

DIALOGEX[®]

[IM DIALOG MIT DER LOGEX]

Ausgabe Herbst/Winter 2021



LOGEX

Vorstellung Christoph Haub

STRATEGIE UND ZIELE

In seiner Vorstellung bezeichnet sich Christoph Haub als „Müllmann“. Liest man seinen Lebenslauf, wird verständlich, wie es gemeint ist. Mehr als die Hälfte seines Lebens beschäftigt er sich mit Kreislaufwirtschaft. 38 Jahre jung, arbeitet er seit 20 Jahren in der Entsorgung. Dieses gesammelte Wissen setzt der neue Geschäftsführer nun für die Entsorgerkooperation LOGEX ein.



Seit Mai 2021 sind Sie Geschäftsführer der LOGEX. Welche Maßnahmen hatten für Sie zu Anfang Priorität? Christoph Haub: „Begonnen habe ich mit einer Bestandsaufnahme, aus der ich Strategien erarbeiten und Ziele festlegen konnte. LOGEX steht auf einem soliden Fundament, auf das wir zukunftsweisend aufbauen werden. Den großen Vorteil eines ‚Neuen‘, den Blick sozusagen noch von außen auf ein Unternehmen werfen zu können, habe ich genutzt, um Vorhandenes zu durchleuchten und im Anschluss einiges neu zu strukturieren.“ Daraus resultierend wurden in einem ersten Schritt die Abteilungen Vertrieb und Einkauf neu gegliedert.“ (Anm. d. Red.: siehe auch Seiten 8-9)

Was beinhaltet die Strategie und die daraus resultierenden Ziele in Bezug auf Kunden und Branchen, aus denen sie kommen? Christoph Haub: „Wir werden uns zukünftig auf bestimmte Branchen fokussieren. Für einige Branchen werden in einem nächsten Schritt passgenaue Konzepte erarbeitet. Diese sehe ich als Grundgerüst, das kundenspezifisch individuell angepasst wird. Die Stärken der LOGEX liegen ganz sicherlich in der Flexibilität der mittelständischen Unternehmen und die damit verbundenen Möglichkeiten der schnellen Umsetzung. Wir werden dazu auch ein Hauptaugenmerk auf die Optimierung der digitalen Prozessabläufe legen. Ziel ist, in den ausgewählten Branchen die Marktführerschaft zu erlangen. Dabei gilt der Grundsatz: Nicht der Kunde braucht uns, sondern wir brauchen den Kunden.“

Stichwort Digitalisierung. Es befinden sich einige Portale und Softwarelösungen im Aufbau. Wohin wird da der Weg führen? Christoph Haub: „Fakt ist, dass die digitale Abwicklung die Zukunft sein wird. Das ist, so denke ich, unbestritten. LOGEX hat sich für das GO-Portal entschieden, das von unserem Gesellschafter Otto Dörner entwickelt wurde. Nun gilt es, dieses mit Leben zu füllen. Es wird Lösungen geben, um alle Kunden zu implementieren, aber auch um das gesamte Belegwesen darüber abzuwickeln bis hin zum Reklamationsmanagement und der Dokumentation zur Gewerbeabfallverordnung. Einiges läuft schon über das Portal, wir werden es sukzessive ausweiten.“



Einiges der neuen strategischen Ausrichtung ist schon kurzfristig in die Wege geleitet worden. Gibt es ein Ziel, das eher mittel- bis langfristig ausgerichtet ist? Christoph Haub: „Ja, in den nächsten fünf Jahren soll LOGEX als bundesweit tätiges Unternehmen ausgebaut und etabliert werden. Mit Otto Dörner in Hamburg hat die Kooperation das erste Mittelstandsunternehmen aus dem Norden als Gesellschafter gewinnen können. Die Aufgabe wird sein, weitere hinzuzugewinnen – in allen Bundesländern. Als die größte Mittelstandskooperation der Kreislauf- und Ressourcenwirtschaft in Deutschland, die wir ja heute schon sind, werden wir nun die branchenweite Serviceführerschaft sowie -orientierung übernehmen. Das Ziel ist es, dass LOGEX als zentraler Zusammenschluss des Mittelstandes DER Entsorgungsdienstleister für Groß- und Einzelkunden aller Branchen und durch Service, Flächenabdeckung und Digitalisierung stärker als jeder Marktteilnehmer wird.“

