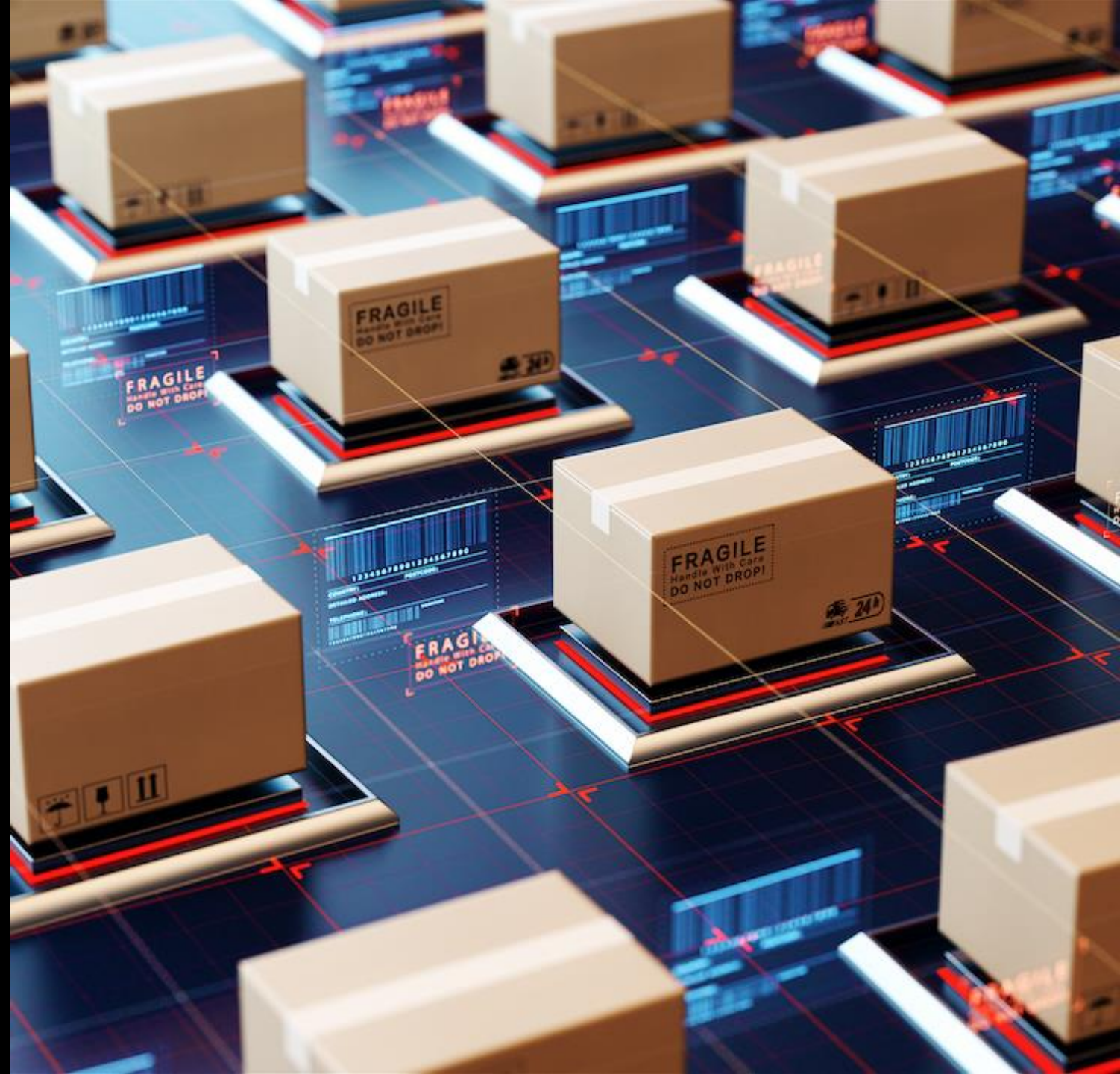


# Ranpak®

**Wie innovative  
Verpackungslösungen  
die Gesamtkosten  
nachhaltig positiv  
beeinflussen**

Karsten Loosen – Torben Schultze

October, 14<sup>th</sup> 2021



# Delivering a Better World

Unser Werte-Versprechen

# Ranpak ist der führende Anbieter von nachhaltigen Verpackungs- und Automatisierungs-Lösungen für die 'End-of-line' Intralogistik.



