IHK MAGAZIN
NORDSCHWARZWALD

ET 08.03.22

MÄRZ 2022 | NR. 3

NEUE PERSPEKTIVEN IM TOURISMUS

CHANGE ALS INNOVATIONSTREIBER

AB SEITE 4

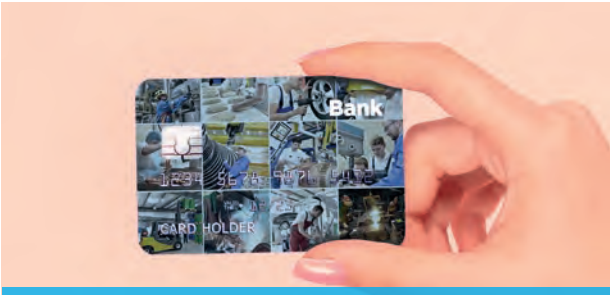
4
BLUE TABLE
IM INTERVIEW: CLAUDIA DÜRR HOTEL RÖSSLE ALTENSTEIG-BERNECK

38
IHK AKTIV
TOURISMUSHELDEN DES NORDSCHWARZWALDS

46
FAKTOR MENSCH
AUS MÜLL WIRD GELD

4
BLUE TABLE
DAS VERBRANNTE IMAGE UNSERER BRANCHE MUSS WIEDER AUFPOLIERT WERDEN

12
SCHWERPUNKTTHEMA
GASTGEWERBE TROTZ KRISE MIT SOZIALER VERANTWORTUNG



14
GEMEINSAM EUROPA GESTALTEN
LERNKONTEN GEGEN DEN FACHKRÄFTEMANGEL

16
MÄRKTE & TRENDS
CHANCEN NUTZEN DURCH RISIKOBEWERTUNG

30
REGION NORDSCHWARZWALD
NATURPARK-KINDERGÄRTEN: BILDUNG FÜR NACHHALTIGE ENTWICKLUNG

44
IHK AKTIV
WEITERBILDUNG SICHERT EXISTENZ UND WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

46
FAKTOR MENSCH
AUS MÜLL WIRD GELD

AUS MÜLL WIRD GELD

Das Pforzheimer Start-up wirkaufenihrenabfall.de GmbH & Co. KG erwirbt Kartonagen, Folien und Kunststoffe und führt sie wieder dem Materialkreislauf zu. Wie sich das Geschäftsmodell erfolgreich zu einer Win-win-Situation für die Firma und ihre Lieferanten entwickelt hat, erklären Geschäftsführer Marc Bun und Betriebsleiter Michael Akay in einem Gespräch mit dem IHK-Magazin.

v. l.: Michael Akay (Betriebsleiter) und Marc Bun (Geschäftsführer)

Wie funktioniert Ihr Geschäftsmodell?

Marc Bun: Wir kaufen Verpackungsabfälle an und führen sie der Kreislaufwirtschaft wieder zu. Genauer gesagt erzeugen wir aus alter Ware Rohstoffe, aus denen etwa Puzzles, Schuhkartons oder Recycling-Kartonage entstehen, wobei die Materialien bis zu zwölf Mal wiederverwertet werden können. Verpackungs- und Stretchfolien der unterschiedlichsten Branchen sammeln wir ebenfalls, die als Kunststoffgranulat zu 100 Prozent wiederverwertet werden können. Wir machen aus „Alt“ „Neu“. So müssen z. B. keine Wälder für neue Rohstoffe abgeholzt werden – das entlastet unsere Umwelt in erheblichem Maß und spart sehr viel CO_2 ein. Dafür bekommen unsere Kunden und Lieferanten sogar ein Umweltzertifikat.

Michael Akay: Normalerweise sammeln Unternehmen Kartonagen zusammengefaltet in Mietcontainern und lassen diese gegen eine Gebühr abholen. Das verursacht Kosten und vergeudet Arbeitszeit. Wir durchbrechen dieses Prinzip auf eine neue Art, die für alle Beteiligten Vorteile bringt. Jetzt least der Kunde eine Pressmaschine von uns, spart durch das Selber-Pressen sehr viel Platz und verkauft seine fertig gepressten Rohstoffballen obendrein direkt an uns. Wir holen sie dann deutschlandweit kostenlos ab. So machen unsere Lieferanten bares Geld - aus Müll.

Wie sind Sie auf die Idee gekommen?

