

Interview mit Joachim Koschier, Geschäftsführer der Bowe Group

# Übergreifende Expertise in Automation

**Die Bowe Group hat in Augsburg auf ihrer beliebten In-house-Messe, den Exclusive Days, Kunden und Interessenten eindrucksvoll vor Augen geführt, wie weit der Stand der Technik heute mit Blick auf die Automatisierung fortgeschritten ist. Ein besonderes Highlight verkörperte die Weltpremiere des One4All-Kartenversandsystems. Wir sprachen mit Joachim Koschier, Geschäftsführer der Bowe Group, über neue Ideen und Konzepte, mit denen das Unternehmen segmentübergreifend Kunden dabei unterstützt, ihr Geschäft rentabel und zukunftssicher aufzustellen.**

**Wo sehen Sie die erfolgreiche Zukunft für den Kuvertiersektor?**

Wir haben uns genau diese Frage gestellt, wie es künftig überhaupt in der Produktion und der Kuvertierung aussehen soll, um ein effizientes und rentables Geschäft im Mailroom aufrecht zu erhalten. Dabei wird schnell deutlich, dass die Bedienung der Kuvertiermaschine einen für die Mitarbeiter relativ unattraktiven und vor allem körperlich anstrengenden Teil des Produktionsprozesses darstellt. Je schneller und produktiver die Kuvertiersysteme laufen, desto schneller muss auch der Bediener arbeiten. Während sich die Geschäftsführung also eine immer produktivere Maschine wünscht, profitieren die Mitarbeiter hingegen von Systemen, die vor allem stabil laufen und bei denen sie sich nicht völlig körperlich verausgaben müssen.

Unsere beiden Hochleistungs-Kuverieranlagen Fusion Speed und Fusion Cross gehören zu den schnellsten und effizientesten am Markt. Auf unseren Exclusive Days haben wir den Besu-



**Joachim Koschier erläutert die verschiedenen Optionen, um Produktionsprozesse weiter zu automatisieren. Den Mut zu haben, unkonventionelle Ideen umzusetzen, für das eigene Geschäft zu adaptieren und neue Ansätze zu wagen – dies macht die Bowe Exclusive Days so attraktiv.**

chern demonstriert, wie es uns durch eine weitergehenden Automatisierung und Autonomisierung des Kuvertierprozesses gelingt, den Bediener zu entlasten, ohne dabei die Leistungsfähigkeit der Systeme zu minimieren. Hierfür werden die von Boxit gefüllten Postboxen am Ende des Förderbands von einem Roboter aufgenommen und auf einem bereitstehenden Trolley platziert. Ein mobiler Roboter führt diesen Trolley dann zur Briefsortieranlage, nach deren Sortierung die befüllten Postboxen wieder von einem AMR aufgenommen und für die Zustellung weitertransportiert werden. Die zentrale Steuerung und das Tracking erfolgen dabei über unsere Bowe IQ-Software. Auf diese Weise gestalten wir die internen logistischen Prozesse und Abläufe deutlich effizienter. Die ersten Installationen im Markt, bei denen die Postboxensysteme mit Tugbots oder Flexxbots kombiniert wurden, erzielen im Schnitt einen 15 bis 20 % höheren Output. Dies zeigt, dass unsere Strategie die Intralogistikprozesse schlanker und wirtschaftlicher zu gestalten, aufgeht.

Die Idee dazu entstand auf einer der letzten Exclusive Days-Veranstaltungen und wir haben den Entschluss gefasst,

letztendlich das zu machen, was sich kein anderer traut, und zu zeigen, dass es funktioniert. Mittlerweile haben einige diesen Weg eingeschlagen und die Erfahrung zeigt, dass die Autonomisierung auch durchaus bei einer Einzelmaschine eine rentable Lösung darstellen kann. Wir haben hier einen Anwender vorgestellt, der dieses Konzept für sich im Kleinen implementiert hat und absolut begeistert ist. Das Gleiche gilt für seine Mitarbeiter. Ich denke, genau hier liegt die Zukunft: Alles wird angeliefert, vorbereitet, produziert und dann verschickt. Die Software agiert dabei wie die Spinne im Netz. Und sämtliche Komponenten – seien es Eigenentwicklungen oder zugekauft Elemente – werden zu einer Gesamtheit.

