

# R

# eferenz-

# report

**PROCME**<sup>®</sup>  
FÜLL-, ETIKETTIER- & VERPACKUNGSTECHNIK

Grete-Schickedanz-Straße 6  
D-55545 Bad Kreuznach  
Telefon: +49 (0) 671 - 887 87 - 0  
Telefax: +49 (0) 671 - 887 87 - 77  
E-Mail: [info@procme-gmbh.de](mailto:info@procme-gmbh.de)  
[www.procme-gmbh.de](http://www.procme-gmbh.de)

## » Projektdaten:

Kunde:  
Rüdesheimer Sektkellerei  
OHLIG GmbH & Co. KG

Maschine:  
P.E. Labellers  
Modular PLUS 960-10-SM-5P





Etikettierstationen

## Modular PLUS - Eine gute Investition in die Zukunft

im Gespräch mit Karlheinz Bubeck, dem technischen Betriebsleiter der Rüdesheimer Sektkellerei OHLIG

» In Zusammenarbeit mit der PROCME GmbH hat sich die Rüdesheimer Sektkellerei OHLIG GmbH & Co. KG für die Investition in eine neue Etikettiermaschine von P.E. Labellers entschieden. PROCME sprach mit Herrn Karlheinz Bubeck über die ersten Erfahrungen und die Vorzüge der neuen Maschine. Herr Bubeck ist der technische Betriebsleiter und verantwortlich für die komplette Produktion und deren Instandhaltung, den Einkauf der Roh- und Hilfsstoffe, das Personal im technischen Bereich und ist als Prokurist Mitglied der Geschäftsleitung.

**PROCME:** Herr Bubeck, die Rüdesheimer Sektkellerei wurde bereits 1919 von Herrn Anton Ohlig mit dem Anspruch, Sekte von hoher Qualität zu produzieren, gegründet. Was zählt noch zu den Schwerpunkten der Sektkellerei?

**Karlheinz Bubeck:** Unsere Devise lautet: Lieber Qualität, statt Quantität. Wir produzieren hochwertige Sekte und der Schwerpunkt bezüglich der Herkunft der verschiedenen Weine liegt ganz klar in unserem Gebiet, dem Rheingau. Eine weitere Besonderheit ist die Individualisierung in der Etikettierung. Im Prinzip können wir auf alle Kundenwünsche eingehen und diese auch umsetzen. Die Lohnversektung, die etwa 25 % des Gesamtumsatzes ausmacht, ist ein weiterer Punkt. Auch hier liegt das Hauptaugenmerk wieder auf den Winzern und Weingütern im Rheingau. Abgedeckt werden alle Unternehmensgrößen, von den großen bis zu den kleinen Weingütern, sodass wir einen Anteil bei der Herstellung Sekt b.A. Rheingau von

ca. 40 % tragen. Diese Datenerhebung stammt aus dem Jahr 2015 und wurde durch das Weinbauamt Eltville durchgeführt.

**PROCME:** Wie Sie eben schon berichtet haben, werden neben Ihren eigenen Kreationen auch Sekte für externe Weingüter hergestellt. Das war mitunter ein Schwerpunkt in der Angebotserstellung. Sie müssen über 30 Etikettenformate mit einer Maschine verarbeiten. Gab es weitere Gründe für die Entscheidung eine neue Etikettiermaschine anzuschaffen?



„Auf all unsere Fragen und Zwischenanfragen bekamen wir sofort eine Antwort. Das hat uns wirklich sehr zugesagt.“

