

Interview mit Joachim Koschier, Geschäftsführer der Bowe Group

# Nischen erkennen und ausfüllen

**Selbstverständlich durfte auf den Hunkeler Innovation-days 2025 auch die Bowe Group nicht fehlen. Im Mittelpunkt des Bowe System Auftritts stand die hochautomatisierte Kuvertierlösung Fusion Speed, die mit einem Hunkeler Abwickler UW8-R ausgestattet wurde. Wir sprachen mit Joachim Koschier, Geschäftsführer der Bowe Group, über die erfolgreiche Strategie des Unternehmens in einem schrumpfenden Marktsegment sowie die physikalischen Grenzen des Kuvertierprozesses und wie es mithilfe des Flow-Prinzips dennoch gelingen konnte, schneller zu produzieren.**

Welche Lösung hat Bowe in den Mittelpunkt seines Messeauftritts anlässlich der Hunkeler Innovationdays gestellt? Zentrales Element bildete unsere High-end-Kuvertierlösung Fusion Speed, die mit einer Leistung von bis zu 30.000 Kuverts pro Stunde das schnellste und effizienteste Modell dieser Serie darstellt. Möglich wird ihre rasante Geschwindigkeit durch das von uns konzipierte Flow-Prinzip – einem Verfahren, bei dem dem Kuvertiervorgang durch die Verlangsamung der Füllgeschwindigkeit um den Faktor 4,5 mehr Zeit für das präzise Einlegen gegeben wird. Denn physikalisch wissen wir: Wird Papier zu schnell verarbeitet, schießt es entweder darüber hinaus oder es durchstößt den Kuvertboden. Diesbezüglich waren alle Tests eindeutig. Indem wir jedoch die Füllgeschwindigkeit reduzieren, können wir letztendlich die Produktionsgeschwindigkeit steigern – so paradox das zunächst klingt. Man muss sich das wie beim



**Joachim Koschier, Geschäftsführer der Bowe Group**

Auffahren auf die Autobahn vorstellen. Durch die eigene Spur ist das Einfädeln problemlos möglich. Hätte man sie nicht, würden die Autos ständig miteinander kollidieren. Durch die Möglichkeit, die Geschwindigkeit zuvor an das vorherrschende Tempo anzupassen, läuft alles flüssig und zügig. Genau so funktioniert unser Flow-Prinzip. Daraus resultiert ein zuverlässiger Produktionsablauf mit einem extrem hohen Netto-Output.

Mittlerweile liefern wir die Fusion Speed-Kuvertieranlage standardmäßig mit unserem Boxit-System zum automatischen Befüllen von Postboxen aus. Es übernimmt die vollen Umschläge und legt sie automatisch in Postboxen ab. Dadurch reduziert Boxit den Personalbedarf auf lediglich einen Bediener für die gesamte Kuvertieranlage, was in der heutigen Zeit in Anbetracht des herrschenden Fach- und Arbeitskräftemangels von großer Bedeutung ist.

Boxit markierte jedoch nur einen weiteren konsequenten Schritt, um für einen größeren Output zu sorgen. Wir haben Innovationen aus all unseren Divisionen gebündelt und in die weiterführenden Automatisierungen mit einfließen lassen. Dadurch können wir

beispielsweise einen Roboterarm, der die Boxen abnimmt und AMRs (Autonomous Mobile Robots) offerieren, die die jeweiligen Paletten abholen. Gesteuert wird all dies über unsere leistungsfähige IQ-Software.

Wir haben mittlerweile sieben Installationen der Fusion Speed mit Boxit im Markt vertreten und konnten in der Praxis beweisen, wie stabil diese Konfiguration ist. Auf den Hunkeler Innovationdays haben wir unser Kuvertierflaggschiff mit einem Hunkeler Abwickler UW8-R ausgerüstet und den Besuchern in Luzern so live eine hochperformante Mailroom Automation demonstriert. Gesteuert wurde sie wie all unsere Fusion Systeme über die intuitive Bowe Cockpit App.

