

PRO flexconvert

Magazin für Converting Professionals

Nr. 10 - Dez 2025

- ➔ Wickeltechnik & Messer
- ➔ Walzen & Hülsen
- ➔ Automatisierung, Handling & Software

Unternehmen im

converting
SPOTLIGHT

ICE Europe, BOBST, COMAS

M2N MEDIA



www.proflexconvert.de

ZUKUNFT WIRD AUS MUT GEMACHT

Nachhaltige Trends und Strategien für die Converting-Industrie



INFORMATION



INSPIRATION



AUSTAUSCH

Seien Sie dabei, wenn sich die Key Player der deutschsprachigen Converting-Industrie zu zwei Tagen voller Austausch, Inspiration und zukunftsweisender Diskussionen treffen. Ob Geschäftsführung, Produktion oder Technik – hier kommen die Entscheider der Branche zusammen.

Freuen Sie sich auf spannende Impulse von hochkarätigen Speakern. Als Keynote-Speakerin ist Cordula Schulz, Geschäftsführerin der Schulz Flexgroup, mit dabei.

Schon jetzt im Kalender vormerken:
Am 25. und 26. Juni 2026 geht der M2N Converting Gipfel in seine dritte Runde – im stilvollen Ambiente des east Hotels in Hamburg.

Wir freuen uns außerdem auf Anna Helgert von Dow Chemical, einen KI-Workshop mit Olga Mordvinova und Daniel Zimmermann vom Spezialpapierhersteller Felix Schoeller.

Nutzen Sie die Gelegenheit, neue Kontakte zu knüpfen, bestehende Netzwerke zu pflegen und gemeinsam die nächsten Schritte für die Zukunft der Converting-Industrie zu gestalten.

Der M2N Converting Gipfel 2026 ist das Event, das Sie nicht verpassen sollten. Jetzt anmelden und mit dabei sein!



Cordula Schulz
Schulz FLEXGROUP



Daniel Zimmermann
Felix Schoeller



Anna Helgert
Dow Chemical Ibérica



Olga Mordvinova
incontext.technology

JETZT ANMELDEN

Sichern Sie sich jetzt Ihre Teilnahme zum exklusiven Early-Bird-Preis von 1.050 Euro – nur bis Ende Dezember!



Einfühlungsvermögen ist gefragt!

Liebe Leserinnen und Leser,

vor nicht allzu langer Zeit hatte ich es beim Verfassen dieser Editorials leichter als heute: Es gab eigentlich immer einen oder mehrere Trends, über die es viel zu schreiben gab – und die Key Player in unserer Industrie waren sich meist relativ einig in deren Bewertung. Diese Zeiten sind vorbei!

Nehmen wir die vergangene K2025: Auf eines meiner jüngsten Newsletter-Editorials erreichte mich eine Vielzahl an Nachrichten mit Lob und Kritik – und mit teils völlig unterschiedlichen Bewertungen der gegenwärtigen Marktsituation. Gerade gestern erfuhr ich von einem bekannten Maschinenhersteller, dass er mit dem Ergebnis der Weltleitmesse „sehr zufrieden“ gewesen sei. Wenige Tage davor habe ich in einem anderen Gespräch das komplette Gegenteil vermittelt bekommen ...

Wir blicken zurück auf ein Jahr mit starken und schwachen Messen. Wir blicken zurück auf eine Phase, in der manche Unternehmen ihre Situation mit „eigentlich alles wie immer“ beschreiben, während andere sogar vollständig vom Markt verschwunden sind – oder ihnen dieser dramatische Einschnitt kurz bevorsteht. Darüber hinaus gibt es auch diejenigen, die den Einschnitt schon hinter sich gebracht haben und jetzt neu angreifen wollen – mitunter auch mit einem neuen Firmenlogo.

Sie merken: für unsere Arbeit als Fachmedienplattform erfordert das nicht nur einen ständigen Finger am Puls des Marktes, sondern auch viel Einfühlungsvermögen. Einige jüngere Menschen in unserer Industrie erleben wahrscheinlich gerade ihre erste handfeste Krise – und „alte Hasen“ müssen sich kurz vor dem verdienten Ruhestand womöglich um ihr Lebenswerk sorgen.

Mit dieser Ausgabe versuchen wir noch einmal, dem Jahr 2025 eine Klammer zu geben, so schwierig das auch sein mag. Und wir blicken auch auf unser eigenes Unternehmen, die M2N Media GmbH, die wir in einer herausfordernden Zeit weiter zielstrebig aufbauen werden. Aus der Industrie – für die Industrie! Dieses Leitmotto werden wir auch 2026 für Sie tagtäglich mit Leben füllen.

Im Namen des M2N Media Teams wünsche ich Ihnen frohe Festtage und ein gesundes, sorgenfreies Jahr 2026!

Ihr

Martin Hirschmann
Editor-in-Chief



Martin Hirschmann
Editor-In-Chief

martin.hirschmann@m2n-media.com
www.proflexconvert.de



[www.linkedin.com/
showcase/pro-flexconvert-de](https://www.linkedin.com/showcase/pro-flexconvert-de)

*Join the
Converting Family!*

ERFAHRUNG TRIFFT INNOVATION



- » THERMCOAT®-Beschichtungen
- » AST®-Walzenkonstruktion und -fertigung
- » Dienstleistungen und Reparaturservice





PRO flexconvert

Magazin für Converting Professionals



Special

- 10 M2N Media GmbH
**Mit Ausdauer und Überzeugung –
unsere ganz persönliche Zwischenbilanz**

Wickeltechnik & Messer

- 11 Kampf GmbH
**K2025 erlebt Premiere des neuen
TitanSlitter SilverLine**
- 12 Bäumer GmbH converting machines
**„Wir müssen unseren technologischen
Vorsprung halten und ausbauen!“**
- 14 DIENES Gruppe
Nachfolge erfolgreich geregelt
- 16 Somatec Sondermaschinen GmbH
Aufbruchstimmung in Hameln

Walzen & Hülsein

- 18 ESWE-FLEX Walzen GmbH & HAEHNE
Elektronische Messgeräte GmbH
**„Kooperation ist heute kein
Nice-to-have, sondern ein Muss!“**
- 20 AST Beschichtungstechnik GmbH
**Fortschritt durch Investitionen und
mehr Nachhaltigkeit**
- 22 August Dreckshage GmbH & Co. KG
Globaler Blick, lokale Wurzeln
- 24 INOMETA
**Innovationspartner –
weit über Walzen hinaus**

Automatisierung, Handling & Software

- 26 EC-CONVERT
**Mehrwert, Präzision, Leistung und
Automatisierung – alles in einer Linie**
- 28 KOCH Industrieanlagen GmbH
**Ausbau des internationalen
Vertriebsnetzwerks in China**
- 30 Block & Mohr GmbH
Rollenhandling auf allen Ebenen

Converting Spotlight

- 32 ICE Europe
**Aus der Fachmesse wird eine
Innovations-Community**
- 36 BOBST
**„Die Branche öffnet sich – und wir
begleiten unsere Kunden auf
dieser Reise“**
- 36 Comas S.p.A.
**Neuartige Beschichtungslösungen
für nachhaltige Innovationen**

Events

- 39 Labelexpo Europe
**Rebranding nach erfolgreichem
Barcelona-Debüt**
- 40 FACHPACK
Converting meets Packaging
- 41 Editor's View
Gemeinsam stark für die Zukunft
- 42 K 2025
Spitzenposition bestätigt

ConvertingPROs

- 43 Bischof+Klein
**Strategische Lieferanten bieten
entscheidende Wettbewerbsvorteile**

Converting Family

- 46 MKVS
Stolzes Jubiläum



Generationswechsel im Management bei GEW



(v.l.n.r.) Rob Rae, Ele Neill, Malcolm Rae und Gillian Rae

GEW hat kürzlich mehrere wichtige Veränderungen in der Geschäftsleitung des Unternehmens mit Hauptsitz in West Sussex, England, bekannt gegeben. Diese Veränderungen markieren die Übergabe der Führung des Familienunternehmens an die nächste Generation.

Rob Rae wird Geschäftsführer des globalen GEW-Geschäfts und Präsident von GEW Inc. in Ohio. Er soll weiterhin die Bereiche Vertrieb, Marketing und Forschung und Entwicklung des Unternehmens leiten. Ele Neill (geb. Rae) wird Company Secretary und globale HR-Leiterin. Sie ist nun neben ihrer Personalfunktion auch für alle finanziellen Angelegenheiten innerhalb von GEW zuständig.

Sowohl Rob Rae als auch Ele Neill haben in ihrer 13-jährigen Karriere bei GEW einen reichen Erfahrungsschatz gesammelt. Rae verfügt über wertvolle Erfahrungen mit allen GEW-Produkten. Er hat wissenschaftliche Genauigkeit in die Forschungs- und Entwicklungsabteilung eingeführt, was zur Entwicklung der bahnbrechenden LED-Härtungssysteme AeroLED und LeoLED geführt hat. Unter seiner Führung sind die Umsätze von GEW in allen Marktsektoren weltweit stetig gewachsen.

Ele Neill verfügt über umfassende Erfahrung in allen operativen Bereichen des Unternehmens. Ihre Energie und Tatkraft waren entscheidend für die weltweite Rekrutierung der besten verfügbaren Mitarbeiter, wie sie selbst sagt: „Nur durch unsere Mitarbeiter kann langfristiger Erfolg erzielt werden.“

Malcolm und Gillian Rae, Gründer und Eigentümer des Unternehmens, werden weiterhin als Executive Directors von GEW tätig sein. Sie wollen ihr starkes Interesse am Unternehmen beibehalten und bei Bedarf mit Rat und Tat zur Seite stehen.



www.gewuv.com

Bildquelle: GEW

Neuenhauser Vorwald verstärkt Vertriebsteam mit Oliver Funk

Oliver Funk verstärkt seit dem 01.11.2025 das Vertriebsteam von Neuenhauser Vorwald, einem führenden Hersteller von Spannelementen.

Funk ist seit vielen Jahren als Branchenspezialist bekannt. „Neuer Kollege, neues Potenzial. Wir starten durch“, betont Gerd Bouwer, Geschäftsbereichsleiter Neuenhauser Vorwald.



Oliver Funk

Durch Funks Expertise, seine Nähe zum Kunden und seine jahrelange technischer Erfahrung in der Wickeltechnik, will Neuenhauser Vorwald seine Marktposition und Technologien weiter ausbauen. Vorwald baut seit Jahrzehnten Spannelemente für die Papier-, Folien- und Kunststoffindustrie – generell für alle Märkte, in denen bahnförmige Materialien verarbeitet werden.

Neben Spannwellen, Spannköpfen, oder Messerwalzen zum Schneiden, fertigt das Unternehmen glasharte, verchromte oder beschichtete Walzen in allen Facetten. Weitere Geschäftszweige sind das Handling und Transportieren von Spannelementen sowie der Transport fertig produzierter Waren mit Muldenwagen, sowie Ein- und Auszugvorrichtungen (inkl. FEM und CE-Konformität). Vervollständigt wird das Portfolio mit Wickelhülsen für alle Materialien im Durchmesser von 100 mm bis 800 mm und in Längen bis zu 5.000 mm aus Aluminium oder Stahl. „Geht nicht, gibt es nicht (solange es technisch realisierbar ist)“, so Gerd Bouwer. Mit Oliver Funk will Neuenhauser Vorwald seine Produktpalette und den Kundensupport sowie die technischen Projektierung weiter ausbauen.



www.vorwald-neuenhauser.de

Bildquelle: Neuenhauser Vorwald

Maxcess ernennt Raymond Baran zum Interim-CEO



Raymond Baran

Maxcess, ein weltweit führendes Unternehmen für Automatisierung in der Bahnverarbeitungsindustrie, gibt bekannt, dass Odd Joergenrud mit sofortiger Wirkung von seiner Position als Chief Executive Officer zurücktreten wird.

Seit seinem Eintritt bei Maxcess im Jahr 2019 hat Joergenrud das Unternehmen zu wichtigen Erfolgen geführt,

darunter die Fusion von Maxcess und RotoMetrics, die Stärkung des globalen Führungsteams, die Leitung von zwei bedeutenden Unternehmensakquisitionen und die verstärkte Fokussierung des Unternehmens auf die Entwicklung neuer Produkte. Maxcess dankte Odd Joergenrud für seine Leistungen und wünschte ihm alles Gute für seine zukünftigen Unternehmungen.

Mit sofortiger Wirkung wird Raymond Baran zum Interim-CEO ernannt. Baran blickt auf eine lange Geschichte mit der Berwind Group zurück, die Maxcess im Jahr 2018 übernommen hat. Neben seiner engen Zusammenarbeit mit dem Führungsteam von Maxcess seit der Übernahme durch Berwind hat er in den letzten 26 Jahren zahlreiche Funktionen bei Berwind und seinen operativen Gesellschaften inne gehabt. Baran soll eng mit dem Führungsteam von Maxcess zusammenarbeiten, um einen nahtlosen Führungswechsel zu gewährleisten und das Unternehmen auf eine klare und definierte Zukunftsstrategie auszurichten.

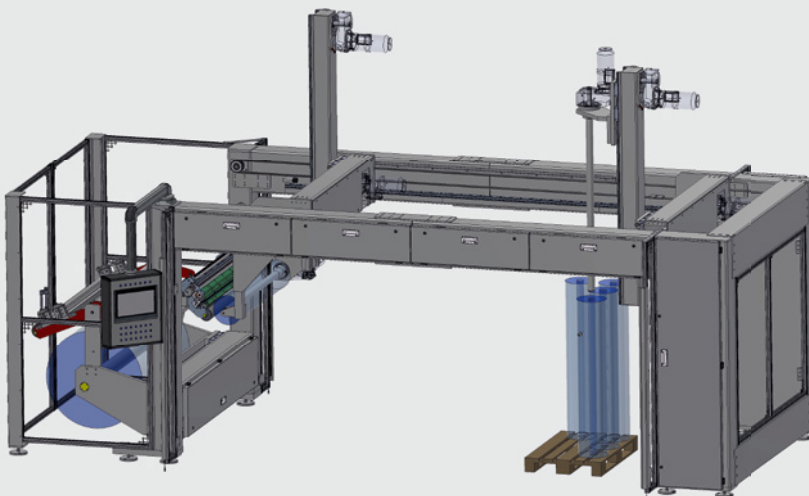


www.maxcessintl.com

Bildquelle: Maxcess/Berwind Group

Wir bringen die Rollenkonfektion auf ein neues Level

We bring the short roll production to a new level



Bäumer GmbH
converting machines

MultiFLEX NEW!

All in One, patentierte Lösung für alle Logrollen-Hersteller mit integriertem Rollenhandling auf Palette. Zweiter Arbeitsschritt wird gespart.

All-in-one, patented solution for all log roll manufacturers with integrated roll handling on pallets. The second step is eliminated.

Request a non-binding offer:
Phone +49 5458 / 93661-0 or
E-Mail: vertrieb@b-ft.de
Hauernweg 5, 48496 Hopsten – Germany
www.baeumer-converting-machines.de





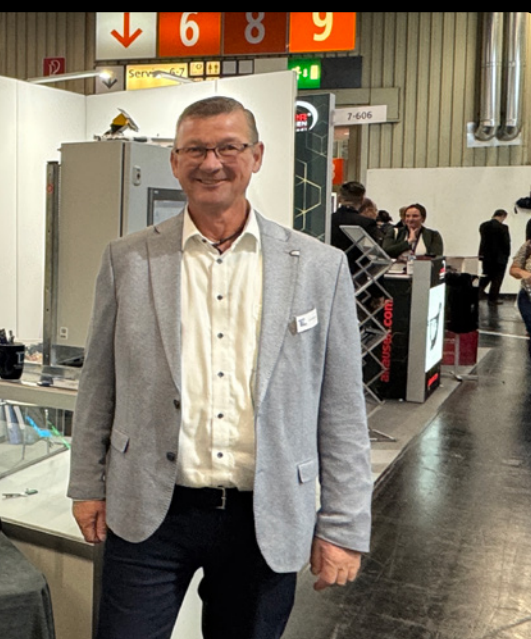
FACHPACK 2025

Geglückte Premiere

Als Gemeinschaftsprojekt der NürnbergMesse und M2N Media ist unser Pavillon „Converting meets Packaging“ im Rahmen der FACHPACK 2025 erstmals erfolgreich über die Bühne gegangen. Insgesamt neun Key Player aus der Converting-Industrie nutzten die Gelegenheit zur Vernetzung mit der Verpackungsindustrie. Wir freuen uns schon jetzt auf die nächste Auflage im Jahr 2027! Mehr zur FACHPACK finden Sie auf den Seiten 40-41.



Bildquelle: Martin Hirschmann
www.fachpack.de



Special – M2N Media GmbH

Mit Ausdauer und Überzeugung – unsere ganz persönliche Zwischenbilanz

Als wir Anfang 2024 mit der M2N Media GmbH an den Start gingen, war uns bewusst, dass eine Neugründung kein Sprint ist. Ein Unternehmen aufzubauen bedeutet, seinen Rhythmus zu finden – wie im Ausdauersport: Konzentriert bleiben, Rückschläge wegstecken, Energie einteilen – und im richtigen Moment davonziehen. Genau diese Haltung hat uns erfolgreich durch die vergangenen zwei Jahre getragen.

„Jüngst haben wir beim Frankfurt Marathon eine Staffel gestellt, die die 42,195 Kilometer in 4:09:50 gemeinsam gefinisht hat“, sagt Martin Hirschmann, Geschäftsführer und Chefredakteur. „Viele Menschen in der Industrie wissen, dass ich passionierter Marathonläufer bin. Für mich spiegelt dieses Erlebnis perfekt wider, wie wir bei M2N arbeiten: gemeinsam, verlässlich und mit einem klaren Ziel.“



V.l.n.r.: Martin Hirschmann, Nina Pirchmoser und Nadine Bauernfeind

Wirtschaftlich solide – Umsatz deutlich gesteigert

Nina Pirchmoser, Geschäftsführerin und Head of Sales, beschreibt es so: „Wir haben uns von Beginn an vorgenommen, wirtschaftlich solide zu laufen – nicht zu schnell, nicht zu langsam, aber stetig nach vorn. Und dieser Ansatz hat sich ausgezahlt. Wir konnten unseren Umsatz 2025 deutlich steigern und stehen heute stabiler denn je im Markt.“

Diese Stabilität kommt nicht von ungefähr. Für die M2N Media GmbH haben wir in diesem Jahr über 20 Reisen zu Messen, Firmenbesuchen und Konferenzen absolviert. Ob ICE Europe, Print4All, Labelexpo Europe,

LOPEC, K 2025 oder Fachkonferenzen wie das MKVS und PLACE – M2N war vor Ort, wo die Innovationskraft der Branche entsteht. Wir sprechen mit Anlagenbauern, Materialherstellern, Forschungsinstituten und Start-ups. Wir berichten dort, wo die Key Player der Converting-Industrie und der gedruckten Elektronik Impulse setzen.

Visuelles Profil geschärft

Damit all diese Eindrücke ihren Weg in Videos, News-Artikel, Posts und Magazin-Features finden, braucht es ein klares visuelles Profil. Nadine Bauernfeind, Geschäftsführerin und Head of Design, fasst es so zusammen: „Wir möchten, dass unsere Inhalte nicht nur informieren, sondern auch die Energie dieser Branche transportieren. Gestaltung ist dafür der entscheidende Taktgeber. Wir haben unser Corporate Design konsequent weiterentwickelt und ein Niveau erreicht, das unserem hohen Anspruch an Qualität und Relevanz gerecht wird.“

Inhaltlich haben wir uns als die Stimme der Converting-Industrie und der gedruckten Elektronik etabliert. Unsere Community wächst, unsere Reichweiten steigen, und immer mehr Unternehmen sehen in M2N den Partner, der Entwicklungen einordnet, Menschen sichtbar macht und Technologie verständlich kommuniziert.

Nah an den Menschen – nah an den Märkten und Maschinen

„Wir wollen die Themen dieser Industrie mit journalistischer Tiefe begleiten – nah an den Menschen,



Die M2N Runners beim Staffelmarchon: Julia Scharr, Tobias Reich, Samantha Maifeld und Martin Hirschmann

nah an den Maschinen, nah an den Märkten. Dass wir heute als feste Größe wahrgenommen werden, ist keine Selbstverständlichkeit, sondern das Ergebnis vieler Gespräche, weiter Wege und einer Leidenschaft für Technikjournalismus“, betont Martin Hirschmann.

