

„Der weltumspannende Support gewinnt eine immer stärkere Bedeutung“, Nordson sitzt mit Hauptsitz in USA/Westlake, Ohio.



# Enger Dialog mit den Key Accounts

„Empfehlungen für den weltweiten Einsatz...“

**Als einer der technologischen Marktführer u.a. bei Verpackungsanwendungen mit Heißeinheiten, zum Beispiel in End-of-Line-Applikationen, ist Nordson Corp. innerhalb verschiedenster Branchen weltweit aktiv. Dabei kooperiert der Klebtechnikspezialist nicht nur eng mit den OEMs bzw. Maschinenbauern, sondern pflegt auch einen intensiven Dialog mit zahlreichen Herstellern von Konsumgütern diverser Art. Olaf Hoffmann, Key Account Manager Packaging Europe, Nordson Deutschland GmbH, Erkrath, im Gespräch.**

**VR:** Herr Hoffmann, Sie sind bei Ihnen im Hause für den Kontakt mit großen, international operierenden Markenartiklern verantwortlich. Wie ist der Bereich organisiert?

**Olaf Hoffmann:** Seit meinem Eintritt in das Unternehmen im Jahr 2007 verantworte ich die Umstrukturierung der bisher lokalen, länderbezogenen Großkundenbetreuung. Mittlerweile koordiniere ich zentral von Erkrath aus ein Team von zehn europäische Mitarbeitern, die ausschließlich global operierende Key Accounts betreuen.

**VR:** Wie viele Firmen sind das im Moment?

**Hoffmann:** Derzeit arbeiten wir in diesem Bereich mit zwölf namhaften Konzernen sowohl der Food- als auch der Nonfood-Branche zusammen. Die Tendenz ist steigend.

**VR:** Welche Leistungen bieten Sie diesen Key Accounts an?

**Hoffmann:** Ein speziell gemeinsam mit unseren Kunden ausgearbeitetes Full Service-Paket mit individuellen Vorteilen. Grundlage ist eine Detailanalyse der bestehenden Produktionsanlagen. Im Anschluss daran wird ein Konzept zur Verbesserung der Linien-Effizienz entwickelt. Wesentliche Gesichtspunkte sind hierbei die Erhöhung der Maschinenverfügbarkeit sowie die Reduzierung von Energie- und Einsatzmaterialkosten. Aber auch die Optimierung der Arbeitssicherheit ist ein Aspekt, der stets in die Lö-

sungsansätze einbezogen wird. Auf der Basis dieser Beratungsergebnisse wird dann ein konkretes Angebot erstellt. Über die Festlegung des Preisrahmens für unsere Systeme, Ersatzteile und Wartungs- bzw. Instandhaltungsservices hinaus werden zudem umfassende Trainings- und Schulungsmaßnahmen offeriert.

**VR:** Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit in der Praxis?

**Hoffmann:** Das Thema Standardisierung spielt in den Unternehmen eine große Rolle. Bei allen zwölf Key Accounts gibt es mittlerweile verschiedene Referenzwerke, in denen Nordson-Systemlösungen der neuesten Generation installiert wurden. Die Konzerne empfehlen in weltweit geltenden Spezifikationen ihren Betriebsstätten detailliert, welche Komponenten einzusetzen sind. Die jeweiligen technischen Leiter respektive Entwicklungsabteilungen stimmen diese Vorgaben dann mit den OEMs ab. Das Resultat sind klare und effiziente Prozesse, für die wir übrigens auch schon besonders ausgezeichnet wurden.

**VR:** Inwiefern?

**Hoffmann:** Wir haben Ende 2013 einen Supplier Award der Nestlé Deutschland AG erhalten. Mit dieser Auszeichnung würdigt die Einkaufsabteilung des Nahrungsmittelherstellers den besonderen Beitrag zur er-

folgreichen Umsetzung der Innovations- und Nachhaltigkeitsziele des Konzerns. Hierzu konnten wir insbesondere durch die Installation tankloser Hotmelt-Auftragssysteme in entscheidendem Maß beitragen.

**VR:** Ist die Zusammenarbeit mit den Key Accounts auf Europa beschränkt?

**Hoffmann:** Wegen der internationalen Struktur der Markenartikler gewinnt der weltumspannende Support auch über die Grenzen Europas hinweg eine immer stärkere Bedeutung. Aufgrund unserer Unternehmensgröße – wir agieren weltweit mit über 6.300 Mitarbeitern und unterhalten mehr als 30 eigene Niederlassungen – sind wir in der Lage, global den Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden.

