

Jährlich werden fünf Prozent des Umsatzes in die Neuentwicklung und Weiterentwicklung von Produkten gesteckt, mit dem Ziel, innovative Lösungen zu erarbeiten. Das Unternehmen verfügt über drei Geschäftsbereiche: Tubenfüll- und Verschleißmaschinen mit einem Anteil von 30 Prozent des Umsatzes, Kartoniermaschinen mit 25 Prozent und immer wichtiger, das Servicegeschäft mit einem Anteil von 45 Prozent. Die größten Umsätze erzielen Deutschland, USA, China und Südostasien.

Der US-amerikanische Markt wird durch die 1985 erfolgte Gründung einer Niederlassung in Edison, New Jersey, mit heute über 20 Mitarbeitern bedient: Hierzu gehören neben den Kunden aus den USA auch die Kunden in Mexiko und Kanada. Der gesamte Bereich Südostasien mit wachstumsstarken Schwellenländern wie Malaysia, Philippinen, Singapur, Indonesien, Thailand und Vietnam wird seit 1999 durch eine eigene Tochtergesellschaft mit Produktion in Thailand versorgt. Hier ist das Unternehmen bereits dominanter Marktführer im unteren Leistungsbereich bei Tubenfüll- und Verschleißmaschinen.

Auch in China ist die IWK sehr aktiv. „In den letzten drei bis fünf Jahren haben wir hier sehr gute Ergebnisse vor Ort erzielt. Nicht nur mit den Multi-Nationals, auch mit lokalen chinesischen Firmen – ein sehr wichtiger Erfolg für uns: Diese lokalen chinesischen Firmen kaufen jetzt auch Hochleistungslinien bei uns“, berichtet Jens Torkel.

Montage im Werk Thailand

Assembly in the factory in Thailand





Das IWK-Firmengelände in Stutensee vor den Toren der Stadt Karlsruhe

IWK premises in Stutensee close to the city of Karlsruhe

We invest five percent of our revenues into improving our products and developing new ones with the aim of creating innovative solutions. The company has three business areas: tube filling and sealing machines account for 30 % of sales, cartoning machines for 25 %, and the increasingly more important service business for 45 %. Most of our sales are generated in Germany, the US, China and Southeast Asia.

The North American market is served by our subsidiary in Edison, New Jersey, founded in 1985; today it has more than 20 employees. This market includes customers in the United States, Mexico and Canada. In 1999 we set up a production facility in Thailand to serve the entire area of Southeast Asia, including the strongly growing emerging countries of Malaysia, the Philippines, Singapore, Indonesia, Thailand and Vietnam. The company is already the dominant market leader in that area for tube filling and sealing machines with lower output.

IWK is also very active in China. “In the last three to five years, we’ve achieved excellent results there. It isn’t just multi-nationals buying our products, but local Chinese companies, too. A real sign of success for us is that these local Chinese companies are now buying our high-speed lines as well,” Jens Torkel reports.



Der Hochleistungstubenfüller TFS 80-6

High-speed tube filler TFS 80-6

Der Geschäftsbereich Tubenfüller

Sowohl im Geschäftsbereich Tubenfüll- und Verschleißmaschinen als auch im Geschäftsbereich Kartoniermaschinen bietet die IWK das komplette Produktportfolio von der unteren bis zur Hochleistungsklasse mit ihren Maschinentypen an: „Außer der IWK gibt es keinen Anbieter auf der Welt mit diesem Produktportfolio, der es vom unteren bis zum höchsten Leistungsbereich komplett abdeckt“, so Axel Augenstein, verantwortlich für den Gesamtvertrieb der IWK weltweit.

Mit der TFS 80-6 verfügt die IWK immer noch über ein Highlight im Hochleistungssegment Tubenfüll- und Verschleißmaschinen. Bereits im Jahr 2000 kam der erste Typ dieser Maschine auf den Markt, damals ein absolutes Novum. Hintergrund für die Entwicklung war, dass man auf die Anforderung der Kunden nach kürzeren Umrüstzeiten und hoher Verfügbarkeit reagieren wollte. Jens Torkel hierzu: „Die IWK hat gemerkt, das könnte ein Markt sein, wenn man so ein Produkt hätte. Doch vor 14 Jahren war leider niemand bereit, es zu bezahlen. Wir waren trotzdem überzeugt und haben es einfach gebaut.“

