

Packaging as a Service (PaaS®)



Warum Maschinen kaufen, wenn Sie die komplette Verpackungsleistung nutzen können?

PaaS® verbindet moderne Verpackungstechnologie, Service, Ersatzteile, Verbrauchsmaterial und Miete zu einem planbaren Leistungsmodell. Gemeinsam mit CHG-MERIDIAN unterstützt GREIF-VELOX Unternehmen dabei, Investitionshürden zu senken, Risiken zu reduzieren und Produktionsleistung flexibler aufzubauen.



Ihr Nutzen

Gewinnen Sie die Verpackungsleistung, die Ihr Geschäft voranbringt – verlässlich, skalierbar und wirtschaftlich planbar. Statt allein in Maschinen zu investieren, nutzen Sie ein Leistungsmodell, das mit Ihren Anforderungen wächst.



Executive Summary

Viele Unternehmen brauchen mehr Verpackungskapazität, stehen aber gleichzeitig unter Investitionsdruck: Budgets sind begrenzt, Auslastungen entwickeln sich schrittweise und die Anforderungen an Verfügbarkeit, Service und Lieferfähigkeit steigen. Genau hier setzt Packaging as a Service (PaaS®) an.

PaaS® wandelt eine klassische Maschineninvestition in eine planbare Verpackungsleistung. Der Kunde erhält ein abgestimmtes Paket aus Verpackungssystem, Service, Ersatzteilen, Verbrauchsmaterialien und Miete - mit Raten, Laufzeiten und Leistungsbestandteilen, die zum Business Case passen.

Kurz gesagt

PaaS® ist mehr als Leasing: Es verbindet Verpackungstechnologie, Service und Nutzungsmodell zu einer Rund-um-Lösung für industrielle Verpackungsprozesse.

Cashflow optimieren

Keine hohe Anfangsinvestition, planbare monatliche Rate und bessere Liquiditätssteuerung.

Risiko reduzieren

Technisches, operatives und versorgungsbezogenes Risiko wird im Modell aktiv adressiert.

Flexibel wachsen

Laufzeiten und Raten können an Start-up- und Earning-Phasen angepasst werden.

Performance absichern

Service, Ersatzteile und Verbrauchsmaterialien unterstützen Verfügbarkeit und OEE.

Die gemeinsame Rolle von GREIF-VELOX und CHG-MERIDIAN:

GREIF-VELOX bringt die technische Verpackungskompetenz, Maschinen- und Serviceverantwortung ein. CHG-MERIDIAN ergänzt die Mietexpertise und ermöglicht nutzungsorientierte Vertragsstrukturen.

Was PaaS® konkret bedeutet

Im Vordergrund steht die Verpackungsaufgabe des Kunden: Produkt sicher, sauber, effizient und planbar verpacken. Das PaaS®-Modell bündelt dafür die relevanten Bausteine in einem kommerziellen Rahmen.

Hardware	Service	Ersatzteile	Verbrauchsmaterial
Verpackungsmaschine	Wartung, Second-Level-Support, Fernzugriff	strategische Ersatz- und Verschleißteile	Säcke, Gebinde und Materialversorgung

Vom Maschinenkauf zum Leistungsmodell

- **Klassisches Modell:** Hohe CAPEX-Investition, separate Service- und Ersatzteilprozesse, operatives Risiko bleibt überwiegend beim Kunden.
- **PaaS-Modell:** Monatliche Rate, integrierte Leistungsbestandteile, bessere Planbarkeit und gemeinsame Verantwortung für die Verpackungsleistung.
- **Pay-per-use-Model:** Das Modell kann in Richtung nutzungsbasierter Komponenten weiterentwickelt werden, etwa anhand von Verbrauch, Laufzeit oder definierten Mengen.

Die wichtigsten Vorteile für Sie

1. Cashflow-Optimierung

PaaS® senkt die Einstiegshürde, weil keine hohe Anfangsinvestition für Maschine, Servicepakete, Ersatzteile und erste Materialbestände notwendig ist. Die Verpackungsleistung wird zu planbaren monatlichen Kosten.

2. Risikominimierung und Risiko-Shift

Verfügbarkeit, Service, Ersatzteile und Verbrauchsmaterialien werden nicht isoliert betrachtet. Dadurch wird das Risiko von ungeplanten Stillständen, Engpässen und unklaren Verantwortlichkeiten reduziert.

3. Flexible Laufzeiten und Ratenmodelle

Gerade bei neuen Produkten, neuen Standorten oder wachsenden Mengen passt PaaS® besser zur wirtschaftlichen Realität des Kunden. Die Kostenstruktur kann an Start-up- und Earning-Phasen angepasst werden.

4. Performance und OEE

VeloXpert-Elemente wie Fernwartung, vorbeugende Wartung und Bestandsmanagement unterstützen stabile Prozesse und höhere Anlagenverfügbarkeit.

5. Supply Chain Reliability

Säcke, Verschleiß- und Ersatzteile können Teil des Gesamtkonzepts werden. Das vereinfacht Planung und Beschaffung und reduziert Abhängigkeiten im Tagesgeschäft.

