

## PRESSEMITTEILUNG

### Fallstudie

10/06/2014

## MIT SIDELS FLASCHENDESIGN SENKT EINE MEXIKANISCHE APOTHEKENKETTE DEN PET-VERBRAUCH UM 30 % UND ERHÖHT DEN UMSATZ UM 30 %



**Mit einer eigenen Marke und einem eigenen Produktionsbetrieb konnten die Farmacias Guadalajara dank der Hilfe des führenden Anbieters von PET-Lösungen für die Verpackung von Flüssigkeiten den Umsatz bei abgefülltem Wasser um 30 % steigern. Das neue, mit Sidels erfahrem Packaging-Team entwickelte Flaschendesign reduzierte außerdem den PET-Verbrauch für die Flaschen um 30 %, was nicht nur Kosteneinsparungen, sondern auch Umweltvorteile wegen geringeren Rohstoffverbrauchs ermöglichte.**

Die mexikanische Kette, die bisher Wasser von Drittanbietern in ihren Apotheken verkauft hatte, beschloss vor Kurzem, den kontinuierlich wachsenden inländischen Markt stärker zu nutzen. Der erste Schritt zur Produktion der eigenen Marke war die Errichtung des Abfüllbetriebs Innomex in der Nähe der Stadt Guadalajara.

#### **Wachstumsmarkt**

Die mexikanische Bevölkerung verzeichnet den weltweit höchsten Verbrauch von Flaschenwasser: durchschnittlich 199,3 Liter pro Person und Jahr. Tatsächlich ist in Flaschen abgefülltes Wasser die am stärksten wachsende Kategorie auf dem lateinamerikanischen Markt. Und zwischen 2013 und 2017 wird mit einem Anstieg um weitere 5 % gerechnet. Auf dem mexikanischen Wassermarkt dominieren PET-Flaschen.

#### **Kontakt:**

Public Relations  
Tel.: +41 41 785 23 60  
[press@sidel.com](mailto:press@sidel.com)

## PRESSEMITTEILUNG

### Fallstudie

#### **Vielseitige Produktion**

Die Apothekenkette Farmacias Guadalajara wurde 1942 in Jalisco gegründet und verkauft vor allem patentierte Arzneimittel und Parfümerieartikel. Nach relativ bescheidenen Anfängen ist das Unternehmen schnell gewachsen. 1962 wurde ein ehrgeiziges Expansionsprogramm mit der Eröffnung neuer Filialen und vielen neuen Serviceleistungen, z. B. der 24-Stunden-Öffnungszeit, gestartet. 1983 wurden die verschiedenen Unternehmen unter der Flagge Farmacias Guadalajara in der Corporativo Fragua S.A.B. de C.V. zusammengefasst, die in den 1990er Jahren an die mexikanische Börse ging. Sie hat sich seither auf zahlreiche ergänzende Bereiche wie Transport, Sicherheit, Import, Entwicklungslabors und den Fotofachhandel ausgeweitet. Seit 2004 vergrößert sich die Kette um mehr als 90 Apotheken jährlich und umfasst heute über 1.200 Apotheken in 24 mexikanischen Bundesstaaten.

Um den boomenden Markt für Flaschenwasser zu nutzen, interessierte sich das Unternehmen für das Potenzial der mexikanischen Getränkebranche und beschloss, Wasser mit und ohne Kohlensäure selbst zu produzieren. In enger Zusammenarbeit mit Sidel-Ingenieuren und -Designern wurde ein effizienter Hightech-Betrieb geplant, der auf künftiges Wachstum vorbereitet war. Um die eigene Wassermarke in verschiedenen Größen und Formaten flexibel zu produzieren, erhielt Innomex eine Sidel-Abfüllanlage Eurotronica FM-C48 und einen Mischer Starblend. Diese Anlage bietet auch die gewünschte Vielseitigkeit, denn sie kann die eigene Trinkwassermarke in einem Arbeitstakt von 10.000 1,5-l-Flaschen pro Stunde und bis zu 16.000 330-ml- und 600-ml-Flaschen pro Stunde abfüllen.

