlagen inklusive Auszeichnung, das passende Verpackungsmaterial und den technischen Support umfasst. Hinzu kommt eine nachhaltige, langfristige Kundenbetreuung durch einen starken technischen Support unserer Systeme, der von unseren Kunden sehr geschätzt wird.

Wie passen Sie hochkomplexe Automatisierungssysteme an spezifische Kundenbedürfnisse an?

Der Schlüssel liegt darin, die Kundenanforderungen mit den besten am Markt verfügbaren Produkten und unseren eigenen Verpackungslösungen zu kombinieren. Dabei arbeiten unsere Verkaufs- und Entwicklungsteams eng mit den Kunden zusammen. Nur wenn wir genau verstehen, welche Ziele unsere Kunden erreichen wollen, können wir massgeschneiderte Lösungen entwickeln, die den gewünschten Effekt erzielen. Das ist uns in der Vergangenheit sehr gut gelungen.

Welche aktuellen Trends beobachten Sie bei der Automatisierung in der Verpackungs-

industrie, insbesondere in der Schweiz?

Die Automatisierung zur Steigerung der Verpackungseffizienz ist ein anhaltender Trend. Sie spielt vor allem in Ländern mit hohen Personalkosten eine wichtige Rolle. So können beispielsweise automatische Verpackungsmaschinen in Kombination mit einer automatischen Zuführung von Schüttgutteilen, wie wir sie bei BVS kombiniert haben, wesentlich zur Effizienzsteigerung beitragen. Auch robotergesteuerte Verpackungslinien oder automatisierte Inspektionssysteme zur Qualitätskontrolle liegen im Trend.

Wie positioniert sich die BVS in diesem Kontext? Sind Sie ein typischer «Automatisierer»?

BVS stellt keine eigenen Verpackungsmaschinen her, sondern kombiniert bestehende Systeme zu einer für den Kunden wirtschaftlichen und effizienten Einheit mit hohem Automatisierungsgrad. Wir kennen die Vor- und Nachteile der am Markt verfügbaren Systeme, so dass unser Team in der Lage ist, für unsere Kunden die beste Lösung zu entwickeln.

Worin unterscheidet sich Ihre neue Maschinenstretchfolie von Standardfolien?

Unsere neue Maschinenstretchfolie STRONGLINE wurde entwickelt, um mit weniger Folienmaterial mehr Ladung zu wickeln. Die extrem dehnbare Folie er-

möglicht Materialersparungen von bis zu 50 Prozent, und schont damit Umwelt und Geldbeutel ohne Qualitätseinbussen.

Wie wird die Kompetenz der BVS-Gruppe wahrgenommen?

Unsere Produkte und Dienstleistungen sind effizient und preislich wettbewerbsfähig, was im gesamten DACH-Raum geschätzt wird. Angereichert mit Entwicklungs-Know-how und Serviceleistungen, sind wir der bevorzugte Partner für Unternehmen mit automatisierten Verpackungsaufgaben.

Aktuell sind wir auf dem BVS-Stand auf der «Rendez-Vous Verpackung» und gerade ist die Fachmesse Motek in Nürnberg zu Ende gegangen, auf der die BVS ebenfalls vertreten war. Welche Bedeutung haben Messen für die BVS?

Messen bieten uns die Möglichkeit der direkten Kommunikation und Interaktion mit Interessenten. Wir sind davon überzeugt, dass Messen auch in Zukunft eine wichtige Plattform für die BVS-Gruppe sein werden, um unsere integrierten Dienstleistungen zu präsentieren. Neben der Teilnahme an Messen und lokalen Veranstaltungen spielt die digitale Kommunikation und Interaktion mit Interessenten und Kunden für uns eine zentrale Rolle, weshalb wir hier weiter investieren werden.

Wie sehen Sie die Herausforderungen und Chancen der Expansion von BVS in Deutschland und Österreich?

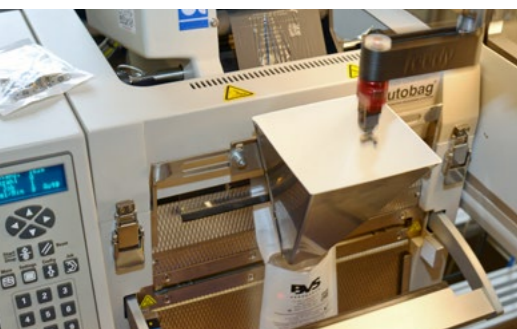
Die DACH-Region bietet ein grosses Potenzial für die BVS-Gruppe. Die in der Schweiz entwickelten Lösungen können wir in diesem Markt erfolgreich platzieren. Die Schweiz ist sozusagen unser Testmarkt für Innovationen, die wir dann international einführen können.

Markus Frutig, Chefredaktor packAKTUELL



«Messen bieten Raum für persönlichen Austausch und Wissenstransfer.»

Livio Marchioni



KLEINTEILE AUTOMATISCH ZUFÜHREN UND VERPACKEN.

EINFACH VERPACKEN.

BVS VERPACKEN

BAGLOAD MASTER

bvsag.ch