

Von der bayerischen Schöfflerei zum internationalen Gebindespezialisten

JUBILÄUM | Alles begann 1895 mit der Gründung einer Schöfflerei im bayerischen Abensberg. 125 Jahre später ist daraus die Systempack Manufaktur in München gewachsen, ein Flaschenhersteller, der sich auf Eigenproduktion, Service und Flexibilität spezialisiert hat. Ein Blick in die Firmengeschichte zeigt, dass das Unternehmen mit seinen Innovationen immer am Puls der Brau- und Getränkebranche ist.

AM 20. JULI 1895 gründete Josef Gaßner, der Urgroßvater des heutigen Inhabers Michael Schlegel, eine Schöfflerei. Eine Werkstatt, damals vor allem im südlichen Bayern zu finden, die hölzerne Gefäße bzw. Fässer aus Dauben hergestellt hat. 1924 übergab Josef Gaßner das Geschäft an seinen Sohn Michael Gaßner. Er lernte kurz darauf Walter Schlegel kennen, den Geschäftsführer einer Fassfabrik. Es entstand die Idee, ein gemeinsames Unternehmen zu gründen. Die Zusammenarbeit der beiden harmonierte wunderbar, die Geschäfte florierten.

■ Familienbände

Während des Zweiten Weltkriegs siedelte Walter Schlegel mit der Firma nach Leipzig um, musste jedoch kurz vor Kriegsende zurück nach Bayern fliehen. Obwohl es ein

kriegswichtiger Betrieb war, überstand das Unternehmen den Zweiten Weltkrieg unbeschadet. Im Laufe der Nachkriegszeit ging die Fabrik den Gang der meisten Fabriken in Ostdeutschland und wurde leider später geschlossen.

Dass nicht nur die Zusammenarbeit von Walter Schlegel und Michael Gaßner harmonierte, zeigte die Eheschließung ihrer beiden Kinder. „Anfang der 1960er-Jahre heirateten meine Eltern Josephine Gaßner und Hartmut Schlegel und besiegelten die Unternehmensfusion damit auch privat“,



Joseph Gaßner, Gründer der Schöfflerei, aus der später die Systempack Manufaktur entstand

erzählt Michael Schlegel, Inhaber der Systempack Manufaktur.

■ Umbruch in der Nachkriegszeit

In der Nachkriegszeit änderte sich das Konsumverhalten der Bevölkerung, gefragt waren jetzt Siphons, die in der Brauerei abgefüllt und dann mit nach Hause genommen werden konnten. Der Beginn eines Umbruchs, weg vom Fassgeschäft hin zum Flaschengeschäft. Die Familien Gaßner und Schlegel stellten sich darauf 1949 mit der Gründung der Handelsfirma Migapack (Michael Gaßner Verpackungen) ein und bedienten fortan die steigende Nachfrage nach Glasflaschen.

Das Glas wurde damals aus Osteuropa, vor allem aus Tschechien, nach Deutschland importiert. Eingeführt wurden große Mengen an Standardflaschen für den Export, die wichtigsten Kunden waren damals die Löwenbräu München und die Brauerei Beck in Bremen.

■ Individualflaschen auf dem Vormarsch

Walter Schlegel wurde schon in jungen Jahren sehr krank und konnte das Unternehmen nicht mehr weiterführen. Mit Anfang 20 übernahm deshalb sein Sohn Hartmut Schlegel den Betrieb, obwohl er eigentlich ganz andere Pläne für sein späteres Leben hatte.

In den 1970er-Jahren zeichnete sich der Trend hin zur Individualflasche ab, Hartmut Schlegel nahm diese Veränderung frühzeitig wahr, passte das Geschäftsmodell des Unternehmens an und lancierte die ersten Spezialflaschen für die Braubranche. Gleichzeitig ließ Hartmut Schlegel 1961 das Herstellerzeichen IM an der Physikalisch-Technischen Bundesanstalt Braunschweig eintragen und legitimierte die Firma damit als Hersteller von Glasflaschen. Verschiede-

ne Flaschenmodelle aus der damaligen Zeit werden von Systempack heute noch vertrieben.

Im Laufe der Jahre ergänzen immer mehr Individualflaschen das Portfolio des Unternehmens, obwohl es damals aufgrund von politischen Rahmenbedingungen nicht möglich war, die volle Bandbreite an Individualisierungsmöglichkeiten anzubieten, die heute zur Verfügung stehen.

