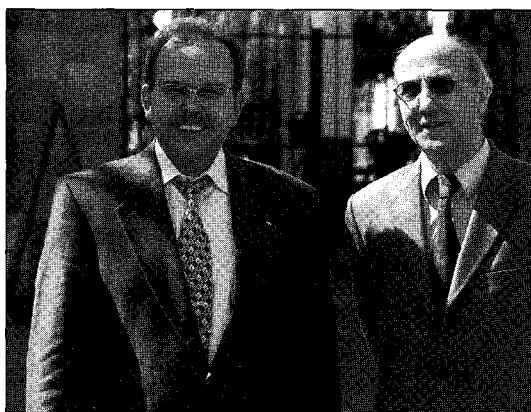


크로네스 와인 보틀링 라인

KRONES Wine Bottling Line



▲ "새 보틀링 라인을 위한 우리의 결정이 옳았다"고 밝힌 Egbert B. Linker, Central Technical Director(왼쪽)과 Kupferberg Plant Manager Helmut Stegmann.

Racke그룹이 와인 마케팅과 광고쪽에 혁신적 시도로 수위를 차지하게 된 때는 지난 세기 80년대 말이었다.

자체 생산품 중 하나인 "BLANCHET"(불어 제품명)은 요리와 연관이 있고 모던하고 세계적 라이프스타일 경향인 "savoir vivre (세련된 생활 태도)"를 직접 대상임을 선언하고 우아한 풍미의 화이트 와인을 선보였다.

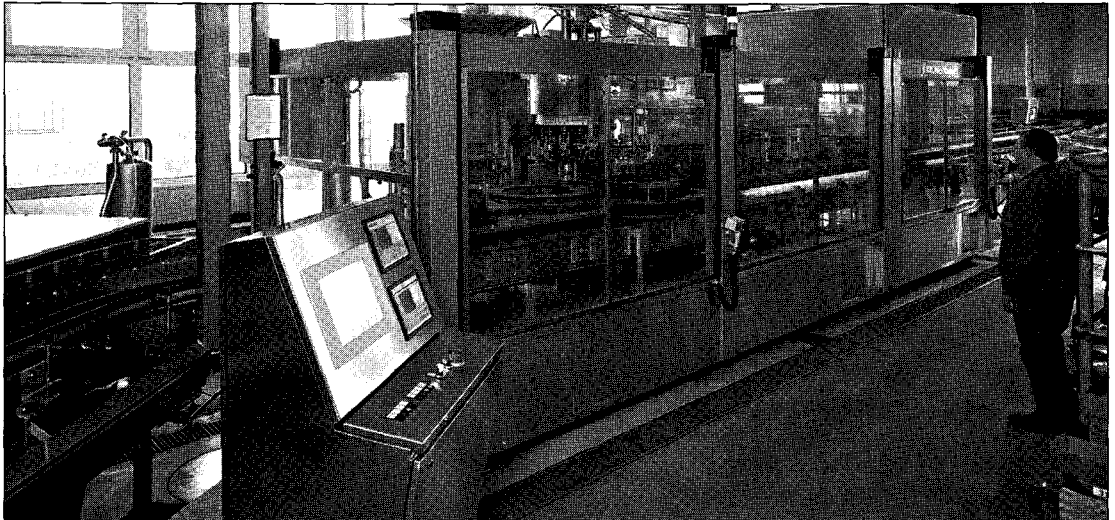
큰 신장을 보이며, 오늘날 "BLANCHET"은 논란의 여지없이 독일 식음료 소매부문에서 화이트 와인 시장의 리더이다. "와인을 대중에게" 이것이 RACKE社의 컨셉이다. 젊음, 오리지널, 느

긋함, 이탈리아를 내포하는 시끄러운 광고와 함께, "좀 더 다른 와인"은 이탈리아인 와인계에서도 시장 수위를 차지하였다. 식음료 소매부문에서 레드와인의 리더인 "AMSELKELLER"나 독일 레드와인의 넘버 원 "REBIAN'S DORNFELDER SPAET-BURGUNDER" 등 사례는 더욱 많다. RACKE社의 철학은 "우리는 와인과 브랜드에 중점을 둔다"이다. 질을 중시하는 생산과 보틀링 라인 운용은 시장에서의 모든 성공 사례와 무관하지 않다.

