

# Anlaufstelle für Spezialflaschen

## 125 Jahre Systempack Manufaktur Im Gespräch mit Michael Schlegel

*Das Unternehmen Systempack blickt in diesem Jahr auf 125 Jahre Firmengeschichte zurück. Den Grundstein legte im Jahre 1895 Josef Gaßner, Urgroßvater des heutigen Inhabers, mit der Gründung einer eigenen Fassmacherei. Heute ist die Systempack Manufaktur weltweit für Kunden aus der Brau- und Getränkebranche tätig und hat sich dort vor allem als Ansprechpartner für individuelle Lösungen etabliert. Michael Schlegel, Firmenchef in 4. Generation, spricht im Interview mit der BRAUINDUSTRIE über die Entwicklung des Familienunternehmens von der kleinen Fassmacherei hin zum Global Player im Flaschenhandel.*

**BRAUINDUSTRIE:** Herr Schlegel, in diesem Jahr feiert die Systempack Manufaktur ihr 125-jähriges Bestehen. Nehmen Sie uns doch bitte mit in die Anfangsjahre Ihres Unternehmens.

**Michael Schlegel:** Darauf, dass wir in diesem Jahr unser 125-jähriges Jubiläum feiern, bin ich eher zufällig gestoßen. Beim Durchforsten alter Unterlagen bin ich eines Tages auf die Geschäftsanzeige meines Urgroß-

vaters gestoßen. Mit dieser Anzeige hat er am 20. Juli 1895 angeboten, Fassgeschäfte und Holzarbeiten für die „geschätzte Braukundschaft“ durchzuführen. Mein Urgroßvater hat sich damals in Abensberg, Niederbayern, selbstständig gemacht. Es war zwar bereits die ganze Familie im Schäfflerbereich tätig, doch war mein Urgroßvater der erste, der den Mut hatte, in die Selbstständigkeit zu wechseln. Dort hat er als traditionel-



*Mein Urgroßvater hat sich damals in Abensberg, Niederbayern, selbstständig gemacht.“*

ler Handwerksbetrieb Holzfässer für Brauereien und die Weinwirtschaft produziert.

Mein Großvater hat diesen Betrieb dann übernommen und erfolgreich weitergeführt. Dabei lernte er den Geschäftsführer einer größeren Fassfabrik kennen, bei dem es sich um meinen anderen Großvater handelte. So kamen diese beiden Familien zusammen. Mein Großvater mütterlicherseits führte seinen Handwerksbetrieb weiter, mein Großvater väterlicherseits war Generalbevollmächtigter einer Fassfabrik in Leipzig. Nach dem Zweiten Weltkrieg zog dieser zu meinem anderen Großvater nach Abensberg.

**BI:** Welche Entwicklung nahm das Unternehmen in den Nachkriegsjahren?

**Schlegel:** Beide überlegten gemeinsam, wie das Geschäft in der Nachkriegszeit erhalten werden konnte. Letztendlich beschlossen beide in der Folge, ihre Kenntnisse aus der Herstellung und Vermarktung von Fässern zu nutzen und sich auf Flaschen für die Getränkewirtschaft zu spezialisieren. So wurde die MIGA-Pack Michael Gassner gegründet, eine



Michael Schlegel mit der Geschäftsanzeige seines Urgroßvaters aus dem Jahre 1895.

Handelsvertretung für Glas. Meine beiden Großväter haben hauptsächlich Glas aus Tschechien importiert. Damals gehörten zwei große Brauereien in Deutschland zu den Kunden. Kerngeschäft war dabei Flaschen für das Exportgeschäft der beiden Brauereien zu liefern.

