

**Designerwartungen an Food - Verpackungen wachsen ständig.  
Kreativität und Funktionalität sowie Produktsicherheit stehen im Fokus  
Kunden und Marktverständnis am Standort Lohne**

Die Franz Henke GmbH und Co. KG präsentiert innovative Verpackungslösungen, sowie Innovationsworkshops mit ihren Kunden.

Die Verpackung prägt den ersten Eindruck vom Produkt und bewirkt somit seine Akzeptanz am Markt und bei den Verbrauchern. Kaufentscheidungen werden in den ersten zwei bis drei Sekunden beim ersten Blickkontakt mit dem Produkt bzw. der Verpackung getroffen.

Die Franz Henke GmbH und Co. KG hat die optimale Entwicklung von Verpackungen im Blick und ist für ihre innovativen Verpackungslösungen am Markt bekannt.



Henke arbeitet sowohl mit einem internen Team als auch mit externen Designagenturen sehr eng und konstruktiv zusammen. Ebenso werden regelmäßig Produktübergreifende Innovations- und Designworkshops mit Key Account Kunden durchgeführt.

"Eine Verpackung muss aber nicht nur ins Auge fallen, sondern auch sicher, praktisch und funktional sein", erläutert Geschäftsführer Ralf Schiefer.

"Die Anforderungen an Verpackungen werden immer höher. Sie sind in den vergangenen Jahren stetig gestiegen, dieser Trend wird sich in Zukunft weiter fortsetzen. Das Unternehmen Henke sieht darin ihre Aufgabenstellung und Chance", unterstreicht Geschäftsführer Ralf Schiefer.

"Unser Unternehmen hat sich zu einem kompetenten Spezialisten in Sachen Kunststoffverarbeitung entwickelt".



Geschäftsführer Ralf Schiefer

Die Schwerpunkte der Produktstrategie im Hause Henke liegen in den Bereichen IML Container, Snap Caps mit und ohne Bedruckung oder IML, sowie Coffee Caps bzw. Schraubverschlüssen mit und ohne Liner.

Ob IML Container für Salate und Brotaufstriche bzw. Eiscreme, oder Becher und Schalen, sowie Dessertbecher für verschiedenste Anwendung im Kühlregal, bzw. Snap Caps und Schraubverschlüsse, Henke findet gemeinsam mit den Kunden immer eine optimale kundenindividuelle Verpackungslösung.

Gleichzeitig verfügt Henke über eine umfangreiche Standardpalette in jedem seiner strategisch wichtigen Produktbereiche.

Zum Portfolio des Löhner Unternehmens gehören unter Anderem eine umfangreiche Vielfalt an Standard Snap Caps und Eindrückdeckeln zum Verschließen und Abdichten von Pappwickel- und Weißblechdosen.

Diese Art von Caps findet der Verbraucher unter Anderem in den Marktsegmenten: Babynahrung, Capuccino, löslicher Kaffee, als auch im Bereich der Tabakindustrie.



Standard Snap Caps von Henke

"In dem Produktbereich der Snap Caps gehört Henke mit der bestehenden Produktvielfalt und einer Jahreskapazität von mehr als 300 Mio. Stück zu den wettbewerbsfähigsten Unternehmen in Europa", fügt das Team Verkaufleitung Herr Andre Bergmann und Herr Andreas Sieverding hinzu.



Team Verkaufleitung Herr Andre Bergmann (rechts) und Herr Andreas Sieverding (links).

"Zu unseren Kunden gehören Unternehmen wie Kühlmann, Kraft Foods, SaraLeeRUS, Nestle Merl Feinkost, Homann, Dr. Oetker, Langnese, Humana / DMK und Danone, R&R Eiscreme, sowie Viva Coffee und Haco Schweiz, um nur einige wenige zu nennen", erläutert Ralf Schiefer.

"Außerhalb dieser Key Kunden fokussieren wir unsere Aktivitäten ebenso ganz bewusst auf den in der Region bestehenden Kundenkreis der Lebensmittelverarbeitenden Industrie bzw. den Mittelstand dieser Industrie".