## Verpackungs-Lösungen

- Umwandeln von Papier in **Fixierungs-, Polster-, Einschlag- oder Isolations-Material**
- Schützt Kundenprodukte vor äußeren Einflüssen, wie Stößen, Schlägen und Temperatur-Schwankungen



## Automatisierungs-Lösungen

- Hochautomatisiert konstruiert und gebaut für integrierte **Karton Größenanpassung und Füllsysteme**
- Ziel: Reduzierung der Gesamtkosten (TCO)



---

# Unser Werte-Versprechen



## Nachhaltige Materialien

---

Wir stehen zu  
umweltfreundlichen,  
nachhaltigen Schutzmaterialien.

**100% Erneuerbar**

**100% Recyclbar**

**100% Biologisch abbaubar**



## Nachhaltige Kosteneinsparungen

---

Wir finden Lösungen zur Verbesserung  
des kompletten Intra-Logistikprozesses  
unter Berücksichtigung

**Gesamtkostenbetrachtung (TCO)**

**Risiko-Minimierung & Verlust-Schutz**

**Produktivität & Effizienz**



## Nachhaltige Gesamt-Lösungen

---

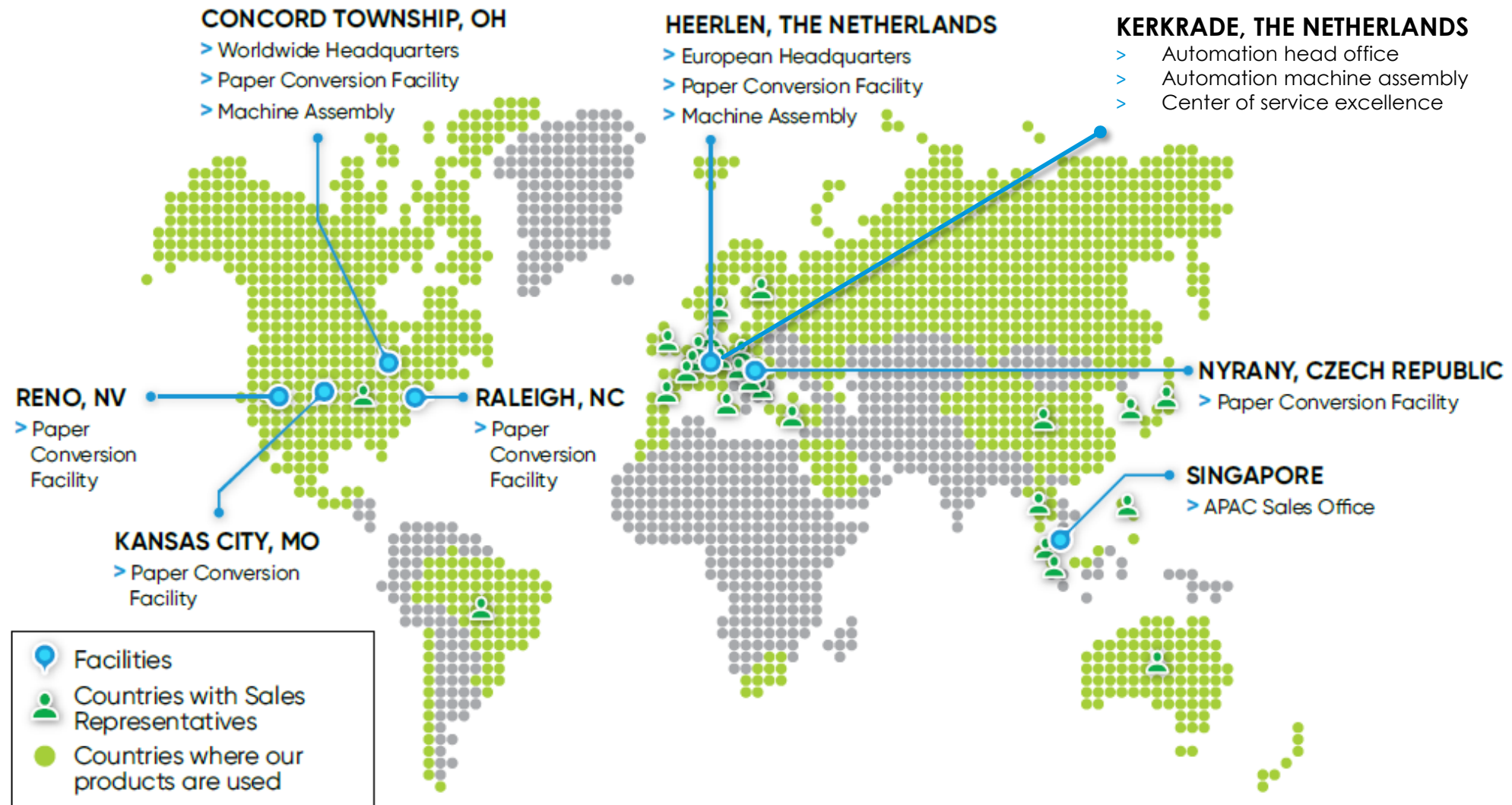
Wir sind unseren Kunden verpflichtet –  
und antworten auf die erhöhten  
Anforderungen mit Innovationen