Mit Anfang 20 hat dann mein Vater die Firma übernommen und in ImEx-Agent (Import Export-Agent) umbenannt. Zu dieser Zeit nannte das Unternehmen drei Lagerstätten für Flaschen in Deutschland sein Eigen. Anfang der 80er-Jahre geriet der Geschäftserfolg mit der klassischen Standardware ins Stocken. In der Folge entwickelte mein Vater die ersten Individualflaschen und brachte diese auf den Markt. Zudem hat mein Vater damals die ersten Schraubverschlussflaschen für Brauereien konzipiert, was damals „unerhört“ war. Auch heute gibt es noch einige Brauereien, die diese Flaschen für ihre Produkte nutzen.

**BI:** Erläutern Sie doch bitte Ihren Einstieg ins Unternehmen.

**Schlegel:** Um die Jahrtausendwende lag der Fokus unserer Firma auf dem Heimatmarkt: Rund 80 Prozent des Geschäfts wurden in Deutschland gemacht, das Exportgeschäft machte 20 Prozent aus und beschränkte sich auf Europa. Ich hatte mir zu dieser Zeit schon meine ersten Spuren in der elterlichen Firma verdient. Nach einem Studium Brauwesen und Getränketechnologie in Weihenstephan arbeitete ich zwei Jahre lang in der Firma, bevor ich in Spanien einen



Vom Lager in Furth im Wald aus gehen die Flaschen in zahlreiche Regionen der Welt.

MBA-Abschluss absolvierte. Von dort bin ich jedoch zuerst einmal hinaus in die weite Welt, um internationale Erfahrung zu sammeln. Nach insgesamt zehn Jahren in der Ferne kehrte ich im Herbst 2001 wieder zurück nach Deutschland. Damals war die Firma noch recht überschaubar. Nach meiner Rückkehr nutzte ich meine internationalen Kontakte und konnte so langsam ein Netzwerk aufbauen. Dieses Netzwerk wurde durch den Euro als Gemeinschaftswährung massiv unterstützt.

Den von meinem Vater eingeschlagenen Weg der Individualflaschen habe ich konsequent weiterverfolgt, sodass der weltweite Export heute ca. 80



*Den von meinem Vater eingeschlagenen Weg der Individualflaschen habe ich konsequent weiterverfolgt.“*

Prozent unseres Geschäfts einnimmt. So konnten wir unsere Firma sehr gut auf dem Markt etablieren. International sind wir immer durch Empfehlungen gewachsen. National haben wir nicht so die große Rolle gespielt, bis wir auch hier mit Individualflaschen für Brauereien, im Besonderen der 0,33-Liter-Giesinger-Euro, uns hervorgetan haben. Das hat einen Akzent gesetzt, auf den ich als kleine mittelständische Firma doch sehr stolz bin.

#### Zur Anzeige auf der Titelseite:

**Ullrich Anlagenbau GmbH & Co KG**  
ist seit Jahrzehnten im Anlagenbau- und Rohrleitungsmarkt zuverlässiger Partner im In- und Ausland.

Ullrich Anlagenbau GmbH & Co KG bietet kompletten Service, von der einfachen Instandhaltung über Neuinstallationen bis hin zur Realisation von Großprojekten.

Komplexe Rohrleitungssysteme, Einzelanlagen oder auch Einzelrohrleitungen werden schnell und gebrauchsfertig montiert.

Zuverlässigkeit und Zufriedenheit des Kunden sind das A und O. Alle Projekte werden bis ins kleinste Detail durchgeplant und professionell umgesetzt.

Modernste Techniken, lange Erfahrung sowie auch menschliche und fachliche Kompetenz machen Ullrich Anlagenbau zu Ihrem idealen Partner.