Kurz gesagt

PaaS® macht Verpackungskapazität planbarer: Technologie, Service, Materialversorgung und Miete werden in einem Modell zusammengeführt.

Beispiel: VeloVac als PaaS®-Anwendung

Besonders deutlich wird der PaaS®-Ansatz bei ultraleichten Pulvern. Hier entscheidet nicht allein die Abfüllmaschine über Wirtschaftlichkeit, sondern das Zusammenspiel aus Produktverdichtung, Sack, Materialversorgung, Service, Prozessstabilität und Logistik.

Der VeloVac verdichtet das Produkt im Sack per Vakuum. Dadurch können je nach Produkt und Anwendung mehr Inhalt pro Sack, stabilere Paletten und deutliche Einsparungen in Lagerung und Transport erreicht werden.

Typische Nutzenhebel:

- bis zu 400 % Produktverdichtung
- bis zu 75 % Einsparung bei Lager- und Logistikkosten
- saubereres Arbeitsumfeld durch Vakuum-Absackung
- bessere Palettenqualität und Produktschutz
- integrierte Versorgung mit Säcken, Ersatzteilen und Service



Kurz gesagt

Der wirtschaftliche Vorteil entsteht im Zusammenspiel: geringere Einstiegskosten, stabilere Prozesse, weniger Stillstand, bessere Auslastung und eine planbare Versorgung des Verpackungsprozesses.

Wie hilft Ihnen PaaS® konkret?

Geschäftsführung	Finance/CFO	Operations	Einkauf	Logistik
Schneller skalieren, Risiken verschieben, Wachstum finanzierbar machen.	Cashflow schonen, Planbarkeit erhöhen, bilanzschonende Struktur prüfen.	Verfügbarkeit sichern, Service integrieren, Stillstände reduzieren.	Komplexität senken, zentrale Verantwortung, Verbrauch und Ersatzteile planbarer machen.	Volumen reduzieren, Lager- und Frachtkosten senken, Paletten stabilisieren.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Sie nutzen volle Verpackungsleistung, ohne Ihr Budget durch eine hohe Anfangsinvestition zu belasten.
- Ihre Kostenstruktur passt sich besser an die Entwicklung Ihres Geschäfts, Ihrer Auslastung und Ihrer Mengen an.
- Sie erhalten Service, Ersatzteile und Verbrauchsmaterialien als komplett abgestimmtes Leistungspaket aus einer Hand.
- Sie profitieren von zwei starken Partnern: Verpackungstechnologie von GREIF-VELOX und Mietkompetenz von CHG-MERIDIAN.
- Sie investieren nicht nur in Technik, sondern sichern sich planbare Geschäfts-Performance für Ihren Verpackungsprozess.

Interview

Sebastian Pohl, CEO GREIF-VELOX, und Dirk Matura, Geschäftsführer CHG-MERIDIAN Industrial Solutions GmbH, über Packaging as a Service, flexible Nutzungsmodelle und die Frage, warum industrielle Verpackung neu gedacht werden muss.

Herr Pohl, warum ist jetzt der richtige Zeitpunkt für Packaging as a Service?

Sebastian Pohl: Viele Kunden wollen ihre Verpackungsprozesse modernisieren, stehen aber vor einer klassischen Investitionsfrage. Gleichzeitig steigen Anforderungen an Verfügbarkeit, Effizienz, Nachhaltigkeit und Lieferfähigkeit. PaaS ist unsere Antwort darauf: Der Kunde muss nicht mehr primär über den Kauf einer Maschine nachdenken, sondern über die Verpackungsleistung, die er für sein Geschäft wirklich braucht.

Herr Matura, welche Rolle spielt das Nutzungsmodell in diesem Konzept?

Dirk Matura: Miete ist hier kein nachgelagerter Baustein, sondern ein zentraler Teil des Leistungsmodells. Unternehmen möchten Kapazität nutzen, ohne Kapital unnötig zu binden. Mit flexiblen Laufzeiten und nutzungsorientierten Strukturen können Investitionskosten besser an die wirtschaftliche Entwicklung des Kunden angepasst werden.

Das Nutzungsmodell ist kein nachgelagerter Baustein, sondern ein zentraler Teil des Leistungsmodells. Unternehmen möchten Kapazität nutzen, ohne Kapital unnötig zu binden. Mit flexiblen Laufzeiten und nutzungsorientierten Strukturen lassen sich Investitionskosten besser an die wirtschaftliche Entwicklung des Kunden anpassen.

Was unterscheidet PaaS® von klassischem Leasing?

Sebastian Pohl: Klassisches Leasing beantwortet vor allem die Frage, wie eine Maschine finanziert wird. PaaS geht weiter. Es verbindet Maschine, Service, Ersatzteile, Verbrauchsmaterialien und Miete. Entscheidend ist nicht der Besitz der Anlage, sondern ein stabiler, wirtschaftlicher und betreuter Verpackungsprozess.

Wo sehen Sie den größten Kundennutzen?