Unser Fazit nach diesem Jahr: Der Kurs stimmt. Wir haben unser Tempo gefunden. Und wir wissen, dass die spannendsten Kilometer noch vor uns liegen. Der Aufbau der M2N Media GmbH bleibt ein Marathon – aber genau das macht diese Reise so lohnend.



<https://m2n-converting.com>

Bildquelle: M2N Media

Kampf GmbH

K2025 erlebt Premiere des neuen TitanSlitter SilverLine

Mit einem Doppelschlag startete die Kampf GmbH auf der K 2025 in Düsseldorf: Die Premiere des neu entwickelten TitanSlitter SilverLine und die Vorstellung des weiterentwickelten PrimeSlitter BlackLine mit 12,3 m Arbeitsbreite markierten zwei strategische Meilensteine – für unterschiedliche Anforderungen im Bereich bahnförmiger Materialien, jedoch mit derselben technologischen Exzellenz. PRO Flexconvert war bei der Premiere live vor Ort!



Das Kampf-Team auf der K2025

Pünktlich zum Messeauftakt enthielt das Kampf-Messteam seine neueste Entwicklung: den TitanSlitter SilverLine – eine Schneidmaschine, die gezielt auf die Bedürfnisse einer neuen Kundengruppe zugeschnitten ist.

Anwendungen ab – von Folien über veredelte Papiere bis zu Laminaten. Zwei Ausführungen – Duplex- oder Turret-Aufwicklung, jeweils mit integrierter oder separater Abwicklung – bieten maximale Flexibilität für unterschiedliche Produktionsumgebungen.

Kompakte Bauweise, einfache Bedienung

Die Premiere dieser Maschinenreihe stellt einen wichtigen Schritt zur Erweiterung des Kampf-Portfolios dar. Die Maschinen der TitanSlitter SilverLine Serie überzeugen durch kompakte Bauweise, einfache Bedienung und bewährte Kampf-Qualität – ideal für moderne Converting-Unternehmen, die hohe Produktstandards und Präzision in einem wirtschaftlichen Format suchen.

Mit Verarbeitungsgeschwindigkeiten von bis zu 700 m/min und einer Materialbreite von 1.750 mm deckt die Serie eine breite Palette an

„Mit der TitanSlitter SilverLine Serie erschließen wir gezielt neue Marktsegmente – ohne Kompromisse bei Qualität oder Service einzugehen“, so Barrie Homewood, Head of Sales Flexible Packaging. „Modular erweiterbar und ausgestattet mit Optionen wie Laserpositionierung, automatischer Messerpositionierung oder Randstreifenabsaugung, bieten wir ein hohes Maß an Ausstattung und Anpassungsfähigkeit.“

Hochleistungsverarbeitung von BOPP- und BOPET-Folien

Große Aufmerksamkeit erhielt auch der weiterentwickelte PrimeSlitter BlackLine, der mit bis zu 12,3 m Arbeitsbreite – bereits vorbereitet für 13 m, 1.500 m/min Geschwindigkeit und 40-Tonnen-Abwicklung neue Maßstäbe in der Hochleistungsverarbeitung von BOPP- und BOPET-Folien setzt.

Als Lösungsanbieter präsentierte Kampf auf der Messe zudem neue digitale Services, Automatisierungslösungen sowie die innovative Maschinen-Interaktion EMMI, die ein völlig neues Bediener-Erlebnis ermöglicht.



www.kampf.de

Bildquelle: Martin Hirschmann



Der neue TitanSlitter SilverLine wurde in Düsseldorf feierlich enthüllt

Bäumer GmbH converting machines

„Wir müssen unseren technologischen Vorsprung halten und ausbauen!“

Welche Lehren sind aus den Erfahrungen der vergangenen K 2025 zu ziehen? Alexandra Mönch, Technical Sales Manager bei der Bäumer GmbH, hat sich mit uns zum Interview getroffen – und findet dabei deutliche Worte.



Plastics Europe –
Pressemitteilung

PRO Flexconvert: Frau Mönch, wie haben Sie als Vertreterin eines mittelständischen Anlagenherstellers die K 2025 wahrgenommen?

Alexandra Mönch: Im Vergleich zu früheren Düsseldorf Kunststoffsessen wurden wir diesmal deutlich häufiger von Ausstellern proaktiv eingeladen, ihre Stände zu besuchen. Darunter waren etwa Anbieter von Bahnkantensteuerungen und Walzen. Auffällig war auch die zunehmende Internationalität: Besonders stark vertreten waren US-amerikanische Unternehmen, viele davon mit sehr großen Ständen. Auch aus Asien war eine äußerst breite Präsenz zu verzeichnen. Positiv ist, dass es auf dem Messegelände keine nennenswerten Leerflächen gab – das spricht für eine insgesamt stabile Marktentwicklung.

PRO Flexconvert: Während der Messe veröffentlichte Plastics Europe eine Pressemitteilung, die ein recht düsteres Bild der europäischen Kunststoffindustrie zeichnete. (wir berichteten). Wie sehen Sie die Situation im Maschinenbau – insbesondere im Converting-Bereich?

A. Mönch: Ich finde, dass die Kunststoffherstellung insgesamt häufig verkannt wird. In vielerlei Hinsicht sind ihre Prozesse umweltverträglicher als die meisten annehmen. Die Auflagen zur Folienherstellung sind sehr strikt und werden überwacht. Die Kunststoffindustrie hat in den vergangenen Jahren große Fortschritte gemacht. Viele Hersteller verwenden heute häufig regenerierte Materialien. Für uns als Maschinenbauer – speziell im Bereich Wickler – stellen diese Regenerate zum Teil allerdings hohe Anforderungen an Präzision und Prozesssteuerung dar. Neben den Herstellern von Kunststoffen oder Papieren, achten auch wir stark auf Energieeffizienz, etwa durch den Einsatz leistungsfähiger Motoren, Energierückführungen oder energieoptimierter Heizsysteme, wenn diese benötigt werden. Neben dem Thema Nachhaltigkeit gibt es aber noch eine weitere Herausforderung für den Markt: Viele Hersteller von Kunststoffen und Tapes berichten, dass ihre Kunden zunehmend in Asien einkaufen. Der entscheidende Wettbewerbsfaktor ist dabei der Preis – und hier können asiatische Anbieter oft mit deutlich niedrigeren Angeboten punkten.

PRO Flexconvert: Welche strategischen Konsequenzen können Sie bei Bäumer daraus ziehen? Wie können sich mittelständische Anlagenbauer im Wettbewerb positionieren?

A. Mönch: Ein Schlüssel liegt darin, sich in Punkto Technik und Effizienz klar abzuheben. Wir müssen unseren technologischen Vorsprung



Alexandra Mönch und Martin Birsner von der Bäumer GmbH converting machines

halten und kontinuierlich ausbauen. Lösungen mit hohem Automatisierungsgrad sind sowohl in Europa als auch in den USA gefragt. Außerdem sind auch Technologien gefragt, die noch effizienter mehrere Bereiche abdecken können wie z. B. Wickeln und Ab stapeln in einer Maschine. Der Kapazitätsvorteil ist nicht von der Hand zu weisen. Als Sondermaschinenhersteller fertigen wir kaum „von der Stange“, sondern entwickeln individuelle Lösungen, in denen immer eine Innovation steckt. Unser Wettbewerbsvorteil liegt darin, dass wir ein „Baukasten-Prinzip“ nutzen. Durch die richtige Zusammenstellung der Baukasten-Module ist nicht immer eine völlige Neuentwicklung notwendig.

PRO Flexconvert: Manche Beobachter sagen, dass Unternehmen aus Europa oder den USA ein „schlechtes Gewissen“ hätten, wenn sie in Asien Maschinen kaufen. Gibt es diese Haltung tatsächlich noch?

A. Mönch: Teils, teils. Es gibt durchaus Unternehmen, die bewusst auf europäische Hersteller setzen und das auch offen kommunizieren. Diese Beobachtung bestätigte mir neulich ein spanischer Anlagenbauer, mit dem ich gesprochen habe. Andererseits verfügen viele Käufer inzwischen über ein so hohes technisches Know-how, dass sie bei asiatischen Maschinen mögliche Nachrüstungen selbst durchführen – etwa im Bereich Elektrotechnik, Sicherheit oder CE-Zertifizierung. Manche übernehmen diese Schritte sogar komplett in Eigenregie. Asiatische Hersteller müssen keine Sicherheitsvorkehrungen an den Maschinen anbringen, der Betreiber ist dazu verpflichtet. Die europäischen als auch amerikanischen Hersteller sind nach CE /UL-CSA verpflichtet, entsprechende Sicherheitseinrichtungen vorzunehmen, bevor die Maschine ausgeliefert wird. In diesem Fall hat der Betreiber der Anlage erstens weniger Aufwand, um eine Maschine sicher zu gestalten und erhält zweitens auch die Gewährleistung der Maschinenhersteller, die nach den Maschinenrichtlinien CE und/oder UL-CSA bauen.

PRO Flexconvert: Sprechen wir über Bäumers konkret: Welche Projekte stehen aktuell im Fokus, und was stimmt Sie zuversichtlich?

A. Mönch: Unser Ansatz ist, den Blick auf das gesamte System zu richten: Es geht nicht nur um die Herstellung der Rolle, sondern um die vollständige Prozesskette – von der Veredelung über die Etikettierung bis hin zur Verpackung. Wir haben vor Kurzem ein neues Patent angemeldet, welches ein Maschinenkonzept betrifft, beim dem eine optimale Ausnutzung der Wickelstelle/Wickelwelle die Basis ist. Bislang wurden Wickelwellen lediglich zum Aufwickeln der Materialbahnen genutzt. In unserem Maschinenkonzept MultiFlex wickeln wir nicht nur, sondern ermöglichen mit der Wickelwelle gleichzeitig ein Fertigrollenhandling.

Dieses Handling umfasst das Stapeln der noch soeben auf dieser Wickelwelle gewickelten Fertigrolle, entweder Eye to Sky – Hochkantstapelung auf z.B. einer Palette, oder auch liegend. Aber auch zur Bereitstellung weiterer Arbeitsschritte kann diese Wickelmaschine genutzt werden, z.B. Banderolieren oder zum Zuführen an eine Abstechmaschine, u.v.m. Es handelt sich auch um nur eine Steuerungswelt ohne Schnittstellen zu Roboteranwendungen oder Verpackungsmaschinen, somit ist der MultiFlex ein All-in-One Konzept. Dadurch entfällt die manuelle Handhabung durch den Bediener. Das ist genau die Art von Automatisierung, über die wir gesprochen haben – ein weiterer Schritt hin zu maximaler Effizienz und Prozessintegration. Damit positionieren wir uns weiterhin als technischer Lösungsanbieter, der seinen Kunden ganzheitliche Maschinenkonzepte mit hohem Innovationsgrad bietet.



www.baeumer-converting-machines.de

Bildquelle: Martin Hirschmann

ahauser®
GUMMIWALZEN
Den Schritt voraus!

Inspiration Luftnummer.

**Mit Tempo und Hochdruck
gemeinsam an Lösungen arbeiten.**

ahauser.com
Ahauser Gummiwalzen Lammers GmbH & Co. KG
Heisenbergstraße 8 • 48683 Ahaus



Rüdiger Uhlitz,
Maja Supe-Dienes und
Martin Geveke

DIENES Gruppe

Nachfolge erfolgreich geregelt

Nach fast fünf Jahrzehnten im Unternehmen tritt Dipl.-Ing. Rudolf Supe-Dienes, Geschäftsführender Gesellschafter in dritter Generation, zum Ende des Jahres in den Ruhestand. Mit seinem Erfindergeist, seiner technischen Expertise und unternehmerischen Weitsicht hat er die DIENES Gruppe entscheidend geprägt und die Unternehmensgruppe zu einem international führenden Anbieter in der industriellen Schneid- und Ventiltechnik mit weiterentwickelt.

Rudolf Supe-Dienes begann seine berufliche Laufbahn bereits im Alter von 16 Jahren mit einer Ausbildung zum Werkzeugmacher. Früh arbeitete er eng an der Seite seines Vaters, später führte er gemeinsam mit seinem Bruder Bernd Supe-Dienes (†25.09.2021) das Familienunternehmen. Gemeinsam erweiterten sie das Produktportfolio, erschlossen internationale Märkte und steuerten DIENES mit Weitsicht – stets mit der familiären Nachfolge im Sinn.

Generationswechsel frühzeitig eingeleitet

Der Generationswechsel wurde von den Brüdern frühzeitig und vorausschauend eingeleitet – sie haben so sichergestellt, dass DIENES auch künftig als Familienunternehmen geführt und konsequent mit Weitsicht

und Familiensinn weiterentwickelt wird. Rudolfs Sohn Julian Supe-Dienes ist 2021 als Vertriebsleiter ins Unternehmen eingestiegen und 2 Jahre später freute sich die Gruppe, ihn als zusätzliches Familienmitglied in der Geschäftsführung begrüßen zu dürfen. Seine Schwester Maja Supe-Dienes ist 2023 zunächst als Projektleiterin im Bereich der Firmenentwicklung gestartet und ist heute Teil der Geschäftsleitung der Messerfabrik Neuenkamp, eine 100 %-Tochter der DIENES Gruppe.

Gemeinsam haben die Geschwister mit ihrem Vater, und anfangs mit ihrem Onkel (†25.09.2021), in den vergangenen Jahren die Weichen für die Zukunft gestellt – ein Fundament, auf dem sie nun weiter aufbauen wollen. Beide Geschwister freuen sich, in die großen Fußstapfen der vorherigen Generationen zu treten und gemeinsam mit ihrem

internationalen Team die Zukunft des Unternehmens aktiv zu gestalten. Sie vertrauen auf das umfassende Know-how, den Einsatz und die Expertise der Mitarbeitenden und treiben gleichzeitig wichtige Veränderungen voran: In wirtschaftlich herausfordernden Zeiten forcieren sie mit Weitsicht die Weiterentwicklung der Standorte, investieren in moderne Maschinen und richten personelle Strukturen neu aus – Maßnahmen, die bereits heute spürbar positive Wirkung zeigen.

Marktführer bei Messern und Schneidsystemen

Die DIENES Gruppe ist marktführender Anbieter in den Bereichen Messer, Messerhalter und Schneidsysteme für industrielle Anwendung und kann auf eine 112-jährige Firmengeschichte

100 Jahre Messerfabrik Neuenkamp

2025 ist für die Messerfabrik Neuenkamp ein ganz besonderes Jahr: Sie feiert ihr 100-jähriges Bestehen und stellt ihre Geschäftsleitung für die Zukunft neu auf. Hinter dem Unternehmen liegt ein Jahrhundert, in dem man gemeinsam mit Mitarbeitern, Partnern und Kunden gewachsen ist. Aus einem kleinen Remscheider Unternehmen wurde ein weltweit führender Hersteller von Präzisionswerkzeugen für die Metallindustrie. Gegründet im Jahr 1925 in Remscheid, stand der Name Neuenkamp von Anfang an für Qualität und Präzision. 1976 wurde Neuenkamp Teil der familiengeführten DIENES Gruppe. Anfang 2019 ist man in einen Neubau mit rund 4.000m² und modernsten Produktionshallen in Hückeswagen gezogen. Beides wichtige Schritte, die neue Möglichkeiten eröffnet haben und die Position am Markt weiter stärken.

Die Geschäftsleitung umfasst ab sofort zwei neue Mitglieder. Gemeinsam mit Rüdiger Uhlitz, der seit 30 Jahren bei Neuenkamp und davon 22 Jahre in der Geschäftsleitung tätig ist, werden Martin Geveke und Maja Supe-Dienes die Zukunft des Unternehmens aktiv gestalten.

Martin Geveke kommt als technischer Leiter mit über 20 Jahren Erfahrung in leitenden Funktionen. Er ist bekannt für seinen praxisnahen und lösungsorientierten Führungsstil sowie seine technische Expertise. Er übernimmt unter anderem die Aufgaben von Sebastian Dörmbach, der das Unternehmen verlassen hat und kein Mitglied der Geschäftsleitung mehr ist.

Außerdem begrüßt das Unternehmen erstmalig in der Neuenkamp Geschichte ein Mitglied der Gründerfamilie Dienes. Maja Supe-Dienes übernimmt die kaufmännische Leitung der Messerfabrik. Nach ihrem Masterabschluss in Management an der ESMT Berlin arbeitete sie zunächst bei einer führenden Unternehmensberatung und ist seit 2023 Teil der DIENES Gruppe. Gemeinsam mit ihrem Bruder Julian soll sie in vierter Generation die Gruppe auch künftig als Familienunternehmen konsequent mit Weitsicht und Familiensinn weiterführen.

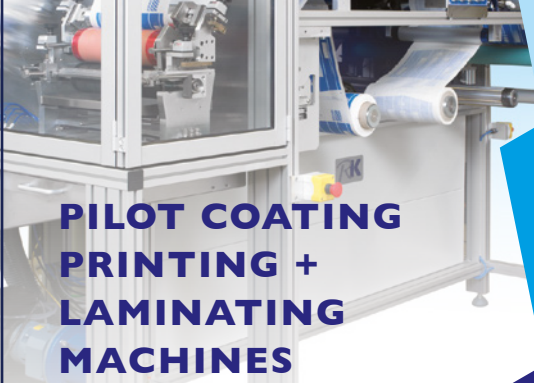
zurückblicken. Heute beschäftigt DIENES an neun Standorten rund 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Rund 100 nationale und internationale Patente setzen bis heute weltweit Standards im Bereich Schneiden in den verschiedensten Branchen. Dafür werden sie regelmäßig im Lexikon der Weltmarktführer aufgenommen und vom F.A.Z.-Institut als „Deutschlands Innovationsführer“ ausgezeichnet.



*Rudolf Supe-Dienes (Mitte)
mit Maja Supe-Dienes und
Julian Supe-Dienes*




 REPEATABLE
SAMPLES




 RESEARCH +
DEVELOPMENT

PILOT COATING PRINTING + LAMINATING MACHINES

With the ability to print, coat and laminate all types of flexible webs applying various coatings by multiple application processes, the VCML is ideal for research + development, quality control, and small scale production for low volume of a specialised product. Various options available include slot die, rotary screen, gravure, flexo, hot air drying, with the ability to add flash sintering and plasma treaters.

RK PRINTCOAT INSTRUMENTS LTD
 sales@rkprint.com +44 (0)1763 852187

THE FIRST NAME IN SAMPLE
PREPARATION EQUIPMENT




 QUALITY
CONTROL

www.rkprint.com


 GLOBAL
SUPPORT



www.dienes.de

Bildquelle: DIENES Gruppe

Somatec Sondermaschinen GmbH

Aufbruchstimmung in Hameln

Beim Besuch der Somatec Sondermaschinen GmbH in Hameln sprachen wir mit Geschäftsführer Thorsten Kuhlmann über ein ereignisreiches Jahr, über die Integration neuer Geschäftsbereiche – und über ein deutlich erweitertes Produktportfolio.

Video-Interview mit
Thorsten Kuhlmann

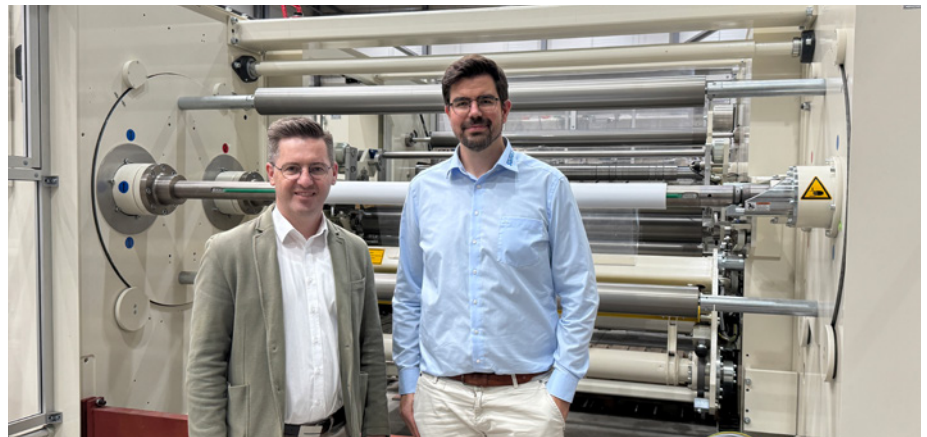


PRO Flexconvert: Herr Kuhlmann, wie dürfen wir uns die vergangenen Monate bei Somatec vorstellen? Was waren Ihre Schwerpunkte?