"Unsere Kunden und deren Erwartungen, eine reibungslose Produktionsorganisation, ebenso wie pünktliche Lieferung stehen im Mittelpunkt unseres täglichen Handels", fügt Frau Christine Fisser, Leiterin des Customer Services an.

Die Franz Henke GmbH & Co. KG ist für Flexibilität und Termintreue bekannt und bei ihren Kunden geschätzt.

"Kundenfokus ist bei uns kein Schlagwort, sondern gelebte Unternehmenskultur", so Christine Fisser.



Leiterin Customer Service, Frau Christine Fisser

### **Als Korkhersteller 1924 gegründet**

Gegründet hatte Franz Henke das Unternehmen 1924 als Hersteller von Naturkorken und Korkwaren für die Getränke- und Pharmaindustrie. Mit Aufkommen der neuen Kunststoffe in den 60er Jahren orientierte er sich neu. Seit dem steht die Verarbeitung von Kunststoff im Vordergrund.

Heute ist das Leistungsspektrum von Henke in drei Geschäftsbereiche unterteilt: Neben dem Kernsegment Food Verpackungen bestehen die Geschäftsbereiche 'Topfit', in dem Produkte für den Gartenbau hergestellt werden, sowie 'Lonacap', eine Sparte, in der Schutzelemente und technische Teile produziert werden.

"Lonacap und Topfit sind im Rahmen des Marktwachstums von durchschnittlich fünf Prozent kontinuierlich stärker geworden. Verglichen mit der Umsatzentwicklung der letzten Jahre im Bereich Food Verpackung spielen sie allerdings eine geringere strategische Rolle", führt Ralf Schiefer aus.

Neben dem Hauptsitz in Lohne, an dem Verwaltung, Verkauf, Produktion, Werkzeugbau, Forschung und Entwicklung angesiedelt sind, verfügt Henke über entsprechende externe Logistik Standorte in Lohne und Vechta. Ca.180 Mitarbeiter und ein Umsatz von rund 30 Millionen Euro, der zu 40 Prozent auf ausländischen Märkten generiert wird, kennzeichnen das stetige Wachstum.

### **Qualität ist der Schlüssel**

"Um unsere einwandfreie Qualität, die wir unseren Kunden garantieren, beibehalten und ausbauen zu können, setzen wir auf die intensive, kontinuierliche Weiterentwicklung und Motivation unserer Mitarbeiter in jeder Hierarchiestufe. Die Leistung jedes Einzelnen präge den Erfolg des Unternehmens und mache den Unterschied aus", erläutert Geschäftsführer Ralf Schiefer.

"Wir tragen gegenüber unseren Mitarbeitern eine soziale Verantwortung", sagt er, "deshalb werden wir nicht um jeden Preis wachsen, sondern gesund, kontrolliert und entsprechend den Anforderungen und Möglichkeiten des Marktes".

Wichtig für die Geschäftsleitung sind Kontinuität und Nachhaltigkeit.

"Die ständige Weiterentwicklung neuer und bestehender Produkte und Märkte ist entscheidend. Wir entwickeln uns und unsere Produkte permanent weiter, denn allein gute Qualität reicht nicht, um am Markt zu bestehen", betont Ralf Schiefer.

Hierzu gehört, dass das Design der Produkte sowie der Produktionswerkzeuge selbst entwickelt und konstruiert wird. Daraus resultiert eine enorme Flexibilität, die Henke einen Vorsprung im Markt sichert.

"Wir setzen kundenspezifische, aber auch Standardanforderungen zeitnah, kreativ sowie wirtschaftlich und wettbewerbsfähig um", erklärt Ralf Schiefer.

Henke ist als Verpackungspartner von A - Z bekannt und realisiert Kundenprojekte von der ersten Idee, mit anschließender Umsetzung im eigenen Werkzeugbau bis zur Produktion bzw. entsprechender Markteinführung.

Hierzu gehören intensive Partnerschaften und konstruktive Verbindungen - speziell im Bereich der IML Entwicklung bzw. Qualität auf Lieferantenseite.

