



Services

HANDELSWAREN-SERVICE VON KHS

## Aus einer Hand

01.07.2023 , 3 Min. Lesedauer

Dank der Integration von Handelswaren in das KHS-Servicegeschäft erfolgen Ersatzteillieferungen, Überholungen und Umbauten aus einer Hand. Das beschleunigt und erleichtert den Prozess bei Abfüllbetrieben und reduziert zugleich deren Abstimmungsaufwand.

KEG

GLAS EINWEG

GLAS MEHRWEG

PET EINWEG

GETRÄNKEDOSE

PET MEHRWEG

---

### FOTOGRAFIE / ILLUSTRATION

Frank Reinhold

### TITELFOTO

Zur Vielzahl an KHS-Ersatzteilen kommen auch die für Handelswaren erforderlichen hinzu – eine logistische Herausforderung.

Wie in der Branche üblich, gehört es für KHS als Lieferant von schlüsselfertigen Komplettanlagen dazu, eine erhebliche Anzahl von Handelswaren in die Linie zu integrieren“, betont Frank Maevus, der im Service die Produktdivision Großmaschinen, Etikettierer, Transport und Handelswaren leitet. „Das liegt vor allem daran, dass es für gewisse Anwendungen in einer Abfülllinie Spezialisten gibt, mit denen KHS partnerschaftlich zusammenarbeitet. Gerade Maschinen für spezielle Aufgaben werden zudem meist nicht in einer Stückzahl benötigt, die das Vorhalten einer eigenen Organisation rechtfertigen würde.“ Daher ist es als Linienanbieter wichtig, die Technik aus einer Hand anzubieten. Das betrifft insbesondere den Service: „Wenn unsere Kunden Ersatzteile, eine Generalüberholung oder einen Umbau wünschen, sollen sie sich nicht mit zehn oder mehr Firmen auseinandersetzen müssen, sondern nur mit einem Ansprechpartner. Diese Rolle übernimmt KHS.“ Als Handelsware gelten zum einen integrierte Produkte, die fester Bestandteil einer KHS-Maschine sind, wie etwa eine Leimpumpe im Etikettierer. Zum anderen gibt es eigenständige Komponenten wie Dosenverschießer, Palettenwickler, Verschlusstransporteure jeglicher Art, Drucker oder Dosierstationen für Stickstoff, um nur ein paar Beispiele zu nennen. Um diese Kategorie kümmert sich das Team von Frank Maevus. Dafür wurde ein Prozess implementiert, der durch die Gründung einer eigenen Organisationseinheit und die Anpassung von Strukturen für eine deutliche Effizienzsteigerung sowie verkürzte Durchlaufzeit sorgt.



↑  
Vorzugslieferant für Dosenverschleißer  
in KHS-Linien ist das Schweizer  
Maschinenbauunternehmen Ferrum.

## Fair und marktfähig

Dieses Ergebnis wurde durch die Einrichtung eines Bereichs für Handelswaren-Ersatzteile im KHS Connect-Onlineshop erreicht. Dort sind die Preisangaben der wichtigsten Handelspartner ersichtlich. Mit ihnen hat KHS Konditionen vereinbart, die eine Weiterberechnung zu fairen und marktfähigen Preisen ermöglichen. Getränkehersteller, die über KHS-Linien verfügen, erhalten proaktiv ein Angebot für passende Ersatz- und Verschleißteilpakete, in denen die entsprechenden Teile für die darin verbaute Handelsware mit enthalten sind. Gleiches gilt für den Bereich der Umbauten, die neben den eigenen Maschinen und Teilen zugleich alle von Dritten einschließen. Und selbstverständlich werden die erforderlichen Dokumentationen sämtlicher Komponenten von Fremdanbietern durch das KHS--Serviceteam bereitgestellt. Zudem sind Handelswaren zukünftig Teil des Abkündigungsmanagements, um Kunden frühzeitig mit Blick auf die gesamte Linie über eine Komponenten- oder Steuerungsabkündigung informieren zu können.

»Mit seiner „Alles-aus-einer-Hand“-Philosophie bietet der integrierte Handelswaren-Service von KHS eine enorme Zeitersparnis.«



Frank Maevus

Leiter Produktdivision Großmaschinen, Etikettierer,  
Transport und Handelswaren im Service, KHS

Wie komplex das Thema bisher war und wie hoch der Nutzen für Getränkeproduzenten ist, zeigt ein Blick auf die Zahlen: Insgesamt schätzt Maevus, dass KHS für seine Anlagen Handelswaren von rund 180 verschiedenen Anbietern bezieht. Rund 80 Prozent des Volumens bestreiten dabei die 30 Top-Unternehmen, zu denen Vorzugslieferanten wie Ferrum für Dosenverschließer, Gassner für Verschluss-Zuführ-Systeme oder H. F. Meyer für Dosenwender und -rinser zählen.