– Karlheinz Bubeck –

**Karlheinz Bubeck:** Der Hauptgrund für die Neuanschaffung war vor allem die höhere Leistungsfähigkeit. Um unsere Produktion zu steigern, war dieser Schritt unbedingt nötig. Ein

weiterer Grund war auch die Kombinationsmöglichkeit von Nass- und Selbstklebeetikettierung in einer Maschine. Im Moment fahren wir nur mit Kaltleim- oder Selbstklebeetiketten, aber die Möglichkeit der Kombination ist vorhanden und soll später auch praktisch umgesetzt werden. Ein anfänglicher Gedanke war auch die Nassleimetikettiermaschine beizubehalten und lediglich eine reine Selbstklebeetikettiermaschine anzuschaffen. Allerdings kann unsere Nassleimmaschine keine Flaschen orientieren und so hat es sich angeboten in einer Maschine sowohl die Nass- als auch die Selbstklebetechnik, mit Ausrichtung über die Sektkapsel, einzurichten. Das erlaubt uns auch künftig offen zu sein, wenn es um neue Gestaltungsmöglichkeiten geht. Ein weiterer Grund war natürlich auch der Platzbedarf. Mit zwei Maschinen hätten wir uns den ganzen Raum verstellt, also hat alles für die Kombimaschine gesprochen.

**PROCME:** Auf der neuen Maschine wird aktuell ein Flaschenformat verarbeitet. Die Applikation der Etiketten auf der 0,75 l Sektkapsel erfolgt mit Selbstklebe- bzw. Nassleimetiketten. Wie wurden die Flaschen zuvor etikettiert? Oder was wurde zuvor anders gemacht?

**Karlheinz Bubeck:** Neben der Nassleimetikettiermaschine haben wir auch mit einer Selbstklebemaschine gearbeitet. Allerdings handelte es bei der Maschine um eine Linear-Etikettiermaschine, die leistungstechnisch, mit der Orientierung von nur 1.000 Flaschen pro Stunde, ziemlich in die Knie gezwungen wurde. Aus diesem Grund ist die Entscheidung auf die leistungsstarke Maschine von P.E. Labellers gefallen. Denkbar ist auch, dass die Maschine später hinter dem Füller aufgebaut wird. Der Füller hat aktuell eine Stundenleistung von 3.500 Flaschen und daher haben wir uns für die größere Ausführung der Etikettiermaschine entschieden. Wir haben sowohl die Kapsel- als auch die Etikettiermaschine, die wir angeschafft haben, für Flaschengrößen von 0,2 bis 1,5 Liter auslegen lassen, um bei Bedarf später noch andere Formate nachzurüsten. Denn wenn die Maschinenhöhe nicht einstellbar ist, dann brauchen wir auch später nichts mehr nachrüsten. Man kann einfach nicht weit genug in die Zukunft blicken.

**PROCME:** Gab es zusätzliche Wünsche bzw. Voraussetzungen, die bei der Planung noch berücksichtigt werden mussten?

**Karlheinz Bubeck:** Ja, vor allem die engen Raumverhältnisse mussten bei der Planung berücksichtigt werden. Außerdem haben wir noch die Codierung der Rückenetiketten per Inkjet vorbereiten lassen. Zum jetzigen Zeitpunkt haben wir zwar noch kein Inkjet-System ange-



schaft, aber die Voraussetzungen dafür sind geschaffen. Wir haben immer mal wieder Etiketten, auf denen die AP-Nummer (Amtliche Prüfungsnummer) wechselt oder auch Etiketten, die weggeworfen werden müssen, da wir im Vorfeld nicht genau kalkulieren können wie viele von welcher Sorte benötigt werden. Neben der AP-Nummer soll in Zukunft auch der Alkoholgehalt aufgedruckt werden können und das natürlich auf den Nassleim- als auch auf den Selbstklebeetiketten.

**PROCME:** Sicherlich hat sich mit dem Einsatz der neuen Maschine im Vergleich zu früher einiges geändert. Welche Vorzüge bietet Ihnen die neue Etikettiermaschine?