Der Beginn einer Erfolgsgeschichte. Die TFS 80-6 mit einer Ausbringung von 510 Tuben pro Minute erhielt 2002 auf der Messe interpack in Düsseldorf den Deutschen Verpackungspreis und entwickelte sich zur marktführenden Hochleistungstubenfüllmaschine. Sie ist bis heute das Flaggschiff in der oberen Leistungsklasse der IWK. Gebrochen wurde der Rekord nur von dem eigenen Unternehmen: die noch schnellere Linie TFS 80-8 füllt und verschließt pro Minute 750 Tuben und ist damit so produktiv wie keine andere Maschine auf der Welt. Der Maschinentyp TFS 80 verkaufte sich in den letzten zehn Jahren 60 Mal.

Ausgezeichnet: Im Jahr 2002 erhielt die IWK den Deutschen Verpackungspreis

Award: Deutscher Verpackungspreis 2002 for IWK



The Tube Filler Business Area

The Tube Filling and Sealing Machine business area and the Cartoning Machine business area at IWK offer the complete range of machinery products for low to high output. “Other than IWK there is no supplier in the world with a product portfolio that covers the entire spectrum from low- to high-speed machinery”, explains Axel Augenstein, Vice President of Sales, worldwide.

With its TFS 80-6, IWK still holds a star position among high-output tube filling and sealing machines. The first model of this machine was rolled out back in 2000 and was an absolute novelty at the time. The machine was developed to respond to the needs of customers who wanted shorter change over times and better availability. In the words of Jens Torkel, “IWK noticed that there could be a market for just such a product. Unfortunately, no one was ready to pay for it fourteen years ago. Never the less, we were convinced it could be sold and built it anyway.”

That was the start of a success story. Capable of handling 510 tubes per minute, the TFS 80-6 won the German Packaging Award at the interpack trade fair in Düsseldorf in 2002 and grew to become the leading high speed tube filling machine on the market. Today, it is still the flagship of our high-speed range at IWK. So far, we’re the only ones who have managed to break its record. The even faster TFS 80-8 series fills and seals 750 tubes per minute, making it more productive than any other machine of its type in the world. We’ve sold sixty of the TFS 80 series machines in the last ten years.

2011 wurde mit der neuen Tubenfüllplattform FP eine komplett neu entwickelte Maschinengeneration geschaffen, die durch ihren modularen Aufbau dem Kundenwunsch nach niedrigem Energieverbrauch und hohem Wirkungsgrad entspricht und einen Leistungsbereich von 70 bis 300 Tuben pro Minute abdeckt.

„Bei der früheren konventionellen Entwicklung hat man eine Maschine produziert, die nahezu alles kann. Aber nicht jeder Kunde braucht auch alles, bezahlt hat er es trotzdem. Jetzt muss der Kunde nur noch dafür bezahlen, was er auch wirklich braucht. Dies ist der Riesenvorteil dieser Füllplattform. Außerdem bietet sie nach wie vor die Flexibilität, später nachzurüsten, auf- und umzubauen. Diese Freiheitsgrade hat der Kunde noch. Er muss aber nicht heute schon bezahlen, was er vielleicht irgendwann braucht.“, so Axel Augenstein.

Der Geschäftsbereich Kartoniermaschinen

Bei den Kartonierern ist das Unternehmen mit getakteten und kontinuierlichen Maschinen der Baureihen SI und SC im unteren, mittleren und Hochleistungsbereich sehr gut aufgestellt. Die modular aufgebauten Kartoniermaschinen erlauben Anwendungen im pharmazeutischen und kosmetischen Bereich. Speziell in der komplexen Haarkosmetikanwendung erlaubt die SC 6-Baureihe höchste Ausbringungen mit hoch komplexen Produkthanforderungen.

High-Tech im Bereich Verpackung:
die Kartoniermaschine SC 5

*High tech for secondary packaging:
the cartoning machine SC 5*





Kartoniermaschine SC 4

Cartoning machine SC 4

In 2011 the newly developed FP tube filling platform signaled an entirely new generation of machinery; thanks to its modular setup, it meets the customers' wishes for low energy consumption and strong efficiency in the output range of 70 – 300 tubes per minute.

“Research and development used to focus on producing a machine that could do nearly everything. But not every customer needs the machine to do it all, though it pays for it none the less. Nowadays, the customer only has to pay for the things he really needs. This is the huge advantage of this filling platform. It also continues to offer the flexibility to later upgrade it, expand it or refit it. The customers keep this degree of freedom but they don't have to pay today for something they might one day need,” adds Axel Augenstein.

