

# Stärker im Verbund

Packsynergy ist eine 1998 gegründete Kooperation von selbstständigen, inhabergeführten Verpackungsgrosshändlern. Sie hat zwölf Mitglieder in sieben Ländern. Eine Schweizer Firma fehlt noch. Das möchte Packsynergy-CEO Thomas A. Baur ändern.

Einkaufskooperationen sind in vielen Bereichen des Handels eine Selbstverständlichkeit, nicht aber beim Verpackungsgrosshandel. Eine Ausnahme ist die 1998 gegründete «PackSynergy AG» mit Sitz in Ravensburg, Deutschland, im Dreiländereck mit Österreich und der Schweiz. Mitglieder bei Packsynergy sind zwölf inhabergeführte Verpackungsgrosshändler, sechs aus Deutschland und je einer aus Finnland, Holland, Österreich, Schweden, Slowenien und Tschechien. Der Verbund sucht auch Mitglieder in der Schweiz. Wie funktioniert der Verbund, was kann ein Mitglied erwarten? CEO Thomas A. Baur gibt Auskunft.

**Pack aktuell:** *Familien-KMU tun sich häufig schwer mit Kooperationen. Wer selbstständig ein Unternehmen führt, will sich nicht binden, weil er einen Verlust an Selbstständigkeit und Entscheidungsfreiheit befürchtet. Wie selbstständig bleibt ein Packsynergy-Mitglied?*

**Thomas A. Baur:** Vollständig. Die Firmen treten weiterhin unter ihrem Namen auf, es finden keine gegenseitigen Beteiligungen statt. Sie bestimmen ihr Sortiment und bearbeiten ihren Markt selbstständig. Es handelt sich nicht um eine «Verbandsmitgliedschaft», sondern um eine aktive Unternehmensgemeinschaft. Packsynergy bietet aber eine Plattform für den regelmässigen Erfahrungsaustausch und für gemeinsame Projekte, wenn das die betreffenden Mitglieder wollen. Dieser Erfahrungsaustausch funktioniert. Die Mitgliedfirmen wollen diesen auch nicht mehr missen. Themen sind zum Beispiel die EDV, die interne Logistik, die Rekrutierung und die Entwicklung von Personal. Das sind Fragen, die sich jedem Unternehmen stellen. Hier kann ein Unternehmen schnell und direkt von den Erfahrungen anderer profitieren.

*Welche gemeinsamen Projekte gibt es?*

Einige. Ein Beispiel ist der Austausch von Lehrlingen, die für einige Wochen bei einem Partnerunternehmen arbeiten und so Neues



**Thomas A. Baur,**  
**CEO Pack-**  
**synergy AG,**  
**Ravensburg.**

lernen. Ein grösseres Projekt ist eine Lagervernetzung. Unsere Mitglieder können sich so bei Out-of-Stock-Situationen kurzfristig helfen. Zudem lässt sich die Belieferung von Kunden mit mehreren Standorten optimieren. Wir hatten schon Fälle, wo der Kunde eines Mitglieds ins Ausland expandierte. Da wir im betreffenden Land ebenfalls ein Mitglied hatten, konnten Service und Betreuung ohne Hindernisse erweitert und in Landessprache am neuen Standort fortgeführt werden. Im Verbund werden mittelständische Verpackungshändler auch als Lieferanten für grosse Firmen mit mehreren, auch internationalen Standorten interessant.

*Das bedingt eine enge Zusammenarbeit.*

Nicht alle Mitgliedsfirmen machen alle Formen der Kooperation mit, das entscheidet jede selbst. Diejenigen, die in dieser Form kooperieren, wollen aber nicht darauf verzichten, weil die Vorteile eindeutig sind.

*Wie sieht die Kooperation im Sortiment aus?*

Der Verbund bietet eine Möglichkeit, die einem Einzelunternehmen kaum gegeben ist, nämlich die Zusammenstellung eines schlagkräftigen, umfangreichen Sortiments einer eigenen Handelsmarke. Dieses Sortiment wird unter der gemeinsamen, geschützten Marke Tiger Products angeboten und umfasst Verbrauchsgüter und Maschinen. Mit diesem starken Eigenmarkensortiment können unsere Mitglieder eine qualitativ gute und preislich attraktive Alternative zu den Markenartikeln anbieten, die es ja auch bei Standardverpackungen und Verpackungsmaschinen gibt. Und unseren Mitgliedern lässt die Eigenmarke eine vernünftige Marge.

*Bei Unternehmenskooperationen steht der gemeinsame Einkauf häufig im Vordergrund.*

Das ist auch bei uns so. Die Mitglieder profitieren beim Einkauf von spürbar besseren Konditionen, die wir bei Verträgen mit Lieferanten für alle Mitglieder vereinbaren. Dazu gehören auch regelmässige Boni von Packsynergy an die Mitgliedsunternehmen.

*Sie verstehen es, die Vorteile ihrer KMU-Kooperation zu betonen. Da überrascht es, dass Kooperationen im Verpackungsgrosshandel so wenig verbreitet sind.*

Nach meiner Beobachtung ist sich der Verpackungsgrosshandel Kooperationen noch nicht gewohnt. Die Schwellenangst ist gross. Wenn man dem positiven Beispiel von Packsynergy nicht traut, hülfe ein Blick über die eigene Branche hinaus. Beispiele aus vergleichbaren Branchen zeigen, dass Kooperation positiv ist. Der mittelständige Möbelhandel könnte ohne Kooperationen zum Beispiel nicht überleben. Die inhabergeführten Firmen hätten ohne Kooperation keine Chance gegen Branchenriesen. Ich bin sicher, dass in der Verpackungswirtschaft die Vorteile irgendwann erkannt werden. Packsynergy ist offen für weitere Mitglieder.

*Warum haben Sie kein Schweizer Mitglied?*

Vor vielen Jahren, lange vor meinem Start als CEO bei Packsynergy, wurden schon einmal Gespräche mit Schweizer Firmen geführt. Die Zeit war damals noch nicht reif. Aber die Dinge ändern sich. Die Schweiz ist ein interessanter Markt für uns und Europa ist ein interessanter Markt für Schweizer Unternehmen. Nicht zuletzt hat sich der Wettbewerb auch in der Schweiz verschärft. Deshalb glauben wir, und Gespräche mit Schweizer Händlern bestätigen dies, dass das Interesse an einem Branchenverbund auch in der Schweiz gross ist. Wir sind zuversichtlich, den Verbund 2017 mit einem Schweizer Mitglied erweitern zu können.  
(www.PackSynergy.com)

Interview: Joachim Kreuter