**Das Transaktions- und Mailinggeschäft ist ein rückläufiger Markt. Inwieweit wirkt sich dies auf Ihr Geschäft aus?**

Wir spüren durchaus, dass sich dieser Markt deutlich reduziert. Nichtsdestotrotz ist es uns gelungen, einen Zugeschäft um sieben Millionen Euro in diesem Kernsegment zu erzielen. Ein Umstand, der mich erneut überrascht hat, denn damit liegen wir deutlich über dem von uns anvisierten Plan – und das in einem schrumpfenden Markt-

segment. Möglich wurde dies, indem wir vorhandene Stellplätze unserer Wettbewerber durch unsere eigenen Lösungen ablösen konnten. Anders lässt sich eine solche Zunahme in diesem Marktsegment nicht mehr realisieren. Schließlich ist uns allen klar, dass dieser Markt insgesamt weiter rückläufig ist. Im Zuge dieser Neukundengewinnung ist auch unser Servicegeschäft entsprechend gestiegen, da unter den Neukunden auch einige große Unternehmen vertreten waren, die unseren Service verstärkt in Anspruch nehmen und zu schätzen wissen.

Um uns auch weiterhin erfolgreich in diesem Marktsegment zu behaupten und uns vom Wettbewerb abzuheben, setzen wir auf den Ausbau einer vollständigen Automatisierung, wie wir sie bereits auf den Bowe Exclusive Days gezeigt haben. Zwei Kunden leiten dieses Konzept derzeit in ihren Betrieben ein, und aller Voraussicht wird es zum Ende dieses Jahres bzw. Anfang nächsten Jahres die erste deutsche Installation geben, die gänzlich ohne Personal hinter der Maschine auskommt, indem sie zwei bis drei Schnellläufer hintereinander positioniert haben und ein Roboter das Paketieren der Postboxen für die Postwege oder die Paletten übernimmt.

Gerade im Transaktions- und Mailingsegment wird es immer schwieriger geeignete Mitarbeiter zu finden. Insbesondere für Aufgaben wie das Bestücken und Paketieren. Dieser Job ist zu unattraktiv und zu schlecht bezahlt. Man atmet kontinuierlich Papierstaub ein, die Hände werden aufgeraut und es ist körperlich sehr anstrengend. Aus diesem Grunde haben wir uns entschlossen, diesen Arbeitsschritt in einen vollautomatischen Prozess umzuwandeln. Selbstverständlich in dem Bewusstsein, dass dieser hohe Automatisierungsgrad nicht für alle unsere Kunden geeignet ist, sondern speziell für die großen Unternehmen von Interesse sein wird.

### Mit welchen Erwartungen blicken Sie auf das kommende Geschäftsjahr?

Wir verlieren nach wie vor nicht überproportional an Umsatz, sondern wachsen sogar ein wenig, weil es uns gelingt zusätzliche Marktanteile hinzu zu gewinnen. Dies gibt unserem Ansatz Recht. Jeden Januar denke ich wieder aufs Neue: Wie fülle ich die Auftragsbücher bis zum Ende des Jahres? Im Juni/Juli weiß ich dann mehr. Dieses Jahr sieht es für Bowe bereits wirklich gut aus, doch wie es 2026 oder 2027 aussehen wird, weiß niemand. Hier nehmen so viele äußere Faktoren Einfluss, dass man dies bei aller Weitsicht nicht absehen kann. Aus diesem Grund ist es für Bowe auch wichtig, mit unseren neuen Geschäftsfeldern ertragreich zu agieren. Unser Erfolg basiert dabei Tag für Tag auf harter Arbeit. Und dies setzen wir fort.

### Woran liegt es Ihrer Ansicht nach, dass so viele Kunden auf die Kuvertierlösungen aus Ihrem Hause wechseln?

Dies liegt sicherlich an der besonderen Strategie, die wir diesbezüglich verfolgen: Wir haben die Schwachstellen in den Systemen unserer Marktbegleiter identifiziert, sodass es letztendlich nur sicherzustellen gilt, dass unsere Systeme diese Anforderungen problemlos erfüllen. Dies galt es dann gezielt zu kommunizieren, und da Taten eine klarere Sprache als Worte sprechen, geben wir den Kunden einfach die Gelegenheit, unsere Maschine zu testen. Wenn sie dann in ihrem Produktionsalltag sehen, wie effizient und reibungslos unsere Maschine funktioniert, überzeugt es sie. Die Überzeugungsarbeit für unsere Lösungen übernehmen also quasi unsere Maschinen selbst. Sie punkten durch ihr hohes Maß an Produktionssicherheit, ihre beeindruckenden Geschwindigkeiten und ihr unkompliziertes Handling. Damit kann nicht jeder Hersteller aufwarten.

