

Beim Einkaufen gibt oft die Verpackung den Ausschlag

Nürnberger Beratungsfirma V+E Consult unterstützt Unternehmen bei der Wahl der richtigen Hülle für das Produkt

VON NICOLE NETTER (Text und Bild)

Längst ist es nicht mehr nur das Produkt, sondern vor allem die Verpackung, die Kunden im Geschäft zugreifen lässt. Worauf es bei der Verpackung ankommt und wie diese günstig hergestellt wird – das sagt den Unternehmen die Nürnberger Beratungsfirma V+E Consult.

Bis zu 50 Prozent der Produktionskosten geben Hersteller in Extremfällen für das aus, was den eigentlichen Inhalt umschließt. Doch Verpackung ist nicht gleich Verpackung, und selbst der anspruchsvollste Produzent kann mit den richtigen Maschinen und Materialien eine Menge Geld sparen. Wie das funktioniert, ist das Spezialgebiet von V+E Consult.

„Gelegentlich verzweifelt meine Frau daran, dass ich jede Verpackung erstmal sorgfältig auseinandernehme, bevor sie weggeworfen werden darf“, sagt Dieter Schönlein. Der 67-Jährige grinst vergnügt, als er über seine „Schwäche“, immer wieder nach neuen Kniffen und Anregungen zu suchen, spricht. Doch diese Leidenschaft für das Tüfteln und das Hineindenken in zunächst kaum Bekanntes, ist gerade die Stärke der drei Maschinenbauingenieure, die vor 16 Jahren V+E Consult gegründet haben.

Lösung für Pudding und Reifen

V+E steht dabei für Verpackungsberatung und Engineering. Verlangt zum Beispiel ein Hersteller von Kontaktlinsen eine Verpackung, in der die Sehhilfen trotz Verdunstung immer in Kochsalzlösung einer bestimmten Konzentration schwimmen müssen, oder sucht ein Lampenhersteller nach einer Möglichkeit, eine hochempfindliche 8000-Watt-Lampe auch für den Versand zwischen den Kontinenten zu verpacken, kann er sich ebenso an die Nürnberger Firma wenden, wie etwa ein Hersteller von Reifen, Puddings oder Zahnimplantaten, die sich fragen, ob sich seine Verpackung optimieren lässt.

Fast nie müssen die Männer von V+E diese Frage verneinen. Zwanzig bis teils sogar 80 Prozent der Kosten lassen sich laut Aussage Schönleins sparen, wenn zum Beispiel entsprechende Maschinen zum Einsatz kommen, die vorhandenen umgerüstet werden oder mit anderen Materialien gearbeitet wird. „Wenn ein Kunde an

uns herantritt, entwickeln wir bis zu acht verschiedene Vorschläge, wie die Verpackung unserer Ansicht nach aussehen, wie und woraus sie gefertigt werden kann.“ Hinzu komme eine komplette Kostenaufstellung sowie auf Wunsch eine Ökobilanz.

„Das Pfund mit dem wir wuchern, ist unsere Unabhängigkeit“, sagt Firmenmitbegründer Gerhard Hagel. Würde man auch nur einmal eine Provision von einem Lieferanten annehmen und ihn deshalb bevorzugt in die Vorschläge aufnehmen, wäre der Ruf dahin. Eine Versuchung, der zu viele aufstrebende Verpackungsberatungsfirmen erlegen sind, mutmaßt der 50-Jährige. Kaum anders kann er sich erklären, dass es neben ihnen nur noch einen Wettbewerber in Berlin gibt.

Dabei ist das, was Hagel, Schönlein und ihr Partner 1993 begonnen haben, zum Beispiel in den angelsächsischen

Ländern längst Standard. Firmen unterschiedlichster Branchen lassen sich von unabhängigen Spezialisten beraten und entscheiden sich hernach für eine der angebotenen Lösungen. In Deutschland hingegen haben die meisten Betriebe ihre eigenen Verpackungsspezialisten.

Entsprechend schwer waren auch die ersten beiden Jahre nach der Firmengründung, erinnern sich die beiden Ingenieure. „Wir hatten unser ganzes Stammkapital aufgebracht und mussten tief in die eigenen Taschen greifen – aber wir waren überzeugt von dem Konzept.“ Zu Recht: Nach zwei Jahren füllten sich die Auftragsbücher schlagartig.

Denn nach und nach erkannten Firmen das Potenzial der interdisziplinär arbeitenden Berater. „Im Gegensatz zu den hauseigenen Verpackungsprofis sind wir in den unterschiedlichsten Sparten unterwegs, denken uns stän-

dig in neue Themen ein. Meist profitieren wir von diesem Wissen irgendwann auch in einem anderen Bereich, weil wir dadurch mit viel mehr Optionen jonglieren können.“

Einbruch beim Umsatz

Mittlerweile kann V+R Consulting mit einer Vielzahl namhafter Kunden aufwarten, Bosch, Novartis, BMW und Osram sind nur einige davon. Dennoch: Die weltweite Wirtschaftskrise hat auch die Nürnberger Verpackungsberater hart getroffen, ihnen Umsatzeinbußen von rund 50 Prozent beschert. Vor allem, weil die besonders gebeutelten Autozulieferer alle Beraterverträge soweit möglich auf Eis gelegt haben. Ein hartes Jahr, sagt Schönlein. Aber: Man habe im Gegenzug sehr viele Aufträge von der Pharmaindustrie erhalten und so wieder zahlreiche neue Erfahrungen gemacht.“



Die Experten von V+E Consult sammeln Dosen und Kisten aus aller Welt und behalten so den Überblick über die Branche. Mit ihrem Fachwissen wollen die Verpackungsberater bei anderen Unternehmen punkten.