**Einfache Integration**

**Fortschrittlicher Technik &  
hohem Automatisierungsgrad**

**Nachhaltigkeit**

# Ranpak – für unsere Kunden weltweit



---

# Unsere Meilensteine

**47**

**Jahre Erfahrung**

'Added value' / Mehr-Wert für  
unsere Kunden

**50**

**Länder**

Weltweite Kundenbetreuung  
auf 6 Kontinenten

**240**

**Exklusive Händler**

Starke Beziehungen

**>100.000**

**Maschinen**

...mit Ranpak-  
Verbrauchsmaterialien

**31.000**

**Zufriedene Kunde**

'Added value' / Mehr-Wert für  
unsere Kunden

**20+**

**Jahre Partnerschaft**

der meisten Händler mit Ranpak



A large iceberg floating in the ocean, with only a small portion visible above the water surface, illustrating the 'iceberg principle' where the visible part is much smaller than the hidden part.

# Verpackungskosten

## Das Eisberg Prinzip


# Das Eisberg Prinzip



## Intelligent verpacken

bedeutet dort zu sparen, wo 80% der Kosten anfallen. Nicht der Preis einer Verpackung macht Ihre eigentlichen Kosten aus. Die reinen Materialkosten betragen tatsächlich nur etwa 20% der Gesamtkosten einer Verpackung. Der Großteil besteht aus den Prozesskosten, d.h. den Folgekosten einer Verpackung, die unter der Oberfläche liegen, wie Logistikkosten, Personalkosten usw. Wir analysieren den Verpackungsprozess bei Kunden um diese Kosten aufzudecken. Wir nennen es das „Prinzip Eisberg“.



An iceberg floating in the ocean. The tip of the iceberg is above the water line, representing 20% of the total cost. The much larger part of the iceberg is submerged below the water line, representing 80% of the total cost. The sky is blue with white clouds, and the water is a deep blue.

**20%**  
**Materialkosten**

**80%**  
**Prozesskosten**

Logistik- und Lagerkosten  
Abpackkosten  
Personalkosten  
Verwaltungskosten  
Kosten durch Transportschäden  
Opportunitätskosten

# Unsere Aufgabe

- Kunden zu helfen diese Kosten transparent darzustellen durch eine detaillierte Analyse der aktuellen Situation vor Ort im Verpackungsbereich des Kunden
- Monitäre Bewertung und Priorisierung der Kosten anhand von Daten und Informationen, die vom Kunden zur Verfügung gestellt werden
- Definition der etwaigen Lösungen um die priorisierten Probleme zu lösen

