

# AUS MÜLL WIRD GELD

Die Pforzheimer Firma *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<sub>2</sub> 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 an-



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

gewachsen, 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



wirkaufentirensabfall.de GmbH & Co. KG

verkaufen. Die so optimierte Logistik stellt das Alleinstellungsmerkmal 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*



**BUHRER+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](http://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](mailto:albecker.andrea@pruefer.com)

Anzeigenschluss: 08. April 2022

**IHK MAGAZIN**  
NORDSCHWARZWALD

**BEILAGENHINWEIS:**

Dieser Ausgabe ist ein Prospekt-einhefter der Haufe Lexware GmbH & Co. KG in Freiburg eingehaftet.

**WIR BITTEN UNSERE LESER UM BEACHTUNG!**

# IHK MAGAZIN

ET 08.03.22

NORDSCHWARZWALD

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 VERBRANNT  
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**



46

FAKTOR MENSCH  
**AUS MÜLL WIRD GELD**



44

IHK AKTIV

**WEITERBILDUNG  
SICHERT EXISTENZ UND  
WETTBEWERBSFÄHIGKEIT**