Natürlich werden auf Messen und Veranstaltungen wie in Luzern aus-

schließlich reibungslose Prozesse demonstriert. Doch seien wir ehrlich: Auf einer Messe kann man natürlich die vorhandenen Parameter so beeinflussen, dass das Ergebnis zwangsläufig immer perfekt ist. Man verwendet das eigene Material, das eigene Kuvert, und dies alles unter Idealbedingungen.

Doch das ist nicht das, was der Kunde in der Praxis braucht. Er benötigt vielmehr eine Lösung, die unter seinen Voraussetzungen und vorgegebenen Produktionsparametern so reibungslos läuft, wie er es in den Demonstrationen erlebt hat. Doch hier trennt sich sehr schnell die Spreu vom Weizen und es kommt häufig zu Stolperfallen und Problemstellungen, die zuvor so nicht zu erkennen waren.

Daher ist unser Verkaufs-Modell ein anderes: Wir vereinbaren im Vorfeld, was unsere Maschine ohne unsere Hilfe erfüllen soll und der Kunde kann nach einem definierten Zeitraum entscheiden, ob sie ihn in seiner Praxis und in seinem Produktionsalltag überzeugt hat. Und das Resümee lautet stets: Er möchte unsere Maschine nicht mehr missen. Hand aufs Herz: Ein anderes Resultat könnten wir uns gar nicht leisten und würde sich nicht rechnen. Wenn wir eine Maschine ausliefern, wissen wir, dass sie halten kann, was wir versprochen haben. So einfach kann Erfolg sein!

### D.h. die Bowe Group wird auch weiterhin in neue Technologien und Lösungen für dieses Marktsegment investieren?

Wir investieren nach wie vor 4 bis 5 Prozent vom Umsatz in die Entwicklung. Dabei entwickeln wir stets organisch, und alle neuen Entwicklungen basieren auf unseren eigenen Ideen. Wir setzen darauf, dass die Kunden dies erkennen und zu schätzen wissen und es ihnen ein zusätzliches Maß an Vertrauen in unsere Lösungen gibt. Auch wenn jeder sagt, der Transaktionsdruck- und Mailing-Markt sei tot: das ist nicht richtig. Er wächst nur nicht weiter und das reicht für unser Geschäft völlig aus. Wir verfolgen mit Blick auf den Transaktions- und Mailingmarkt eine ausgeprägte Lastmanstanding-Strategie und optimieren im Zuge dessen unsere Lösungen selbstverständlich kontinuierlich weiter. Der Erfolg gibt uns dabei recht.



**Die Fusion-Serie wurde entwickelt, um nahezu alle Kuvertierapplikationen in einer Mailroom-Umgebung abzudecken.**

Unsere Philosophie bei der Entwicklung lautet stets: Die Maschine muss so leicht zu bedienen zu sein, dass man kaum Know-how für die Bedienung benötigt. Wir stammen aus einem Umfeld, in dem eine solche Maschine früher mit hochausgebildeten Technikern ans Laufen gebracht wurde. Der Stand heute ist, dass der Bediener einen halben Tag geschult wird und danach problemlos in der Lage ist, reibungslos mit unseren Maschinen zu produzieren.

Weitere Aspekte, die uns sehr wichtig sind, sind die Entlastung des Personals und die Bedienerfreundlichkeit der Systeme. Wir wollen nicht, dass der Bediener an der Ausgabe wie ein Sklave schuften muss, sondern ausreichend Zeit findet, seine Aufgaben zuverlässig zu erfüllen. Daher liefern wir das Postboxensystem als gratis Add-on für die Fusion Speed mit. Die hohe Geschwindigkeit wird durch das Postboxensystem problemlos gehalten. Dies entlastet den Bediener und sorgt für eine höhere Produktionssicherheit sowie ein besseres Arbeitsklima. Dieses Konzept kommt bei unseren Kunden sehr gut an.

Die Idee von Boxit resultierte aus den unmittelbaren Rückmeldungen unserer Kunden: Bei der Bowe Fusion Speed handelt es sich zwar um die schnellste und zuverlässigste Maschine im Markt, doch das Problem bestand darin, dass sie für die Bediener auf die Dauer schlichtweg zu schnell war. Sie füllt eine Box in 50 Sekunden. Box für Box betrachtet sind dies zwar nur geringe Gewichte, die es zu stemmen gilt, doch in Summe über die hohe Anzahl und auf den Arbeitstag verteilt, bedeutet dies eine enorme körperliche Herausforderung. Das sind dreieinhalb Tonnen pro Schicht, die ein Bediener stemmen muss. Mit unserem Postboxensystem

haben wir daher ein Konzept geschaffen, das den Bediener entlastet und von unseren Kunden sehr gut angenommen wird.