Thorsten Kuhlmann: Wir befinden uns in einer sehr bewegten Phase – und haben deshalb unseren Fokus klar auf den Vertrieb gelegt. Wir haben neue Kolleginnen und Kollegen eingestellt, zusätzliche Vertretungen aufgebaut, unter anderem in der Türkei und in Skandinavien, und unser Telefonmarketing ausgebaut. Kurz gesagt: Wir sind vom eher passiven, bestandskundengetriebenen Vertrieb zu einem aktiven, strukturierten Vertrieb gewechselt. Das hat uns in den vergangenen zwölf Monaten stark beschäftigt – und es hat sich gelohnt. Mit Rolf Schlüter konnten wir zudem einen weiteren Vertriebsexperten für den Neumaschinenbereich gewinnen.

PRO Flexconvert: Kommen wir zur Übernahme des Kampf-LSF-Portfolios. Was hat Somatec zu diesem Schritt bewegt?

T. Kuhlmann: Die Firma Kampf hat entschieden, LSF zu schließen – obwohl LSF ein technisch starkes Portfolio im Bereich Sondermaschinen und Batterieanwendungen hatte. Da die Produkte nicht identisch, aber sehr komplementär zu unseren eigenen waren, entstand für uns eine ideale Gelegenheit. Wir konnten das Portfolio, das Ersatzteilgeschäft und die gewachsene Kundenbasis übernehmen. Vor allem



Arthur Holzmann (links) und Thorsten Kuhlmann vor einer Somatec-Maschine

erweitern wir unsere Marktpräsenz: LSF war stark in Europa, während Somatec traditionell viel in Asien unterwegs war. Mit der Übernahme gewinnen wir zusätzliche Kundensegmente und können ein attraktives Servicenetz aufbauen. Einige LSF-Konzepte – etwa der Achslos-Wickler – sind technologisch hervorragend und verdienen es, weitergeführt zu werden.

PRO Flexconvert: Passt ein Portfolio wie das von LSF womöglich besser zu einer Unternehmensgröße wie Somatec?

T. Kuhlmann: In vielen Fällen ja. Manche Kunden wünschen sich Flexibilität auch während des Projekts – etwa bei Sonderwünschen, Anpassungen oder ungewöhnlichen Prozessanforderungen. Als agiles Unternehmen können wir darauf direkter reagieren. LSF hatte traditionell viele Sonderlösungen im Programm; das passt sehr gut zu unserer Kultur.

Gerade im Servicebereich liegen große Chancen: LSF-Maschinen stehen bei renommierten Klebebandherstellern, viele davon mit komplexen Sonderkonzepten. Dieses Know-how wollen wir weiterführen.

PRO Flexconvert: Anfang des Jahres haben Sie die Messerhalter-Sparte von Engel übernommen. Lässt sich schon eine Zwischenbilanz ziehen?

T. Kuhlmann: Ja, und zwar eine positive. Die Umsätze stimmen, der Kaufpreis ist bereits amortisiert. Die Integration in unsere Konstruktion und in unser ERP-System ist allerdings anspruchsvoll – wir übertragen das komplette Portfolio in unsere eigene Systemwelt. Wir haben das Sortiment zugleich gestrafft und klar strukturiert: Serienhalter auf der einen Seite, Sonderhalter auf der anderen. Ziel ist immer eine Kombination aus attraktivem Preis, guter Lieferzeit und – bei Sonderlösungen – individueller Beratung.

PRO Flexconvert: Ist es nicht ungewöhnlich, dass Messerhalter und Wickler aus einem Haus kommen? Welche Vorteile hat das?

T. Kuhlmann: Das ist tatsächlich ein Alleinstellungsmerkmal. Wir setzen die Halter ja selbst ein. Erst kürzlich haben wir für einen Folienhersteller ein komplexes Messersystem mit Engel-Haltern in ein Schneid- und Wickelprojekt integriert. Dabei sieht man sehr deutlich, wie gut das Zusammenspiel funktioniert – etwa wenn Messerpositionen und Wicklersteuerung direkt miteinander verknüpft sind. Zusätzlich bieten wir inzwischen auch Schneidversuche an: Ein Mitarbeiter hat hierzu seine Bachelorarbeit bei uns geschrieben und eine entsprechende Testeinrichtung konstruiert. Kunden können uns Muster (ca. 1 × 1 m) schicken, und wir testen verschiedene Halter, beheizt/ unbeheizt, Scher- oder Quetschschnitt. So bekommt der Kunde eine klare Empfehlung für sein optimales Schneidkonzept.

PRO Flexconvert: Sie wollen 2026 stärker auf Neukunden zugehen?

T. Kuhlmann: Ja, definitiv. Das Messerhaltergeschäft werden wir offensiv ausbauen. Viele Neukunden suchen kombinierte Lösungen – und hier profitieren wir vom Know-how der Engel-Konstruktionen. Der Vorteil ist: Ein Messerhalter ist ein hochkomplexes Bauteil. Die Rückgratkonstruktion, Bohrbilder, Oberflächen, Luftführung – all das ist über Jahre perfektioniert worden. Dieses Fachwissen war mit der Übernahme sofort verfügbar. Mit unserer eigenen Konstruktion optimieren wir das System weiter, machen es flexibler und attraktiver – technisch und preislich.

PRO Flexconvert: Ein weiteres aktuelles Thema ist Ihre Wickelanlage für TPO-Dachbahnen. Was macht dieses Projekt besonders?

T. Kuhlmann: Die Besonderheit liegt in der Kombination aus großer Bahnbreite (nahezu 4 m) und extrem kurzen

Zykluszeiten – unter einer Minute. Der Kombiwickler ermöglicht es, inline fertige Kurzrollen zu produzieren, vollständig zu verkleben und zu verpacken. Gleichzeitig bleibt die Produktionssicherheit erhalten: Bei einer Störung können wir jederzeit auf die Großrollenposition überfahren, ohne die Bahn durchtrennen zu müssen. Das ist für den Kunden ein echter Mehrwert.

PRO Flexconvert: Wenn man all diese Schritte zusammenfasst – Somatec wächst und erweitert das Portfolio deutlich. Wie fällt Ihr Ausblick aus?

T. Kuhlmann: Wir gehen gestärkt in die kommenden Monate. Mit dem erweiterten Produktportfolio sehen wir uns sehr gut aufgestellt. Natürlich sind die politischen Rahmenbedingungen herausfordernd – Zölle, Handelskonflikte mit China, der Krieg in der Ukraine. Das belastet die Investitionsbereitschaft vieler Kunden. Wir wünschen uns daher klare Signale zur Stärkung des Standorts Deutschland. Gleichzeitig verlagert sich unser Fokus stärker nach Europa. Der asiatische Markt bleibt wichtig, aber er wird nicht mehr die Dimension haben wie früher. In den USA und Kanada sehen wir dagegen wieder interessante Perspektiven, falls sich die Zollthematik beruhigt.

PRO Flexconvert: Wie haben Sie sich intern organisiert, um die neuen Bereiche effizient abzudecken?

T. Kuhlmann: Wir haben die Verantwortlichkeiten klar verteilt:

- » Rolf Schlüter und ich führen gemeinsam das Neumaschinengeschäft.
- » Arthur Holzmann übernimmt komplett den Bereich Engel und entwickelt diesen weiter.
- » Mein Bruder, Hauke Kuhlmann, verantwortet Service und Ersatzteile.

Mit dieser internen Struktur können wir sehr gezielt auf Marktanforderungen reagieren.



www.somatec-hameln.de
Bildquelle: Martin Hirschmann



Antihafend

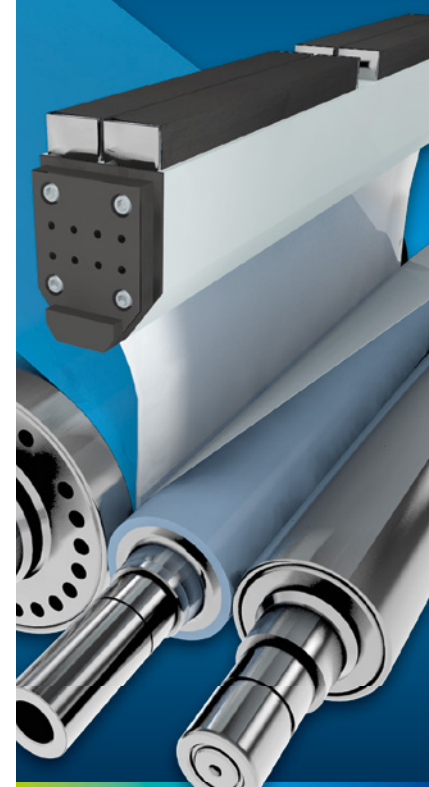


Wartungsarm



Wärmeleitfähig

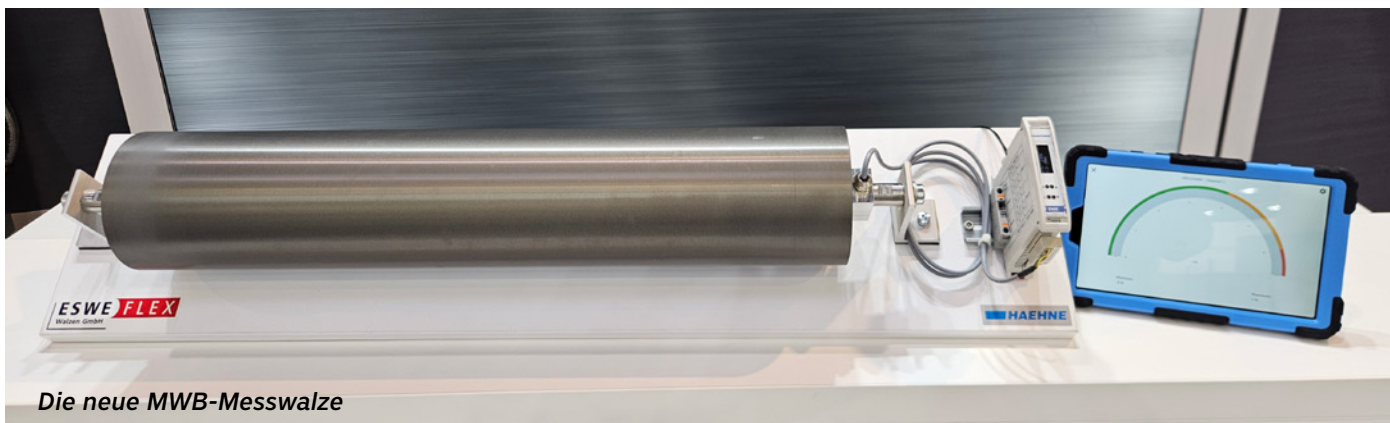
WEROSIL-TTC
Walzenbezug für NIP-Walzen



Ist es möglich, Schmelzreste von der Walzenoberfläche zu entfernen ohne sie zu beschädigen?



JA, aufgrund der hervorragenden Antihafteigenschaft. Die Reinigung erfolgt ohne Rückstände.



ESWE-FLEX Walzen GmbH & HAEHNE Elektronische Messgeräte GmbH

„Kooperation ist heute kein Nice-to-have, sondern ein Muss!“

Mit einer gemeinsam entwickelten Lösung für integrierte Bahnzugmessung traten ESWE-FLEX und HAEHNE erstmals auf der K 2025 als Team auf. Was als logische Ergänzung zweier Kompetenzen begann, hat sich zu einer Partnerschaft entwickelt, die sowohl Maschinenbauer als auch Endanwender direkt entlasten soll. Wir sprachen mit Thomas Ziegler, Sales Manager bei ESWE-FLEX, und Guido Herper, Head of Sales and Business Development bei HAEHNE, über die Entstehung dieser Zusammenarbeit, über ihr neues Produkt – die MWB-Messwalze – und über ihre Sicht auf die Lage der Branche.

PRO Flexconvert: Herr Herper, Herr Ziegler – wie kam es überhaupt zur Kooperation zwischen ESWE-FLEX und HAEHNE?

Guido Herper: Im Begriff Bahnzug-Messwalze steckt im Grunde die gesamte Logik der Zusammenarbeit: Eine Walze, die misst. Und eine Messung, die eine Walze braucht. Auf der einen Seite steht unsere Kompetenz in der Bahnzugmessung, auf der anderen die Walzentechnik von ESWE-FLEX. Der Walzenkörper, die Beschichtung, die mechanische Ausführung – all das ist in der Praxis enorm nah am Prozess und erfordert echte Expertise. Da Maschinenbauer zunehmend integrierte Baugruppen wünschen und weniger einzelne Komponenten, war schnell klar: Eine gemeinsame Lösung schafft für sie echten Mehrwert.

Thomas Ziegler: Für uns ist die Kooperation ebenfalls eine logische Ergänzung. Unsere Kunden möchten komplette, funktionierende Systeme aus einer Hand beziehen, ohne zusätzliche Schnittstellen. Durch die Zusammenarbeit mit HAEHNE können wir genau das leisten. Der persönliche Draht hat außerdem sofort gepasst, was in solchen Projekten enorm hilft.

PRO Flexconvert: Kern Ihrer Zusammenarbeit ist die neue MWB-Messwalze. Was zeichnet dieses Produkt aus?

G. Herper: Die MWB ist ein integriertes Messwalzenkonzept in Baukastenform. Je nach Bahnbreite wird der Walzenkörper ausgelegt, und wir staten ihn mit zwei innenliegenden

Kraftmesszapfen aus. Beide Seiten werden über eine Achse verbunden. Das ergibt eine extrem kompakte Einheit, die sich über zwei Schrauben direkt in den Maschinenständer integrieren lässt. Die Messung kann als Mittelwert erfolgen oder getrennt nach linker und rechter Seite – wichtig, wenn beispielsweise lose Bahnenden oder asymmetrische Zugverteilungen auftreten.

T. Ziegler: Wir sprechen damit zwei Gruppen an: Maschinenbauer, die ihre Anlagen vereinfachen und Bauteile reduzieren wollen, und Endanwender, die bei Upgrades oder Retrofits nach robusten, flexiblen Lösungen suchen. Die MWB kann an vielen Leitwalzenpositionen direkt eingesetzt werden – ohne zusätzliche Messlager außen am Maschinenrahmen. Das ist ein echter Vorteil, gerade im rauen Betrieb.

PRO Flexconvert: Auf der K 2025 hatten Sie Ihren ersten gemeinsamen Messeauftritt. Wie waren die Reaktionen?

T. Ziegler: Sehr positiv. Viele Besucher kannten uns separat, aber nicht als Team. Jetzt konnten sie direkt erleben, wie sich Walzenbau und Messtechnik ergänzen. Unser Stand war offen, einladend – und wir konnten uns die Kontakte gegenseitig

zuspielen. Für die Kunden wurde vieles einfacher, weil sie Antworten zu Walze und Messung an einem Ort bekamen.

G. Herper: Beide Marken sind seit Jahrzehnten im Markt präsent. Viele Kunden nutzen bereits Walzen von ESWE-FLEX und Messsysteme von HAEHNE. Für sie war die Kooperation eine nachvollziehbare Weiterentwicklung. Das Feedback war sehr ermutigend – besonders die Aussage, dass wir mit der MWB eine echte Marktlücke schließen.

PRO Flexconvert: Wie ordnen Sie die Marktlage ein – sowohl auf der K als auch insgesamt?

G. Herper: Wir sehen eine sehr unterschiedliche Entwicklung in Europa. Bereiche wie Automobil oder Batteriezellfertigung stehen unter Druck, und das spüren unsere Kunden. Gleichzeitig gibt es viele Segmente, in denen weiterhin stark investiert wird – etwa in die Verarbeitung laufender Bahnen oder bei Retrofit-Projekten. Dort sehen wir keine Krise. Seit 2010 ging es viele Jahre bergauf. Jetzt zeigen sich zyklische Verschiebungen, aber wir selbst spüren die Krise nicht im eigenen Auftragseingang.

T. Ziegler: Das deckt sich mit unserer Wahrnehmung. Die Stimmung auf der K war deutlich besser als erwartet. Natürlich hören wir aus einzelnen Nischen auch kritische Stimmen. Aber insgesamt ist unsere Auftragslage stabil, eher positiv. Die breite Aufstellung unserer Kundensegmente hilft dabei.



PRO Flexconvert: Werden wir ESWE-FLEX und HAEHNE künftig häufiger gemeinsam sehen?

T. Ziegler: Ich hoffe sehr. Die Zusammenarbeit funktioniert fachlich und menschlich ausgezeichnet. Die Synergien sind für beide Seiten spürbar – und für die Kunden erst recht.

G. Herper: Ja, absolut. Wir sind in einer Phase, in der Kooperationen notwendig sind, um den Markt effizient zu bedienen. Unternehmerische Unabhängigkeit bleibt wichtig, aber Synergien bringen Geschwindigkeit, technische Tiefe und Nähe zum Kunden. Unsere Partnerschaft zeigt genau das – wir haben eine sehr charmante Verbindung mit beiden Unternehmen gefunden!



.....
www.haehne.de | www.eswe-flex.de

Bildquelle: HAEHNE/ESWE-FLEX

CONVERTING EVERY PRODUCTION NEED INTO EFFICIENCY

- Solution Coating
- Extrusion Coating
- Electrode Coating
- Printing

COMAS
a coesia company

SAM
SOLUTIONS START WITH SAM

QR code: sam-eu.com

AST Beschichtungstechnik GmbH

Fortschritt durch Investitionen und mehr Nachhaltigkeit

Während unseres Vor-Ort-Besuchs in Rot am See führte uns Geschäftsführer Alexander Kleinert durch die Produktion der AST Beschichtungstechnik GmbH. Im Gespräch berichtet er über ein herausforderndes, aber erfolgreiches Jahr 2025, über neue Technologien und seine Sicht auf die Branche.

PRO Flexconvert: Herr Kleinert, Sie haben uns gerade durch die Fertigung geführt. Wie ist das Jahr 2025 für AST gelaufen – und wo stehen Sie aktuell?

Alexander Kleinert: 2025 war ein interessantes und sehr aufschlussreiches Jahr. Wir hatten viele Anforderungen zu bewältigen, aber wir haben sie gemeistert. Insgesamt sind wir gut durch dieses Jahr gekommen und konnten unsere Position behaupten.

PRO Flexconvert: Welche Schwerpunkte haben Ihre Kundenanfragen geprägt? Wohin ist die Produktion gelaufen?

A. Kleinert: Durch die wirtschaftliche Lage ist der Markt insgesamt kleiner geworden. Qualität, Lieferzeit und Preis stehen deshalb deutlich höher im Ranking als früher. Genau an diesen Punkten haben wir angesetzt: effektiver arbeiten, Prozesse optimieren, noch näher an den Kundenanforderungen sein. Das war der Schwerpunkt 2025.



Alexander Kleinert (links) im Interview mit Martin Hirschmann

Freuen Sie sich auf unser Video vom Firmenbesuch bei AST in Rot am See!

Demnächst unter



PRO Flexconvert: Was braucht ein mittelständischer Walzenhersteller in Deutschland 2025, um erfolgreich zu sein? Und was wünschen Sie sich von der Politik?

A. Kleinert: Von der Politik wünsche ich mir, dass sie den Mittelstand stärker in den Blick nimmt. In unserer Branche ist das A und O aber nach wie vor das Netzwerk – die enge Bindung zwischen Kunden und Lieferanten. Für uns bedeutet das: wieder mehr Zeit bei den Kunden verbringen, zuhören, Anforderungen aufnehmen. Diese Nähe ist heute wichtiger denn je.

PRO Flexconvert: In Ihrer Produktion haben Sie in neue Maschinenteknik investiert. Was war der Hintergrund?

A. Kleinert: Es gibt ein Motto, das ich mir gerne zum Vorbild nehme: „Kein Fortschritt ist gleich Stillstand.“ Wir haben deshalb eine neue CNC-Schleifmaschine in Betrieb genommen, auf die wir sehr stolz sind. Für uns ist das ein wichtiger Meilenstein hinsichtlich Effizienz und nachhaltiger Fertigung.

PRO Flexconvert: Nachhaltigkeit ist auch für Walzenhersteller ein Thema. Was tut AST konkret?