# Fallbeispiele

**Produktivität heißt:  
„Das Material kommt zum Verpacker. Und nicht umgekehrt.“**

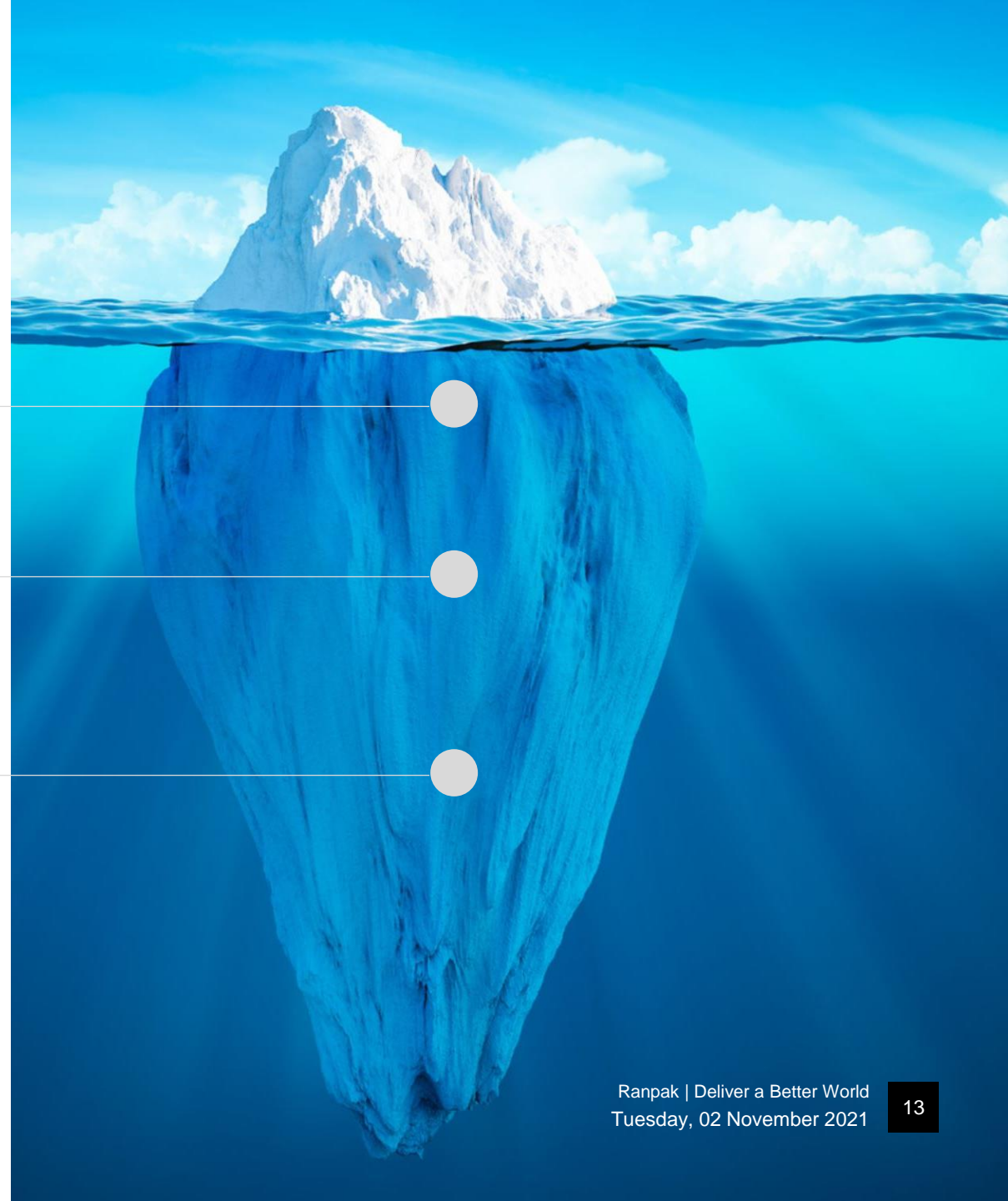
# Liebherr

- Mischkonzern mit den Schwerpunkten Baumaschinen, Krantechnik sowie Geräte zum Kühlen&Gefrieren
- Umsatz in 2020 von € 10.3 Mrd., 47925 Bschäftigte weltweit
- Zentrale in Bulle, Schweiz, insgesamt über 140 Gesellschaften in über 50 Ländern weltweit
- Verpackung von Komponenten und Ersatzteilen in den verschiedenen Geschäftsbereichen