Lassen Sie mich bitte noch eines anmerken. Ja, ich habe Ziele. Aber diese zu erreichen, funktioniert nur im Team. Ich möchte jeden einzelnen Mitarbeiter mitnehmen auf der Reise, die schon begonnen hat. Lösungsorientiertes Denken, agiles sowie verantwortliches Handeln und ergebnisorientierter Erfolg sind Prinzipien, die unseren Tagesablauf bestimmen werden. In mir brennt das Erfolgsfeuer, das ich bei anderen gerne entzünde.“

Christoph Haub (38)

- arbeitet seit 20 Jahren in der Kreislauf- und Ressourcenwirtschaft.
- erwirbt ab 2001 für zwei Jahre seine Grundkenntnisse in der Zentrale eines großen Entsorgungsunternehmens.
- ist vier Jahre zuständig für „alles, was beim Essen übrigbleibt“ (Fachsparte Organik-Entsorgung), sowohl im Vertriebsinnendienst als auch im -außendienst.
- geht zurück zur Zentrale, um neun Jahre im internationalen Key-Account-Management tätig zu sein.
- agiert eineinhalb Jahre als Niederlassungsleiter im Bereich Schrott/Metall.
- baut zwei Jahre lang ein Start-up Unternehmen im digitalen Bereich auf.
- lernt eineinhalb Jahre das kommunale Geschäft mit dem Schwerpunkt Kreislauf- und Ressourcenwirtschaft kennen.
- ist seit Mai 2021 neuer Geschäftsführer für den Bereich Vertrieb bei der LOGEX.
- vertritt die Einstellung, dass Arbeit, Fleiß und Disziplin zum beruflichen Erfolg führen.
- sagt nach den ersten Monaten: „Ja, es war die richtige Entscheidung. Ich fühle mich in meinem Verantwortungs- und Aufgabenbereich ‚wieder zu Hause‘ und wohlfühlen ist die Basis für eine erfolgreiche Zukunft.“

BOHR STELLEN

Auf der 15.000 Quadratmeter Fläche in Geretsried befinden sich Verwaltungsgebäude und Werkstatt sowie Waschhalle. Für die nahe Zukunft sind in diesem Bereich große Veränderungen geplant.

Ehgartner ist Bayerns Spezialist für Bohrschlämme



Bis zu 3000 Meter dringt der Bohrer in die Erde, fördert Gesteine und Erde ans Tageslicht. Diese Bohrschlämme, wie es in der Fachsprache der Geothermie-Erdbohrung heißt, müssen fachgerecht entsorgt werden. Die Firma Ehgartner aus Geretsried bereitet die unterschiedlichen Schlamm-Konsistenzen auf, dehydriert sie und bringt sie mit Spezialfahrzeugen ins eigene Zwischenlager – es ist das einzig genehmigte in Bayern.

Bis der Bohrer auf das 120 Grad heiße Wasser tief in der Erde stößt, können gut und gerne ein halbes bis ein Jahr vergehen. In dieser Zeitspanne sorgt Ehgartner für die vorgeschriebene Entsorgung der Bohrschlämme. Ehgartner-Geschäftsführer Andreas Janka erklärt: „Nach je rund 500 Metern werden Bodenproben entnommen und analysiert. So wissen wir immer genau, was in den Gemischen ist. Dennoch müssen die Schlammcontainer, die wir dort zur Verfügung stellen, vor allem wasserdicht sein. Zuerst geht der Transport in unser Zwischenlager. Da die Schlämme zum Sondermüll gehören, führt ihr Weg danach in die Untertage-Deponie. Wir sind tatsächlich das einzige Unternehmen in Bayern, das die Schlämme zwischenlagern darf.“ Da die Entsorgung aufwendig ist und die Wege bei den Überwachungsbehörden wie Bergamt, Wasserwirtschaft und Landratsamt dokumentiert werden müssen, gibt es bei Ehgartner seit 2004 einen Diplom-Ingenieur, der für dieses Geschäftsfeld zuständig ist.

Er ist einer von 140 Mitarbeitern, die bei Ehgartner an den Standorten Geretsried und Forstinning arbeiten. Das inhabergeführte Unternehmen entsorgt Kommunen, Gewerbe sowie Haushalte und ist in diesen Bereichen ein klassischer Umschlagbetrieb. Der Anteil der Haushaltsentsorgung liegt bei 40 Prozent. Etwa 2000 Container sind außerdem im Dienst für Privatkunden und Gewerbebetriebe unterwegs. „Für diesen Geschäftsbereich haben wir einen Online-Shop installiert. Das hat sich sehr bewährt“, sagt Andreas Janka, der den kaufmännischen Teil, Vertrieb und die kommunalen Ausschreibungen verantwortet. Gemeinsam mit Vater Oskar M. Janka, der für die strategische Ausrichtung und den Zahlungsverkehr zuständig ist, und Bruder Markus Janka (Marketing, Personal) bildet er das Geschäftsführer-Trio des Mittelstandsunternehmens.