**Ullrich Anlagenbau GmbH & Co KG**  
Im Siepen 38 · 58313 Herdecke  
Tel. 0 23 30 / 60 61 7-0 · Fax 0 23 30 / 60 61 7-18  
www.ullrich-anlagenbau.de

Ullrich Anlagenbau GmbH & Co KG  
Im Siepen 38  
58313 Herdecke  
Tel. 0 23 30 / 60 61 7-0  
Fax 0 23 30 / 60 61 7-18  
www.ullrich-anlagenbau.de

**www.ullrich-anlagenbau.de**





Michael Schlegel, Inhaber der Systempack Manufaktur in vierter Generation, im Gespräch mit Benedikt Meier, Redaktion BRAUINDUSTRIE

**BI:** *Betreiben Sie eine eigene Glashütte zur Herstellung der Flaschen?*

**Schlegel:** Bei der Herstellung der Flaschen arbeiten wir partnerschaftlich mit Glashütten zusammen. In Braunschweig ist jedoch unser eigenes Herstellerzeichen registriert – unsere Puntmark. Alle von uns vertriebenen Flaschen tragen dieses Zeichen. Wenn ich etwas verkaufe, verstecke ich mich bei Problemen nicht hinter einer Glashütte. Wenn meine Puntmark in der Flasche ist, bin ich auch für die Qualität der Ware verantwortlich.

„*Es ist schade, dass nicht mehr Märkte ein funktionierendes Mehrweg-System wie wir in Deutschland haben.*“

**BI:** *An welchen Standorten sind Sie tätig?*

**Schlegel:** In unserem Büro in München sitzen Verwaltung und Vertrieb. Von unserem Lager in Furth im Wald nahe der tschechischen Grenze gehen dann unsere Flaschen hinaus in die weite Welt.

**BI:** *Wie gestalten Sie den internationalen Vertrieb Ihrer Flaschen?*

**Schlegel:** International arbeiten wir mit unabhängigen Partnern in verschiedenen Ländern dieser Welt zusammen, die unsere Ware in den entsprechenden Regionen vertreiben. Unser am weitesten entfernter Vertriebspartner sitzt in Thailand und bedient überwiegend mit unserem Bügelflaschensortiment die dortige

Hotellerie. Weiterhin arbeiten wir in Südafrika und Brasilien mit Vertriebspartnern zusammen. Den US-amerikanischen Markt bedienen wir selbst.

**BI:** *Ein Blick in Ihr Sortiment zeigt dessen Vielfalt...*

**Schlegel:** Unser Sortiment umfasst neben den Individualflaschen auch zahlreichen Standards, wobei wir dazu auch die 0,33-Liter- und 0,25-Liter-Euro sowie Bügelflaschen zählen. Ganz klar bilden die Individualflaschen unser größtes Standbein. Beispiel USA: Dort haben wir relativ klein angefangen. Durch eine Empfehlung als „jemand, der sich bei Bügelflaschen ganz gut auskennt“ konnten wir einen mittelständischen amerikanischen Kunden für unsere Bügelflaschen gewinnen. In der Folge war der Kunde so zufrieden mit uns, dass wir allein für diesen Kunden derzeit ca. 50 Formen produzieren. Dieser hat uns wiederum weiterempfohlen an eine große amerikanische Weinfirma, die zwar selbst eine eigene Glashütte betreibt, aber interessanterweise unser Know-how im Bereich Spezialentwicklungen schätzt. Im Wasserbereich entwickeln wir derzeit eine Flaschen-Familie, die sowohl mit Bügel als auch MCA-Mündung verwendet werden kann und auf die High-End-Hotellerie ausgerichtet ist. Allgemein entwickeln wir jedes Jahr eine Handvoll neuer Formen, entweder im Kundenauftrag oder für den Eigenvertrieb.

**BI:** *Lässt sich eine pauschale Aussage treffen, welche Flaschenform in welcher Region besonders gut ankommt?*

**Schlegel:** Es ist sehr schwer, da etwas zu pauschalisieren. Die Anfragen sind immer kundenspezifisch. Kunden auf der ganzen Welt sind unterschiedlich und jeder Kunde hat andere Vorlieben. Viele Kunden versuchen über eine Sonderstellung im Flaschendesign eine Sonderstellung am Markt einzunehmen.