---

# Liebherr's spezifischer Eisberg

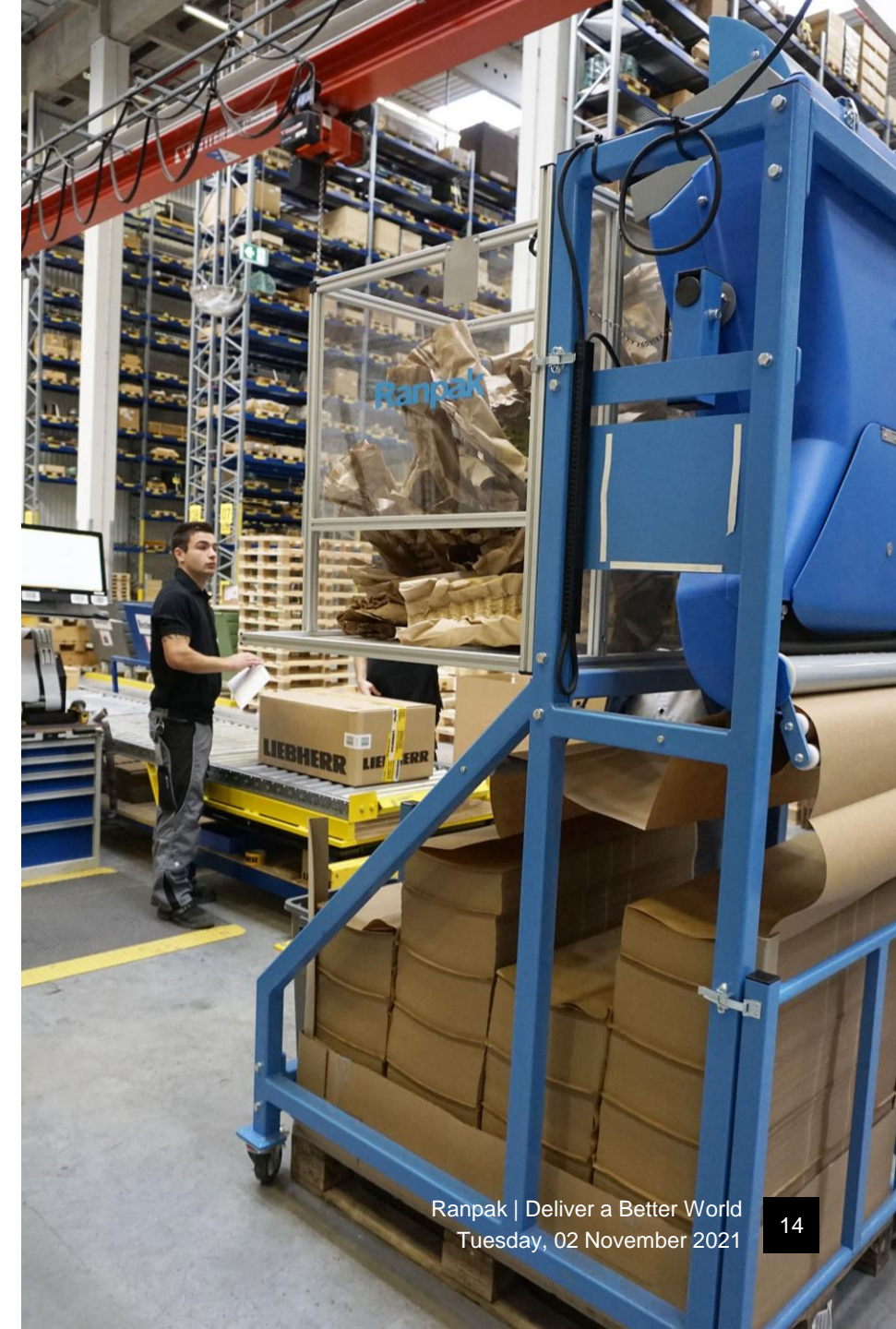
- **Logistik- und Lagerkosten**
  - > Hoher Aufwand bei Transport und Lagerung durch Einsatz von Rollenware
- **Personalkosten**
  - > 2 Mitarbeiter für Materialversorgung
  - > Ergonomie und Effizienz beim Verpacken nicht optimal
- **Verwaltungskosten**
  - > Hoher Bestellaufwand durch großen Bedarf an Packmitteln



---

# Problemlösung

- Integration von Sonderbauten am Packplatz nach dem Prinzip "Material kommt zum Verpacker"
- Integration einer Bulkpalettenlösung zur Optimierung von Rüstzeiten
- Lösungen wurden in Zusammenarbeit mit den Logistikverantwortlichen und Verpackern von Liebherr erarbeitet