Marc Bun: Irgendwann in meinem Berufsleben habe ich gemerkt: Einerseits gibt es Rohstoffhändler und andererseits Maschinenproduzenten. Aber es gab niemanden, der Maschinen „Made in Germany“ beim Nutzer aufstellt und den Rohstoff dann direkt und kostenlos abholt. In diese Marktlücke bin ich mit meinem Unternehmen gestoßen. Wir machen aus dem ballenpressenden Kunden einen umweltschonenden Rohstofflieferanten, indem wir nicht nur die Pressmaschine stellen, sondern auch seine Rohstoffe ankaufen. Wir selbst sind gleichzeitig Maschinen- und Rohstoffhändler und lassen unsere Geschäftspartner so nicht alleine stehen. Dies zu organisieren hat uns anfangs schon herausgefordert. Als junges Start-up haben wir uns zunächst auf Süddeutschland beschränkt. Mittlerweile sind wir in ganz Deutschland unterwegs sowie in Frankreich, Österreich, Luxemburg und Polen, wo wir noch stärker expandieren möchten. In Deutschland ist unser Logistiknetzwerk mittlerweile so stark angewachsen, dass wir garantieren können, an jedem Ort Rohstoffe umsonst abholen zu können und zu einem regionalen Lager fahren.

Wie sind Sie als Unternehmen aufgestellt?

Marc Bun: Wir betreiben keine eigenen Fahrzeuge, da wir mit Subunternehmern kooperieren und so stets flexibel sind. Dafür haben wir ein innovatives Konzept auf die Beine gestellt: Wenn etwa ein LKW in Pforzheim Ware ablädt, dann in Stuttgart weitere abholt und in Mannheim entlädt, dann wäre das aus Umweltgesichtspunkten, aber auch ökonomisch betrachtet nicht gut, da er unnötige Kilometer und viel Leerfahrten hätte. Wir können durch eine geschickte Disposition die Anzahl der Leerfahrten reduzieren und so sind wir in der Lage, kurze Wege und attraktive Transportkosten zu realisieren. Dadurch bekommen unsere Lieferanten wiederum mehr Erlös für die Ware, die sie an uns

wirkaufenihrewabfall.de GmbH & Co. KG

verkaufen. Die so optimierte Logistik stellt das Alleinstellungmerkmal unseres Unternehmens dar. Um dies zu erreichen haben wir sehr viele Softwarelösungen für unseren Bedarf geprüft und uns für zwei Lösungen entschieden. Für bestimmte Bereiche mussten wir sogar selbst etwas kreieren. Ebenso haben wir eine eigene Abteilung, die sich nur dem Rohstoffhandel widmet und so tagtäglich die besten Preise für unsere Lieferanten gewährleistet. So sind wir in der Lage auch kleinere Mengen kostenlos abzuholen und höchste Vergütungen auszubezahlen. Das geht nicht ohne ein unfassbar tolles Team, auf das ich sehr stolz bin und auf das ich mich immer verlassen kann.

Wie hat sich Ihr Unternehmen entwickelt? Gab es Hilfen bei der Existenzgründung?

Marc Bun: Für meine Businesspläne hatte ich mich im Vorfeld der Gründung ausführlich von der IHK-Existenzgründungsberaterin Frau Sanktjohanser beraten lassen. Auch im rechtlichen Bereich habe ich nützliche Informationen von der IHK, meinem Anwalt und meinem Steuerberater erhalten. Es ging dann, wie oft bei erfolgreichen Gründungen, 2016 in der eigenen Garage los – der „Klassiker“ sozusagen. Auch meine Eltern haben mir sehr viel geholfen und mir immer Mut zugesprochen. Mein Service kam bei den Unternehmen gut an. Bald musste deshalb ein eigenes Büro her. Hier wurden wir vom Wirtschaft und Stadtmarketing Pforzheim (WSP) unterstützt.

Geschäftlich ging es immer steiler aufwärts. 2019 haben wir deshalb zu einer GmbH umfirmiert. Seit Januar zähle ich über 30 Mitarbeitende in Regionalbüros in Kiel, Berlin, Leipzig, Düsseldorf, Bruchsal und in unserer Hauptzentrale und Heimatstadt in Pforzheim. So können wir in kurzer Zeit überall in Deutschland Beratungstermine anbieten. Unsere Außendienstler, die eigentlich Rohstoffeinkäufer unserer Lieferanten sind, haben durch unser optimal aufgestelltes Vertriebs- und Einkaufsnetz kurze Anfahrtswege. Auch das macht sich in unserer Ökobilanz bemerkbar.

Im Rückblick auf das vergangene Jahr können wir, was unseren Umsatz anbetrifft, ein steiles Wachstum verzeichnen – und wir erwarten künftig weitere Steigerungen. Ohne die grandiose Leistung meines Teams wäre das nicht möglich und dafür möchte ich ein großes Lob aussprechen.