Dirk Matura: Aus finanzieller Sicht ist es die Kombination aus Liquiditätsschonung, Planbarkeit und Flexibilität. Unternehmen können Investitionshürden senken und Kosten näher an die tatsächliche Nutzung bzw. an die Entwicklung des Business Case bringen. Das ist besonders relevant, wenn neue Produkte, Märkte oder Kapazitäten aufgebaut werden.

Welche Risiken werden durch PaaS reduziert?

Sebastian Pohl: In der Praxis entstehen Risiken nicht nur bei der Miete, sondern im Betrieb: ungeplante Stillstände, fehlende Ersatzteile, unpassende Säcke, nicht abgestimmte Serviceprozesse. Wenn diese Bausteine von Anfang an zusammen gedacht werden, wird der Verpackungsprozess deutlich robuster.

Welche Bedeutung hat Off-Balance-Leasing?

Dirk Matura: Für viele Unternehmen ist Bilanzwirkung ein wichtiges Entscheidungskriterium. Je nach Vertragsstruktur und Bilanzierungsstandard können nutzungsorientierte Modelle bilanzschonend gestaltet werden. Das muss im Einzelfall sauber geprüft werden. Entscheidend ist: Der Kunde bekommt zusätzliche Optionen jenseits des klassischen Maschinenkaufs.

Wie flexibel kann ein solches Modell sein?

Sebastian Pohl: Gerade in der Startphase eines Geschäftsmodells ist die Auslastung oft noch nicht auf dem Zielniveau. Deshalb ist es so wichtig, Raten und Laufzeiten an die Anlaufphase und die spätere Earning Phase anzupassen. PaaS kann mit dem Geschäft wachsen, statt den Kunden am Anfang zu überlasten.

Beispielhafte Ballonfinanzierung im PaaS-Modell

Die monatliche Belastung kann in der Anlaufphase bewusst niedriger gehalten und später an steigende Auslastung angepasst werden.

Startphase

reduzierte Rate



Wachstum

ansteigende Rate



Earning Phase

Regelrate bei höherer Auslastung



Optionale Schlussrate

Ballon am Laufzeitende



Schematische Darstellung: Die konkrete Ausgestaltung hängt von Laufzeit, Anlage, Leistungsumfang und Business Case ab.

Gemeinsam unterwegs

Warum ist die Partnerschaft zwischen GREIF-VELOX und CHG-MERIDIAN für Kunden relevant?

Dirk Matura: Weil hier zwei Kompetenzen zusammenkommen, die Kunden für solche Modelle brauchen: tiefes technisches Prozessverständnis auf der einen Seite und Erfahrung mit individuellen Nutzungsmodellen auf der anderen Seite. Das macht das Modell belastbarer und für Kunden leichter umsetzbar.

Welche Rolle spielt Performance im Modell?

Sebastian Pohl: Performance ist der Kern. Wenn wir über Verpackungsmaschinen, Service, Verbrauchsmaterial und Ersatzteile sprechen, geht es immer um die Verfügbarkeit und Wirtschaftlichkeit des gesamten Verpackungsprozesses. Der Kunde soll nicht einzelne Bausteine koordinieren müssen, sondern eine Lösung erhalten, die auf das Ergebnis ausgerichtet ist.

Was ist Ihre gemeinsame Botschaft an Kunden?

Sebastian Pohl: Prüfen Sie nicht nur den Anschaffungspreis einer Maschine. Prüfen Sie den gesamten Business Case Ihrer Verpackungslösung. Dirk Matura: Genau. Nutzung, Liquidität, Risiko, Flexibilität und Performance gehören zusammen. PaaS schafft dafür einen modernen Rahmen.

Kurz gesagt

Packaging as a Service verbindet industrielle Verpackungstechnologie mit flexibler Nutzung und verlässlichem Service. So wird aus Maschinenbesitz planbare Verpackungsleistung.

Der Weg zum PaaS-Business-Case

1. Erstberatung	Analyse der Verpackungsaufgabe, aktuelle Spezifikationen, Mengen, Produktdaten und Prozessziele.
2. Testing	Machbarkeitsprüfung und Bewertung möglicher Einsparungen, zum Beispiel durch Vakuumverdichtung.
3. Business Case	Berechnung der wirtschaftlichen Effekte aus Investition, Logistik, Service, Stillstand, Verbrauch und Miete.
4. Vertragsmodell	Abstimmung von Laufzeit, Rate, Leistungsumfang, Servicepaket und Verbrauchsmaterialversorgung.
5. Umsetzung	Lieferung, Inbetriebnahme, Betreuung und kontinuierliche Optimierung der Verpackungsleistung.

Sprechen Sie uns an

Lassen Sie uns gemeinsam prüfen, welche Verpackungsleistung Ihr Business Case wirklich braucht - und wie sich Technologie, Service, Verbrauchsmaterial und Miete sinnvoll verbinden lassen.

GREIF-VELOX Verpackungstechnologie, Service und Prozesskompetenz greif-velox.com	CHG-MERIDIAN Partner für flexible Nutzungsmodelle chg-meridian.com
---	---