생산능력을 높이기 위해 지난해 RACKE社는 새 KRONES 14,000 BPH 와인 보틀링 라인을 마인쯔에 위치한 KUPFERBERG 공장에 도입, 시운전을 마쳤다.

Successful with wines, sparkling wines and spirits

RACKE社는 전통적으로 탄탄한 재정의 중간규모 회사로, 1855년 라인강 인근의 BINGEN에 설립되었다. 지난 30년 이래로, RACKE社는 지금의 STEINER-RACKE-DUJARDIN 그룹으로 발전해 왔으며 이는 POTT RUM, SPARKLING WINE 생산업체인 KUPFERBERG, DUJARDIN, SCHARLA-CHBERG와의 합병 및 인수에 의해 이루어졌다. 가장 최근인 2003년 초에는 와인 판매



▲ 무균충전을 위해 세단계로 RINSING하는 VARIOJET RINER가 사용되는데, MECAFILL VKPV-CF counterpressure FILLER에서 충전된다.

처인 STEINER TRADE와의 합병이 있었다.

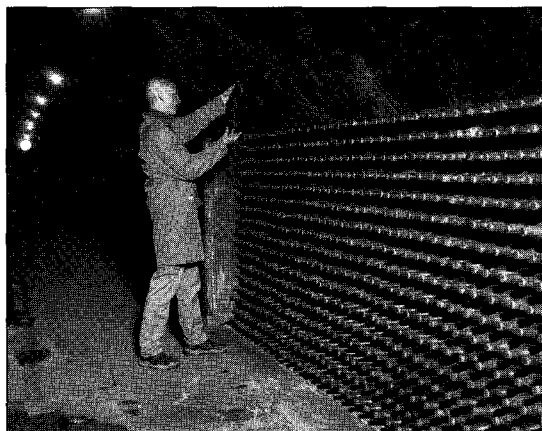
가장 최근의 합병으로 회사는 이제까지 활인점에서의 현재 성장 이상의 확실한 이익을 기대하고 있다. 그룹은 와인, 스파클링 와인, 스피리트의 생산과 판매를 하고 있으며, 연간 7천만병, 2001/2002 판매 실적은 215백만 유로에 달한다. BINGEN에 위치한 그룹 본사 (마인쯔에도 공장이 있다)외에도 KUPFERBERG 스파클링 와인 생산 본사와 MAINZ-HECHTSHEIM 공장, KREFELD-UERDINGEN 공장이 있다.

스피리트 부분에서, RACKE社는 최근 "SCHARLACHBERG" 브랜드로 독일 브랜드 랭킹에서 3위에 올랐으며, POTT-RUM 은 브라운 럼쪽에서 수년간 시장과 가격 모두 리더를 유지해 오고 있다. 독일의 첫 스파클링 와인 브랜드 중 하나로, KUPFERBERG GOLD는 요즘 그 나라의 전통 스파클링 와인의 장으로 인식되어 있고 폭넓은 사용자 층을 형성하고 있다.

하지만 회사의 성장을 이끈 중요한 원동력은 자체 브랜드 와인 분야에서의 혁신에서 기인한다. 회사의 최신 양조 혁신을 GOLDEN KANN이라 일컫는데, 이는 모던한 남아프리카로 고품질의 와인으로 11개국에서 동시에 런칭되었다.