"Unser Produktportfolio gestaltet sich dadurch vielfältig und hochwertig", erklärt Ralf Schiefer. Dafür sind moderne Produktionsanlagen an dem nach BRC/IoP (Hygiene Zertifikat) zertifizierten Standort in Lohne im Einsatz.

Henke beweist seine Kompetenz in Forschung und Entwicklung ständig durch neue Lösungen für individuelle Verpackungen, optimierte Materialien und weitere Anwendungsbereiche.

Eine Vielzahl von Patenten und gebrauchsmustergeschützten Artikeln steht für die Innovationsfreude: "Wir entwickeln in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden spezifische Verpackungskonzepte", berichtet die Geschäftsleitung.

"Kreativität, Innovationsbereitschaft, Flexibilität und modernste Computertechnik sorgen dafür, dass aus den Anforderungen unserer Kunden, im Einklang mit unseren Ideen, schnell und zuverlässig erfolgreiche, sowie wirtschaftliche Produkte entstehen".

Dabei gehören zum Beispiel 3D-Animationen und eine zeitnahe Modellerstellung zum Standard.

"Der modern ausgestattete Werkzeug- und Anlagenbau ermöglicht es, Kundenwünsche schnell, kompetent, wirtschaftlich und zuverlässig umzusetzen", fügt Herr Jürgen Henke Geschäftsführender Gesellschafter hinzu.



Modellerstellung in 3D - Animation

## Zertifikate

Seit 1996 ist Henke nach DIN EN ISO 9001 zertifiziert.

Regelmäßige Schulungen in allen Unternehmensbereichen festigen das Qualitätsbewusstsein. Permanente Prüfverfahren sichern eine anerkannte hohe - und ebenfalls seit 2008 nach BRC/IoP zertifizierte - hygienisch einwandfreie Produktqualität.



Durch neueste Techniken, kontinuierliche Modernisierung der Produktionsanlagen, sowie bestens ausgebildete Mitarbeiter in den Bereichen Forschung, Entwicklung und Werkzeugherstellung, beweist Henke seine Kompetenz und ein hohes Maß an "Speed to the Market".



## Ein Beispiel - Flexibilität von Henke

**IML - Container für Salatschalen in engem Zeitfenster realisiert:  
Maschinen, Anlagen und Henke Werkzeuge zur effektiven Serienfertigung innerhalb von nur sechs Wochen hergestellt.**

Als die Franz Henke GmbH & Co. KG nach einer Lösung suchte, mehrere unterschiedliche Produkte im Kundenauftrag möglichst schnell auf dem Markt zu platzieren, war klar, dass man mehr als eine Standardmaschinenausstattung benötigen würde. Um diese Projekte erfolgreich umsetzen zu können, wandte sich das Unternehmen daher an Husky Injection Molding Systems SA, einen Zulieferer mit europäischem Hauptsitz in Dudelange/Luxemburg, mit dem Henke schon seit über zwei Jahrzehnten erfolgreich zusammen arbeitet.

Für die Fertigung der Behälter und Deckel wählte das Unternehmen drei Systeme vom Typ Hylectric von Husky. Vorgabe: Henke benötigte die Maschinen zur effektiven Serienfertigung innerhalb von nur sechs bis maximal acht Wochen.

Husky nahm die ehrgeizige Zielsetzung an und wickelte dieses Projekt innerhalb des von Henke gesetzten, extrem engen Zeitrahmens



IML Dessertbecher

ab. Das erste der vier im März bestellten Systeme wurde im Mai geliefert und installiert. Die übrigen folgten jeweils im Abstand von wenigen Tagen per Abholung in Antwerpen und Weitertransport nach Lohne, wo sie unverzüglich aufgebaut und problemlos in den Maschinenpark integriert wurden.

Neben der effektiven Installation der vier Systeme unterstützte Husky den Kunststoffverpackungsspezialisten auch in dem Bestreben, die Wirtschaftlichkeit der Produktion zu verbessern.



Einblick in die Produktion

"Wir schätzen die ausgezeichnete Zusammenarbeit mit Husky und deren effizientes Projektmanagement seit vielen Jahren", sagt Ralf Schiefer, "Husky hat uns mit seiner kurzfristigen Lieferfähigkeit und der problemlosen Einrichtung der Maschinen erneut beeindruckt".

