

„Wir denken Slitting und Winding ganzheitlich“

PRO Flexconvert im Gespräch mit Oliver Conrad, Sales Director der Kampf GmbH, zur K 2025 – über technologische Innovationen, die strategische Neuausrichtung der Marke Kampf und neue Impulse am Standort Wiehl.

PRO Flexconvert: Kampf präsentiert sich auf der K 2025 als 360°-Lösungsanbieter. Was dürfen die Besucher konkret erwarten?

Oliver Conrad: Die K in Düsseldorf ist für uns die wichtigste Leitmesse – ein internationaler Treffpunkt für Innovation, Austausch und Zukunftsthemen. Als Marktführer sehen wir es als unsere Aufgabe, dort Impulse zu setzen, Trends aufzunehmen und gemeinsam mit Kunden, Interessenten und Marktbegleitern in den Dialog zu treten. Wir zeigen auf der K 2025, was es bedeutet, Schneid- und Wickelprozesse ganzheitlich zu denken – über den gesamten Lebenszyklus hinweg. Neben modernster Maschinenteknologie präsentieren wir wichtige Automatisierungslösungen, unsere digitalen Services sowie Lifecycle-Angebote, die unseren Kunden echte Investitionssicherheit bieten. Unsere Besucher dürfen sich auf ein starkes Portfolio freuen: technologisch führend, kundenorientiert und zukunftsicher aufgestellt.

PRO Flexconvert: Gibt es technologische Highlights, auf die sich die Branche besonders freuen darf?

O. Conrad: In der Tat gibt es einige. Aktuell erleben wir bei biaxial orientierten Folien einen weiteren Breitensprung – ein echtes Highlight sind daher PrimeWinder und PrimeSlitter BlackLine in 12,3 Metern Arbeitsbreite und bereits vorbereitet für bis zu 13 Meter. Mit bis zu 1.500 m/min Geschwindigkeit und einer enormen Rollengewichtskapazität dürfen wir hier durchaus von High Performance sprechen. Aber auch darüber hinaus gibt es Neu- und Weiterentwicklungen, etwa im Bereich Bedienbarkeit und auch für Flexible-Packaging-Anwendungen.

PRO Flexconvert: Kampf war schon immer technologisch stark – nun rückt aber auch die Benutzerfreundlichkeit stärker in den Fokus?

O. Conrad: Genau. Je einfacher die Maschine zu bedienen ist, desto schneller und sicherer können Produktionsprozesse durchgeführt werden. Eine intuitive Bedienung reduziert Bedienfehler, minimiert Stillstände und steigert die Gesamtanlageneffektivität und -effizienz. In Zeiten von Fachkräftemangel und häufig wechselndem Personal ist es ein großer Vorteil, wenn auch weniger erfahrene Bediener



Oliver Conrad, Sales Director der Kampf GmbH

schnell mit der Maschine arbeiten können. Wir stellen auf der Messe EMMI vor – eine grundlegend neue Art der Maschinenbedienung. Sie wird einfach, intuitiv und für alle Nutzer zugänglich gestaltet. Dem vorausgegangen sind Besuche bei vielen Kunden weltweit, wo wir Einblicke in deren Produktionsalltag nehmen konnten und deren wertvolles Feedback in die Entwicklung einfließen lassen konnten. Nun möchte unser Entwicklerteam auf der Messe den Dialog für eine neue, smartere Bedienphilosophie eröffnen.

PRO Flexconvert: Und was hat es mit der angekündigten „Überraschung“ auf sich?

O. Conrad: Da möchten wir noch etwas geheimnisvoll bleiben und alle zu uns in Halle 3 Stand A92 einladen – aber so viel kann ich sagen: Es handelt sich um eine Neuentwicklung, die technologische Exzellenz „made by Kampf“



Die Innovationsüberraschung – hier das Start-Motiv der Produktkampagne – bleibt bis zur Eröffnung der K 2025 „im Dunkeln“

einer ganz neuen Zielgruppe im Bereich Flexible Packaging zugänglich macht – und gleichzeitig unser Portfolio strategisch erweitert. Das wird spannend!

PRO Flexconvert: Kampf positioniert sich als Lösungsanbieter. Welche Rolle spielen Lifecycle und Digitalisierung?