The Cartoning Machine Business Area

The company is well positioned in this segment with paced and continuous SI and SC series cartoning machines in the lower, middle and high-output categories. The modular cartoning machines are suitable for applications in the pharmaceutical and cosmetics industries. The SC 6 series is designed to handle the highest output of products with highly complex characteristics, as are typical of hair cosmetic applications.



7000 Ersatzteile verlassen
pro Jahr das IWK-Lager

*IWK ships 7,000 spare
parts every year*

Der Geschäftsbereich Service

Analog zu den beiden Geschäftsbereichen mit den Produkten Tubenfüller und Kartonierer ist das Produkt „OYSTAR TOP SERVICE“ heute ein wichtiges Standbein des Unternehmens. Das ganzheitliche Konzept basiert auf den drei Säulen Technology, Operations und Productivity. Weltweit werden zirka 1200 Kunden mit über 4000 Maschinen in 79 Ländern versorgt. Als ‚Firma in der Firma‘ mit klaren Wachstumszielen, eigener Konstruktion, eigenem Vertrieb, eigener Montage und eigenem Lager, erwirtschaftet dieses Geschäftsfeld heute zirka 45 Prozent des Gesamtumsatzes. Damit ist die IWK weltweit führend in diesem Segment. Hierzu tragen vor allem gute persönliche Kundenkontakte, schnelle Reaktionszeiten sowie sehr hohe Liefertreue bei.

Jährlich werden heute bei der IWK 7000 Ersatzteilaufträge abgewickelt – von dem kleinen Verschleißteil einer ein Jahr alten Maschine bis hin zu Ersatzteilen für Maschinen, die bis zu 50 Jahre alt sind. Ist ein Ersatzteil auf Lager, wird es am selben Tag versandt. „Wir liefern heute zirka 50 Prozent unserer Ersatzteile innerhalb einer Woche. Die längste Lieferung dauert, wenn es sich um eine uralte (aber tadellos laufende!) Maschine handelt, bei der man Gussteile speziell anfertigen muss, etwa acht Wochen“, so Siegbert Evin, Leiter IWK Services weltweit.



Top-Betreuung für die Kunden weltweit: das IWK Service-Team

Top support for the worldwide customers: the IWK service team

The Service Business Area

Like the product business areas for tube fillers and cartoning machines, the OYSTAR TOP SERVICE product is an important strategic pillar of the company today. The holistic concept behind this product is based upon harmonizing technology, operations and productivity. Around the globe, around 1,200 customers in 79 countries are supplied with more than 4,000 machines. As a ‘company within the company’ with clear growth targets and its own setup, sales, assembly and warehouses, this business area generates about 45% of total revenues today. This makes IWK the leader in this segment worldwide. Good personal contact with customers, quick reaction times and very reliable delivery all contribute to this result.

Every year IWK processes 7,000 orders for spare parts, from minor worn components of one-year-old machines to replacement parts for machines up to 50 years old. When a spare part is in stock, it’s shipped the same day. “Today we ship about 50% of our spare parts within one week. The longest delivery times, that is, when special parts need to be cast for really old (but immaculately functioning) machines, are about eight weeks”, explains Siegbert Evin, Head of IWK Services worldwide.

Aside from reaction time, reliable delivery is truly the foremost success factor. Of the 7,000 replacement parts delivered each year, IWK hands over 97% of them by the customer’s deadline. This is the kind of service that only IWK offers.

Neben der Reaktionszeit ist vor allen Dingen die Liefertreue der weitere Erfolgsfaktor: Von den jährlich 7000 Ersatzteillieferungen übergibt die IWK 97 Prozent zu dem vom Kunden gewünschten Termin. Diese Art von Service bietet nur die IWK.