■ Schwerpunkt Exportgeschäft

Um die Jahrtausendwende verkaufte das Unternehmen 80 Prozent seiner Produkte in Deutschland und 20 Prozent im Ausland. Mit der Einführung des Euro, der sich beschleunigenden Globalisierung und der Erweiterung des Europäischen Binnenmarktes entstanden neue Geschäftsmöglichkeiten.

„Hier fängt meine Geschichte an“, erzählt Michael Schlegel, „Ich bin mit dem Unternehmen meines Vaters aufgewachsen, habe schon immer mitgearbeitet und wusste, was zu machen ist. Mein Studium Brauwesen und Getränketechnologie in Weihenstephan rundete mein Wissen ab. Zudem absolvierte ich ein betriebswirtschaftliches Studium, den MBA, an der IESE in Barcelona. Nach meinem Zweitstudium arbeitete ich für verschiedene Unternehmen im Ausland, um außerhalb der eigenen Firma Erfahrungen zu sammeln.“

Auf den unterschiedlichen Stationen im Ausland knüpfte er vielfältige Kontakte in die Getränkewelt und kehrte mit diesem wertvollen Gepäck 2001 zurück ins elterliche Unternehmen.

„Langsam internationalisierte ich das Unternehmen mit dem Ergebnis, dass die Systempack Manufaktur heute 80 Prozent des Umsatzes im Ausland macht. Vom ersten Kunden, der in Neuseeland aufsteht, bis zum letzten Kunden, der in Maui ins Bett geht, betreuen wir die ganze Welt. Natürlich gibt es noch viele weiße Flecken auf der Karte, aber wir bemühen uns dort, wo es sinnvoll ist, diese zu befüllen“, berichtet Schlegel stolz.

Das Kundenspektrum reicht von der privaten Garagenbrauerei bis zum Weltmarktführer in der Weinindustrie. Der größte Markt für das bayerische Unternehmen sind inzwischen die USA, in Deutschland werden rund 20 Prozent der Verkäufe getätigt. Dies liegt an der gestiegenen Firmengröße, so dass das Wachstum hauptsächlich im Ausland stattfindet, wo die Systempack Manufaktur einen guten Ruf genießt. In Deutschland gehören zur Zielgruppe der Systempack Manufaktur vorwiegend kleine

Geschäftsanzeige & Empfehlung!

Ergebenst Unterfertiger beehre mich einer P. P. Einwohnerſchaft von Abensberg und Umgebung anzuzeigen, daß ich das ehemalige Wagner Kblbl-Haus am Saunmarkt, in nächster Nähe der Klosterkirche käuflich erworben habe, um dort ein

— Schäßlerei-Geschäft —

zu gründen und ſelbſtſtändig zu betreiben. Geſtützt auf mehrjährige Erfahrung als Geſchäftsführer erlaube ich mir meinen Betrieb zur Anfertigung aller ekaſchließigen Artikel beſtens zu empfehlen, ſolideste Arbeit, prompteste Bedienung, bißigſte Preiße zuſichernd.

Empfehle mich inſeſondere zur Anfertigung von Thürkäſſern, ſowie zur Abernahme ganzer Brauereieinrichtungen.

Hochachtungsvoll!

Abensberg, 20. Juli 1895. **Joseph Wagner.**

Geschäftsanzeige der Schäßlerei von 1895

und mittelständische Getränkehersteller. Das Unternehmen konnte hier in den letzten zehn Jahren wieder deutliche Zuwächse erreichen.

■ Innovationen für die Braubranche

Verändert haben sich nicht nur das Vertriebsgebiet, sondern auch die Produkte. Waren es früher überwiegend Handelswaren und nur ein paar Eigenprodukte, so vermarktet Systempack heute 80 Prozent Eigenprodukte. Das mittelständische Unternehmen setzte über die Jahre deutliche Akzente in der Braubranche und muss sich vor größeren Mitbewerbern nicht verstecken. „So hat mein Vater z. B. die ersten Flaschen

mit Schraubverschluss im Bierbereich lanciert“, berichtet Schlegel, „Das war damals eine Revolution!“ Die Schraubverschlussbierflasche ist zwar keine feste Größe mehr, aber man findet sie noch im Markt.

„Unsere größte Innovation für den deutschen Markt ist die kleine Euroflasche, die sich gut etabliert hat und von vielen kleinen Brauereien verwendet wird. Das wollte keiner von den großen Herstellern mit uns nur anfassen – jetzt werden wir kopiert“, erklärt Schlegel.