Jakob Ehgartner gewinnt erste Ausschreibung der Gemeinde

„Jetzt muss schnell ein Müllwagen her“

Es ist das Jahr 1960 als Jakob Ehgartner sein gleichnamiges Unternehmen gründet. Zu Beginn zählt die Asche-Abfuhr zum Hauptgeschäft des Transportunternehmers. Bei der ersten städtischen Ausschreibung zur Müllabfuhr versucht er sein Glück und bekommt den Zuschlag. „Jetzt muss schnell ein Müllwagen her“, sagt Jakob Ehgartner damals und kauft ihn gebraucht bei der Stadt München. Danach steht der Abfallbeseitigung in den Gemeinden Geretsried und Icking nichts mehr im Weg. In den nächsten Jahren folgen durch die Einführung der kommunalen Entsorgung weitere Gemeinden im Altlandkreis Wolfratshausen. Was heute fast nicht mehr vorstellbar ist: Jede der Gemeinden hat zu dieser Zeit eine eigene Deponie.



Die unterschiedlichen Schlamm-Konsistenzen, die bei Geothermie-Erdbohrungen entstehen, bereitet Ehgartner auf, dehydriert sie und entsorgt sie mit Spezial-Fahrzeugen. Infos zu Geothermie-Erdbohrungen gibt's hier: www.geothermie.de



Das inhabergeführte Unternehmen Ehgartner entsorgt Kommunen, Gewerbe sowie Haushalte und ist in diesen Bereichen ein klassischer Umschlagbetrieb.



Etwa 2000 Container sind im Dienst für Privatkunden und Gewerbebetriebe unterwegs.



Oskar M. Janka und seine Söhne Andreas sowie Markus (v. l.) bilden das Geschäftsführertrio im Unternehmen Ehgartner.

Auf dem Weg zur heutigen Größe gab es einige Zwischenstationen. Nach der Gründung 1960 durch Jakob Ehgartner und den Aufträgen durch die Kommunen verlagert sich 1971 das Betriebsgelände mit 10.000 Quadratmeter ins Industriegebiet Geretsried Süd. 1978 wird aus der Einzelfirma die J. Ehgartner GmbH. In Zusammenarbeit mit dem Landratsamt wird 1984 in Wolfratshausen auf 1000 Quadratmeter eine Recycling-Anlage gebaut. Nach dem Tod des Firmengründers Jakob Ehgartner übernimmt Stiefsohn Oskar M. Janka 1988 die alleinige Geschäftsführung. Zwei Jahre später entsteht an der Wallensteinstraße ein Verwaltungsgebäude mit Werkstatt. In Forstinning entsteht ein zweiter Standort durch die Übernahme der Firmen Eberherr (1997) und Platzer (1998).

Es ist außerdem die Zeit, in der sich zu den kommunalen Entsorgungen die Auftragsbücher mit Abholungen aus Gewerbebetrieben füllen. Oskar M. Janka erinnert sich: „Kurz vor der Jahrtausendwende wurden wir Gesellschafter bei LOGEX. Damals wie heute sehe ich in dieser Kooperation eine gute Chance, Entsorgungskonzernen Paroli zu bieten. Wir haben so nicht nur die Möglichkeit, an bayernweiten sondern auch an bundesweiten Ausschreibungen teilzunehmen. Im Laufe der Jahre sind noch einige Vorteile hinzugekommen. Der Einkauf wurde gebündelt, es gibt Weiterbildungsmöglichkeiten in unterschiedlichen Bereichen und auch auf dem Weg ins digitale Zeitalter begleitet uns die Kooperation.“ Um die Digitalstandards zu erfüllen investierte Ehgartner rund 200.000 Euro in die EDV. Zusätzlich wurde ein Mitarbeiter eingestellt, der den Prozess begleitet.

2020 schaute das Entsorgungsunternehmen auf 60 Jahre Ehgartner zurück. Es sollte eine große Feier werden. Mitte des Jahres 2019 hatte die Planung für das Fest begonnen. Ein Zirkuszelt war angemietet, das Catering abgesprochen und auch die Musik war bestellt. Doch dann kam die Pandemie und alles musste abgesagt werden. Die gedruckten Einladungskarten wanderten in die Papierentsorgung und manch eingeladener Mitarbeiter bedurfte des Trostes. Ebenso wie die drei Geschäftsführer Oskar, Andreas und Markus Janka. „Wir werden das Fest sicherlich irgendwann nachholen, aber dann leider ohne Zirkuszelt. Das war ein einmaliges Angebot“, bedauert Andreas Janka.