Über die Landesgrenzen hinaus wirkende Verträge erfordern natürlich auch eine ständige Optimierung des Bestell- und Rechnungswesens sowie sonstiger administrativer Abläufe. Dies erreichen wir beispielsweise durch die Ausnutzung aller modernen

 **FachPack**

Nordson: Halle 2,  
Stand 225

Möglichkeiten des weltweiten Datenaustauschs, etwa mit unserem Zentrallager in Maastricht.

**VR:** In der globalen Betrachtung: Wo sehen Sie derzeit Expansionspotenzial?

**Hoffmann:** Interessante Wachstumsmärkte sind aktuell neben Zentral- und Osteuropa sicherlich auch Lateinamerika und Asien bzw. der pazifische Raum.

**VR:** Welche Trends gibt es unter technischen Gesichtspunkten?


**Hoffmann:** Bei End-of-Line Anwendungen geht der Trend ganz klar hin zu sogenannten tanklosen Schmelzklebstoff-Auftragssystemen. Wir haben hier zwei innovative Produkte entwickelt, die in kürzester Zeit nicht nur bei den Schlüsselkunden eine hohe Akzeptanz gefunden haben. Es handelt sich zum einen um das Freedom-System als Flaggschiff der Baureihe, zum anderen um das zur interpack 2014 vorgestellte ProBlue Liberty-System. Dieses schließt leistungsmäßig die Lücke zwischen Freedom und den bewährten Tankschmelzgeräten der Pro-Blue-Serie.

**VR:** Welches sind die signifikantesten Merkmale dieser neuen Auftragssysteme?

**Hoffmann:** Vor allem das volumenminierte Reservoir, in dem lediglich die tatsächlich benötigte Klebstoffmenge aufbereitet wird, und die somit realisierte kleinere Gerätegröße. Die Schmelzsektion arbeitet – automatisch befüllt aus einem großvolumigen Vorratsbehälter - quasi wie ein elektronisch geregelter Durchlauferhitzer und erzielt eine deutlich höhere Durchsatzleistung bei kürzerer Aufwärmzeit.

Aufgrund dieser bedarfsgerechten Aufschmelzung wird – neben der Reduzierung des Energiebedarfs und des Hotmelt-Verbrauchs – durch die thermische Schonung des Klebstoffs insbesondere die Maschinenverfügbarkeit erhöht. Darüber hinaus ist die Arbeitssicherheit verbessert, da eine bei herkömmlichen Tankschmelzgeräten nicht auszuschließende Verbrennungsgefahr praktisch eliminiert ist.

**VR:** Wann sollte man sich für das Freedom-, wann für das Liberty-System entscheiden?

**Hoffmann:** Die Entscheidung hängt stark von der individuellen Konfiguration der Endverpackungsanlage und den entsprechenden Applikationsabläufen ab. Für jede End-of-Line-Anwendung ist eines der beiden tanklosen Systeme passend.\* 

\*Das Gespräch für die VR führte Bernd Neumann, freiberuflicher Fachjournalist, im Juli 2015.

Quelle: Kimberly-Clark

## Kollaborierende Roboterarme automatisieren beinahe alles

- > Einfache Programmierung
- > Schnelles Einrichten
- > Flexibler Einsatz
- > Kollaborierend und sicher
- > Schnellste Amortisationszeit der Branche



**FACHPACK**  
29.09. - 01.10.15

Koch Industrieanlagen Halle 3, Stand 227

Jugard + Künstler Halle 1, Stand 115



Erfahren Sie mehr und entdecken Sie, was Roboter für Sie tun können:  
[universal-robots.com](http://universal-robots.com)



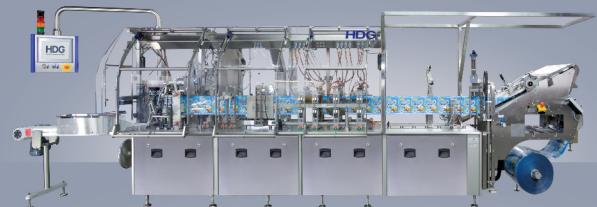
# UNIVERSAL ROBOTS

# HDG

Pouch Packaging Machinery



Besuchen Sie uns auf der FachPack 2015, Halle 3A, Stand 431



**HDG Verpackungsmaschinen GmbH**  
[www.hdg-packaging.com](http://www.hdg-packaging.com)