A. Kleinert: Zum einen produzieren wir mit unserer Photovoltaikanlage einen Teil des Stroms selbst. Zum anderen investieren wir in effiziente Maschinen, um Energie und Kosten zu sparen. Jede optimierte Anlage hilft uns, den Ressourceneinsatz zu reduzieren.

PRO Flexconvert: Was sind Ihre Ziele für das kommende Jahr?

A. Kleinert: 2026 wird es Veränderungen bei den Materialien geben. Manche Stoffe sind am Markt nicht mehr verfügbar. Wir arbeiten intensiv daran, Alternativen zu entwickeln, um unseren

(rechts) Die neue CNC-Schleifmaschine bei AST; (unten) Walzen aus dem AST-Portfolio gehen an weltbekannte Unternehmen – und müssen höchste Anforderungen in der Qualitätssicherung erfüllen



Kunden weiterhin die gewohnte Qualität liefern zu können. Forschung und Experimentieren stehen gerade sehr stark im Fokus.

PRO Flexconvert: Sie sind viel unterwegs und kennen das Netzwerk der Converting-Industrie sehr gut. Was beobachten Sie aktuell?

A. Kleinert: Der Markt rückt enger zusammen. Viele Unternehmen lagern ins Ausland aus – da wäre ein klareres

Bekenntnis zu „Made in Germany“ wünschenswert. Gleichzeitig sehe ich aber, dass die Zusammenarbeit innerhalb der Branche wieder stärker wird. Das ist positiv.

PRO Flexconvert: Sie waren auch auf der K 2025 unterwegs. Wie haben Sie die Messe erlebt?

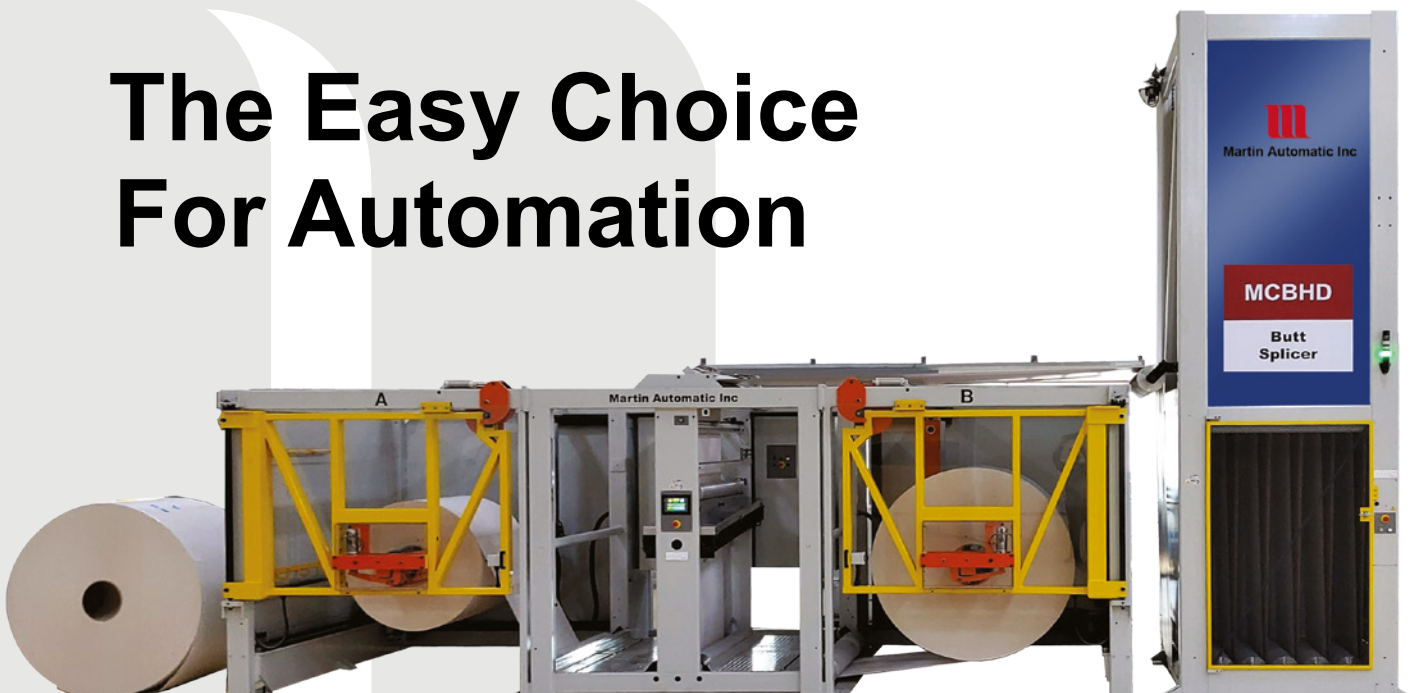
A. Kleinert: Sehr positiv. Man hat gemerkt, wie viel Mühe die Aussteller investiert haben, um ihren Bereich wieder nach vorne zu bringen. Die Erwartungen an die K waren hoch, und aus meiner Sicht wurden sie erfüllt: gute Gespräche, gute Kontakte, guter Austausch. Ob sich das auch zahlenseitig abbildet, werden die nächsten Quartale zeigen – aber mein Eindruck war insgesamt sehr gut.



www.thermcoat.de

Bildquelle: Martin Hirschmann

The Easy Choice For Automation



Easy to Use
Easy to Understand
Easy to Maintain
Easy to Integrate

HIGH PERFORMANCE NON-STOP UNWINDS,
REWINDS AND TENSION CONTROL SYSTEMS

...Easy to Own



Martin Automatic

www.martinautomatic.com
europe@martinauto.com

August Dreckshage GmbH & Co. KG

Globaler Blick, lokale Wurzeln

Während unseres Besuchs bei der August Dreckshage GmbH & Co. KG in Bielefeld sprachen wir mit Geschäftsführer Christian Steffen und Sebastian Sewöster, Business Unit Director Technical Rollers. Im Mittelpunkt standen die Entwicklung des Unternehmens, das rasant wachsende Breitstreckwalzen-Geschäft sowie seine strategische Positionierung in unruhigen Zeiten.

PRO Flexconvert: Herr Steffen, Dreckshage blickt auf eine über 100-jährige Geschichte zurück. Was macht die DNA des Unternehmens aus?

Christian Steffen: Begonnen hat alles mit dem Stahlhandel – und dieser Ursprung prägt uns bis heute. Im Laufe der Jahrzehnte kamen weitere Geschäftsfelder hinzu, immer aus dem Bedarf des Marktes heraus. Ein Beispiel ist die Lineartechnik, die zunächst als reines Handelsprodukt startete, aber schnell einbaufertige Leistungen erforderte. Daraus entstand das, was uns heute ausmacht: vom reinen Handelsunternehmen wurden wir Schritt für Schritt zu einem florierenden Handels- und Fertigungsunternehmen, das dem Maschinenbau ein breites Portfolio aus einer Hand bietet.

PRO Flexconvert: Ihr Claim lautet „Das Paradies für Maschinenbauer“. Was steckt dahinter?

C. Steffen: Unser Ziel ist, möglichst viele einbaufertige Produkte aus einer Hand anzubieten – technische Walzen, Kunststoffe nach Zeichnung, Linearkomponenten oder auch Halbzeuge aus dem Stahlhandel. Idealerweise erhält ein Maschinenbauer von uns eine komplette Lösung in einer Lieferung, und das mit kurzen Reaktionszeiten. In einigen Bereichen, wie beim Stahlhandel, sind wir regional verankert, aber gerade die Walzentechnik ist heute ein globales Geschäft.

PRO Flexconvert: Herr Sewöster, Ihre Breitstreckwalze ist für Ihr Unternehmen ein Wachstumstreiber. Was macht sie so erfolgreich?

Sebastian Sewöster: Wir haben die EcoStretchRoll vor sieben Jahren eingeführt und sie konsequent weiterentwickelt. Ihre große Stärke liegt darin, dass sie extrem dünne und empfindliche Materialien schonend und markierungsfrei streckt, ohne zusätzliche Antriebe oder komplexe Einstellungen. Das macht sie weltweit interessant – für Folienhersteller, Nonwovens, Tapes oder den Energiesektor. Heute arbeiten wir mit rund 20 internationalen Handelspartnern zusammen, die ihre Märkte direkt betreuen. Zudem ist die spezielle Gummierung patentiert und exklusiv bei uns verfügbar.

PRO Flexconvert: Welche technischen Trends treiben die Nachfrage bei Ihnen im Unternehmen?

S. Sewöster: Materialeinsparung ist ein globales Thema. Die Substrate werden dünner, die Prozesse sensibler und gleichzeitig müssen Oberflächen fehlerfrei bleiben. Unsere Walzen funktionieren bei 30 µm genauso wie bei 4 µm – spurlos. Das ist ein klarer Vorteil, etwa für Batterieanwendungen oder Präzisionsfolien.



Video-Interview mit Sebastian Sewöster



PRO Flexconvert: Herr Steffen, die aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind schwierig. Wie gehen Sie damit um?

C. Steffen: Natürlich beeinflussen politische Unsicherheiten, Handelskonflikte und Krisenherde unsere Märkte. Aber unsere Struktur hilft uns enorm: Wir sind breit aufgestellt und im Sondermaschinenbau nicht im reinen Preiswettbewerb, sondern im Lösungswettbewerb unterwegs. Und gerade das Walzengeschäft ist global gefragt. Viele Märkte – etwa in Asien oder Teilen Südamerikas – wachsen stärker als Europa. Wir setzen auf Internationalisierung, nicht als Reaktion, sondern als langfristigen Kurs.

PRO Flexconvert: Wir befinden uns hier im Standort Leopoldshöhe – nicht weit vom eigentlichen Stammsitz in Bielefeld. Wie würden Sie Ihre Standortstrategie charakterisieren?

C. Steffen: Unsere Hauptstandorte hier im Raum Bielefeld wurden seit 2012 kontinuierlich erweitert. Zudem haben wir in den USA gemeinsam mit einem langjährigen Partner eine Montage aufgebaut, um den Markt schneller bedienen zu können. Amerikanische Kunden benötigen kurzfristige Lösungen – mit lokalen Kapazitäten können wir das gewährleisten.

PRO Flexconvert: Wie genau sieht dieses Engagement in den USA aus?

S. Sewöster: Die Basis der Breitstreckwalze fertigen wir weiterhin in Bielefeld. Aber unser Partner hält vor Ort alle

notwendigen Komponenten vor und montiert die Walzen eigenständig. Das ermöglicht extrem kurze Lieferzeiten – ein entscheidender Wettbewerbsvorteil in Nordamerika.

PRO Flexconvert: Herr Steffen, zum Abschluss: Wie fällt Ihr Ausblick aus?

C. Steffen: Wir gehen optimistisch in die kommenden Monate. Natürlich gibt es externe Faktoren, die wir nicht beeinflussen können. Aber unsere Ausrichtung – breite Kompetenz, starke Nischen, internationale Präsenz – ist eine solide Basis für weiteres Wachstum. Und unabhängig von politischen Turbulenzen werden unsere Lösungen weltweit gebraucht.



www.dreckshage-walzen.de

Bildquelle: Martin Hirschmann

Walzenprodukte von Dreckshage – im Vordergrund mit dabei: die erfolgreiche EcoStretchRoll



IHR SPEZIALIST FÜR DAS SICHERE RETROFIT



- ✓ **Anlagenverfügbarkeit steigern**
durch gezielte Modernisierung
- ✓ **Produktionsleistung erhöhen**
optimierte Prozesse & wenig Stillstand
- ✓ **Intuitive Bedienung möglich**
moderne Steuerungs- und UI-Konzepte
- ✓ **Produktqualität erhöhen**
präzisere Ergebnisse
- ✓ **Mehr funktionale Sicherheit**
aktuelle Normen & Richtlinien
- ✓ **Vernetzung & Fernwartung**
schnelle Hilfe 24/7

lebbing
Jagenberg Group



Automatisierung



Antriebstechnik



CE-Safety



Lebbing automation & drives GmbH
Konrad-Zuse-Straße 16
46397 Bocholt
Deutschland



info@lebbing.com



+49 (0) 28 71 2412 100



+49 (0) 28 71 2412 0

INOMETA

Innovationspartner – weit über Walzen hinaus

Die stetig wachsenden Anforderungen des Batteriemarktes sowie die komplexen Prozesse des Folientransports erfordern Maschinenelemente, die Präzision, Geschwindigkeit und Effizienz neu definieren. Insbesondere bei der Verarbeitung hochsensibler und dünnster Substrate wie Elektrodenfolien oder Separatorfilme sind Komponenten gefragt, die geringste Anlaufmomente und kleinste Massenträgheit aufweisen, um Bahnspannungsspitzen und Materialschäden zu vermeiden. INOMETA, als führender Spezialist für rotationssymmetrische Komponenten in Leichtbauweise, adressiert diese Herausforderungen mit einer neuen Generation von Leichtlaufwalzen, deren Fertigung in der hochmodernen Smart Factory in Herford neue Maßstäbe setzt und die durch die digitale Produktidentität INOid ergänzt werden.



*In der neuen
Smart Factory
bei INOMETA in
Herford*

*Eine freitragende
Cantilever-Walze*



Präzision für den Batteriemarkt und Folientransport

Die Herstellung von Lithium-Ionen-Batteriezellen, insbesondere die Beschichtung, die Kalandrierung und das Slitting von Elektrodenfolien, stellt höchste Ansprüche an die Bahnführung. Geringste Abweichungen in der

Bahnspannung können zu Faltenbildung, Dehnung oder Beschädigungen der empfindlichen Materialien führen und damit die Qualität der fertigen Zelle signifikant mindern. Leichtlaufwalzen von INOMETA sind speziell für diese kritischen Anwendungen konzipiert: Durch den consequenten Einsatz von Leichtbauwerkstoffen

wie Aluminium oder CFK (kohlenstofffaserverstärkter Kunststoff) wird die Massenträgheit der Walzen auf ein Minimum reduziert. Dies ermöglicht extrem schnelle Beschleunigungs- und Bremsvorgänge ohne signifikante Trägheitskräfte, was essenziell für die dynamische Bahnspannungsregelung ist. Hochpräzise, reibungsarme Lagerungen und eine perfekte Rundlaufgenauigkeit sind entscheidend. Ein minimales Anlaufmoment stellt sicher, dass die Walze bereits bei geringster Zugkraft der Bahn in Bewegung gesetzt wird und keine unnötige Spannung in das Material einleitet, was besonders bei sehr dünnen Folien und geringen Bahnspannungen kritisch ist.

Einsatz von Cantilever-Walzen

Für den Folientransport und die Bahnführung kommen häufig Cantilever-Walzen (freitragende Walzen) zum Einsatz. Diese einseitig gelagerten Walzen sind unerlässlich, wenn ein schneller und einfacher Wechsel der Walze erforderlich ist, oder wenn die Walze über die gesamte Bahnbreite zugänglich sein muss. Auch hier ist die Leichtbauweise von entscheidender Bedeutung: Die geringere Masse und



Trägheit reduziert die Belastung des Lagers und der gesamten Maschineneinheit, minimiert Schwingungen und ermöglicht höhere Arbeitsgeschwindigkeiten und somit eine Steigerung der Produktionseffizienz.

Leistungsstarke Serienproduktion mit höchster Qualität

An seinem Standort in Herford betreibt INOMETA eine hochmoderne Smart Factory, die durch vollautomatisierte Fertigungsanlagen gekennzeichnet ist. Hochpräzise Dreh-, Fräs- und Schleifzentren sowie Robotik übernehmen sämtliche Prozessschritte – vom Rohteilspannen über die Bearbeitung bis zur finalen Vermessung und Qualitätskontrolle. Die Produktion ermöglicht maximale Flexibilität bei variablen Walzenlängen von bis zu zwei Metern und unterschiedlichen Durchmessern. Diese Automatisierung steigert nicht nur die Produktionskapazität erheblich, sondern garantiert auch eine lückenlose Prozessüberwachung in Echtzeit. So bleibt die Qualität auf konstant hohem Niveau und das bei Serien verschiedenster Losgrößen.

Digitale Produktidentität mit INOid – Digitalisierung neu gedacht

INOMETA transformiert mit der digitalen Lösung INOid die klassische Walze in ein intelligentes, vernetztes Asset. Jede Walze erhält eine eindeutige digitale ID, die via QR-Code oder RFID den Zugang zu umfangreichen produktspezifischen Daten ermöglicht. Dabei stehen Messprotokolle, Materialzertifikate, Lieferscheine und Wartungshistorien jederzeit digital und übersichtlich zur Verfügung. Durch INOid wird ein modernes Asset Management möglich, das Fehler bei Installation und Service minimiert und die Basis für Condition-Monitoring- und Predictive-Maintenance-Systeme bildet. Dies erhöht die Betriebssicherheit und verlängert die Lebensdauer der Walzen signifikant.

Maßgeschneiderte Beschichtungstechnologien für höchste Anforderungen

Ein weiterer Aspekt der Innovationskraft von INOMETA ist die Entwicklung funktionaler Beschichtungen (PROTEK). Diese werden speziell auf Aspekte wie Gleiteigenschaften,

Traktion und Verschleißfestigkeit abgestimmt. Ebenfalls spielen elektrisch leitfähige Varianten eine wichtige Rolle, die vor allem in trockenen und Reinraum-Umgebungen elektrostatische Aufladungen verhindern. Diese verhindern potenzielle Materialkontaminationen und Verklebungen und verbessern so die Prozessqualität nachhaltig.

Nachhaltige Entwicklung und Verantwortung

Neben technologischer Innovation legt INOMETA großen Wert auf Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung. Die Verwendung von Leichtbauwerkstoffen reduziert nicht nur den Materialverbrauch, sondern senkt durch geringere Massenträgheit auch den Energiebedarf der Maschinen.

Fazit: INOMETA als ganzheitlicher Entwicklungspartner

INOMETAs Portfolio umfasst weit mehr als den Bau einzelner Walzen. Die Kombination aus innovativem Leichtbau, höchster Fertigungspräzision, digitaler Vernetzung und umfassender Entwicklungsunterstützung macht INOMETA zu einem unverzichtbaren Partner in komplexen Herstellungsprozessen. Das Unternehmen liefert nachhaltige Leistung, Effizienz und Qualität aus einer Hand – vom Prototyp bis zur Serienfertigung, von der Produktidentifikation bis zur Prozessoptimierung. INOMETA positioniert sich als der Entwicklungspartner, auf den Maschinenbauer und Anwender vertrauen, wenn es um Innovation und Zukunftsfähigkeit geht.



www.inometa.de

Bildquelle: INOMETA

EC-CONVERT

Mehrwert, Präzision, Leistung und Automatisierung – alles in einer Linie

In einem zunehmend wettbewerbsintensiven Converting-Markt verlangen Hersteller schnellere, intelligentere und sicherere Produktionslinien, die hohe Präzision mit vollständiger Prozesskontrolle verbinden. Als Antwort auf diese Herausforderung hat EC-CONVERT die SLT2-140 entwickelt, eine vollautomatische Schneid- und Wickelanlage, die Laserperforation, automatische Etikettierung und robotergestützte Palettierung integriert und eine komplette End-to-End-Lösung für Hersteller flexibler Verpackungen bietet.

Ein neuer Standard in der Automatisierung mit hoher Flexibilität

Die SLT2-140 wurde für eine kontinuierliche, flexible und hoch-effiziente Produktion mit minimalem Bedienereingriff entwickelt. Ihre Nonstop-Wickelmaschine mit zwei Revolvern gewährleistet hohe Arbeitsgeschwindigkeiten und maximale Betriebszeiten und erzielt im Vergleich zu herkömmlichen Systemen eine um bis zu 30 % höhere Produktivität, während die automatische Messerpositionierung, das Klebesystem für Rollenschlüsse und die automatische Kernpositionierung die Rüstzeiten verkürzen und eine gleichbleibende Wickelqualität gewährleisten.