Wenn ich daran denke, was wir allein in die Ausrüstung investiert haben, war es gewagt, aber wir wussten, wie wichtig es ist. Die Einsatzmöglichkeiten der von uns geschaffenen Transportprozesse haben eine Eigendynamik entwickelt, und wir sehen weitere interessante Lösungen im Feld, die rund um unsere Systeme entstehen, weil Kunden dieses Konzept bei uns gesehen haben und unsere Lösungen in ihren Kontext einsetzen. Der Kunde bringt ein viel tieferes Verständnis für sein eigenes Geschäft mit und findet dadurch zum Teil ganz neue Ideen für die Einsatzmöglichkeiten unserer Lösungen. Auf diese Weise übertreffen die Vielfalt und der Nutzen, die daraus entstehen, häufig unsere ursprünglichen Erwartungen. Eine Idee wird geboren, der Kunde versteht diese Idee aus seiner Perspektive heraus, transformiert sie für sein spezifisches Geschäft und setzt sie in seinem Kontext ein. Wir haben etwas gestartet, das nicht mehr aufzuhalten ist. Diese Entwicklung nimmt Fahrt auf und setzt sich fort. Das ist keine Strategie, sondern eine Philosophie: Frisch gewagt und viel gewonnen, wie wir Schweden sagen. Nach diesem Motto arbeiten wir.

**Das neue Kartenversandsystem One4All feierte auf den Exclusive Days seine**

Weltpremiere. Wodurch zeichnet es sich aus und was ist sein Alleinstellungsmerkmal gegenüber anderen Lösungen?

Das, was wir bereits 2024 als Konzept präsentiert haben, hat nun seine Marktreife erlangt und stellt aus meiner Sicht eine echte Revolution für das Kartensegment da. Wie der Name schon sagt, verarbeitet unsere neue Kartenversandanlage alle gängigen Applikationen im Kartenmarkt durchgängig automatisch. Die One4All erfasst sämtliche Verarbeitungsparameter mit dem Einlesen der ersten Karte eines Jobs automatisch und richtet sich selbstständig ein. Dies ist besonders hilfreich, wenn sehr viele unterschiedliche Kartentypen zu verarbeiten sind. Der besondere Clou des Systems besteht darin, dass das Falzwerk lediglich den für die Falzkantern vorgesehenen Papierabschnitt einzieht und den gesamten Prozess dadurch deutlich weniger fehleranfällig gestaltet. Durch den Einsatz eines Roboters werden die Karten schließlich flexibel auf das vorgefaltete Dokument aufgebracht. Auf diese Weise ist der Prozess besonders materialschonend und sorgt selbst bei einer maximalen Geschwindigkeit von bis zu 6.000 Karten pro Stunde für präzise Endergebnisse.

Das Beeindruckendste ist jedoch die beispiellose Kompaktheit dieses flexiblen Kartenversandsystems. Denn um es auf den Punkt zu bringen: je kürzer die Anlage, umso kostengünstiger ist sie für den Kunden. Als Maschinenbauer haben wir eine Faustregel wieviel jede 50 cm Maschine inklusive Steuerung über den Daumen gepeilt kosten. Die neue One4All ist durch ihren innovativen Falz so kurz, dass wir durch das Ersetzen eines vormals langen Prozesses durch einen einzigen Folder sage und schreibe drei Meter Maschine eingespart haben. Das nenne ich ökonomisch!