Technisches Fachwissen kombiniert mit praktischer Erfahrung führte zu einer für beide Seiten viel versprechenden und zukunftsfähigen Gesamtlösung.



Dieses Projekt unterstreicht den Nutzen einer gefestigten Partnerschaft zwischen Kunden, Herstellern und Zulieferern.

Auf Basis dauerhaft enger Geschäftsbeziehungen lassen sich leistungsfähige Lösungen schneller und produktiver realisieren. Das wiederum hilft dem Hersteller, seine Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, indem er seine bzw. Produkte der Kunden schneller am Point of Sale platzieren kann.

Zum Kerngeschäft von Henke im Bereich der Foodindustrie zählen Dünnwandverpackungen, Container und Dessertbecher mit und ohne IML.

Ebenfalls werden Schnappdeckel seit neuestem im IML Verfahren veredelt.



Salatverpackung für Homan / Nadler

Beim IML-Verfahren werden die Formteile beim Spritzgießen bzw. während des Prozesses direkt im Werkzeug mit einem oder mehreren Etiketten verbunden.

Die Produkte werden dadurch wirtschaftlich und qualitativ sehr hochwertig hergestellt.



Container mit IML von Henke

### Henke News - Heute und Morgen

"Das Team Henke arbeitet derzeit mit Hochdruck an einer Vielzahl neuer Projekte bzw. Neueinführungen für das kommende Jahr. Dazu zählen IML Container in neuer Formgebung“, berichtet der Geschäftsführer Ralf Schiefer, „Auch die Erweiterung des bestehenden Standardprogramms an Bechern und Schalen im IML Bereich steht im Fokus.

Des Weiteren entwickeln wir uns im Produktbereich Snap Caps mit IML enorm weiter.

Die kostengünstige und wirtschaftlich sehr interessante Möglichkeit, diese Snap Caps direkt mit einem Etikett zu versehen, wird von unseren Kunden honoriert und ständig populärer“.

Der Ausbau derzeit bestehenden Größen 63mm , 73mm und 99 mm wird angestrebt“.



Snap Caps mit IML von Henke

Weiter führt Ralf Schiefer aus: „Dadurch wird ein bis dato separater Arbeitsgang (das Etikettieren) bei der Abfüllung unserer Kunden überflüssig und spart Kosten und Aufwand.

Ein wichtiger Aspekt ist dabei der Marketing Effekt durch die perfekte Druckqualität bei exakter Positionierung der IML Labels auf dem Produkt“.



Dessertverpackung von Henke

Im Markt-/Produktsegment Coffee Caps bzw. löslicher Kaffee, sowie für weitere Anwendungsmöglichkeiten von dosierfähigen Streugütern, arbeitet Henke seit geraumer Zeit an einer revolutionären und bereits patentierten Entwicklung eines Dosiersystems.

Dieses Dosiersystem, welches in Zusammenarbeit mit dem Europäischen Dosenhersteller der „Ball Packaging Europe GmbH“ und mit den Verpackungsentwickler „ZielCon/Value Win“ gemeinsam erarbeitet wurde, wird die portionsgerechte Dosierbarkeit von Streugütern möglich machen. Die für den Verbraucher sichtbare Verpackung wird dabei eine bekannte und gebräuchliche Weißblechdose aus der Getränkeindustrie sein.

"Wir arbeiten an der Markteinführung dieses Dosiersystems für das Jahr 2012 und stehen mit interessierten Kunden in engem Kontakt", schildert Verkaufsleiter Andre Bergmann abschließend.



Dispenser - Can



**Franz Henke GmbH & Co. KG**  
Am Bahnhof  
D 49393 Lohne

Telefon: +49 (0) 4442 9240-0  
Telefax: +49 (0) 4442 71 801

E-Mail: [info@henke-kunststoffe.de](mailto:info@henke-kunststoffe.de)

Internet: [www.henke-kunststoffe.de](http://www.henke-kunststoffe.de)