4천만병이라는 많은 양의 와인을 생산하면서도, RACKE는 이제까지 자체 포도나무 경작을 꺼려왔다. 그러나 캘리포니아에서 "THE DONUM ESTATE"라 불리는 약 100헥타르에 달하는 고품질의 포도농장을 일구고 있고, 2003/2004에 첫 수확을 기대하고 있다. 대조적으로 독일내에서의 사업은 70,000개에 이르는 다양한 아울렛을 통한 식음료 소매에 중점을 두고 있다. 이제, RACKE社의 선택은 브랜드와 인의 선두 공급자이다. 독일내 와인 판매 상위 25위권에 RACKE社 제품이 선두 10개에 들어 있다.

그리고 와인은 음료산업에서 성장점이다.



▲ Variomatic labeller는 Taxomatic과 결합하여 고급제품시장을 겨냥한 여러가지 option을 공급한다.

Capacity upsizing with a 14,000-bph bottling line

최고 기술 수준의 포도주 저장방법과 생산 친화적 주입기술을 위한 보틀링 라인 운용은 대부분 MAINZ-HECHTSHEIM 공장에 집중되어 있다.

매년 RACKE社는 스파클링 와인용 2개 라인에서 연간 1600만병을, 그리고 다른 2개라인에서 무탄산 와인 3800만병을 생산하고 있다.

1996년 도입한 KRONES 社의 와인 보틀링 라인은 18,000 BPH에 달한다. 2번째 8,000 BPH 용 라인은 현재 14,000 BPH KRONES 턴키 라인으로 대체되었다. 1996년에 BINGEN에서

MAINZ-HECHTSHEIM의 greenfield로 공장이 이전 되었을 때는 단지 몇몇 생산 라인만 대체되었다.

현재 RACKE는 무균상태에서의 최고의 기술, 생산 친화적 주입기술을 소유하는데 주력하고 있다.

신 무균충진라인은 7종류의 병모양을 가진 750ml용이다. 병마개는 기본 코르크마개, 도난방지용 스크류캡이나 STELVIN 스크류캡을 적용할 수 있다. 병은 일반적으로 6개씩 종이포장된다. 선택적으로 (생산일정과 연관되어 매뉴얼로 하기도 하지만) 전시용은 광고 캠페인용으로 채워지며, 매년 약 5만개쯤 된다.

A clear decision for a complete-system vendor

시작부터 RACKE社는 전생산라인을 공급하는 종합업체를 선택할 것은 의심할 여지가 없었다.

EGBERT B.LINKER (RACKE그룹의 공인기술이사)는 “우리는 깊이있는 조절을 할 수 있는 자체 기술지원을 가지고 있지 않으며, 그것을 우리의 업무로 생각하지도 않는다”고 설명한다. 확실하지 않았던 것은 그 프로젝트를 수행하는 공급업체였다.



▲ Mainz-Hechtsheim 설비, greenfield project로 1996년에 세워졌다.

LINKER는 “이런 규모의 라인을 매년 설치하지 않는다”며 “이것은 수년에 걸쳐 영향을 주는 투자와 관련된 결정이기 때문에, 우리는 가능한 공급자를 찾아서 프로젝트가 진행되는 동안 실현성과 서비스 지원을 중요한 고려 요소로 삼아 결정을 하게 될 것”이라고 설명했다.



▲ bulk glass는 충분한 무균을 위해rinsler에서 오존화된다.

“우리는 크로네스를 강력한 경쟁업체를 뒤로 선택했습니다. 이유는 우리가 이미 가지고 있는 KRONES 생산 라인의 높은 완성도와 그들만의 노하우, 그리고 특정 생산품의 요구에 맞춘 디자인 능력입니다. 가지고 있는 면적에 14,000 BPH 라인을 그려넣어야 한다고 했을 때, KRONES는 매우 창의적이고 우리의 요구에 응하는 접근을 취했습니다.”