Josep Orozco

Ein hocheffizienter Algorithmus steuert die Positionierung von Rund- und Rasiermessern, minimiert die Umrüstzeiten, eliminiert Fehler und garantiert eine präzise Schneidegenauigkeit. Das integrierte Lasermodul ermöglicht Mikroperforationen, Makroperforationen, Fensterschneiden und Easy-Open-Anwendungen bei hoher Geschwindigkeit und passt sich nahtlos an verschiedene Materialien und Verpackungsformate an. Die eigentliche Innovation liegt jedoch in einem flexiblen Gesamtkonzept der Automatisierung. Von der Rollenentnahme bis zur Palettierung verfügt die Anlage über ein selbstjustierendes System, das von Servomotoren angetrieben wird und jeden Arbeitsgang automatisch an den Durchmesser, das Gewicht und den Bestimmungsort der Rolle anpasst. Alle Arbeitsschritte werden automatisch ausgeführt: Transport,

Etikettierung, Wiegen, Verpacken und Palettieren, einschließlich der automatischen Platzierung von Kartonagen zwischen den Lagen. Dies erhöht nicht nur die Produktivität und die Sicherheit des Bedieners, sondern gewährleistet auch einen stabilen, wiederholbaren Prozess mit minimalen Ausfallzeiten.

Intelligente Produktion und vollständige Konnektivität

Die SLT2-140 bietet eine vollständige Kontrolle der Produktionsparameter, integriert ERP-Daten direkt und gewährleistet die lückenlose Rückverfolgbarkeit der Rollen während des gesamten Herstellungsprozesses. Eine zentrale Herausforderung bestand darin, die Automatisierung ohne Einbußen bei der Flexibilität zu realisieren. Dieses Ziel wurde durch die Möglichkeit erreicht, mehrere Produktionsaufträge innerhalb derselben Rolle zu integrieren und schnelle Umrüstungen zu ermöglichen.

Mit IoT-Konnektivität, Echtzeitüberwachung, Qualitätskontrolle, Rückverfolgbarkeit und fortschrittlicher Datenanalyse passt sich das System leicht an unterschiedliche Umgebungen und Kundenbedürfnisse an und liefert maximale OEE-Leistung. Seine intelligente Architektur ermöglicht die Datenanalyse und den Einsatz von KI-Engines zur Prozessoptimierung und garantiert so eine datengesteuerte, hocheffiziente Produktion. Dieses Maß an intelligenter Automatisierung reduziert die Rüstzeiten und Betriebskosten erheblich und bietet Verarbeitern einen neuen Maßstab in Sachen Effizienz, Rückverfolgbarkeit und Prozesssteuerung.

Modulares Design, bereit für Wachstum

Die SLT2-140 basiert auf einer modularen und skalierbaren Plattform und kann mit verschiedenen Automatisierungsstufen konfiguriert werden, um den Produktionsanforderungen jedes Kunden gerecht zu werden. Ob in einen bestehenden Prozess integriert

oder als eigenständiges System betrieben; jedes Modul kommuniziert nahtlos, um synchronisierte Liniengeschwindigkeiten, präzise Spannungsregelung und gleichbleibende Qualität während des gesamten Betriebs zu gewährleisten.

Ihr modulares Design unterstützt auch zukünftige Erweiterungen und Upgrades und macht sie zu einer langfristigen Investition, die sich mit den Produktionsanforderungen weiterentwickelt.



Ein Überblick über das Maschinenkonzept SLT2-140 mit Vollautomatisierung

Die menschliche Seite der Innovation

Josep Orozco, Mitbegründer und Business Development Manager bei EC-CONVERT, erklärt: „Die SLT2-140 verkörpert unsere Vision davon, wie moderne Verarbeitung aussehen sollte: vollautomatisiert, vernetzt und auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten. Sie kombiniert modernste Technologie mit praktischer Technik, um messbare Verbesserungen in Bezug auf Produktivität, Präzision und Flexibilität zu erzielen.“

Technik made in Spain

Mit der SLT2-140 festigt EC-CONVERT seine Position als führendes spanisches Technologieunternehmen im Bereich der Entwicklung und Herstellung von Converting- und flexiblen

Verpackungsmaschinen. Das Unternehmen ist bekannt für seine maßgeschneiderten Lösungen mit Mehrwert und hilft Herstellern, ihre Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Die SLT2-140 ist mehr als nur eine Maschine, sie steht für eine neue Generation intelligenter, leistungsstarker Anlagen, die darauf ausgelegt sind, jeden Schritt des Prozesses zu optimieren, vom Schneiden bis zum Palettieren. Josep Orozco fügt hinzu: „In einem globalisierten und von technologischen Giganten dominierten Umfeld mit starkem Preiswettbewerb kann man nur bestehen, indem man durch die Neugestaltung der Produktionsprozesse Mehrwert schafft. Um dies zu erreichen, ist es unerlässlich, Prozesse zu kombinieren, Lösungen mit Mehrwert zu integrieren und sowohl den Betrieb als auch das Management zu automatisieren. Dies schafft einen Mehrwert für die Endprodukte, senkt die Kosten und generiert echte Wettbewerbsvorteile.“ Automatisierung, Mehrwert, Präzision und Flexibilität in einer einzigen Anlage. Für EC-CONVERT ist das die Zukunft des Converting, schon heute.



www.ec-convert.com

Bildquelle: EC-CONVERT

Video-Interview
mit Josep Orozco
auf der K 2025



Zuverlässige Qualität in jeder Wickelwelle.



- Geeignet für Folie, Papier, Laminare und viele weitere Materialien.
- In allen gängigen Standard-Größen oder völlig individuell erhältlich.
- Kompetente Beratung mit über 30 Jahren Erfahrung.



winding technology components

IBD  **WICKELTECHNIK**
well engineered

www.ibd-wt.com

KOCH Industrieanlagen GmbH

Ausbau des internationalen Vertriebsnetzwerks in China

Neue Kontakte knüpfen, bestehende Partnerschaften vertiefen und aktuelle Branchentrends entdecken: Mit diesen Zielen besuchte Jan-Henning Röseler, Business Development Manager und Converting-Experte bei KOCH Robotersysteme, die diesjährige K-Messe in Düsseldorf – den internationalen Treffpunkt der Kunststoff- und Kautschukindustrie.

Im Fokus standen zahlreiche Gespräche mit Kunden, um sich über aktuelle Projekte auszutauschen, neue Entwicklungen zu besprechen oder einfach wieder persönlich in Kontakt zu kommen. Und dieser persönliche Austausch hat sich in vielerlei Hinsicht gelohnt – denn auf dem Stand eines langjährigen Partners kam Jan-Henning Röseler mit Phini Wang in Kontakt, einem erfahrenen Branchenprofi, der seit über zehn Jahren als Vertreter eines von KOCHs langjährigen Partnerunternehmen in der Converting-Branche in China tätig ist.

Die Gespräche fanden von Anfang an auf Augenhöhe statt, und schnell zeigte sich, dass beide Seiten in dieselbe Richtung denken und großes Potenzial für eine engere Zusammenarbeit besteht. „Manchmal trifft man die richtigen Menschen einfach zur richtigen Zeit – und auf der K-Messe hat's sofort gepasst“, erzählt Jan-Henning Röseler begeistert.

Neue Partnerschaft mit Weitblick

Aus dem ersten Messekontakt wurde in kürzester Zeit eine konkrete Zusammenarbeit: Noch in derselben Woche nach der K-Messe war Phini Wang bereits zu Gast bei KOCH in Dernbach, um das Team kennenzulernen und einen tieferen Einblick in die Arbeit des Unternehmens zu erhalten. Diese Schnelligkeit zeigt: Beide Seiten wussten sofort, dass die Chemie stimmt.

Mit seiner Firma JW Extrusion Winding Film Technology soll Phini Wang künftig als Gebietsvertretung für China die Brücke zwischen KOCH Robotersysteme und der chinesischen Converting-Industrie schlagen. Ziel der Zusammenarbeit ist es, künftig im chinesischen Markt stärker präsent zu sein und Kunden vor Ort mit innovativen Automatisierungslösungen zu unterstützen.

„Gerade im Converting-Bereich ist es entscheidend, die Sprache unserer Kunden wirklich zu sprechen – technisch und kulturell“, betont Jan-Henning Röseler. „Mit Phini Wang gewinnen wir nicht nur einen erfahrenen Marktkenner, sondern auch jemanden, der Brücken baut – sprachlich, fachlich und menschlich.“

China im Fokus – ein Markt mit großem Automatisierungspotenzial

China zählt heute zu den größten und am schnellsten wachsenden Märkten für industrielle Automatisierung weltweit. Studien zufolge steigt der Bedarf an Automatisierungslösungen dort seit Jahren stetig an – mit jährlichen Wachstumsraten von rund 8 bis 10 Prozent.

Der Grund: Auch chinesische Unternehmen stehen zunehmend vor der Herausforderung, qualifiziertes Fachpersonal zu finden. Automatisierung ist daher kein Luxus mehr, sondern die logische Antwort auf steigende Produktionsanforderungen – besonders im Converting-Bereich, wo Effizienz, Präzision und Flexibilität entscheidend sind.

„Gerade im chinesischen Converting-Markt sehen wir enormes Potenzial. Die Nachfrage nach effizienten, flexiblen Lösungen wächst rasant – und genau hier können wir mit unserer Erfahrung und unseren modularen Systemlösungen punkten“, erklärt Jan-Henning Röseler.



Jan-Henning Röseler (links) mit Phini Wang (Mitte) und Jan Hoffmann

Starke Lösungen, klare Vorteile – die KOCH Big Five

Mit seiner langjährigen Erfahrung im Bereich Slitter Rewinder und Extrusion bringt Phini Wang wertvolles Know-how und ein starkes Netzwerk in die Partnerschaft ein. KOCH Robotersysteme wiederum möchte seine Kunden und Partner in der chinesischen Converting-Industrie künftig besonders von den KOCH Big Five überzeugen – fünf standardisierte, kombinierbare Automatisierungsmodule, die individuell an jede Produktion angepasst werden können: Entladung, Kennzeichnung, Verpackung, Palettierung und Ladungssicherung.

Diese Module bilden das Herzstück vieler KOCH-Lösungen und ermöglichen es, unterschiedlichste Produktionsprozesse effizient, wirtschaftlich und zukunftssicher zu gestalten. Mit ihrer modularen Systemarchitektur lassen sich sowohl einfache als auch komplexe Abläufe abbilden – ein klarer Wettbewerbsvorteil für Unternehmen, die auf Qualität und Produktivität setzen. Gerade für den Converting-Bereich in China eröffnet diese Kombination neue Möglichkeiten, um Produktionsprozesse gezielt zu optimieren und den Automatisierungsgrad Schritt für Schritt zu steigern. „Phini Wang ist für uns der perfekte ‚Connector‘ – er

kennt den Markt, die Menschen und die Maschinen. Gemeinsam können wir in China richtig was bewegen“, sagt Jan-Henning Röseler augenzwinkernd.

Gemeinsam stärker – weltweit vernetzt

Mit der neuen Gebietsvertretung in China baut KOCH Robotersysteme sein internationales Vertriebsnetz weiter aus. Bereits seit Jahren arbeitet das Unternehmen erfolgreich mit externen Partnern in Österreich, der Türkei, Polen und Deutschland zusammen – diese betreuen vor allem die Branchen Lebensmittel, Chemie, Verpackung und Pharma. Mit Phini Wang als Vertreter für den Converting-Bereich in China ergänzt KOCH dieses Netzwerk nun gezielt um einen Spezialisten für diesen Markt. „Phini Wang ist für uns die perfekte Ergänzung unseres globalen Netzwerks“, so Jan-Henning Röseler. „Er versteht die Dynamik des chinesischen Marktes – und weiß, worauf es im Converting-Bereich wirklich ankommt. Zusammen werden wir dort spannende Impulse setzen.“

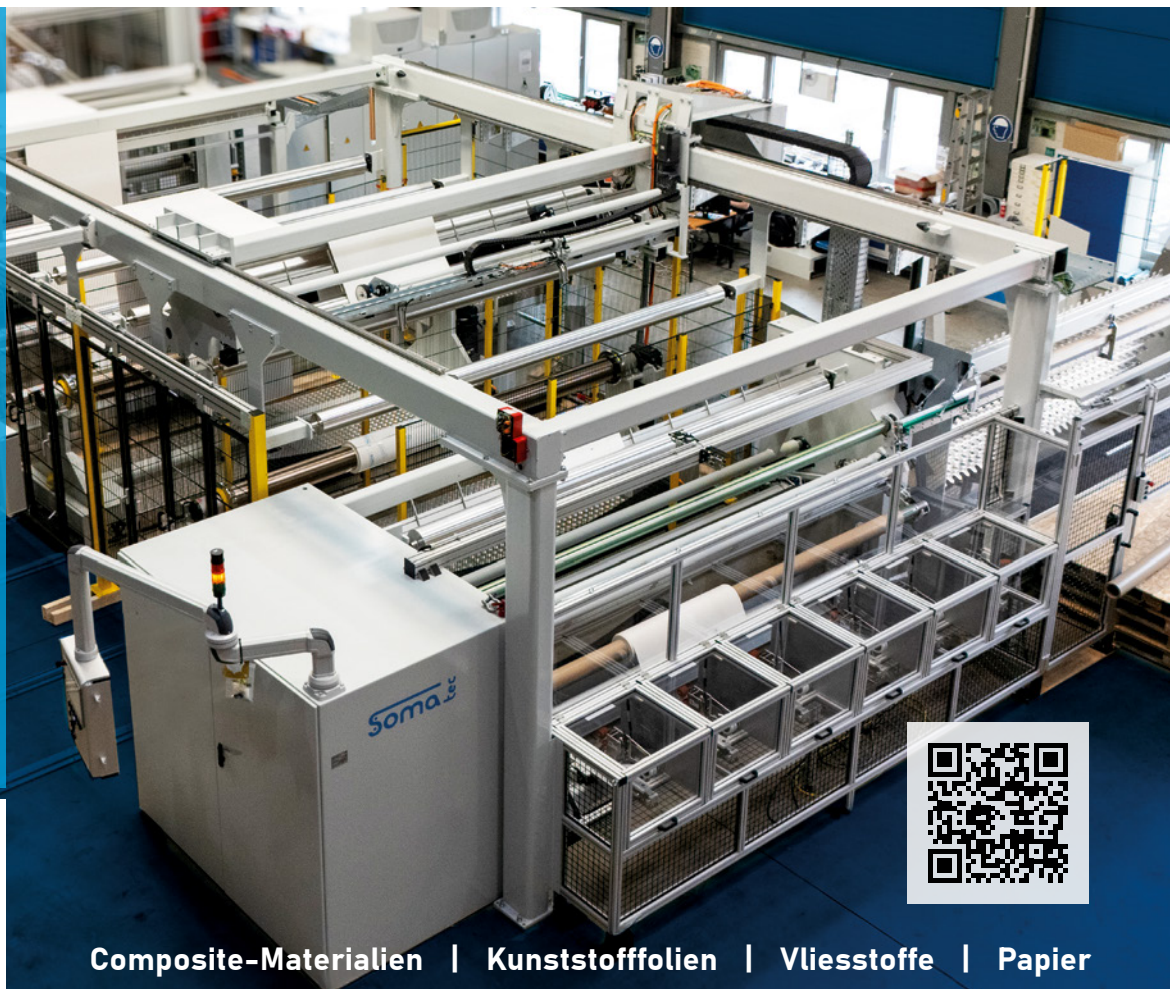


www.koch-roboter.de

Bildquelle: KOCH Industrieanlagen GmbH

Unser neuer Combiwinder

- » Für 3.65 m breites TPO-Dachbahnmaterial
- » 50 m Speicher
- » Jumbo-Rollenwickler für halb-automatischen Rollenwechsel
- » 3-Stationen-Rollenwickler für Zyklen von unter 1 Minute



Soma Tec

The world of winding

Composite-Materialien | Kunststofffolien | Vliesstoffe | Papier

Sondermaschinen GmbH | info@somatec-hameln.de | www.somatec-hameln.de

Ein Rollenhandling-System
des italienischen Herstellers
ARMANNI Carrelli elevatori

Block & Mohr GmbH

Rollenhandling auf allen Ebenen

Der Ibbenbürener Converting-Spezialist Block & Mohr freut sich über die Auslieferung und Inbetriebnahme von zwei verschiedenen Rollenhandling-Systemen – jedoch mit dem gleichen Ziel: Rollen von oder aus der Maschine auf eine Palette oder an den sich anschließenden Produktionsprozess zu übergeben.

Dabei unterscheidet man in grundsätzlich zwei Herangehensweisen – flur- oder kran-basiert. Im August ging die Lieferung eines hocheffizienten flurbasierten Rollenhub-Wende- und Transportwagens an einen renommierten Hersteller von Verpackungsmaterial für Medizinprodukte über die Bühne. Das Rollenhandling-System des italienischen Herstellers ARMANNI Carrelli elevatori aus Bergamo mit dem Modelnamen CP-Light evo hat einen speziellen Aufnahmespannkopf, der mittels kamera- und monitorgeführter Fernsteuerung in die Hülse eintauchen kann – auch bei hohen Paletten und schwierigen Sichtverhältnissen. Es können ohne weiteres Rollen mit einem Gewicht von bis zu 325 kg und einem Rollenaußendurchmesser von 600 mm manipuliert und transportiert werden.

Direktes Handling an Schneid- und Wickelanlagen

Überkopf-, bzw. kranbasierte Systeme für das direkte Handling von Rollen an Schneid- und Wickelanlagen finden eine breite Anwendung und werden gerne und häufig genutzt. Durch Systeme wie das Modell RH200 TA aus dem Hause DOTECH, ein niederländischer Partner von Block & Mohr mit besonderer Expertise in Handling-Anwendungen an Wicklern, Umrollschneidern und Konfektionierungsanlagen, können Zykluszeiten von zwei Rollen pro Minute realisiert werden. Der Bediener



ist dadurch in der Lage, Materialien zu palettieren oder zu entsorgen – ganz ohne nennenswerte körperliche Belastung. Dieses Kriterium gewinnt in Zeiten von weniger und älteren Arbeitskräften immer mehr an Bedeutung – denn auch die Anforderungen an die Arbeitssicherheit werden immer höher. Durch ein spezielles Portalsystem ist das Arbeiten auf drei Ebenen über größere Flächen möglich.

Neuer Rollenmanipulator für Vliesstoffhersteller

Die Block & Mohr GmbH, der deutschsprachige Händler und Projektierer mit Firmensitz in Ibbenbüren nahe Osnabrück, freut sich über die kürzlich erfolgte Installation und Inbetriebnahme eines neuen Rollenmanipulators bei einem weltweit agierenden Vlieshersteller in Deutschland.

Ein besonderes Merkmal dieses Projekts ist die umfassende Betreuung durch die Block & Mohr GmbH: Neben der Beratung übernahm das Unternehmen auch einen Großteil der Projektierung, sowie einen Teil der Montage des Portals, das hier überkopf an einer Stahl-Deckenkonstruktion der Halle befestigt wurde. Das Handling-System von DOTEK aus den Niederlanden besticht durch seine Ergonomie, sogar beim Handeln von Vlies-Rollen mit nahezu 2.000 mm Durchmesser und einem Gewicht von bis zu 200 kg. Rollen mit unterschiedlichen Hülseninnendurchmessern wie 3" oder 6" können mittels Easy-Click-Schnellwechsel-Adaptersystem in weniger als 30 Sekunden gerüstet werden.

Andreas Mohr, Gesellschafter und Geschäftsführer der Block & Mohr GmbH, blickt auf diese zwei erfolgreichen Projekte zurück und betont: „Rollenhandling muss nicht immer in eine hundertprozentige Automation münden – wir stellen immer wieder fest, dass viele unserer Kunden bereits mit manuellen, individualisierten Lösungen die Produktivität und die Zufriedenheit der Mitarbeiter entscheidend steigern können.“



DOTEKs Rollenmanipulator trägt zu mehr Ergonomie und Arbeitssicherheit bei



www.block-mohr.com

Bildquelle: Block & Mohr GmbH



**Wenn's rund
laufen soll...**



www.kraiburg-walzen.at



INDUSTRIEN

- ➔ Folien, Verpackung & Papier
- ➔ Druck, Kunststoffe & Textilien
- ➔ Maschinenbau, Chemikalien & Medizin
- ➔ Automotive, Luftfahrt & Elektronik

PRODUKTE

- ➔ Walzenbeschichtungen mit Gummi, Silikon & PU
- ➔ Komplettwalzen (Kern+Beschichtung)
- ➔ Sleeves und Gummischläuche



Aus der Fachmesse wird eine Innovations-Community

PRO Flexconvert traf sich mit der neuen Führungsspitze der ICE Europe: Charlotte Leitner, Exhibition Director, und Rebecca Moorcroft, Product Marketing Manager bei RX. Gemeinsam sind sie für die strategische Entwicklung der Messe verantwortlich, die im März 2027 nach München zurückkehren wird. Eine Botschaft wird sehr schnell klar: Die ICE Europe soll sich zu einer ganzjährigen Innovationsplattform entwickeln, die von einer engen und aktiven Community getragen wird.