Michael Hasch

– ANZEIGE –

BÜHRER + WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

INDUSTRIEBAU

KOMPETENT PLANEN

Bührer + Wehling bietet Ihnen gesamtplanerische Kompetenz bei Projekten jeder Größenordnung. Sollten Sie bereits über eine Planung verfügen, prüfen wir diese gerne in Hinblick auf zusätzliche Potenziale und Optimierungen.

www.buehrer-wehling.de

VERLAGSSPECIAL
im Mai 2022

Wirtschaftsregion Freudenstadt und Calw

Kontakt für weitere Informationen:
Prüfer Medienmarketing GmbH
Telefon 07221 / 21 19 27
albecker.andrea@pruefer.com

Anzeigenschluss: 08. April 2022

IHKMAGAZIN
NORDSCHWARZWALD

BEILAGENHINWEIS:

Dieser Ausgabe ist ein Prospekteinhefter der Haufe Lexware GmbH & Co. KG in Freiburg eingeheftet.

WIR BITTEN UNSERE LESER UM BEACHTUNG!

AUS MÜLL WIRD GELD

Das Pforzheimer Start-up wirkaufenihrenabfall.de GmbH & Co. KG erwirbt Kartonagen, Folien und Kunststoffe und führt sie wieder dem Materialkreislauf zu. Wie sich das Geschäftsmodell erfolgreich zu einer Win-win-Situation für die Firma und ihre Lieferanten entwickelt hat, erklären Geschäftsführer Marc Bun und Betriebsleiter Michael Akay in einem Gespräch mit dem IHK-Magazin.

Wie funktioniert Ihr Geschäftsmodell?

Marc Bun: Wir kaufen Verpackungsabfälle an und führen sie der Kreislaufwirtschaft wieder zu. Genauer gesagt erzeugen wir aus alter Ware Rohstoffe, aus denen etwa Puzzles, Schuhkartons oder Recycling-Kartonage entstehen, wobei die Materialien bis zu zwölf Mal wiederverwertet werden können. Verpackungs- und Stretchfolien der unterschiedlichsten Branchen sammeln wir ebenfalls, die als Kunststoffgranulat zu 100 Prozent wiederverwertet werden können. Wir machen aus „Alt" „Neu". So müssen z. B. keine Wälder für neue Rohstoffe abgeholzt werden – das entlastet unsere Umwelt in erheblichem Maß und spart sehr viel CO_2 ein. Dafür bekommen unsere Kunden und Lieferanten sogar ein Umweltzertifikat.

Michael Akay: Normalerweise sammeln Unternehmen Kartonagen zusammengefaltet in Mietcontainern und lassen diese gegen eine Gebühr abholen. Das verursacht Kosten und vergeudet Arbeitszeit. Wir durchbrechen dieses Prinzip auf eine neue Art, die für alle Beteiligten Vorteile bringt. Jetzt least der Kunde eine Pressmaschine von uns, spart durch das Selber-Pressen sehr viel Platz und verkauft seine fertig gepressten Rohstoffballen obendrein direkt an uns. Wir holen sie dann deutschlandweit kostenlos ab. So machen unsere Lieferanten bares Geld - aus Müll.

Wie sind Sie auf die Idee gekommen?

Marc Bun: Irgendwann in meinem Berufsleben habe ich gemerkt: Einerseits gibt es Rohstoffhändler und andererseits Maschinenproduzenten. Aber es gab niemanden, der Maschinen „Made in Germany" beim Nutzer aufstellt und den Rohstoff dann direkt und kostenlos abholt. In diese Marktlücke bin ich mit meinem Unternehmen gestoßen. Wir machen aus dem ballenpressenden Kunden einen umweltschonenden Rohstofflieferanten, indem wir nicht nur die Pressmaschine stellen, sondern auch seine Rohstoffe ankaufen. Wir selbst sind gleichzeitig Maschinen- und Rohstoffhändler und lassen unsere Geschäftspartner so nicht alleine stehen. Dies zu organisieren hat uns anfangs schon herausgefordert. Als junges Start-up haben wir uns zunächst auf Süddeutschland beschränkt. Mittlerweile sind wir in ganz Deutschland unterwegs sowie in Frankreich, Österreich, Luxemburg und Polen, wo wir noch stärker expandieren möchten. In Deutschland ist unser Logistiknetzwerk mittlerweile so stark angewachsen, dass wir garantieren können, an jedem Ort Rohstoffe umsonst abholen zu können und zu einem regionalen Lager fahren.

v. l.: Michael Akay (Betriebsleiter) und Marc Bun (Geschäftsführer)

Wie sind Sie als Unternehmen aufgestellt?