Wir sind selbst erstaunt, wie kurz die Strecke durch den neu konzeptuierten Falzprozess geworden ist, und die Besucher unserer Inhouse-Messe zeigten sich von den minimalen Rüstzeiten begeistert, die das System benötigt, um von einem Format zum anderen zu wechseln. So haben wir beispielsweise eine Jobumstellung von C5 auf DIN-lang und zurück in weniger als zwei Minuten demonstriert. Es sieht einfach aus: Wir falten, das Papier kommt richtig orientiert heraus, die Karte wird aufgespendet, dann klappen wir den Brief mit zwei Greifern wieder zusammen und das alles unterbrechungsfrei. Jeder, der das live sieht, weiß, dass es funktionieren wird.

Mit der neuen kompakten One4All sind wir zwischen dem Highspeed- und Lowspeed-Bereich angesiedelt und haben damit eine eigene Nische entwickelt. Ich bin davon überzeugt, dass wir damit alle Märkte – allen voran in Europa – in einem Markt zusammenfassen werden. Viele Kunden haben bis dato auch bei höheren Volumen lieber in die kleineren Systeme investiert und damit argumentiert, dass sie lieber zwei oder drei Maschinen installiert haben, weil sie aufgrund ihrer hohen Rüstzeiten langsam laufen. Denn eine Maschine, die zwar eigentlich sehr schnell läuft, aufgrund vieler verschiedener Aufträge jedoch häufig umgerüstet werden muss, büßt durch die anfallenden Umrüstzeiten natürlich ihre Produktivität ein. Mehrere Systeme bedeuteten für den Kunden daher weniger Ausfallzeiten. Mit der One4All zeigen wir, wie die Produktion nun verlässlich, reibungslos und vor allem effizient erfolgen kann.

Wie im Kuvertiersektor verfolgt Bowe auch im Plastikkartenmarkt die gleichen Ambitionen und plant der letzte Hersteller im Markt zu werden. Und ich bin überzeugt davon, dass wir mit dieser Maschine, die weltweit funktionie-



**Der Flexxbot mit flexiblem Greifarm hat eine maximale Zuglast von 1.000 kg.**

ren wird, dem Last-man-standing-Vor- satz einen wichtigen Schritt näher gekommen sind. Wir hatten hier u.a. Kunden aus Lateinamerika, Ägypten, Portugal, etc. – und alle gaben das gleiche Feedback: Sie lieben diese Maschine.

Derzeit befindet sich eine Betama- schine bereits im Münchener Raum in Betrieb, zwei weitere werden bis Weih- nachten ausgeliefert. Für das erste Quartal im kommenden Jahr sind vier weitere Systeme in unserer Produktionsplanung vorgesehen.

#### **Wie läuft derzeit das Geschäft für die Bowe Group global betrachtet?**

Während die Situation im letzten Jahr etwas schwieriger war, ist die Entwick- lung für 2025 sehr zufriedenstellend. Insbesondere die Segmente Bowe Intralogistics und Bowe IQ haben deut- lich Fahrt aufgenommen. Die Bowe-Pro- duktionskapazitäten sind bis zum Ende des Jahres ausgelastet. Viele scheinen ihre heutigen Lieferanten in Frage zu stellen, weil sie feststellen, dass wir bei Bowe ihre Sprache sprechen und An- sätze zeigen, die über das hinausgehen, was der eigentliche Kernprozess ist.

Speziell in den englischsprachigen Ländern gewinnen unsere Kunden Aus- schreibungen, gegenüber denjenigen, die unsere Maschinen nicht im Einsatz haben. Während die Konkurrenten je- doch glauben, dass allein die Maschine den Unterschied ausmacht, liegt der eigentliche Mehrwert darin, dass wir eng mit unseren Kunden zusammenarbeiten und sie aktiv dabei unterstützen, ihr Geschäft auszubauen. Da in England die vorherrschenden Probleme wie beispielsweise der Mangel an Arbeitskräften noch größer ist als im Rest Europas, geht unsere Strategie dort besonders gut auf.

Herr Koschier, wir danken Ihnen viel- mals für das interessante Gespräch!



**Neben einer neu entwickelten Falzeinheit verfügt die One4All über einen be- sonderen Clou: Ein Deltaroboter appliziert bis zu sechs Plastikkar- ten frei auf dem Trägerpapier.**