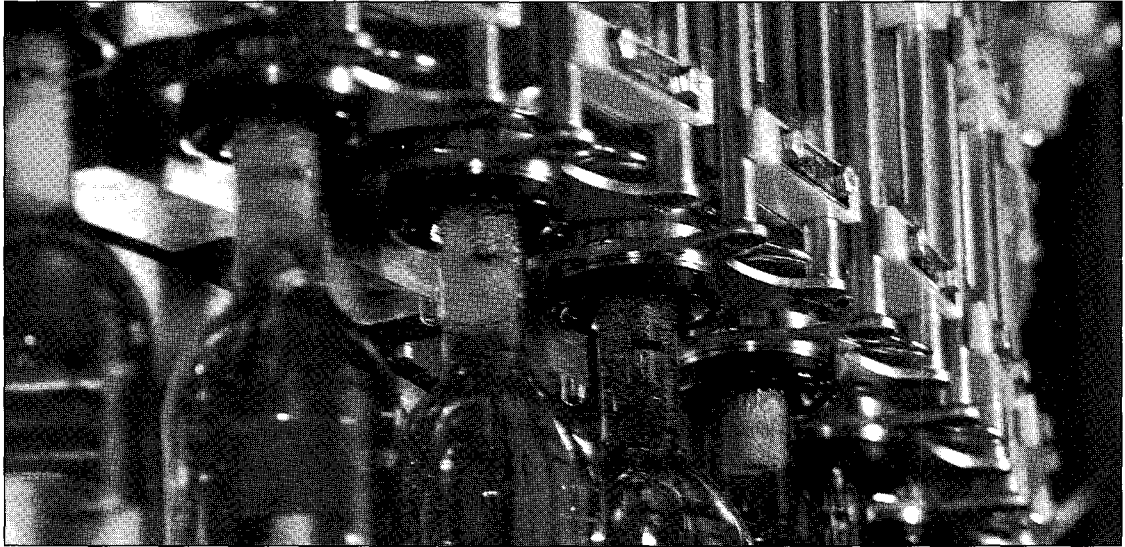
KUPFERBERG 공장의 매니저 HELMUT STEGMANN은 “다른 요인은, 우리가 1996년에 설치한 기존 기계 타입들과 조화를 이루었다는 것”이라며 “이것은 노하우 전수, CHANGE PARTS나 SPARE PARTS, 재고관리면에서 일을 효율적으로 만들기 때문에 주요 부품을 쉽게 호환할 수 있으며, KRONES 신용이 제공하는 good after-sales service는 돈만큼 가치있는 것”이라고 덧붙였다.

Triple-channel rinsler and counterpressure filler for more product flexibility

공병을 공급을 위해서, 공장 관리부는 기존 LIFT-OFF DEPALLETISER와 비교하여 CHANGEOVER TIME을 줄이고 자동 LAYER-MATCHING, 생산준비 시간을 최소화하기 위하여 PRESSANT UNIVERSAL BULK GLASS SWEEP-OFF DEPALLETIZER를 선택했다.

무균충진을 위해서, 세단계로 RINSING하는 VARIOJET RINER가 사용된다. 물로 공병을 1차 세척하고 OZONE으로 살균한 후, 살균 AIR로 불어 말리는 것이다.

“우리가 다른 와인 보틀링 라인에 사용하고 있는 STEAM RINSER는 부적절한 것이다. 이는 너트를 부수기 위한 거대한 해머와 같다. 우리의 경험상 NEW BOTTLE은 어떤 경우에도 오염되지



▲ counterpressure filler 사용에 의해, Racke社는 탄산을 조금 가미하여 충전하고 미래에 새롭게 런칭될 때 더 유용하게 될 것이다.

않는다.”

와인은 필터시스템에서 CANDLE-FILTING 되고 MECAFILL VKPV-CF counterpressure FILLER에서 산소를 낮게 포함한 상태로 충전된다.