Marc Bun: Wir betreiben keine eigenen Fahrzeuge, da wir mit Subunternehmern kooperieren und so stets flexibel sind. Dafür haben wir ein innovatives Konzept auf die Beine gestellt: Wenn etwa ein LKW in Pforzheim Ware abládt, dann in Stuttgart weitere abholt und in Mannheim entlädt, dann wäre das aus Umweltgesichtspunkten, aber auch ökonomisch betrachtet nicht gut, da er unnötige Kilometer und viel Leerfahrten hätte. Wir können durch eine geschickte Disposition die Anzahl der Leerfahrten reduzieren und so sind wir in der Lage, kurze Wege und attraktive Transportkosten zu realisieren. Dadurch bekommen unsere Lieferanten wiederum mehr Erlös für die Ware, die sie an uns verkaufen. Die so optimierte Logistik stellt das Alleinstellungmerkmal unseres Unternehmens dar. Um dies zu erreichen haben wir sehr viele Softwarelösungen für unseren Bedarf geprüft und uns für zwei Lösungen entschieden. Für bestimmte Bereiche mussten wir sogar selbst etwas kreieren. Ebenso haben wir eine eigene Abteilung, die sich nur dem Rohstoffhandel widmet und so tagtäglich die besten Preise für unsere Lieferanten gewährleistet. So sind wir in der Lage auch kleinere Mengen kostenlos abzuholen und höchste Vergütungen auszubezahlen. Das geht nicht ohne ein unfassbar tolles Team, auf das ich sehr stolz bin und auf das ich mich immer verlassen kann.

Wie hat sich Ihr Unternehmen entwickelt? Gab es Hilfen bei der Existenzgründung?

Marc Bun: Für meine Businesspläne hatte ich mich im Vorfeld der Gründung ausführlich von der IHK-Existenzgründungsberaterin Frau Sanktjohanser beraten lassen. Auch im rechtlichen Bereich habe ich nützliche Informationen von der IHK, meinem Anwalt und meinem Steuerberater erhalten. Es ging dann, wie oft bei erfolgreichen Gründungen, 2016 in der eigenen Garage los – der „Klassiker" sozusagen. Auch meine Eltern haben mir sehr viel geholfen und mir immer Mut zugesprochen. Mein Service kam bei den Unternehmen gut an. Bald musste deshalb ein eigenes Büro her. Hier wurden wir vom Wirtschaft und Stadtmarketing Pforzheim (WSP) unterstützt.

Geschäftlich ging es immer steiler aufwärts. 2019 haben wir deshalb zu einer GmbH umfirmiert. Seit Januar zähle ich über 30 Mitarbeitende in Regionalbüros in Kiel, Berlin, Leipzig, Düsseldorf, Bruchsal und in unserer Hauptzentrale und Heimatstadt in Pforzheim. So können wir in kurzer Zeit überall in Deutschland Beratungstermine anbieten. Unsere Außendienstler, die eigentlich Rohstoffeinkäufer unserer Lieferanten sind, haben durch unser optimal aufgestelltes Vertriebs- und Einkaufsnetz kurze Anfahrtswege. Auch das macht sich in unserer Ökobilanz bemerkbar.

Im Rückblick auf das vergangene Jahr können wir, was unseren Umsatz anbetrifft, ein steiles Wachstum verzeichnen – und wir erwarten künftig weitere Steigerungen. Ohne die grandiose Leistung meines Teams wäre das nicht möglich und dafür möchte ich ein großes Lob aussprechen.

Michael Hasch

- ANZEIGE -

BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

INDUSTRIEBAU

KOMPETENT PLANEN

Bührer + Wehling bietet Ihnen gesamtplanerische Kompetenz bei Projekten jeder Größenordnung. Sollten Sie bereits über eine Planung verfügen, prüfen wir diese gerne in Hinblick auf zusätzliche Potenziale und Optimierungen.

www.buehrer-wehling.de

VERLAGSSPECIAL
im Mai 2022

Wirtschaftsregion Freudenstadt und Calw

Kontakt für weitere Informationen:
Prüfer Medienmarketing GmbH
Telefon 07221 / 21 19 27
albecker.andrea@pruefer.com

Anzeigenschluss: 08. April 2022

IHKMAGAZIN
NORDSCHWARZWALD

BEILAGENHINWEIS:
Dieser Ausgabe ist ein Prospekteinhefter der Haufe Lexware GmbH & Co. KG in Freiburg eingeheftet.
WIR BITTEN UNSERE LESER UM BEACHTUNG!