Natürlich gibt es in den einzelnen Märkten verschiedene Eigenheiten: In Deutschland herrscht das Mehrweg-System vor und ist auf wenige Ausnahmen ein Alleinstellungsmerkmal. Daneben gibt es Größenunterschiede: Verschiedene Märkte bevorzugen unterschiedliche Gebindegrößen. Der französische Markt ist kleinvolumiger, der US-Markt bei Spirituosen liebt großvolumige Flaschen, allen voran die 1750 ml als Standardgröße. In Kanada gibt es eine Standardgröße mit 1140 ml, die kurioseste Größe, die ich kenne.

**BI:** *Vor einigen Jahren haben Sie zusammen mit der Giesinger Brauerei eine 0,33-Liter-Euro entwickelt. Wie kam es dazu?*

**Schlegel:** Die Giesinger Brauerei, welche zu dem Zeitpunkt schon ein langjähriger Kunde von uns war, ging aktiv auf mich zu, mit dem Wunsch eine „kleine“ Euro-Flasche zu entwickeln. Über einige Stufen haben wir die heutige Giesinger Euro in 0,33 Liter konzipiert. Die ersten Versionen sahen wie eine verkleinerte 0,5-Liter-Version aus. Obwohl aus technischer Sicht die Flasche gut war, waren wir dennoch noch nicht vollkommen überzeugt und arbeiteten weiter bis zur endgültigen Form.

„*Es wäre wünschenswert, wenn sich alle Branchenteilnehmer auf ein höheres Pfand einigen könnten. Ich halte eine Reform für mehr als überfällig!*“

**BI:** *Wie wurde die neue 0,33-Liter-Euro angenommen?*

**Schlegel:** Wie bei den meisten Neuentwicklungen war der Anfang sehr zäh. Über mehrere Jahre hatten wir lediglich zwei Kunden, bis der Durchbruch erreicht wurde und die Nachfrage stieg. Seitdem hat sich die Flasche am Markt etabliert und auch Nachahmer-Produkte gefunden.

**BI:** *Das Thema Mehrweg wird in Deutschland derzeit intensiv diskutiert – sowohl unter Brauereien als auch anderen Getränkeherstellern. Welche Position beziehen Sie als Behälterlieferant hierzu?*

**Schlegel:** Für einen Behälterlieferanten ist Einweg auf den ersten Blick natürlich toll: Man hat eine relativ vorhersehbare Größe an Umsatz, der relativ gut planbar ist. Auf der anderen Seite ist die Kapazität im Glasmarkt so eng, dass wir als Systempack den Einweg-Markt gar nicht bedienen könnten. Wir sind froh, dass es in Deutschland den Mehrweg-Pool gibt und wir diesen bedienen können.

Die Entwicklung zeigt jedoch eine stärkere Nachfrage nach Individualgebunden. Selbst bei Sachen, die schon relativ individuell sind, wird nochmals individualisiert. Das finde ich schwierig. Interessanterweise habe ich mich bereits in meiner Diplomarbeit mit der Individualisierung der Gebinde in Deutschland beschäftigt. Meine Arbeit wurde mir als nicht praxisnah und zu abstrus bewertet. Interessant ist, dass sich nun aber doch einiges daraus bewahrheitet hat.

Es ist schade, dass nicht mehr Märkte ein funktionierendes Mehrweg-System wie wir in Deutschland haben. Obwohl im internationalen Umfeld fast ausschließlich Individual- oder Einweggebinde verwendet werden, gibt es vereinzelt Getränkehersteller, die auf ganz kleiner Ebene ein Mehrweg-System durchführen. Das finde ich – ganz persönlich – toll!



**OB BÜGEL ODER KRONENKORKEN – UNSERE FLASCHE BIETET BEIDES**

Nutzen Sie jetzt die Vorteile der Kombi-Bügelverschlussflasche: Exklusive Aufmachung Ihres Getränks. Viel Etikettierfläche. Zusatz-Werbung auf dem Porzellan-kopf und Kronenkorken gestalten wir gerne in Anpassung an Ihr Etikett. Verschließung problemlos und pasteurfest durch den Kronenkorken. Lassen Sie sich von uns individuell beraten ...