O. Conrad: Eine zentrale Rolle. Beides ist nicht getrennt von der Maschine zu betrachten. Für uns ist jede Maschine der Beginn einer Partnerschaft – kein abgeschlossenes Projekt. Unsere Lifecycle Services bieten gezielte Unterstützung über viele Jahre hinweg. Viele unserer Kunden kennen beispielsweise unsere Kampf Academy noch nicht. Immer wieder stellen wir im Dialog fest, wie wichtig das Wissen um die optimale Bedienung der Maschine oder auch deren Wartung ist – was aber leider oft im Betriebsalltag untergeht oder aufgrund von Personalwechseln erodiert. Hier kann ich nur alle Kunden ermuntern, bei Bedarf „aufzufrischen“ und das entweder als Webinar oder – was ich persönlich meist bevorzuge – in einem Präsenzseminar, auch vor Ort. Auch das Thema Digitalisierung entwickelt sich weiter. Wir haben auch hier auf das Feedback unserer Kunden gehört und führen die Plattformen von the@vanced und my@vanced schrittweise zusammen, sodass zukünftig große Teile bereits im Leistungsumfang der Maschine enthalten sein werden.

PRO Flexconvert: Auch das Thema Nachhaltigkeit spielt eine Rolle?

O. Conrad: Ja, das ist für uns ein wichtiges Zukunftsthema. Nicht nur im Unternehmen selbst haben wir uns hierzu verpflichtet. Auch als aktiver Partner der R-Cycle-Initiative arbeiten wir an einer funktionierenden Kreislaufwirtschaft

im Kunststoffbereich. Durch digitale Produktpässe lassen sich Produktionsdaten entlang der gesamten Wertschöpfungskette erfassen und weitergeben – für mehr Transparenz, bessere Recyclingfähigkeit und optimierten Materialeinsatz.

PRO Flexconvert: Ein weiteres Thema ist die strategische Weiterentwicklung der Marke Kampf. Was steckt dahinter?

O. Conrad: Wir haben unsere Markenarchitektur überarbeitet und klar strukturiert, international und noch näher an unseren Zielgruppen ausgerichtet. Unser Ziel dabei ist, die Sichtbarkeit und Wiedererkennbarkeit unserer Produkte weltweit zu stärken und die Kommunikation zu vereinfachen.

PRO Flexconvert: In diesem Zuge wurde auch Atlas Converting Equipment Ltd. zu Kampf Machinery UK Ltd. umfirmiert. Warum dieser Schritt?

O. Conrad: Die Umfirmierung zum 1. September 2025 war ein logischer und konsequenter Schritt. Damit bündeln wir unsere Kräfte unter einer starken, gemeinsamen und international bestens bekannten Marke. Für unsere Kunden bleibt alles, bis auf die Mailadressen, wie gewohnt: Standort, Ansprechpartner und Services bleiben erhalten. Aber wir senden ein klares Signal – für Zusammenhalt, Kontinuität und eine klare Marktpräsenz weltweit.

PRO Flexconvert: Wie wir bereits erfahren haben, tut sich aber in Wiehl auch einiges – Stichwort Standortentwicklung?

O. Conrad: Absolut. Wir investieren gezielt in unsere Infrastruktur – etwa in ein neues Logistikzentrum und unser Customer Experience Center THE LINQ. Während wir mit dem Logistikzentrum unsere interne und externe Logistik verbessern und fit für die Zukunft machen, wird THE LINQ ein Ort der Begegnung: für Kundendialog, Live-Demos, Schulungen und echten Technologieaustausch. Damit schaffen wir Raum für Innovation – zum Anfassen und Erleben. Und auch das ist sicherlich ein Meilenstein für die nächsten 10–15 Jahre.

PRO Flexconvert: Abschließend: Was möchten Sie den Besuchern der K 2025 mit auf den Weg geben?

O. Conrad: Seien Sie neugierig, kritisch und kommen Sie zur K mit Fragen und Offenheit für den Dialog. Wer nach Lösungen sucht, die nicht nur technisch überzeugen – sondern gleichzeitig wirtschaftlich und nachhaltig gedacht sind –, der ist bei Kampf genau richtig. Wir stehen für Technologie, die mitdenkt, und für Partnerschaften, die tragen. Und wir freuen uns riesig darauf, das alles auf der K 2025 zu zeigen – und sind gespannt auf Ihr Feedback.