**Zur Person: Saeed Bawazier**

Saeed Bawazier ist Operations Director bei MenaBev in Jeddah, Saudi-Arabien. Auf einer Fläche von 300.000 Quadratmetern steht hier einer der größten Pepsi-Abfüllbetriebe der Welt. Kürzlich hat er den Handelswaren-Service von KHS in Anspruch genommen.

## **Drei Fragen an... Saeed Bawazier**

---

### **01 Warum war ein Umbau nötig und was genau wurde verändert?**

Unser Ziel war eine Steigerung der Flexibilität: Wir wollten auf einer unserer drei KHS-Dosenlinien künftig neben der 330-Milliliter-Standardgröße zusätzlich die 250-Milliliter-Slim-Dose abfüllen, die für den Export wichtig ist und großes Wachstum verspricht. Dafür musste jede Maschine in der gesamten Linie umgebaut werden – vom Depalettierer über Lufttransport, Dosenwender, Füller, Verschleißer bis hin zum Packer und Palettierer.

---

### **02 Worin sehen Sie den Hauptvorteil des integrierten Handelswaren-Services von KHS?**

Aus eigener Erfahrung in einem anderen Fall wissen wir, wie kompliziert und riskant es sein kann, solche Projekte mit mehreren Ansprechpartnern durchzuführen. Alles aus einer Hand zu bekommen ist ein Riesenvorteil: Ein so reibungsloses Projekt wie diesen Umbau habe ich bisher noch nie erlebt.

---

### **03 Was schätzen Sie am KHS-Service besonders?**

Zum einen spürt man, dass KHS und zum Beispiel Ferrum echte Partner sind und zusammen reibungslos funktionieren. Zum - anderen bin ich sehr glücklich, dass KHS in unserer Region ein Servicenetzwerk platziert hat, dessen Techniker buchstäblich nur einen Anruf entfernt sind. Das spart nicht nur Zeit und Geld – wir erleben auch deutlich weniger und kürzere Produktionsunterbrechungen.

---



↑  
Handelsware in der KHS-Abfülllinie:  
Auch für den Dosenwender werden  
Ersatzteile angeboten.



↑  
Bei MenaBev in Saudi-Arabien werden auf der umgebauten Dosenlinie jetzt zwei Behälterformate abgefüllt und verpackt.

Weiterführende Informationen zur optimalen weltweiten Verfügbarkeit von (kritischen) Ersatzteilen finden Sie auf

[KHS.COM](https://www.khs.com)

## Weltweite Integration

Nachdem die Integration von Handelswaren in die Serviceprozesse der Dortmunder KHS-Zentrale bereits erfolgreich abgeschlossen wurde, liegt der Fokus nun auf den weltweiten Niederlassungen. Durch den sukzessiven internationalen SAP-Rollout (↗ [siehe Artikel Strategie](#)) sind die Voraussetzungen geschaffen, in einer einheitlichen Systemlandschaft umfassend zusammenzuarbeiten. Dank standardisierter Workflows können Anfragen zudem einfacher

und schneller beantwortet werden. Die Wartung oder Generalüberholung von KHS-Linien kann vom Angebot bis zur Umsetzung mit nur einem Ansprechpartner erfolgen.

Besonders geschätzt wird der integrierte Handelswaren-Service aus einer Hand vor allem von Getränkeherstellern außerhalb Europas. „Vielfach handelt es sich bei den Anbietern der von uns eingesetzten Handelswaren um Unternehmen, die nicht immer über eine ähnlich globale Infrastruktur verfügen wie wir“, erklärt Maevus. „Stellen Sie sich vor, Abfüller müssten nicht nur mit einer Vielzahl von Ansprechpartnern kommunizieren, sondern sich zusätzlich mit Lieferanten in Übersee abstimmen. Da bietet der integrierte Handelswaren-Service von KHS unseren Kunden mit seiner ‚Alles-aus-einer-Hand‘-Philosophie eine enorme Zeitersparnis.“

## Noch Fragen?

### **Frank Maevus**

KHS GmbH, Dortmund

**+49 231 569 1865**

**frank.maevus@khs.com**

### **Thorsten Mietsch**

KHS GmbH, Dortmund

**+49 671 852 2902**

**thorsten.mietsch@khs.com**