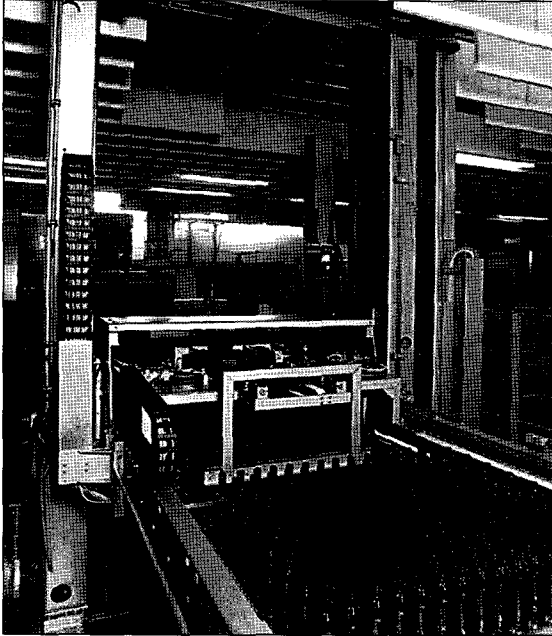
제품의 높은 탄산 함유 때문에 COUNTERPRESSURE FILLER와 MECAFILL FILLER가 유용하게 적용될 수 있다. 과일 와인은 탄산이 조금 가미될 때 전반적으로 신선하고 살아있는 느낌으로 인식되고 충전기술은 미래에 런칭될 어떤 신제품과도 잘 맞출 수 있다.

예를 들어 탄산함유 제품이나 와인에 라임이나 생강향을 섞은 “VIALA CAMA” 같은 믹스음료가 있다. 매일 FILLER는 무균충진 조건을 만들기 위해 STEAM으로 세심하게 닦여진다. 가능한 곳에 많은 양을 병에 담는 것이 목표이기 때문에, RACKE社는 CLAMPING VERSION 대신 MOULDED STARWHEEL을 선택했다.

“우리의 목표는 하루 분량 만큼의 SIZE입니다. 사실 BLANCHET같은 주력 제품의 경우 한번에 일주일 분량을 생산했습니다.”

Tax strip and special labelling

라벨링은 Variomatic에 의해 이루어진다. 이것은 Tax strip의 적용을 위해 Taxomatic과 통합된 것으로 폴란드나 덴마크와 같은 수출국가에서 요구되고 있다. 그러나 동시에 Taxomat 도 Sangiovese “Vitae” 와인과 같은 특이한 병에 라벨을 입히기도 한다. Variomatic은 shoulder, back, body and




▲ 공병을 공급을 위해서, 공장 관리부는 기존 LIFT-OFF DEPALLETISER와 비교하여 CHANGEOVER TIME을 줄이고 자동 LAYER-MATCHING, 생산준비 시간을 최소화하기 위하여 PRESSANT UNIVERSAL BULK GLASS SWEEP-OFF DEPALLETIZER를 선택했다.

과 대략적인 기계작동 단계에 참여하였기 때문에, 그들은 일제히 기계에 대한 교육을 충분히 받게 되었다.

“우리에게 중요한 것은 우리가 요구하는 만큼 적절하게 작동하는 라인”이라고 Helmut Stegmann 이 설명한다.

“지금 우리는 만족 그 이상의 것을 얻고 있다. 우리는 시간당 12,500개(평균 10,625개)에 해당하는 최상의 결과를 얻고 있다. 우리 직원들 역시 새로운 기술을 저소음의 현장에서 습득하고 있다.”

Egbert Linker는 “우리의 결정이 옳았다”며 “효율과 제품의 질에 의해 가격이 결정되는 것에는 이 론의 여지가 없지만 미래의 의존성, 생산결과, after-sales service에 의해 더 많은 것이 평가되는 것 을 볼 때 KRONES는 와인 보틀링 라인을 위해 아주 적합한 공급사”라고 덧붙였다.

Markus Kopf
KRONES AG, Neutraubling
Tel. +49(0)671-840040 



▲ 직원들 역시 새로운 기술을 저소음의 현장에서 습득하고 있다.

capsule strips의 4부분까지 라벨링한다. 서브 모터를 이용하여 엠블렘 같은 라벨의 정위치를 잡아주고, 열전사 라벨의 부착도 가능하다.

More than satisfied

기존의 작은 라인은 약 6전 전쯤 새로운 라 인으로 대체되었다. 현장 직원들이 설치작업