„Aus Vergangenheit wird Zukunft“ titelt die Firma Ehgartner auf ihrer Webseite. „Ja, wir haben Pläne für die Zukunft“, sagt Andreas Janka und führt aus: „Werkstatt und Waschhalle sind vor rund 30 Jahren in Geretsried gebaut worden. Da war an die heutigen Vierachser noch nicht zu denken. Die haben definitiv keinen Platz in den Hallen. Deshalb läuft derzeit ein Genehmigungsverfahren, um die Werkstatt zu erweitern, die Lkw-Garage aufzustocken und neue Sozialräume für die Mitarbeiter zu bauen. Das gehen wir an, sobald die Genehmigungen vorliegen.“



AN DIE SCHLÄUCHE. FERTIG. LOS!

EGAL WANN. EGAL WO. INNERHALB EINER STUNDE VOR ORT.

0800 99 88 800

www.pirtek.de

 **PIRTEK**
24/7 HydraulikService

NEUE STRUKTUR

Vertrieb und Einkauf rücken nah zusammen

Manchmal ist es Zeit für Veränderung. Altes wird infrage gestellt, Weichen werden neu ausgerichtet. Bei LOGEX stand die Kombination Abteilung Verkauf und Abteilung Einkauf auf dem Prüfstand. Das Ergebnis ist eine neue Struktur, durch die sich einiges verändern wird, sowohl organisatorisch als auch personell.

Zukünftig wird es Branchenteams geben, die sich aus Mitarbeitern der Abteilung Key-Account – Einkauf und Vertrieb – sowie aus Mitarbeitern der Abteilung Customer Service – Innendienst – zusammensetzen. Mitte dieses Jahres startete die neue Struktur mit einem ersten Workshop, in denen Aufgaben und Ziele definiert wurden.

Stefan Weiß übernahm die Leitung des Key-Account Managements und beschreibt das Aufgabenfeld: „Die neue Struktur ändert natürlich nichts an der vorrangigen Aufgabe, bestehende Kunden zu betreuen und Neukunden zu akquirieren. Allerdings bündeln wir jetzt die Betätigungsfelder der bisher weitestgehend eigenständig agierenden Abteilungen Einkauf und Vertrieb.

Durch die geschaffenen Teams findet künftig ein noch stärkerer Austausch zwischen den handelnden Mitarbeitern statt. Verschiedene Themenstellungen wie das Bearbeiten von bundesweiten Ausschreibungen, weiterentwickeln von Bestandskunden und vieles mehr werden so noch effizienter erfolgen. Das vorhandene Wissen, sowohl aus vertrieblicher als auch einkaufsseitiger Sicht, wird optimal zur Geltung kommen. So wird der Kunde noch mehr im absoluten Mittelpunkt unseres Handelns stehen. Ende des Jahres 2021 werden wir eine Zwischenbilanz ziehen, wo die Zahnräder schon optimal greifen und wo noch nachjustiert werden muss.“

Michael Fröhlich verantwortet die Abteilung Customer Service, zu der nach der Neustrukturierung die Bereiche

In einem Workshop definierten die Mitarbeiter der Abteilungen Key-Account und Customer Service ihre Aufgaben und Ziele.





Stefan Weiß

- arbeitete sieben Jahre bei einem mittelständischen Entsorger und hat „Müll“ von der Pike auf gelernt.
- absolvierte ein Abendstudium und schloss es als staatlich geprüfter Betriebswirt ab.
- kam vor knapp drei Jahren zu LOGEX nach Ingolstadt, arbeitete erst im Vertrieb, leitete dann den Vertriebsinnendienst.
- wechselte für ein Jahr zu einem Batterieentsorger.
- kehrte im November 2019 als Leiter Einkauf zu LOGEX zurück.
- verantwortet seit Juli 2021 die Abteilung Key-Account.