**PROCME:** Von der Angebotsphase bis hin zur Abnahme der Maschine – wie empfanden Sie den gesamte Projektlauf?

**Karlheinz Bubeck:** Ich muss wirklich sagen, Herr Masini hat sich immer sehr engagiert. Auf all unsere Fragen und Zwischenanfragen bekommen wir sofort eine Antwort. Das hat uns wirklich sehr zugesagt. Auch der Liefertermin war auf den Punkt genau. Bei der Inbetriebnahme gab es krankheitsbedingt leichte Verschiebungen. Letztendlich ist die Maschine auch noch nicht final abgenommen, aber die Begleitung ist immer da und wir müssen nur noch letzte Einstellungen vornehmen bzw. kleinere Probleme lösen. Der Zeitpunkt für die Montage und

kleinen Bauweise angeboten hat. Alle Maschinen der anderen Anbieter wären größer ausgefallen; somit war der Platzbedarf an sich schon ein wichtiger Punkt. Ein weiteres Kriterium war die räumliche Nähe zu Bad Kreuznach, dem Standort von PROCME. Der kurze Weg über den Rhein war sowohl in Hinblick auf die Betreuung während des Projekts als auch bei der Ersatzteilversorgung im Nachhinein ein wichtiger Faktor. Letztendlich war es aber auch das Preis-Leistungsverhältnis, das uns überzeugt hat PROCME den Zuschlag zu erteilen.

**PROCME:** Was empfehlen Sie Unternehmen, die eine ähnliche Modernisierung planen? Worauf sollten diese unbedingt achten?



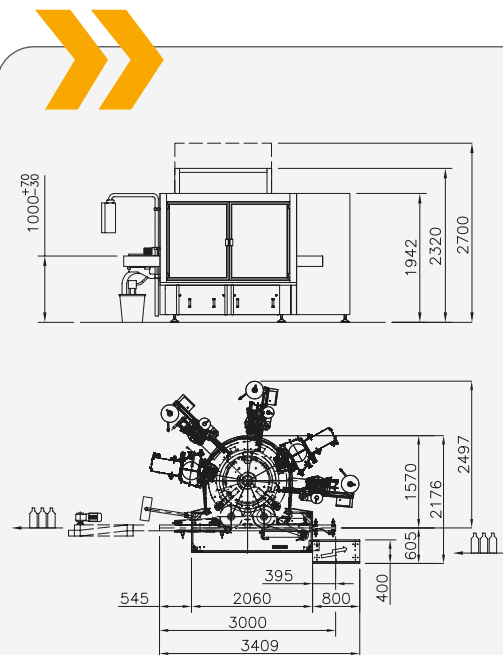
Flaschenauslauf

**Karlheinz Bubeck:** Die Vorzüge sind zum einen die höhere Leistungsfähigkeit und zum anderen die Orientierung. Die Orientierung über die Drehteller ist wesentlich genauer, denn die Flaschen lassen sich exakter positionieren. Letztendlich verwenden wir eine Halschleife, die für eine Maschine mit anderer Laufrichtung gedacht ist. P.E. Labellers hat es geschafft diese Halschleife so einzurichten, dass diese auf der Maschine läuft, obwohl die Laufrichtung nicht passend ist für eine Links-Rechts-Maschine. Das bedeutet wir können die Halschleife auch weiterhin mit unserer alten Maschine verarbeiten. Das ist sehr gut gelöst worden und es funktioniert bestens, das muss ich hier einfach betonen.

Inbetriebnahme war optimal gewählt, da die Eingewöhnungsphase der Mitarbeiter sich doch als etwas länger heraus gestellt hat. Es handelt sich schließlich um eine komplexe Maschine. Es ist nicht vergleichbar mit der Technik der Vorgängermaschine, aber das Ganze ist auf einem sehr guten Weg.

**PROCME:** Warum haben Sie sich für PROCME als Lieferanten und Projektberater entschieden? Gab es einen Punkt, der Sie besonders überzeugt hat?

**Karlheinz Bubeck:** Es war nicht nur ein Punkt, der uns überzeugt hat. Zum einen war es, dass nur P.E. Labellers die Maschine in dieser



## Ausstattung im Überblick

- » Kaltleim-Vorderetiketten + „Vignette“ (Schrägstreifen) + Kaltleim-Halsetiketten (max. Länge 180 mm) auf derselben Station
- » Kaltleim-Rückenetiketten
- » Selbstklebe-Halsetiketten oder Selbstklebe-Medaillons
- » Selbstklebe-Vorderetiketten
- » Selbstklebe-Rückenetiketten