Ein frisches Managementteam mit klaren Zielen

Charlotte Leitner ist seit mehr als sechs Jahren bei RX tätig und hat an verschiedenen internationalen B2B- und B2C-Veranstaltungen mitgewirkt. Nach dem Start ihrer Karriere als duale Studentin wechselte sie ins Veranstaltungsmanagement und später in strategische Funktionen, unter anderem bei der ALUMINIUM Exhibition, wo sie Initiativen wie die "Women With Metal - The ALUMINIUM Awards" mit ins Leben rief.

„Was ich in dieser Zeit gelernt habe, ist, wie wichtig eine echte Partnerschaft mit der Branche ist“, sagt Leitner.

„Erfolgreiche Messen sind immer eine gemeinsame Anstrengung von Veranstaltern, Ausstellern, Besuchern und Verbänden. Die ICE Europe ist ein Teamprojekt – und dieses Team reicht weit über RX hinaus.“

Ihre Vision für 2027 ist klar definiert: „Ich möchte die ICE Europe als starke Plattform für Innovation und Zusammenarbeit positionieren. Wir wollen Wachstumspotenziale erschließen – nicht nur während der drei Tage vor Ort, sondern durch einen kontinuierlichen Dialog mit der Branche.“

Ihre Kollegin Rebecca Moorcroft bringt 15 Jahre Erfahrung im B2B-Marketing und im Veranstaltungsbereich mit, unter anderem durch ihre Tätigkeit bei Informa. Ihre derzeitige Position als Product Marketing Manager ist in der Messewelt noch relativ neu. „Meine Rolle liegt an der Schnittstelle zwischen Marketing, Insight und Strategie“, erklärt Moorcroft. „Die Veranstaltung selbst ist der Ort, an dem unsere Arbeit zusammenkommt, und wir gestalten sie auf der Grundlage von Daten, nicht von Annahmen. Unsere Arbeit beginnt damit, dass wir verstehen, was Aussteller und Besucher wirklich wollen und brauchen.“

Unterstützung einer Branche im Wandel

Die Converting-Industrie befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel, der durch Nachhaltigkeitsanforderungen, Digitalisierung, Automatisierung und komplexe Lieferketendynamiken vorangetrieben wird. Leitner sieht jedoch hinter diesen Herausforderungen eine starke Dynamik: „Trotz steigender Material- und Energiekosten bleibt die Innovationskraft der Branche bemerkenswert stark“, sagt sie.

„Maschinenbau, Prozesssteuerung, Materialentwicklung – überall sehen wir neue Ansätze. Wir möchten, dass die ICE Europe diesen Fortschritt widerspiegelt und beschleunigt.“ Für sie ist die Messe vor allem ein neutraler, technologieorientierter Treffpunkt, an dem Maschinenhersteller, Materialexperten und Verarbeiter zusammenkommen, um Lösungen zu entwickeln.

Moorcroft fügt hinzu: „Wir haben das Glück, eine Veranstaltung geerbt zu haben, die mehr als eine Messe ist – sie ist eine echte Gemeinschaft. Die Atmosphäre vor Ort im März hat mich wirklich überrascht. Das ist etwas ganz Besonderes, das wir bewahren und stärken wollen.“

2026: ein Jahr im Zeichen des Zuhörens, der Analyse und der strategischen Entwicklung

Das „Zwischenjahr“ vor der Ausgabe 2027 wird für das neue Führungsteam von entscheidender Bedeutung sein. Leitner skizziert die Prioritäten: „Wir nutzen das Jahr 2026, um die strategische Entwicklung der Messe voranzutreiben. Das bedeutet, die Beziehungen zu Ausstellern, Verbänden und Medienpartnern zu vertiefen. Wir analysieren Wachstumsmärkte, erforschen neue Technologien und verschaffen uns ein besseres Verständnis dafür, wie sich die Bedürfnisse der Besucher entwickeln.“ Dazu gehört auch, zukünftige Berufsbilder, Entscheidungsprozesse und Erwartungen an Inhalte zu verstehen.

Moorcroft betont die Bedeutung eines echten Dialogs: „Wir führen viele Gespräche – formelle Interviews, informelle Gespräche, Telefonate, Meetings. Wir möchten wissen, wie es den Unternehmen geht, was sie planen und vor welchen Herausforderungen sie stehen. All diese Erkenntnisse helfen uns dabei, Kampagnen, Themen und Features zu entwickeln, die die Branche wirklich unterstützen.“

Mehr als eine Messe: ICE Europe als ganzjährige Plattform

Beide Manager betonen ihr Bestreben, die Veranstaltung zu einem kontinuierlichen Innovationszentrum weiterzuentwickeln. „Die ICE Europe ist nicht mehr nur eine dreitägige



Messe“, sagt Leitner. „Wir wollen das ganze Jahr über sichtbar und relevant sein – durch Partnerschaften, Inhaltsformate, Networking und Branchenkenntnisse.“ In Zukunft könnten auch neue Themenbereiche angesprochen werden, von nachhaltigen Verpackungen über flexible Elektronik bis hin zu Batterietechnologie, solange sie einen echten Bezug zur Wertschöpfungskette der Converting-Industrie haben. „Unser Ziel ist es, die starke technische Grundlage der ICE Europe zu bewahren und gleichzeitig die Tür für neue Synergien zu öffnen“, sagt Moorcroft. „Die Veranstaltung soll wachsen – ohne jedoch ihre Relevanz oder ihr Gemeinschaftsgefühl zu verlieren.“

Charlotte Leitner,
Exhibition Director, ICE Europe

„Die Gemeinschaft bleibt unser Kompass“

Für Moorcroft ist das Leitprinzip klar: „Wir wollen die Veranstaltung vorantreiben, ohne ihre Identität zu beeinträchtigen. Technische Tiefe, Glaubwürdigkeit und echter Nutzen – das ist unsere Grundlage. Die Herausforderung besteht darin, Wachstum und Gemeinschaftsgeist in Einklang zu bringen. Aber mit der Hilfe der ICE-Gemeinschaft und unserer wichtigsten Partner bin ich zuversichtlich, dass wir das schaffen werden.“ Mit diesem Ansatz ist der Weg für eine erfolgreiche ICE Europe 2027 geebnet – und das neue Führungsteam gibt ein klares Bekenntnis zur engen Zusammenarbeit mit der Converting-Industrie, um die Zukunft der Messe zu gestalten.



www.ice-x.com

Bildquelle: RX

COME & SEE

Erleben Sie modernste Effizienz und höchste Präzision

— entwickelt, um Ihren Produktionsprozess auf das nächste Level zu heben.

Vereinbaren Sie noch heute Ihren Besichtigungstermin.

Super Combi 5000

Flat Drying Module

Buchen Sie Ihren Termin |

www.megapak.de

BOBST
.....

„Die Branche öffnet sich – und wir begleiten unsere Kunden auf dieser Reise“

Während der Labelexpo Europe 2025 in Barcelona trafen wir Christian Zeller, Head of Marketing, Business Unit Printing & Converting, am BOBST-Stand zum Gespräch über die Neuausrichtung der Messe, technologische Trends im Etiketten- und Verpackungsdruck sowie den strategischen Ansatz des Unternehmens.

PRO Flexconvert: Herr Zeller, im Vorfeld wurde die Umbenennung der Labelexpo zu LOUPE bekannt gegeben. Die Messe öffnet sich damit stärker in Richtung Flexible Packaging und Faltschachteln. Wie bewertet BOBST diesen Schritt?

Christian Zeller: Aus unserer Sicht ist das ein absolut logischer und konsequenter Schritt. Viele unserer Kunden sind derzeit sehr experimentierfreudig und erschließen neue Geschäftsfelder rund um flexible Verpackungen oder Faltschachteln. Die Labelexpo – beziehungsweise LOUPE – folgt damit einer Marktbewegung, die wir schon seit längerer Zeit beobachten.

PRO Flexconvert: Haben Sie hier in Barcelona schon Besucher aus dem Segment Folding Carton wahrgenommen?

C. Zeller: Ja, und wir erwarten, dass diese Gruppe noch weiter wächst. Im Bereich Flexible Packaging ist das Interesse schon jetzt ausgesprochen groß. Deshalb haben wir auf unserem Stand erstmals eine eigene Sektion für das Application Management in flexiblen Verpackungen eingerichtet. Viele Converter beschäftigen sich damit, wie sie mit ihren bestehenden Maschinenportfolios in zusätzliche Anwendungen hineingehen können. Das Thema entsteht nicht erst jetzt – aber wir sehen seit ein bis zwei Jahren eine starke Beschleunigung. Deshalb haben wir auch die Digital Master 55 vorgestellt, die mit ihrer Technologie sowohl für Etiketten wie auch für steifere Materialien ausgelegt ist und vom Roll-to-Roll bis zum Roll-to-Sheet-Betrieb verschiedene Produktionswege ermöglicht.

*Christian Zeller und
Gudrun Alex am
BOBST-Stand auf der
Labelexpo Europe
2025*



PRO Flexconvert: Können Sie uns mitnehmen auf diese „Journey“, die ein Besucher am BOBST-Stand durchläuft?

C. Zeller: Wer unseren Stand betritt, läuft automatisch an den Applications vorbei – und das ist kein Zufall. Unsere Kunden interessiert in erster Linie: Was kann ich mit diesen Technologien produzieren? Welche Anwendungen kann ich meinem Markt anbieten? Wie kann ich mich differenzieren? Eine höhere Druckqualität, eine breitere Materialpalette oder ein zusätzliches Substrat können für Converter echte Wettbewerbsvorteile darstellen. Unser Application-Management-Team unterstützt sie dabei – von der Materialauswahl über den Business Case bis zur Produktionsstrategie. Das gilt für Flexible Packaging genauso wie für Faltschachteln. Auf dem Stand adressieren wir außerdem zwei Kernanforderungen, die wir immer wieder hören:

Colour Consistency: Wir können dank durchgängiger Prozesse und abgestimmter Technologien gewährleisten, dass ein Druckbild – ob im Digitaldruck, Flexodruck oder Tiefdruck – auf verschiedenen Substraten identisch reproduziert werden kann. Das ist für Markenartikler ein Game Changer.



PRO Flexconvert: Nachhaltigkeit ist eines der großen Themen der Messe. Wie positioniert sich BOBST?

C. Zeller: Wir haben ganz bewusst entschieden, keine großen Maschinen nach Barcelona zu transportieren. Das hat ökologische Gründe, aber es passt auch zu unserem Anspruch, Anwendungen in den Mittelpunkt zu stellen, anstelle von Hardware. Inhaltlich fokussieren wir uns auf:

- » Monomaterialien
- » Rezyklierbarkeit
- » Linerless Labels
- » Ressourceneffiziente Prozesse

Für uns ist Nachhaltigkeit nicht nur ein ökologisches Prinzip, sondern eine ökonomische Chance: Weniger Energie, weniger Abfall, weniger Material, schnellere Prozesse, weniger manuelle Eingriffe. All das bringt unseren Kunden messbare Vorteile – und macht sie zukunftsfähig.

PRO Flexconvert: Wie ist die Stimmung unter den Besuchern?

C. Zeller: Durchweg positiv. Unser Ansatz ohne Maschinen führt dazu, dass wir sehr schnell in echte Business-Gespräche kommen – man verliert sich nicht in technischen Details. Der Besucherandrang ist hoch, teilweise sogar höher als in Brüssel. Interessant ist auch die veränderte Besucherstruktur: Wir sehen mehr spanische Besucher – logisch, hier findet die Messe statt – aber auch viele asiatische Gäste. Insgesamt ist das Publikumsinteresse sehr stark.



www.bobst.com

Bildquelle: Martin Hirschmann

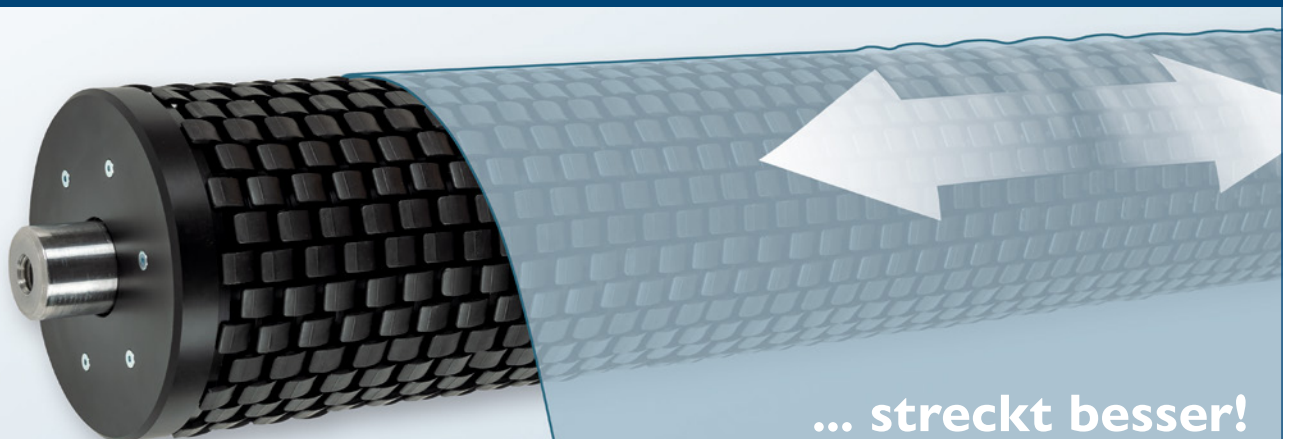
Production Excellence: Es geht um reproduzierbare Qualität, stabile Prozesse und maximale Maschinenverfügbarkeit. Hier spielt unser Ökosystem BOBST Connect eine zentrale Rolle:

- » Produktivitätsdaten in Echtzeit
- » Job- und Rezeptmanagement
- » Wartungsmanagement und Serviceintegration

Ohne diese digitale Ebene geht heute nichts mehr.

Deshalb steht sie auch im Zentrum unseres Standes.

Die Breitstreckwalze EcoStretchRoll von



... streckt besser!

www.dreckshage-walzen.de

Comas S.p.A.

Neuartige Beschichtungslösungen für nachhaltige Innovationen

Mit der Übernahme von SAM Europe im September 2024 ist Comas S.p.A., Teil der Coesia-Gruppe – einem multinationalen Netzwerk von 20 Unternehmen mit über 8.000 Mitarbeitern und einem Umsatz von 2,4 Milliarden Euro – weltweit führend im Bereich fortschrittlicher Beschichtungs-, Laminierungs- und Drucktechnologien für die Roll-to-Roll-Industrie. Durch die Kombination italienischer Ingenieurskunst mit der multinationalen Expertise von Coesia liefert Comas Anlagen der nächsten Generation, die für höchste Präzision, nachhaltige Prozesse und effiziente digitale Intelligenz ausgelegt sind. Das Ziel ist es, Kunden durch die Herstellung umweltbewusster, recycelbarer und leistungsstarker Materialien zu unterstützen und so die Zukunft der Converting-Industrie zu gestalten. Als Ausdruck dieses Engagements erhielt Coesia im vergangenen Monat die EcoVadis-Goldmedaille und zählt damit weltweit zu den besten 5 % im Bereich Nachhaltigkeit ...

Fortschrittliche Technologie für jede Branche

Comas bietet fortschrittliche, maßgeschneiderte Lösungen für die anspruchsvollsten Roll-to-Roll-Branchen. Hochpräzise Nass- und Extrusionsbeschichtungstechnologien, integriert mit modernsten Drucksystemen, ermöglichen es Herstellern, überlegene Leistung, engere Toleranzen und eine geringere Umweltbelastung zu erzielen. Die modulare Maschinenarchitektur und fundierte Prozesskenntnisse gewährleisten vollständig anpassbare Konfigurationen – einschließlich Abwicklern, Beschichtungsstationen, Trocknern, Aufwicklern und Qualitätskontrollsystemen. Schließlich verbessern intelligente Automatisierung und digitale Datenerfassung die Effizienz und Flexibilität in jeder Fertigungsphase.

Intelligente und bewährte Lösungen für flexible Verpackungen

Die Anlagen von Comas kombinieren maßgeschneiderte Beschichtungsstationen und energieeffiziente Trockner für Aluminiumfolie und alle Polymersubstrate mit optionalen Extrusionsbeschichtungs- und Rotationstiefdrucksektionen. Extrusionsköpfe und Präzisionsschmelzregelung verarbeiten biobasierte und Monomaterial-Strukturen (PLA, PHA, PE/PE) gemäß den Standards für Recyclingfähigkeit und Nachhaltigkeit. Eine fortschrittliche Schmelzedosierung und eine Regelung des Beschichtungsgewichts im Closed-Loop-Prozess gewährleisten die Gleichmäßigkeit der Barriere- und Versiegelungsschicht und minimieren den Ausschuss, während optimierte Trockner die Aushärtungszeiten und den CO₂-Fußabdruck reduzieren.

Zuverlässige Release Liner für beständige Materialien

Die Herstellung von Release Linern wird durch 5- oder 6-Walzen-Stationen für lösungsmittelfreies Silikon für die simultane ein- oder beidseitige Beschichtung ermöglicht. Die Anlagen von Comas verarbeiten lösungsmittelfreie, wasserbasierte und lösungsmittelbasierte Silikonformulierungen und erfüllen damit die wachsende Nachfrage nach nachhaltigen Trennsystemen. Integrierte Messköpfe sorgen für ein präzises Beschichtungsgewicht und eine optimale Aushärtung.

Langlebige Etiketten für anspruchsvolle Anwendungen

Comas bietet hochpräzise Beschichtungsanlagen für Haftetiketten, die Nass- und Hot-Melt-/UV-Klebstoffe verarbeiten. Schlitzdüsen-, Vorhang- oder Druckkammer-Rakelsysteme sorgen für einen schnellen und präzisen Auftrag. Automatisierung und BUS-basierte Steuerung gewährleisten eine gleichbleibende Schichtstärke bei hohen Geschwindigkeiten, während Trockner mit Energierückgewinnung die VOC-Emissionen deutlich reduzieren und die Nachhaltigkeit verbessern.



Eine Extrusionsbeschichtungsanlage von Comas



Maßgeschneiderte Lösungen für ein- und doppelseitige Klebebänder

Comas entwickelt Beschichtungsanlagen für Klebebänder, die lösungsmittelbasierte, Hot-Melt- und wasserbasierte Klebstoffe auf einer Vielzahl von Substraten verarbeiten können, darunter Papier, PET und Polyolefine. Ausgestattet mit Schlitzdüsen- oder Komma-Bar-Beschichtungsstationen und Mehrzonen-Trocknungsmodulen gewährleisten diese Anlagen eine gleichmäßige, blasenfreie Beschichtung auch bei hohen Bahngeschwindigkeiten. Maßgeschneiderte Konfigurationen ermöglichen die Herstellung von ein- oder doppelseitigen Klebebändern inline, wodurch Effizienz und Flexibilität maximiert werden.

Konformität bei Pharmaverpackungen

Bei pharmazeutischen Folien und transdermalen Pflastern ist Präzision keine Option, sondern eine Notwendigkeit. Aus diesem Grund entwickelt Comas Beschichtungsanlagen, die

den höchsten Standards in Bezug auf Genauigkeit, Reproduzierbarkeit und Einhaltung gesetzlicher Vorschriften entsprechen. Die reinraumtauglichen Anlagen verwenden temperaturgesteuerte Schlitzdüsen- und Walzenauftragswerke für eine gleichmäßige Schichtstärke und vollständige Rückverfolgbarkeit der Chargen. Comas erfüllt die GMP-Standards und unterstützt Hersteller dabei, jederzeit sichere und hochwertige Produkte zu liefern.