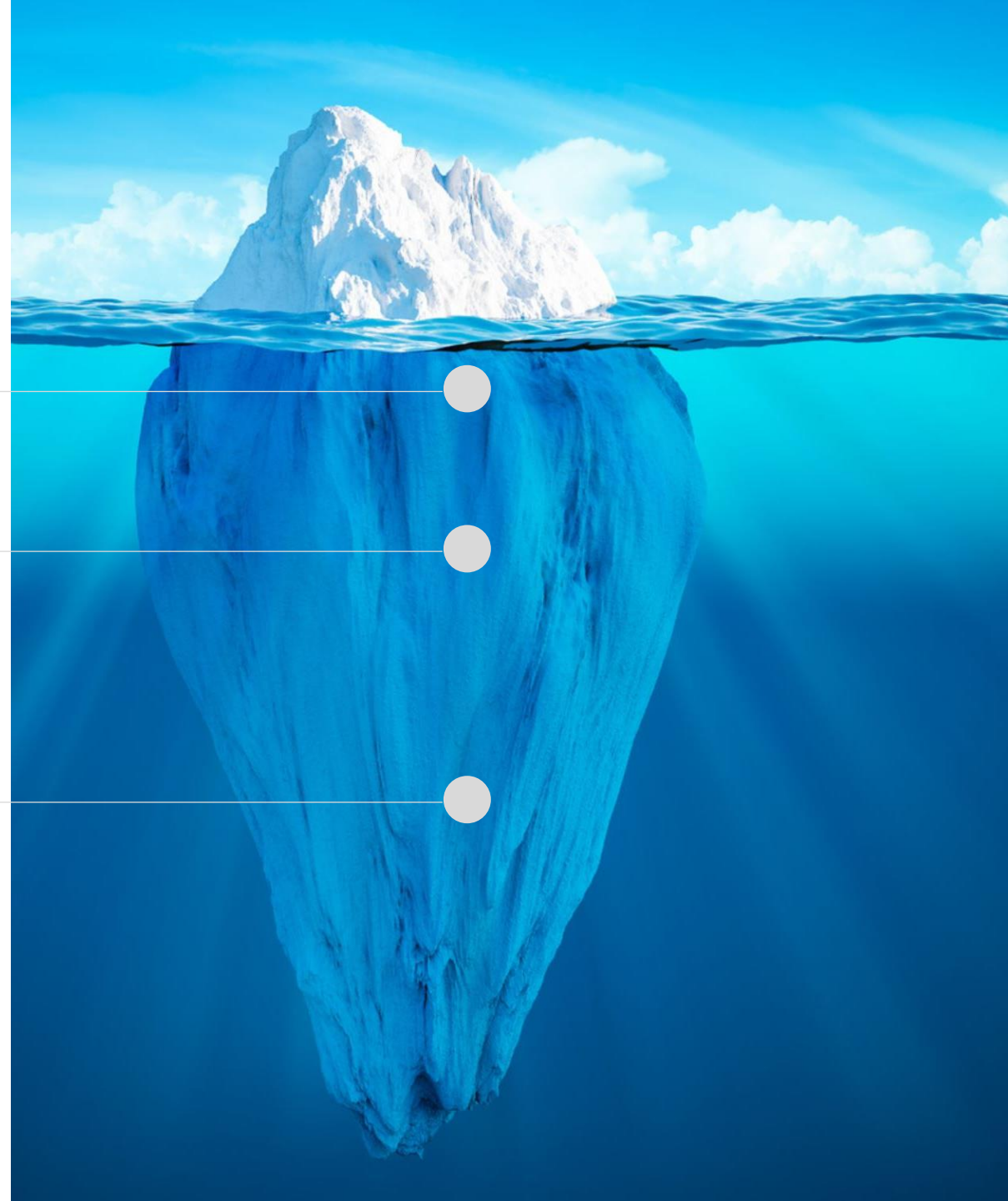




---

# Resultat für Liebherr

- **Logistik – und Lagerkosten**
  - > 35% weniger Palettenbewegungen p.a., Vorteile bei Einlagerung und Transport
- **Personalkosten**
  - > 90% der Rüst - und Versorgungszeiten bei 2 Mitarbeitern der Materialversorgung eingespart
  - > Kosteneinsparung von € 57.600,- p.a.
- **Verwaltungskosten**
  - > Reduzierung der Bestellvorgänge um 35%