Ausstellungsmaschine auf der Brau Beviiale 2016



#### Baureihe Modular von P.E. Labellers

**Modular FIX:** fest installierte Etikettierstationen mit mechanischer Kurve

**Modular PLUS:** fest installierte Etikettierstationen mit elektronischer Kurve

**Modular TOP:** Wechselstationen (Trolley) mit programmierbarer elektronischer Kurve

**Karlheinz Bubeck:** Das ist eine gute Frage. Schließlich muss man bei solchen Investitionen so weit wie möglich in die Zukunft schauen. Man sollte sich fragen, welche Anforderungen in der Zukunft auftreten können und das sollte in der Planung berücksichtigt werden. Im Nachhinein ist der Aufwand einfach zu groß. Änderungen an der Maschine vorzunehmen, vor allem bei diesen komplexen elektronisch gesteuerten Maschinen. Ich denke, das ist auch das Wesentliche, auf das man achten muss; die Zukunftsoffenheit ist wirklich ein wichtiger Bestandteil. Ansonsten muss ja jedes Unternehmen sein Projekt selber in die Hand nehmen. Dafür sind die speziellen Anforderungen einfach zu unterschiedlich.

**PROCME:** In zwei Jahren steht das 100-jährige Jubiläum an. Was ist für die Zukunft geplant und stehen bei der Rüdeshheimer Sektkellerei Ohlig weitere Modernisierungen an?

**Karlheinz Bubeck:** Wir befinden uns im Moment in der Bauphase, denn wir haben begonnen einen neuen Standort zu errichten. Der Grundstein ist gelegt, aber das heißt für uns erst mal Kampfmittelräumung. Rüdeshheim wurde im 2. Weltkrieg bombardiert und das Regierungspräsidium hat uns diese Auflage erteilt. Die Bewegung der immensen Erdmassen, um den ursprünglich gewachsenen Boden nach evtl. Blindgängern abzusuchen, ist für uns mit sehr hohen Kosten verbunden. Geplant ist der Neubau mit einer 2.500 m<sup>2</sup> großen Halle, in der sowohl die Kellerei und ein Teil der Abfüllstrecke ihren Platz finden werden. Unser Betrieb wird an dem Standort in der Geisenheimer Str. 54 zusammengeführt und das jetzige Fertigwarenlager in der Fläche verdoppelt, sodass wir in etwa eine Lagerkapazität von 1.000.000 Flaschen haben. Unser derzeitiger Standort in der Kaiserstraße 4 wird komplett geschlossen. Am neuen Standort können wir

dann ebenerdig, ohne mehrere Etagen arbeiten. Aktuell arbeiten wir, mit Hilfe von einem Aufzug, auf vier verschiedene Ebenen. Das alles entfällt in der Zukunft, was uns das Handling wesentlich erleichtern wird. Dieser Schritt war auch längst überfällig; das Gelände wurde bereits vor 20 Jahren gekauft und man hätte hier nochmal sehr viel investieren müssen. Trotz Modernisierung handelt es sich dann immer noch um ein altes Gebäude mit alten und unwirtschaftlichen Strukturen. Es wäre einfach unsinnig das Gelände in der Geisenheimer Str. 54 nicht zu nutzen, denn dort befindet sich heute schon unser Versandlager. Bedingt durch die zwei getrennten Betriebsteile, hatten wir bereits folgende Situation: Zur Sektvergärung wurden an dem einen Standort Tanks aufgestellt, die Tanks wurden dann mit dem Tanklastzug an den anderen Standort befördert, dort wurde der Sekt dann abgefüllt und zur Etikettierung ging es dann wieder retour. Diese Prozedur ist heute einfach nicht mehr zeitgemäß und verursacht zu viele Kosten. Insofern war für uns klar, dass diese Standortzusammenführung unumgänglich ist. Das haben wir prüfen lassen und der externe Prüfer ist genau zum gleichen Resultat gekommen.

**PROCME:** Herr Bubeck, wir bedanken uns recht herzlich für Ihre Zeit und das Gespräch und wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Umsetzung.



Kellereiverkauf

Erfahren Sie in weiteren  
Referenzreportagen  
mehr über unsere Projekte