**S Y S T E M P A C K U R**

Systempack Manufaktur, Walter Schlegel, Sauslbarstr. 26a, 8000 München 82, Tel. 0 89/4 30 20 18

Zur Interbrau 1985 wurde die Kombi-bügelflasche von Systempack beworben.

**BI:** Ein weiteres brisantes Thema bei Brauereien ist die Erhöhung des Pfandpreises. Oft wird angegeben, dass der Pfandbetrag niedriger ist als der Preis für Neufaschen. Muss eine Reform des Pfandpreises her?

**Schlegel:** Auf jeden Fall! Die Pfandpreise wurden vor mehreren Jahrzehnten festgelegt. Diese Preise sind mittlerweile deutlich überholt. Der

Pfandbetrag deckt in keiner Weise den Preis für Neuglas ab. Das hemmt meiner Meinung nach die Innovationskraft des Marktes. Viele neue Ideen bleiben stecken, weil es sich Betriebe nicht leisten können, in den Mehrwegpool zu investieren, weil sie ihr Geld nicht wiedersehen.

Es wäre wünschenswert, wenn sich alle Branchenteilnehmer auf ein höheres Pfand einigen könnten. Ich halte eine Reform für mehr als überfällig!

**BI:** Wo sehen Sie die Systempack Manufaktur in zehn Jahren?

**Schlegel:** Im Moment sind wir in einer Phase immens starken Wachstums. Die Prognosen für das laufende Jahr 2020 sehen ebenfalls sehr positiv aus. In fünf Jahren ist mein Wunsch, dass unsere internationale Präsenz weiter steigt und dass wir durch weitere Empfehlungen unsere Speziallösungen forcieren können. National wäre mein Wunsch, dass wir als Partner auch neben der 0,33-Liter-Euro wieder auf den Schirm der Brauereien gelangen – so wie wir es schon mal waren und uns nun wieder zurückgekämpft haben. Und in 20 Jahren hoffe ich, dass ich eine fünfte Generation für Glasgebinde begeistern kann.

**BI:** Herr Schlegel, vielen Dank für das Gespräch. (bm) □

## Deutscher Brauer-Bund veröffentlicht neuen Leitfaden für Getränkeschankanlagen

Seit Jahresbeginn ist die aktualisierte Ausgabe des Leitfadens für Getränkeschankanlagen verfügbar. Die erste Version, erarbeitet vom Arbeitskreis Getränkeschankanlagen im Deutschen Brauer-Bund, war 1997 zum ersten Mal der Öffentlichkeit vorgestellt worden. Seitdem gilt das Fachbuch als das Standardwerk für den Weg zu einem qualitativ hochwertigen Fassbier. Viele Brauereien nehmen die Inhalte in ihre Vertragsbedingungen auf. Im Mai 2016 wurde die dritte, komplett überarbeitete Fassung des Leitfadens vom DBB herausgebracht. Da die Auflage von 1 000 Stück schneller als gedacht ausverkauft war, hatte sich der Arbeitskreis Getränkeschankanlagen zu einer Überprüfung der Inhalte und zur Aktualisierung entschlossen.

Die überarbeitete Version erscheint nun in einem komplett neuen Layout und legt wie zuvor die Schwerpunkte auf eine detaillierte Beschreibung der verschiedenen Bauteile und Sonderformen, die Konzeption von Schankanlagen unterschiedlicher Bauarten mit einer Vielzahl von Beispielrechnungen, den Betrieb, die Wartung und die Reinigung der Anlagen ebenso wie die Druckgasversorgung und die sicherheitstechnische Prüfung.

Ein gesondertes Kapitel behandelt praxisnah den mobilen Ausschank. (dbb)

Die 86-seitige Fachbroschüre ist über den DBB-Shop unter [www.reinheitsgebot.de](http://www.reinheitsgebot.de) zu beziehen.