# Bax Music

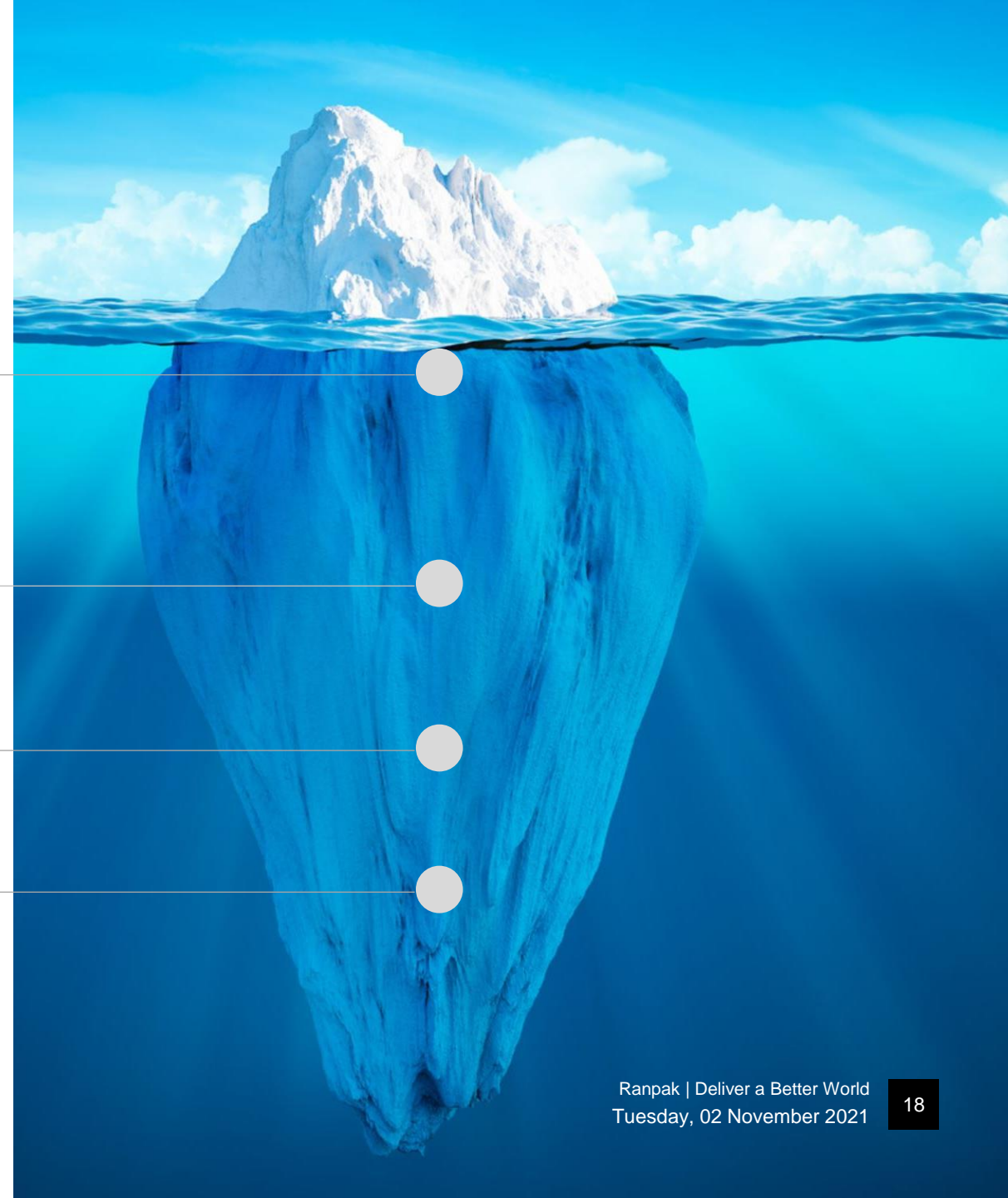
- Gegründet 1998 in Goes, Niederlande
- Vertrieb von Musikinstrumenten und -zubehör.
- 450 Mitarbeiter, über 1 Million Sendungen pro Jahr



---

# Bax Music's Eisberg

- **Logistik- und Lagerkosten**
  - > "Teurer" Versand von kleinen Artikeln durch Versandtasche
  - > Versandtaschen nicht "förderbar"
  - > Zu viele unterschiedliche Kartongrößen (16)
- **Personalkosten**
  - > "Zu viele" manuelle Packplätze (26)
  - > Ca. 80 Zeitarbeiter in peak Zeiten
- **Kosten durch Transportschäden**
  - > Wiederkehrende, durch manuelle Prozesse verursachte Schäden beim Verpacken
- **Opportunitätskosten**
  - > Stark steigender Auftragseingang



# Problemlösung

- Automatisierungsmaschinen Teil eines größeren Investitionsplans in Höhe von 2 Mio. € für die Automatisierung
- 2 Cut'it!™ EVO-Höhenreduzierungsmaschinen, die die Pakethöhe erkennen und Kartons automatisch an den höchsten Füllpunkt anpassen
- 1 Lid'it!™-Maschine für Briefkasten-Pakete als Ersatz für den Briefumschlag.
- Der gesamte Installationsprozess wurde von den Ranpak-Ingenieuren unterstützt, mit enger Zusammenarbeit mit BAX Music-Teams