■ Flexibel und zuverlässig

International arbeitet das Unternehmen überwiegend mit Eigenformen und profi-



Michael Gaßner übernahm das Geschäft 1924



1956 wurde der Betrieb an Hartmut Schlegel übergeben



Heutiger Geschäftsführer Michael Schlegel

liert sich als Problemlöser für viele Hersteller. „Auch sehr große Hersteller, die eigene Glashütten betreiben, lassen Spezialitäten mit unserer Expertise fertigen“, erzählt Schlegel.

Mit dieser Serviceorientierung und Flexibilität verzeichnet Systempack große Zuwächse im Ausland und wächst mit seinen Aufgaben. „Kundenservice ist die oberste Priorität, der wir alles unterordnen“, erklärt Schlegel, „Erreichbarkeit, schnelle Umsetzung, gute Kommunikation zeichnen uns auf dem Markt aus.“

Mit exzellentem Fachwissen, einer engen Zusammenarbeit mit den Lieferanten, Zuverlässigkeit sowie der schnellen und flexiblen Umsetzung von Projekten hat sich das Unternehmen einen großen Kundestamm aufgebaut. „Wir sehen uns auch als Partner der Glasindustrie, wir verstehen sie sehr gut und wir wissen, was machbar ist oder nicht“, erklärt Schlegel.

„Wir arbeiten jedes Jahr an fünf bis zehn Formen in der eigenen Entwicklung oder Kundenbezogen“, berichtet Schlegel, „Es gab schon Jahre, in denen wir 50 Formen entwickelt haben, was allerdings bei der Größe der Firma schon grenzwertig war.“

Die Formenentwicklung wird mit den Produktionspartnern oder dem langjährigen Partner im Formenbau direkt getätigt.

Das in den 1960er-Jahren gegründete Lager in Furth im Wald erlaubt der Systempack Manufaktur eine hohe Flexibilität im Kundenservice. Hatte man zunächst nur ein Umschlaglager, ist dort jetzt ein Servicebetrieb mit mehreren Lagerhallen ansässig, welcher mit 20 Mitarbeitern und modernster Maschinenteknik die Wünsche der

Kunden umsetzt. Sei es Bebügelung, Einsetzen in Kisten, Kommissionierung von Handelsware in kundenspezifischer Verpackung – das eigene Lager bietet den Kunden viele Vorteile.

■ Zukunftspläne

Als nächstes frei zugängliches Projekt steht eine Flasche für Gourmetwasser auf dem Plan, die mit Schraubverschluss oder mit Bügelverschluss angeboten wird.

Der Gebindemarkt ist immer in Bewegung, eine große Herausforderung bleibt der deutsche Markt mit seinem einzigartigen Mehrwegsystem. „International ist durch das Einweggeschäft natürlich alles

einfacher“, berichtet Schlegel, „In Sachen Klimawandel ist das allerdings nicht immer sinnvoll. Der Mehrwegpool in Deutschland ist etwas Schützenswertes, und wir wollen helfen, dass es so bleibt.“ So hat man bei der Entwicklung der 330-ml-Euroflasche ein durchdachtes System auf den Markt gebracht, bei welchem Flasche und Kiste Hand in Hand gingen und die mittlerweile hohe Durchmischung des Leergutes einschränkten.

Chancen ergeben sich für den Münchener Gebindespezialisten aus der wachsenden Skepsis gegenüber Plastikverpackungen für Getränke in Afrika und Asien.

„Wir sehen uns in Deutschland als Anbieter für spezielle Lösungen, als Partner, der am Strom vorbeischwimmt und interessante Alternativen bieten kann. International sehen wir uns als Problemlöser für Speziallösungen im Flaschenbereich. Wir legen sehr viel Energie in Märkte, die im Umbruch sind. So haben wir z.B. erstmals in Indien ausgestellt und hoffen, mit Mehrweglösungen aus Europa in Indien Fuß zu fassen“, erklärt Schlegel.

So aufgestellt ist die Systempack Manufaktur auf einem guten Weg in die Zukunft, in der dann vielleicht die fünfte Generation die Erfolgsgeschichte weiterschreibt.

Gefeiert wird das Unternehmensjubiläum in diesem Jahr auf der BrauBeviale mit einer Verlosung für die Systempack-Kunden. Zu gewinnen gibt es eine LKW-Ladung Flaschen, eine halbe LKW-Ladung Flaschen und als 3.-10. Preis jeweils eine Palette Flaschen. ■



Das Lager in Furth im Wald wurde 2012 erweitert