Um der neuen Marke „Blue Bay“ eine eigene Identität zu verleihen, sollte die Flaschenform ein ganz neues Design erhalten. Man suchte Hilfe bei Sidels Packaging-Team aus der Abteilung Sidel Services und konnte sich für diese Aufgabe auf deren langjährige Erfahrung in der Marken- und Verpackungsgestaltung stützen. Ergebnis dieser engen Zusammenarbeit war eine überzeugende, moderne Form, die gut zur neuen Marke passte und Innomex aufgrund der Kostenersparnisse durch den reduzierten Rohmaterial- und Ressourcenverbrauch einen Wettbewerbsvorteil verschaffte. Die Flasche benötigt 12 g weniger Rohmaterial als die des Drittanbieters und insgesamt wurden sage und schreibe 30 % PET eingespart. Das hat sich für den Produzenten natürlich auch unter dem Strich ausgezahlt. Zudem wurde die neue Form von den Verbrauchern

#### **Kontakt:**

Public Relations  
Tel.: +41 41 785 23 60  
press@sidel.com

## PRESSEMITTEILUNG

### Fallstudie

gut angenommen. Die verbesserte Identität des Produkts und die positive Markenpositionierung erhöhten den Umsatz um 30 %.

#### **Doppelt so viel Erfolg mit Flaschenwasser**

Das stille und kohlendioxidhaltige Wasser Blue Bay ist heute in allen 1.200 Filialen von Farmacias Guadalajara erhältlich. Nach dem durchschlagenden Erfolg der eigenen Wassermarke interessiert sich Innomex nun für Energy Drinks und isotonische Getränke. Das Unternehmen ist sich des Beitrags bewusst, den Sidel zur Produktion und Markenführung von Blue Bay geleistet hat.

Dazu Firmenleiter Rodrigo Arroyo: „Wir wussten, dass wir die richtige Technologie benötigen, um vertrauensvoll mit der Abfüllung von Wasser beginnen zu können. Wir hatten ein Team begabter Leute, zu denen auch das Sidel-Team zählte. Sie sorgten dafür, dass das Projekt unsere Ziele erreichte und unseren Betrieb letztlich produktiver machten.“



## PRESSEMITTEILUNG

### Fallstudie

Hinweis des Herausgebers: In diesem Dokument enthaltene Abbildungen dienen lediglich der Information und sind nicht für die Reproduktion bestimmt. Wenn diesem Dokument keine hochauflösenden Exemplare beigefügt sind, können Sie sie von Chris Twigger bei Shaw & Underwood PR erhalten – Kontaktdaten siehe weiter unten.

-----  
Für Anfragen zu Beiträgen und Anzeigen wenden Sie sich an:  
Shaw & Underwood PR  
Chris Twigger, Direktor  
Tel.: +44 121 454 5584/Cell: +44 7795 423796  
christwigger@shawandunderwood.co.uk

#### Über Sidel

Sidel ist der weltweit führende Anbieter von PET-Lösungen für die Verpackung von Flüssigkeiten. Wir setzen alles daran, der innovativste, reaktionsfähigste und zuverlässigste Partner zu sein und nachhaltige Lösungen für die Getränkeindustrie anzubieten.

Unser Hauptsitz befindet sich in der Schweiz, und wir verfügen über Produktionsstätten in 13 Ländern sowie über eine installierte Basis von 30.000 Maschinen in über 190 Ländern weltweit. Mit über 3.400 Mitarbeitern weltweit bieten wir optimale PET-Lösungen für Wasser, Softdrinks, Milch, sensible Getränke, Speiseöl und alkoholische Getränke einschließlich Bier.

Unser Ziel ist es, Wert für unsere Kunden zu schaffen, indem wir ihnen A Better Match geben. Gemeint ist damit die auf sie zugeschnittene Lösung, die ihren Bedürfnissen genau entspricht. Dies gelingt uns durch ein Angebot an flexiblen und zuverlässigen Produktionssystemen, die einfach an Markt- und Technologieentwicklungen angepasst werden können und durch Value Added Services unterstützt werden.

Wir sind Sidel. Wir sind **A Better Match**.

Mehr Infos unter [www.sidel.de](http://www.sidel.de)