Ergänzt wird dies durch ein weiteres Alleinstellungsmerkmal, auf das Siegbert Evin sehr stolz ist: „Wird sind in unserem Service-Team sehr international aufgestellt. Meine Mitarbeiter sprechen neben deutsch, französisch, englisch, spanisch, portugiesisch, arabisch, türkisch auch noch thailändisch und indonesisch sowie chinesisch und indisch.“

Begonnen wurde mit der Fokussierung auf das Servicegeschäft bereits im Jahr 2003 noch unter der IWKA AG. Man hatte erkannt, dass der Service für den Kunden und als Instrument zur Kundenbindung extrem wichtig ist: „Damals gab es allerdings noch keine Konzentration auf Serviceaktivitäten“, erzählt Siegbert Evin. Unter dem Motto, Vom anderen lernen' fand ein erstes Treffen der Serviceleiter statt, um über den Ausbau des Servicegeschäftes nachzudenken. Aber eine Neuaufstellung im Servicebereich fand definitiv erst 2007 mit dem Verkauf der Verpackungsmaschinensparte der IWKA AG statt. Der neue Eigentümer setzte auf konsequentes Wachstum und war auch bereit, in diesen Bereich kräftig zu investieren. Der Service in den einzelnen Gesellschaften bekam dadurch einen höheren Stellenwert und die Serviceleiter konnten den Ausbau des Servicegeschäftes weiter vorantreiben, was nachweislich zu einer hohen Kundenbindung führte“, erzählt Siegbert Evin.



IWK auf dem OYSTAR
Messestand auf der
Gulfood 2013

*IWK on the OYSTAR
booth at Gulfood 2013*

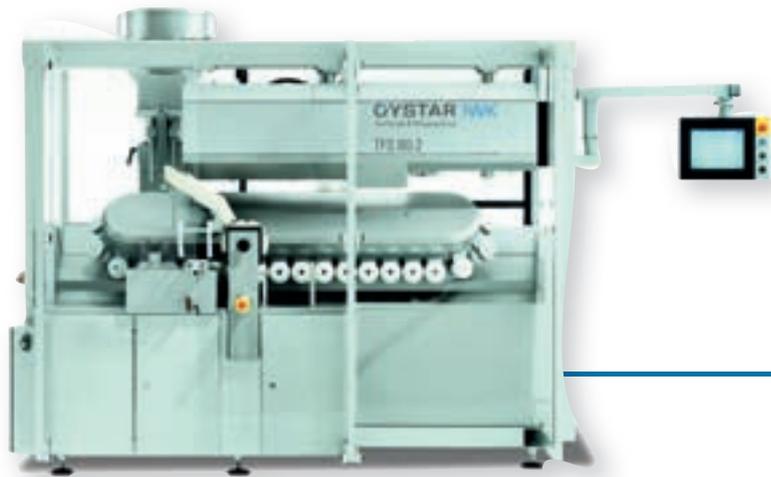


So präsentierte sich OYSTAR IWK auf der interpack 2011

OYSTAR IWK at interpack 2011

Such service is further enhanced by another USP that Siegbert Evin is especially proud of. “Our service team is very international. My staff speaks German, French, English, Spanish, Portuguese, Arabic and Turkish, as well as Thai, Indonesian, Chinese and Indian.”

The company began to focus on its service business back in 2003 when it was still the IWKA AG. It was recognized that service was becoming extremely important to the customer and an instrument for customer loyalty. “Back then, however, no one focused on service activities,” explains Siegbert Evin. Along the motto of “Learning from Others”, the first meeting of service directors took place for them to discuss and consider expanding the service business. However, the service business wasn’t actually restructured until 2007, after the sale of the packaging machine division of IWKA AG. The new owners concentrated on steady growth and were ready to invest strongly in this area. This made service in the individual businesses more important and the service managers were able to continue expanding the service business, which led to demonstrably better customer loyalty,” explains Siegbert Evin.



Die TFS 80-2

TFS 80-2

DIE ZUKUNFT DER IWK

Serviceorientierung, Innovationsfähigkeit und Orientierung zum Kunden – auf diesen Säulen wird die IWK weiterhin ihr Geschäft ausbauen, um in einer globalisierten Weltwirtschaft ein Top-Player zu bleiben: „Während wir noch vor zirka zehn Jahren die wesentlichen Geschäfte in Deutschland und USA hatten und einzelne Maschinen in andere europäische Länder wie England und Frankreich verkauft haben, ist es heute so, dass die Märkte in Deutschland bzw. Europa und USA eigentlich nur marginales Wachstum aufweisen. Wachstum bekommen wir im Wesentlichen aus Südostasien, China und Indien“, so Jens Torkel.

Die Hochleistungs-Tubenlinie
TFS 80-8 mit SC 3-800

*High speed tube filling line
TFS 80-8 with SC 3-800*



THE FUTURE OF IWK

Service-orientation, the ability to innovate, and customer-orientation – these are the pillars upon which IWK will continue to expand its business so that it can remain a top player within the globalised economy. “About ten years ago, most of our business was in Germany and the US, and we sold the occasional machine in other European countries like England and France; nowadays the markets in Germany, Europe and the US are only reporting marginal growth. We will see most of our growth in Southeast Asia, China and India,” reports Jens Torkel.