Barrierebeschichtungen, die schützen, funktionieren und konservieren

Auf dem dynamischen Verpackungsmarkt von heute beginnt die Leistung an der Oberfläche. Comas entwickelt hoch-effiziente Beschichtungs- und Laminieranlagen für EVOH, PVOH und Biopolymere, die ultradünne Barrierschichten ermöglichen, die vor Sauerstoff, Feuchtigkeit und Aroma schützen – und

dabei recycelbar bleiben. Hybride Anlagen mit präziser Nassbeschichtung und optionaler Extrusion gewährleisten eine optimale Substrat-Performance, unterstützt durch integrierte Steuerung und datengesteuerte Automatisierung für gleichbleibende Qualität, Effizienz und Nachhaltigkeit.

Präzise Beschichtung für Displays und optische Folien

Bei hochwertigen optischen und Displayfolienanwendungen ist eine Beschichtungsgenauigkeit im Submikronbereich der Schlüssel zu makellosen Visuals. Comas bietet fortschrittliche Lösungen mit servogesteuerter Spannungsregelung, Closed-Loop-Schichtdicken-Feedback und hochpräzisen Beschichtungsstationen für verschiedene Formulierungen. Reinraumtaugliche Module gewährleisten einen kontaminationsfreien Prozess und liefern gleichbleibende Qualität und optische Klarheit.

VETAPHONE
Corona & Plasma

FORTSCHRITTLICHE LÖSUNGEN ZUR OBERFLÄCHENBEHANDLUNG

FÜR UNTERNEHMEN IN DER DRUCK-
UND VERPACKUNGSBRANCHE
WELTWEIT

ENTWICKELT VON VETAPHONE
GARANTIERT DURCH VETAPHONE
LOKALER SUPPORT DURCH VETAPHONE

sales@vetaphone.com

www.vetaphone.com

★★★★★

DIE EINZIGE WAHL FÜR DIE
OBERFLÄCHENBEHANDLUNG



SCANNE MICH

BUCHEN SIE EINE
KOSTENFREIE
VORFÜHRUNG IN
UNSEREM SHOWROOM
& TESTLABOR



Eine Nassbeschichtungsanlage von Comas

Fortschrittliche Beschichtungstechnologien für Membranen und Brennstoffzellen

Bei Filtrations-, Separations- und Energieanwendungen bestimmt Präzision die Leistung. Comas liefert Beschichtungssysteme, die für eine gleichmäßige Porosität und Funktionsschichtkontrolle ausgelegt sind und Zuverlässigkeit dort gewährleisten, wo es am wichtigsten ist. Die Anlagen verfügen über Schlitzdüsen- und Komma-Bar-Auftragswerke für polymere und anorganische Membranen, die mit hocheffizienten Trocknern und Lösungsmittelrückgewinnungsanlagen für einen nachhaltigen Betrieb integriert sind. Fortschrittliche Inline-Optiksensoren überwachen die Homogenität der Folie in Echtzeit, erhöhen den Ausstoß und reduzieren den Ausschuss, um eine gleichbleibende Qualität zu erzielen und die Produktivität zu maximieren.

Streben nach kontinuierlicher Innovation in der Elektrodenherstellung

In der komplexen Landschaft der Produktion von Energiespeichersystemen ist Comas zusammen mit anderen Coesia-Unternehmen der erste europäische Maschinenlieferant, der die gesamte Batteriezellen-Fertigungskette abdeckt: vom Mischen der Slurries über das Beschichten, Trocknen und Kalandrieren bis hin zur endgültigen Zellmontage und Befüllung. Die Elektrodenbeschichtungsanlagen von Comas verfügen über Schlitzdüsen-, Komma-Bar- und Walzenauftragswerke, die für die Herstellung von Nass- und Trockenelektroden ausgelegt sind. Die hochpräzise Bahnführung gewährleistet enge Schichtstärkentoleranzen und gleichmäßige Beschichtungen, die für eine gleichbleibende Langzeitbeständigkeit der Zellen unerlässlich sind. Neben der Beschichtung ist das Trocknen ein kritischer Prozessschritt, der stabile, kontrollierte Temperaturen für ein einwandfreies Falten oder Wickeln der Folie erfordert. Der Beschichtungstrockner von Comas meistert diese Herausforderung durch präzise Temperaturführung, welche die Energieeffizienz maximiert und den Platzbedarf reduziert.

Mit der organischen Photovoltaik (OPV) in die Zukunft

Im schnell wachsenden OPV-Sektor nutzt Comas sein Know-how im Bereich der Präzisionsbeschichtung, um lösungsprozessierte Dünnschichten im Roll-to-Roll-Verfahren mit Schlitzdüsen- und Tiefdrucksystemen in inerten Umgebungen herzustellen und so eine gleichmäßige Abscheidung von leitfähigen und photoaktiven Schichten zu gewährleisten. Automatisierung, Qualitätskontrolle, Modularität und Nachhaltigkeit prägen die technologische DNA von Comas: Vollständig digitale, remote kontrollierbare und energieeffiziente Anlagen helfen Verarbeitern, ehrgeizige Umweltziele zu erreichen.

Zukunftsperspektiven: Globale Herausforderungen und Branchentrends

Der Markt für Beschichtungs- und Laminiermaschinen befindet sich aufgrund wirtschaftlicher Instabilität, steigender Energiekosten, starker asiatischer Konkurrenz und Herausforderungen in der Lieferkette in einem tiefgreifenden Wandel. Kunden wünschen sich Flexibilität und einen schnelleren ROI durch reduzierte Investitionskosten.

Comas verwandelt diese Herausforderung in Innovation: Durch die Beibehaltung der Produktion in Italien gewährleistet das Unternehmen einen schnellen Service, eine kostengünstige Beschaffung und hervorragende Produkte. Seine modularen Plattformen und intelligenten, datengesteuerten Tools – darunter digitale Zwillinge und vorausschauende Wartung – verkürzen die Lieferzeiten und verlängern die Betriebsdauer.

Neben kompletten Neuanlagen rüstet Comas auch bestehende Anlagen durch Retrofits, Einzelkomponenten und Software-Updates auf, um die Zuverlässigkeit und Performance zu verbessern. Über das globale Netzwerk der Gruppe bietet das Unternehmen weltweit umfassende Schulungen und Kundendienstleistungen an, was die Kundennähe des Unternehmens widerspiegelt. Unterstützt durch die Forschung von Coesia – Italiens führendem Patentanmelder in den Jahren 2023 und 2024 – möchte Comas die Converting-Industrie in eine intelligentere und effizientere Zukunft führen.



www.comasitaly.com

Bildquelle: Comas

Labelexpo Europe

Rebranding nach erfolgreichem Barcelona-Debüt

Die Labelexpo Europe 2025, die zum ersten Mal in ihrer 45-jährigen Geschichte in Barcelona stattfand, war die bisher größte Messe, sowohl hinsichtlich der Ausstellungsfläche als auch der Besucherzahlen, einschließlich der höchsten internationalen Beteiligung.

Die Messestatistik ergab, dass es sich mit über 43.000 Netto-Quadratmetern Ausstellungsfläche um die bislang größte Labelexpo-Veranstaltung handelte. Mit über 37.000 Besuchern brach die Veranstaltung auch alle Besucherrekorde. Zu den wichtigsten Statistiken zählen ein Anstieg von 18 Prozent bei den Top-Entscheidungsträgern, ein Anstieg von 49 Prozent gegenüber 2023 bei den Besuchern aus Südamerika und ein Anstieg von 28 Prozent bei den Besuchern aus Nordamerika. Spanien führte die Liste der Besucherländer an, gefolgt von Italien, Deutschland, Frankreich und dem Vereinigten Königreich.

„Strategischer Meilenstein“

Andy Thomas-Emans, Strategic Director bei Labelexpo Global Series, betont: „Der Umzug der Labelexpo Europe 2025 nach Barcelona ist ein strategischer Meilenstein in der 45-jährigen Geschichte der Messe. Die Rekorde sowohl bei der Ausstellungsfläche als auch bei den Besucherzahlen zeigen das anhaltende Wachstum der Branche und die globale Attraktivität des neuen Standorts. Besonders ermutigend ist für uns der deutliche Anstieg der internationalen Beteiligung, insbesondere aus Amerika, der unser Engagement für die Schaffung einer wirklich globalen Plattform für die Etiketten- und Verpackungsdruckindustrie bestätigt. Wir haben eine Branche erlebt, die sich für Automatisierung, Nachhaltigkeit und die Anfänge der KI-Integration einsetzt. All dies sind Zeichen für einen dynamischen Sektor, der sich weiterentwickelt und innovativ ist.“

Aus Labelexpo wird LOUPE

In diesem Jahr kündigte die Labelexpo Global Series eine umfassende Umgestaltung ihres Veranstaltungsportfolios an, das 2026 unter dem neuen Markennamen LOUPE neu starten wird, beginnend mit der Messe in Amerika im September. Das LOUPE-Portfolio konzentriert sich weiterhin auf Etiketten, berücksichtigt jedoch die Expansion und Diversifizierung der Branche in den letzten zehn Jahren hin zu flexiblen Verpackungen und Inline-Faltschachteln.



Jade Grace, Geschäftsführerin der Labelexpo Global Series, fasst zusammen: „Die Entscheidung, den Namen der Messe zu ändern, wurde nach zweijährigen Überlegungen und Konsultationen mit vertrauenswürdigen Partnern, Branchenverbänden und wichtigen Kunden getroffen. In den letzten zehn Jahren haben wir gesehen, wie Inline- und digitale flexible Verpackungen zu einem festen Bestandteil der Labelexpo-Messen geworden sind. Nun beobachten wir denselben Trend auch auf dem Markt für Faltschachteln, wo Inline-, Digital- und Hybridtechnologien diesen wichtigen Bereich des Verpackungsdrucks revolutionieren werden. Etiketten bleiben weiterhin der Kern des LOUPE-Portfolios, und wir freuen uns darauf, die weitere Entwicklung der Branche zu unterstützen.“

Die nächste Messe in Europa findet vom 5. bis 8. Oktober 2027 als LOUPE Europe 2027 statt.



www.loupe-global.com

Bildquelle: Martin Hirschmann

Momentaufnahme von
der FACHPACK 2025



FACHPACK

Converting meets Packaging

Das Messezentrum Nürnberg wurde zu einer eigenen Stadt mit 72.000 Menschen, die eine Mission eint: ihre jeweiligen Unternehmen und Branchen voranzubringen und in die Zukunft zu führen. An den Messeständen und im Rahmenprogramm der FACHPACK tauschte sich die Community über Trends und Innovationen aus und diskutierte wichtige Fragen rund um Kreislaufwirtschaft, Regularien, Automatisierung, Digitalisierung und KI.

„Die europäische Verpackungsindustrie ist im Wandel und präsentierte sich auf der FACHPACK äußerst innovativ und lösungsorientiert“, so Phuong Anh Do, Director FACHPACK bei der NürnbergMesse, stolz. Die nächste FACHPACK findet vom 21. bis 23. September 2027 im Messezentrum Nürnberg statt. Die Atmosphäre in den Hallen war durchweg gut. „Die Qualität der Fachbesucher war ausgezeichnet. Es ist diese besondere Hands-on-Mentalität, die die Branche auszeichnet und dem Motto der FACHPACK in die Hände spielt: Wir machen gemeinsam Zukunft“, fasst Do die Stimmung auf der FACHPACK 2025 zusammen.

Besucherland: Ganz Europa zu Gast in Nürnberg

Die FACHPACK präsentierte einmal mehr ein vielfältiges Spektrum an Lösungen und Innovationen rund um Verpackungen, Verpackungstechnik und -prozesse. Das Messezentrum Nürnberg wurde dabei zum Treffpunkt für Fachbesucher aus ganz Europa. Der internationale Anteil der Gäste lag bei 37 Prozent. Die Besucher stammten überwiegend aus Schlüsselbranchen wie Food und Feed,

Chemie, Pharma und Medizin, Kosmetik, Handel, Automotive, Elektrik und Elektronik, Non-Food, Logistik sowie Verpackung.

Converting meets Packaging auf der FACHPACK

Als Gemeinschaftsprojekt der NürnbergMesse und der M2N Media GmbH brachte der Pavillon „Converting meets Packaging“ in Halle 7 führende Unternehmen aus der Converting-Branche zusammen, um dem FACHPACK-Publikum ihre Lösungen und Produkte zu präsentieren. „Unsere Premiere auf der FACHPACK 2025 war ein großer Erfolg“, betont Martin Hirschmann, Chefredakteur von PRO Flexconvert und Geschäftsführer von M2N Media. „Wir verzeichneten einen starken Besucherzuspruch an den verschiedenen Pavillonständen und führten viele intensive Gespräche mit den Besuchern.“

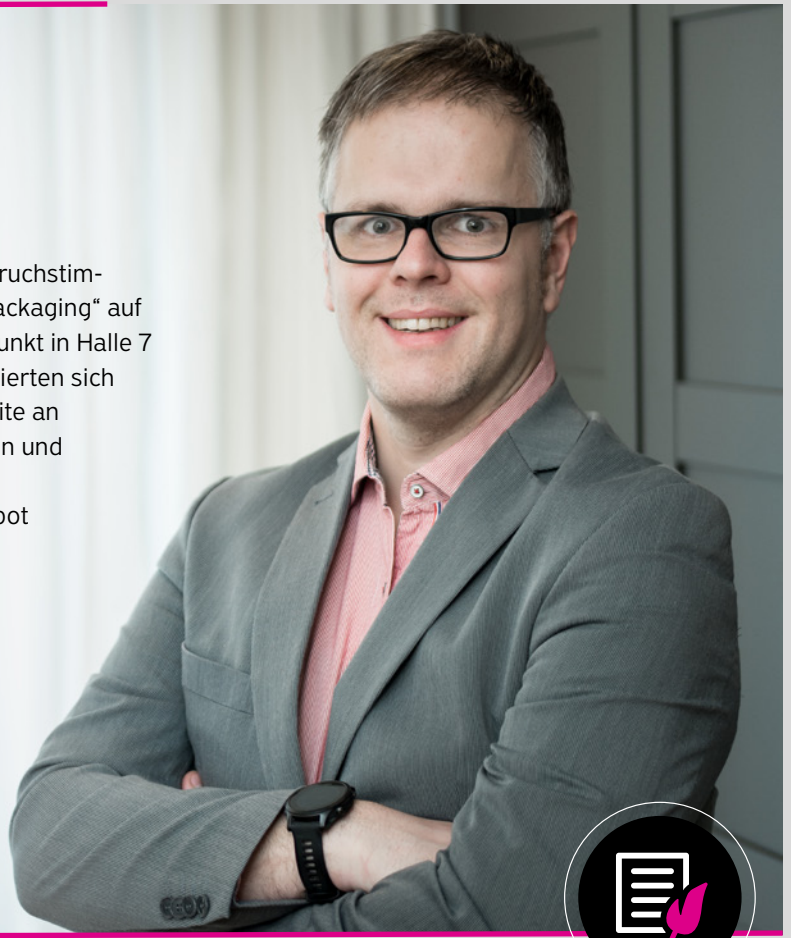


www.fachpack.de

Bildquelle: Martin Hirschmann, NürnbergMesse

Gemeinsam stark für die Zukunft

Viele Besucher, intensive Gespräche und spürbare Aufbruchstimmung: Der Gemeinschaftspavillon „Converting meets Packaging“ auf der FACHPACK 2025 war ein äußerst lebendiger Treffpunkt in Halle 7 des Nürnberger Messezentrums. Drei Tage lang präsentierten sich dort acht Unternehmen aus der Converting-Branche Seite an Seite mit uns – und machten deutlich, wie eng Innovation und Kooperation inzwischen miteinander verflochten sind. Das Konzept hat sich schon jetzt bewährt: Der Pavillon bot den Zulieferern und Maschinenbauern im Bereich der Verarbeitung und Veredelung von Papier und Folien eine gemeinsame Bühne – mitten in einem Umfeld, das traditionell die wichtigsten Hersteller flexibler Verpackungslösungen vereint. Damit wurde nicht nur die gesamte Prozesskette sichtbar, sondern auch die wachsende Bedeutung der Schnittstellen zwischen Material, Maschine und Anwendung. Der Besucherzuspruch war entsprechend hoch. Neben vielen bekannten Gesichtern nutzten zahlreiche neue Kontakte die Gelegenheit, sich über technologische Entwicklungen, Nachhaltigkeitslösungen und neue Geschäftsmodelle zu informieren. Schon während der Messe war unter den beteiligten Unternehmen zu hören, dass der nächste Gemeinschaftsauftritt auf der FACHPACK 2027 größer ausfallen soll – ein starkes Signal für die Akzeptanz und Dynamik des Formats.



Kooperation als Antwort auf globale Herausforderungen

In den Gesprächen im Pavillon wurde deutlich: Die Verpackungsindustrie steht vor einer Phase tiefgreifender Veränderungen. Wettbewerber aus Asien drängen mit enormer Geschwindigkeit auf den Markt, während die wirtschaftliche und handelspolitische Unsicherheit in den USA neue Abhängigkeiten und Risiken schafft. Für viele europäische Unternehmen wird klar: der entscheidende Erfolgsfaktor liegt in der engen Vernetzung entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Gerade der Converting-Bereich spielt dabei eine Schlüsselrolle. Ohne die Weiterverarbeitung von bahnförmigen Materialien – also das Beschichten, Laminieren, Schneiden oder Bedrucken von Papieren, Folien und Verbunden – gäbe es viele moderne Verpackungslösungen in ihrer heutigen Form gar nicht. Innovationen in diesen Prozessschritten entscheiden zunehmend darüber, wie nachhaltig, effizient und marktfähig Verpackungen künftig sein können.

Schnittstelle mit Mehrwert

Der Pavillon „Converting meets Packaging“ hat eindrucksvoll gezeigt, wie fruchtbar der Dialog zwischen Materialherstellern, Maschinenbauern und Verpackungsproduzenten sein kann. Auch unsere redaktionelle Begleitung und die vielen Gespräche vor Ort machten deutlich, dass die Zukunft der Verpackungsbranche nur im Zusammenspiel funktioniert. Themen wie Ressourceneffizienz, Materialsubstitution oder Kreislauffähigkeit lassen sich nur gemeinschaftlich vorantreiben – mit Blick über den Tellerrand einzelner Prozessstufen hinaus. Diese Überzeugung teilen wir mit dem Organisationsteam der FACHPACK, das mit viel Herzblut und Engagement die Umsetzung unseres Pavillons bestmöglich unterstützt hat.



Verfasst von Martin Hirschmann,
Editor-in-Chief

Spitzenposition bestätigt

Die K 2025, die weltweit wichtigste Fachmesse der Kunststoff- und Kautschukindustrie, ist am 15. Oktober 2025 in Düsseldorf nach 8 Tagen erfolgreich zu Ende gegangen. Angesichts der aktuell schwierigen weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen waren viele Unternehmen der Kunststoff- und Kautschukindustrie mit eher verhaltenen Erwartungen nach Düsseldorf gereist. Die Stimmung im vollbelegten Messegelände war jedoch an allen Messetagen hervorragend. Die Kunststoff- und Kautschukindustrie zeigte sich innovativer, internationaler und entschlossener denn je, den Wandel hin zu mehr Nachhaltigkeit, Digitalisierung und gesellschaftlicher Verantwortung aktiv zu gestalten.