Übrigens nicht nur von unseren Kunden, sondern auch von einigen anderen Herstellern, die eine vergleichbare Lösung zur Entlastung des Bedienpersonals schaffen wollten. So wurde in Luzern u.a. eine Lösung gezeigt, bei der ein Roboterarm dieselbe Aufgabe übernimmt wie unser Boxit-System und bei einem Hersteller wurde ebenfalls ein ähnliches Postboxensystem vorgestellt. Doch die Kosten für diese Lösungen liegen allein genommen bei mehreren Hunderttausend Euro. Das ist viel zu teuer für diesen Markt. Wir haben unser System so schlank wie möglich konzipiert. Es setzt sich lediglich aus zwei Förderbändern und einem Lift zusammen. Mehr ist nicht notwendig. Unser Ziel war es, etwas zu entwickeln, das wir einfach zu unserer Lösung kostenlos hinzufügen können, um den Bediener zu entlasten, den Prozess weiter zu vereinfachen, den Aufwand zu optimieren, die Arbeit so effektiv wie möglich zu gestalten und natürlich dadurch unsere Lösung von anderen im Markt abzuheben.

#### Warten bereits neue Lösungen aus dem Hause Bowe Systemec in der Pipeline?

In der Tat. Zum Ende dieses Jahres werden wir mit zwei spannenden Neuheiten für das Direct Marketing aufwarten, von denen wir überzeugt sind, dass sie einen enormen Unterschied ausmachen werden. Wir stellen in der Beilagenentwicklung etwas vor, das es so im Markt noch nicht gegeben hat und wodurch wir eine völlig neue Art und Weise des Singulierens von Beilagen geschaffen haben. Dabei wird die

Maschine mit einer Geschwindigkeit von 30.000 Stück pro Stunde fahren. Möglich wird dies, indem wir das Singulationsverfahren neu gedacht haben. Bis dato musste der Schlitz für das Beilegen exakt ausgemessen werden – ein Vorgang, der bei 70 Gramm schwieriger ist als bei 90 Gramm. Alternativ gab es eine Methode, bei der das Beilegen mithilfe von Saugluft erfolgt. Die Herausforderung dabei liegt jedoch auf der Hand: Setzt man zuviel Saugluft ein, werden gleich zwei oder drei Exemplare angesaugt, setzt man zu wenig ein, wird kein Exemplar aufgenommen. Diese gängigen Techniken haben alle ihre Vor- und Nachteile. Wir haben nun eine neue Methode entwickelt, die beide Techniken miteinander kombiniert und so ihre jeweiligen Vorteile in sich vereint.

Darüber hinaus haben wir eine neue Lösung für den Plastikkartenversand entwickelt, die den Markt defacto revolutionieren wird. Wir ersetzen dabei ungefähr drei Meter Maschinenbau durch einen einzelnen Falz! Normalerweise erfordert die Kartenlogistik eine ganze Reihe an unterschiedlichen Prozessen: Zunächst wird vorgefaltet, die Karte appliziert, dann umgelenkt, es folgt ein Pflugfalz, ein weiteres Umlenkungsmodul schließt sich an und erst dann wird kuvertiert. Diesen langen Prozess mit vielen einzelnen Stationen haben wir nun komplett ersetzt, indem wir nur noch eine einzelne Falzeinheit zum Einsatz bringen. Der Clou dabei ist, dass das Papier bei dieser Lösung richtig orientiert austritt, vorgefaltet, aber offen ist, damit die Karte appliziert werden und das Papier einfach wieder geschlossen werden kann. Aus diesem Grund ist unsere neue Lösung für das Kartensegment so besonders kompakt.

Auf unseren Exclusive Days 2024 waren bereits drei der größten Player im Sicherheitssegment bei uns zu Gast und kamen einstimmig zu dem Schluss, so etwas noch nie zuvor gesehen zu haben. Dieses neue Modul wird in der Sparte Bowe Systemec ein deutliches Wachstum generieren, davon bin ich restlos überzeugt. Die Technik ist revolutionär und läuft absolut zuverlässig.

Herr Koschier, wir danken Ihnen vielmals für das interessante Gespräch!



**Boxit ist bei der Fusion Speed ohne Zusatzkosten standardmäßig im Lieferumfang enthalten und übernimmt die vollen Umschläge und legt sie automatisch in Postboxen ab.**