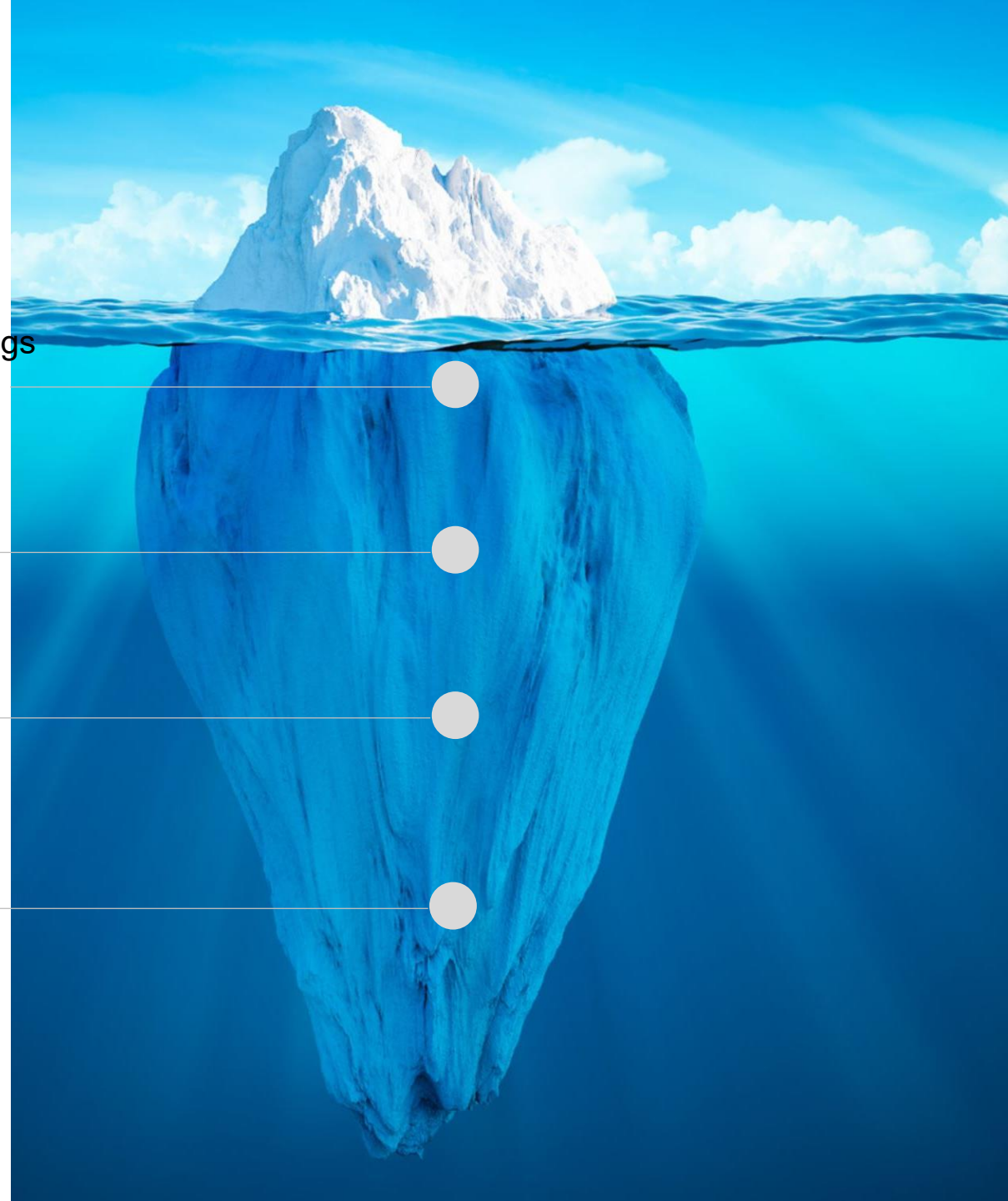




3 carton erectors

# Resultat für Bax Music

- **Logistik- und Lagerkosten**
  - > Ca. 1€ Ersparnis pro Paket durch Austausch des Briefumschlags mit einem Briefkasten-Paket
  - > Reduzierung der Prozesskomplexität durch reduzierte Anzahl verschiedener Kartonage Größen (von 16 auf 6) und Einführung des Briefkasten-Pakets
- **Personalkosten**
  - > Reduzierte Zeitarbeitskräfte von 80 auf 25 durch Reduzierung der Packtische von 16 auf 6
- **Kosten durch Transportschäden**
  - > 79% aller Bestellungen werden automatisiert verpackt
  - > Automatische Kommissionierung des richtigen Kartons, was zu weniger Fehlern und einem besseren Kundenerlebnis führt.
- **Opportunitätskosten**
  - > Produktivität x2 gesteigert: von 7,5 Bestellungen pro Stunde auf 15-16 Bestellungen für jeden Bediener
  - > Über 100.000 neue Kunden in 2020)



“

*Um ehrlich zu sein, sind die Ergebnisse viel besser als wir erwartet hatten. Unsere erste ROI-Berechnung ergab fast 3 Jahre. Mit den aktuellen Ergebnissen werden wir dies auf 1,8 Jahre verkürzen*



”

Jochanan Bax | BAX Music CEO

**Ranpak<sup>®</sup>**

**Deliver a Better World<sup>™</sup>**