„Die K hat wieder einmal gezeigt, welche Innovationskraft und Dynamik in dieser Branche stecken. Das enorme internationale Interesse, der hohe Informationsbedarf und die Vielzahl konkreter Investitionsgespräche bis hin zu vielen Vertragsabschlüssen direkt vor Ort unterstreichen die Bedeutung dieser Messe als globale Plattform für zukunftsweisende Lösungen und partnerschaftlichen Austausch“, betont Marius Berlemann, Geschäftsführer der Messe Düsseldorf, und ergänzt: „Die K ist ein unerlässlicher Kompass in unsicheren Zeiten und konnte einmal mehr ihre Rolle als wichtigster Impulsgeber und Premierenplattform der internationalen Kunststoff- und Kautschukindustrie bestätigen, auf der zahlreiche Unternehmen ihre Innovationen erstmals der Weltöffentlichkeit präsentiert haben.“



Eindrücke von der K 2025

„Green – Smart – Responsible“

Unter dem Motto „The Power of Plastics! Green – Smart – Responsible“ präsentierten 3.275 Aussteller aus 66 Nationen in den 18 Messehallen und auf dem Freigelände zukunftsweisende Technologien, Produkte und Verfahren entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Über 175.000 Fachbesucherinnen und Fachbesucher aus rund 160 Ländern reisten nach Düsseldorf. Damit blieb die Besucherzahl der K auf stabilem Niveau. Ihre Position als globalste Fachmesse der Branche konnte sie eindrucksvoll unter Beweis stellen: 73 Prozent aller Besucherinnen und Besucher reisten aus dem Ausland an, mehr als 1/3 davon aus Übersee. Besonders stark vertreten waren China (6.300 Besuchende) und Indien (6.400 Besuchende). Aus den USA und Brasilien reisten insgesamt 10.000 Besuchende zur K 2025. Erneut zeichnete sich die Messe durch eine überdurchschnittliche Entscheiderquote aus (67 Prozent). „Das Umfeld, in dem wir derzeit navigieren müssen, bleibt enorm herausfordernd“, erklärte Ulrich Reifenhäuser, Vorsitzender des

Ausstellerbeirats der K 2025. „Doch gerade in solchen Zeiten zeigt sich die Stärke unserer Industrie. Alle drei Jahre versammelt sich die globale Kunststoffbranche hier – und das aus gutem Grund: Die K ist der Ort, an dem Innovationen vorgestellt, Partnerschaften geschlossen und Visionen Wirklichkeit werden. Kunststoffe waren, sind – und bleiben – das wichtigste Material unserer Zeit. Sie vereinen Leichtigkeit, Funktionalität, Energieeffizienz und Vielseitigkeit und sind in vielen Anwendungsbereichen – von Medizintechnik über Mobilität bis Energieversorgung – Wegbereiter des Fortschritts.“

Mit ihren drei zentralen Leitthemen „Shaping the circular economy“, „Embracing digitalization“ und „Caring about people“ traf die K 2025 exakt den Nerv der Zeit. Der Maschinen- und Anlagenbau zeigte mit hochmodernen Produktionssystemen und Live-Demonstrationen eindrucksvoll, wie Effizienz, Präzision und Ressourcenschonung miteinander verbunden werden können. Auch der Bereich der Roh- und Hilfsstoffe überzeugte mit Innovationen: Von biobasierten Materialien über recycelte Compounds bis hin zu neuen Additiven, die Funktionalität und Nachhaltigkeit vereinen, präsentierten die Aussteller eine beeindruckende Bandbreite an Lösungen für die Zukunft der Materialentwicklung.

Hohe Zufriedenheit

Hohe Zufriedenheit prägte die diesjährige Veranstaltung. Laut vorläufiger Befragung gaben 95 Prozent der Besuchenden an, ihre Messeziele erreicht zu haben. 98 Prozent der Fachbesucherinnen und Fachbesucher bewerteten das Angebot als hervorragend oder waren mit diesem sehr zufrieden. Die Besucherinnen und Besucher zeigten sich vor allem von der starken Präsenz der Marktführer und der Vielzahl innovativer Unternehmen beeindruckt.

Die nächste K findet vom 18. bis 25. Oktober 2028 in Düsseldorf statt.



www.k-online.de

Bildquelle: Martin Hirschmann



ConvertingPROs – Bischof+Klein

Strategische Lieferanten bieten entscheidende Wettbewerbsvorteile

Der Standort Konzell spielt für die Bischof+Klein SE & Co. KG seit vielen Jahren eine zentrale Rolle. Als einer der führenden Converter in Europa arbeitet das Unternehmen eng mit dem italienischen Maschinenhersteller Nordmeccanica zusammen, der im DACH-Raum von megapak vertreten wird. Anlässlich des ersten Supplier Day in Konzell trafen wir Mike Schätzler, Geschäftsführer von megapak, sowie Tobias Nautsch, Category Manager / Group Procurement, bei Bischof+Klein, zum Gespräch.

PRO Flexconvert: Herr Nautsch, warum lädt ein produzierendes Unternehmen wie Bischof+Klein seine wichtigsten Zulieferer an den eigenen Standort ein? Was war Ihre Motivation?

Tobias Nautsch: Wir im Einkauf wollten schon seit längerer Zeit einen Lieferantentag durchführen. Zunächst mussten wir entscheiden, an welchem Standort sich das sinnvoll umsetzen lässt und welcher Rahmen geeignet ist. Die Wahl fiel schnell auf Konzell, das über moderne und großzügige Räumlichkeiten verfügt und sich auch in relativer Nähe zur zeitgleich stattfindenden FACHPACK befindet. Am Ende haben wir uns auf die strategischen Lieferanten innerhalb der jeweiligen Warengruppen konzentriert und rund 60 Gäste begrüßt.

PRO Flexconvert: Wodurch zeichnet sich der Bischof+Klein-Standort Konzell aus?

T. Nautsch: Konzell ist ein echter Vorzeigestandort innerhalb unserer Unternehmensgruppe – und das zweitgrößte Werk nach dem Hauptsitz in Lengerich. Hier produzieren wir moderne Verpackungslösungen für den Konsum. Dazu gehören beispielsweise Aromaschutzfolien für Lebensmittel oder Beutel für Hygieneprodukte. Als Auszeichnungen hat Bischof+Klein in Konzell u.a. den Klimaschutzpreis des Landkreis Straubing-Bogen, den Ausbildungspreis des Landkreises und die Ernennung zum TOP-Unternehmen Niederbayern vorzuweisen.



Mike Schätzler (links) und Tobias Nautsch beim Bischof+Klein Supplier Day in Konzell

PRO Flexconvert: Herr Schätzler, welche Eindrücke haben Sie vom Supplier Day mitgenommen?

Mike Schätzler: Zunächst einmal möchte ich hervorheben, dass der Begriff „Supplier Day“ evtl. missverstanden werden könnte: Es wurde kein einziges Mal über Preise gesprochen. Die Atmosphäre war sehr positiv, und wir haben uns nicht wie klassische Lieferanten gefühlt, sondern wie strategische Partner. Im Mittelpunkt stand für uns die Frage, wie wir Bischof+Klein einen echten Wettbewerbsvorteil verschaffen können. Besonders interessant finde ich die Konstellation, dass Bischof+Klein ausschließlich in Europa produziert – bei hohen Lohn- und Steuerkosten. Dadurch ist allen Beteiligten klar: Nicht der Preis entscheidet, sondern die Qualität. Ein wesentliches Thema war dabei das Recycling und damit verbunden der Megatrend Sustainability: Wie können wir Materialien im Kreislauf halten? Wie lassen sich die Anforderungen der PPWR frühzeitig erfüllen? Und wie wird die Verpackung der Zukunft aussehen?

PRO Flexconvert: Welche inhaltlichen Schwerpunkte hat der Supplier Day gesetzt – und welche Rolle hat megapak dabei gespielt?

T. Nautsch: Unter dem Motto „Strong Partnership. Smart Solution.“ kamen ausgewählte Partnerunternehmen im Werk Konzell zusammen, um gemeinsam mit unserem Einkaufsteam zentrale Zukunftsthemen zu diskutieren. Dabei ging es unter anderem um Markt- und Geschäftsentwicklung, Lieferantenmanagement und die Kreislaufwirtschaft in der Verpackungsbranche. Eine intensiv diskutierte Frage war, wie sich nachhaltige, strategische Partnerschaften auf verschiedenen Ebenen konkret gestalten lassen. Dies wurde anhand praxisnaher Beispiele veranschaulicht. Impulse von externen Gastrednern und ein interaktiver Teil im Format eines World Cafés sorgten für einen angeregten Austausch zwischen den Teilnehmenden. Unsere Lieferanten sind ein zentraler Bestandteil unserer Wertschöpfungskette. Sie liefern nicht nur die Materialien für unsere Produkte, sondern auch Ideen, Innovationen und wertvolles Know-how. Damit Bischof+Klein nachhaltig erfolgreich sein kann, brauchen wir Partner, auf die wir uns verlassen können – und die sich zugleich auch auf uns verlassen können.

PRO Flexconvert: Wie gestaltet sich die Partnerschaft zwischen Bischof+Klein und Nordmeccanica/megapak konkret?

M. Schätzler: Die Zusammenarbeit mit Konzell besteht seit rund zwei Jahrzehnten und ist für beide Seiten sehr wertvoll. Insgesamt laufen dort fünf Nordmeccanica-Anlagen. Über die Jahre ist es uns – auch dank der großartigen Unterstützung der Kaschierabteilung vor Ort – gelungen, eine extrem hohe Genauigkeit im Klebstoffauftrag zu erreichen. Wir sprechen von so geringen Toleranzen, dass wir das Auftragsgewicht um etwa 0,1 bis 0,3 g/m² reduzieren konnten, ohne Einbußen bei der Performance. Das bedeutet: Wenn wir 1,3 statt 1,5 oder 1,6 Gramm auftragen, bleibt die Haftung im Verbund vollständig erhalten. Es ist daher nur folgerichtig, dass wir nun auch am britischen Standort in Telford, wo derzeit mit dem Kaschieren begonnen wird, dieselbe Auftragstechnologie installieren. Das

*Michael Schwarzfischer,
Vincenzo Cerciello,
Dr. Markus Prommesberger,
Mike Schätzler*

bringt gleich mehrere Vorteile: Kostenreduktion, Materialeinsparung, mehr Nachhaltigkeit – und die Lösung ist problemlos auf weitere Standorte übertragbar.

PRO Flexconvert: Beim Supplier Day saßen im Auditorium weitere Lieferanten mit eigener Expertise. Wie lief der Austausch ab? Gibt es Potenzial für mehr Zusammenarbeit?

M. Schätzler: Besonders spannend fand ich den Vortrag eines Recyclers, der seinen Standort bewusst in der Nähe von Konzell gewählt hat. Die kurze Distanz ermöglicht einen äußerst effizienten und CO₂-armen Regranulierungsprozess – und das Regranulat kann direkt wieder an Bischof+Klein zurückgeführt werden. Diese Form von Kundennähe war für mich ein neuer, sehr überzeugender Ansatz.

T. Nautsch: Wir haben bereits Rückmeldungen von Unternehmen erhalten, die großes Interesse an einer möglichen Fortsetzung des Formats haben. Unsere Lieferantenbasis ist breit, und wir konnten längst nicht alle strategischen Partner in einer Veranstaltung abbilden. Schon

jetzt überlegen wir, wie wir die Potenziale zum Austausch künftig noch weiter optimieren können.

PRO Flexconvert: Wie kann sich Ihre Partnerschaft in Zukunft weiterentwickeln – und welche Themen stehen an?

M. Schätzler: Ein klar formuliertes Ziel seitens Bischof+Klein ist das frühzeitige Erreichen der Vorgaben der PPWR. Das verschafft dem Unternehmen eine starke Position im Markt. Wie bereits erwähnt, geht es längst nicht mehr nur um die Lieferung von Maschinen. Vielmehr arbeiten wir gemeinschaftlich in Arbeitsgruppen daran, Lösungen zu entwickeln, die ökologische und technologische Anforderungen verbinden.

T. Nautsch: Wir haben viele Schritte in die richtige Richtung gemacht, dürfen uns aber nicht darauf ausruhen. Der Supplier Day war ein großer Erfolg – jetzt geht es darum, gemeinsam zukunftsfähig zu bleiben.

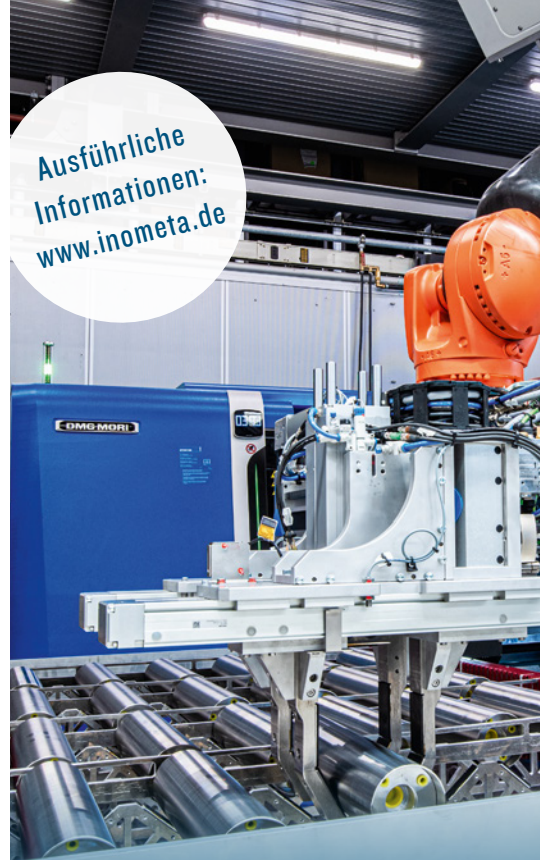
.....



www.bischof-klein.com

www.megapak.de

Ausführliche
Informationen:
www.inometa.de



ONE STEP AHEAD

Mit Hightech, Automatisierung und digitaler Vernetzung stärken wir unsere Rolle als Innovationstreiber der Walzenproduktion.

Höchste Präzision und große Produktionskraft ermöglichen Serienfertigung auf Top-Niveau – effizient, kostensenkend, wegweisend.

INOMETA

WWW.INOMETA.DE



Converting Family – MKVS

Stolzes Jubiläum

Seit 50 Jahren ist das MKVS – Münchener Klebstoff- und Veredelungs-Symposium ein Fixpunkt im Kalender vieler Key Player der Converting Industrie. PRO Flexconvert war bei der Jubiläumsauflage live dabei – und traf Organisator Stephan Hinterwaldner zum exklusiven Interview.

PRO Flexconvert: Herr Hinterwaldner, das MKVS feierte 50 Jahre. Welche Gedanken haben Sie zu diesem beeindruckenden Jubiläum?

Stephan Hinterwaldner: Erst einmal denke ich an den Gründervater und langjährigen Organisator Prof. Knut Nitzl. Auch er hätte sich das nicht erträumt, was aus dem geworden ist, was er damals 1976 als Seminar, u.a. für seine Studenten, ins Leben gerufen hat. Fachlich denke ich, wie auch in meiner diesjährigen Eröffnungsrede erwähnt, an all die umwälzenden Errungenschaften und Veränderungen innerhalb dieser Zeitspanne. Betrachtet man z.B. den Maschinenbau in der Converting-Industrie in den 70ern und heute, ist es doch faszinierend, wie anpassungsfähig und innovativ die Branche aufgestellt sein musste, um mit den Anforderungen Schritt zu halten. Von Papier und einfachen PP- und PE-Folien zu den heutigen komplexen und nachhaltigen Multilayer- Materialien. Heute sehen wir eine effektive Prozessoptimierung via Datenmodellen statt Versuch und Irrtum, bzw. analoge Messungen. Ebenso erleben wir enorme Fortschritte, was Qualität, Reproduktion und Geschwindigkeit angeht, um nur einige der Verbesserungen zu nennen. Aktuell stehen wir meiner Meinung nach in Bezug auf KI vor einem riesigen Zeitsprung.



Stephan Hinterwaldner am Rednerpult

PRO Flexconvert: Und welcher Auftrag ergibt sich daraus für die Zukunft der Traditionsveranstaltung?

S. Hinterwaldner: Das Münchener Klebstoff- und Veredelungs-Symposium hat den Auftrag, diesen Zeitsprung zu begleiten und für eine glückliche Landung in der Zukunft zu sorgen. Das bedeutet für mich erstens, bei der Akquise, sowie der Auswahl der Fachvorträge, Präsentationen und Poster, die relevanten Themen auszuwählen. Zweitens möchte ich für eine gute interdisziplinäre Vernetzungsplattform sorgen. Also weiterhin objektiv bleiben und offen neuen Ideen gegenüber zu sein, auch kontroverse Themen zu diskutieren und bestehende Annahmen zu hinterfragen. Denn wer die Zukunft aktiv gestalten will, muss vorbereitet sein. Transformation ist kein Risiko. Sie ist eine Chance. Und dabei können wir, neben unseren Beratungsleistungen, mit unseren beiden jährlichen Veranstaltungen in-adhesives symposium und Münchener Klebstoff- und Veredelungs-Symposium, die Welt der Klebstoffe und des Converting unterstützen.

PRO Flexconvert: Wie fällt Ihre Bilanz zum diesjährigen Event aus?

S. Hinterwaldner: 50 Jahre sind schon ein Meilenstein. Natürlich bin ich stolz auf das, was mit dem Münchener Klebstoff- und Veredelungs-Symposium assoziiert wird – und auf die vielen nationalen wie auch internationalen Glückwünsche aus Wissenschaft, Industrie und Verbänden. Die Rückmeldungen waren durchweg positiv! Dankbar bin ich für den persönlichen Austausch mit all den interessanten Menschen. Es waren dieses Jahr wieder viele neue, junge Gesichter dabei. Das zeigt mir: es geht weiter in die nächste Generation. Das gefällt mir! Und bekräftigt mich, im Sinne unseres Leitsatzes „von der Industrie, für die Industrie“ mit beiden Konferenzen beständig und nachhaltig weiterzumachen.



www.mkvs.de

Bildquelle: Nina Pirchmoser



Stephan Hinterwaldner (2.v.l.) mit Nina Pirchmoser (2.v.r.) und seinem Team

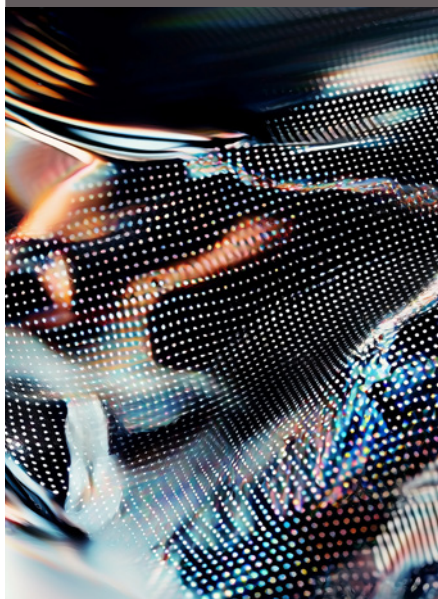


Vorschau PRO Flexconvert 11 - März 2026

Anzeigenschluss: 17.02.2026
Erscheinungstermin: 18.03.2026

- » **Vliesstoffe**
- » **Bahninspektion & Messtechnik**
- » **Converting meets Composites**

PaintExpo, 14.-17.04.2026,
Karlsruhe
Techtextil, 21.-24.04.2026,
Frankfurt am Main



In jeder Ausgabe finden Sie
außerdem Reportagen,
Unternehmensporträts und
aktuelle Themen aus der Branche.

PRO flexconvert

Magazin für Converting Professionals

Impressum

PRO Flexconvert Nr. 10
Dezember 2025 | 2. Jahrgang

Verlag

M2N Media GmbH
Walter-Meindl-Siedlung 4
91622 Rügland
GERMANY

☎ +49 9828 911 3080
✉ info@m2n-media.com
www.proflexconvert.de

Geschäftsführer:
Martin Hirschmann, Nina Pirchmoser, Nadine Bauernfeind
Eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Ansbach: HRB 8298

Editor-In-Chief/Herausgeber

Verantwortlich für den Inhalt (gem. § 55 Abs. 2 RStV)

Martin Hirschmann
☎ +49 9828 911 3082
✉ martin.hirschmann@m2n-media.com

Head of Sales

Nina Pirchmoser
☎ +49 9828 911 3081
✉ nina.pirchmoser@m2n-media.com

Kostenloses Abonnement

✉ info@m2n-media.com

Head of Graphics/Produktion

Nadine Bauernfeind
☎ +49 9828 911 8266
✉ nadine.bauernfeind@m2n-media.com

Magazin-Spezifikationen

Bild auf der Titelseite: AST Beschichtungstechnik
Gedruckt von: Pinsker Druck und Medien GmbH
Erscheinungsweise: 5 Ausgaben pro Jahr
ISSN: 2943-7016

Support us

Unterstützen Sie unabhängigen und engagierten
Journalismus für die Converting- und Flextronics-Branche!



M2N MEDIA



2026 UPCOMING EVENTS

proflexconvert.de



LOPEC 2026

25.-26.02.2026
Messe München

lopec.com



in-adhesive symposium

03.-04.03.2026
The Westin Grand München

www.in-adhesives.com



PaintExpo 2026

14.-17.04.2026
Messe Karlsruhe

www.paintexpo.de



Techtextil

21.-24.04.2026
Messe Frankfurt

www.techtextil.messefrankfurt.com



Interpack

07.-13.05.2026
Messe Düsseldorf

www.interpack.de



M2N Converting Gipfel

25. - 26.06.2026
east Hotel Hamburg

m2n-converting-gipfel.de