The fact that IWK has been manufacturing in Thailand since 1999 fits in well with this development. It puts the company in a very good position for the Asian market. “Within the last fourteen years, the service office in Thailand has become a production site with a staff of 80 today that produces more than 80 machines per year and should grow extremely strongly in the future,” Axel Augenstein emphasizes. It is the objective of the company management to

Eine Maschine aus der neuen
Tubenfüllerbaureihe: FP 46-2

*A machine from the new tube filler
series: FP 46-2*



Da ist es nur konsequent, dass die IWK seit 1999 in Südostasien, in Thailand, fertigt. Somit ist das Unternehmen für den asiatischen Markt sehr gut aufgestellt. „Innerhalb der letzten 14 Jahre ist aus dem Servicestützpunkt in Thailand ein Produktionsstandort entstanden, der heute 80 Mitarbeiter hat, der über 80 Maschinen pro Jahr produziert und zukünftig extrem wächst“, betont Axel Augenstein. Die Zielsetzung der Unternehmensführung ist es hier, im unteren und mittleren Leistungsbereich zu wachsen. Hierfür wird die Produktion vor Ort umgebaut werden, um dort kleinere Kartonierer zu produzieren. Um dem Rechnung zu tragen, steht der Launch eines neuen Vertikalkartonierers im unteren Leistungsbereich – Typ VI 5 – an. Diese moderne Maschine mit Servoantrieb wird zwar komplett in Thailand gebaut, sie wird aber auch weltweit vertrieben. Auf dem Wachstumsmarkt Südostasien hat das Produkt enormes Potenzial, da die Kunden dort auf steigende Arbeitslöhne reagieren und so Automatisierung der Maschinen im Sekundärbereich immer wichtiger wird.

Durch ihre sehr gute prozessuale Aufstellung – sowohl intern als auch extern – und mit den Neuentwicklungen am Markt ist die IWK auf die Zukunft sehr gut vorbereitet. Hier haben auch die bei der IWK beschäftigten 80 Ingenieure entscheidenden Anteil.

Innovation als Entwicklungstreiber: Für die IWK seit 120 Jahren gelebte Praxis.



expand in the lower and middle output categories in this region. To achieve this, the production facilities on site will be refitted to manufacture smaller cartoning machines there. The first step in this direction will be the upcoming launch of a new – Type VI 5 – vertical cartoning machine in the lower output category. This modern machine with a servo drive will be completely built in Thailand but marketed worldwide. There is enormous potential for the product in the growing market of Southeast Asia because wages are rising there and customers are reacting by turning to automated machinery in the secondary sector.

Thanks to its excellent process make-up – both internally and externally – and new product developments on the market, IWK is very well prepared for the future. The 80 engineers working at IWK have also made a critical contribution to this success.

Innovation as the driver of development: an idea IWK has been living by for 120 years.

Ein tolles Team: die Belegschaft der
IWK Verpackungstechnik GmbH

*A top team: the staff from IWK
Verpackungstechnik GmbH*



IMPRESSUM

Herausgeber

IWK Verpackungstechnik GmbH
Lorenzstraße 6
76297 Stutensee
Telefon +49 7244 968 0
www.oystar-group.com

Konzept/Recherche/Text/Realisierung

Die Chronisten
Lubarschstraße 5
40225 Düsseldorf
Telefon 02 11 17 38 53
info@diechronisten.de
www.diechronisten.de



www.DieChronisten.de

Layout

Roman Bold & Black, Köln
www.roman-bold-black.de

Bildnachweis

Archiv IWK Verpackungstechnik GmbH

Haftung für Inhalte

Alle in dieser Chronik befindlichen Texte, Fotos, Bilder, Inhalte und Informationen wurden sorgfältig und nach bestem Wissen erstellt und geprüft. Gleichwohl wird für sämtliche Angaben, insbesondere für Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit keinerlei Gewähr übernommen. Die Geltendmachung von Ansprüchen jeglicher Art ist ausgeschlossen. Sämtliche Rechte und Abbildungen dieser Chronik sind urheberrechtlich geschützt. Eine Nutzung, auch in Auszügen, ist ohne ausdrückliche schriftliche Einwilligung des Herausgebers in keinem Falle zulässig.