Auftragsabwicklung sowie Innendienst Vertrieb und Einkauf gehören: „Zu unseren Hauptaufgaben zählen wir, dass wir vorhandene Prozesse durchleuchten, um sie bei Bedarf zu optimieren. Nachdem Aufgaben und Verantwortlichkeiten definiert waren, ging es darum, dass Mitarbeiter einen Einblick in und Verständnis für die Aufgaben der jeweils beteiligten anderen Bereiche bekommen. Deshalb gab es in den ersten Monaten eine ‚Kennenlernphase‘ zwischen Vertriebs- und Einkaufsinnendienst sowie Auftragsabwicklung. Es folgte eine Schulung in die Systemsoftware Navasion. Die Teams sind gebildet, jetzt müssen wir ‚Flow‘ reinbekommen.“



Michael Fröhlich

- begann vor 17 Jahren seine Ausbildung als Groß- und Einzelhandelskaufmann bei einem Entsorgungsunternehmen im Rheinland.
- war anschließend Assistent des dortigen Niederlassungsleiters.
- wechselte ins Westfälische und sammelte erste Erfahrungen im Vertrieb.
- betrieb als „Hunter“ danach in der Kölner Zentrale Neukundenakquise und arbeitete später im Projektmanagement.
- arbeitete ab 2016 bei einem Systemanbieter im strategischen Einkauf.
- wechselte im November 2017 zu LOGEX.
- verantwortet seit Juli 2021 die Abteilung Customer Service.

Der zweite Bereich des Operation Managers Michael Fröhlich ist das Datenmanagement. Dazu zählen neben der Stammdatenpflege auch Preispflege und die Gebietsdatenbank. Das Kundenportal „GO“ soll mit Leben gefüllt werden und ein Warenwirtschaftssystem-Modul ist in der Testphase.

Durch die Zusammenführung von Einkauf und Vertrieb wird in einem Wachstumsmarkt bundesweiter Kunden die Expansion weiter vorangetrieben. Zielgerichtete Kommunikation und Austausch von Informationen funktioniert auf kurzen Wegen.

ARAL SHOPS

Tankstellen-Marktführer startet mit neuem Betreibermodell

Die Tankstellenmarke Aral stellt derzeit ihr Shopgeschäft um. Zentralisierung heißt das Stichwort an den 1240 unternehmenseigenen Stationen. Mit Einführung dieses Agenturmodells soll unter anderem eine schnellere Ausrichtung des Sortimentes auf die sich verändernden Kundenbedürfnisse gewährleistet und Aktionen einheitlich durchgeführt werden.

Wer kennt es nicht: Beim Tanken eine Flasche Wasser oder den Schokoriegel als Nervennahrung mitnehmen und am Sonntag die vergessene Milch für den Kaffee einkaufen. Das wird auch zukünftig noch möglich sein, allerdings verändert sich im Aral-Shopangebot gerade etwas. Shop- und Kraftstoff- oder Antriebsenergie-Aktionen sollen vermehrt verknüpft werden, um den bestmöglichen Effekt für die Kunden, die Tankstellenpartner und Aral zu erreichen. Außerdem übernimmt Aral an den 1240 unternehmenseigenen Stationen von deutschlandweit rund 2400 Tankstellen die Verantwortung für die Waren im Tankstellen-shop. Der Vorteil für den Kunden sieht Aral darin, an den Standorten stets ein verlässliches, aber auch modernes Warenangebot zu erhalten. Johannes Rödder, Projektleiter für die Einführung des neuen Betreibermodells erklärt: „Die hochwertige und konsequente Umsetzung liegt im gemeinsamen Interesse von Aral und unseren Tankstellenpartnern.“

Dieses Modell sorgt für eine weitere Neuheit. Aral ist nun auch zuständig für die Abfallentsorgung, die ebenfalls zentral geregelt wird. Waste Managerin Vera Heller zeigt auf: „Es ist ein Abfallkonzept nach den Regeln der Abfallverordnung entstanden. Darin ist schon erkennbar, dass dieses Projekt sehr aufwendig wird. Es war uns daher wichtig, mehrere Entsorger mit der Abholung zu beauftragen.“ Letztendlich entschieden sich die Verantwortlichen

für drei Entsorger. Vera Heller sagt: „Um eine bestmögliche Entsorgung der deutschlandweiten Tankstellen zu garantieren, haben wir nach der Beauftragung Vertreter der Karl Meyer Gruppe, Remondis und LOGEX an einen Tisch geholt. Das Zusammentreffen war sehr produktiv.“

Im Frühjahr 2021 wurden die ersten Tankstellen auf das Agenturmodell umgestellt. „Zu Beginn mussten erst einmal alle bisherigen Entsorgungsverträge der Tankstellen zum Umstellungsdatum gekündigt werden. Zusätzlich mussten Behältergrößen und Rhythmus der Abholung abgestimmt und bei Bedarf optimiert werden,“ zählt Vera Heller die ersten Schritte auf. Rund 550 Tankstellen werden durch die Entsorgungskooperation LOGEX zukünftig entsorgt. Einige Aral-Stationen sind schon umgestellt. Key-Accounter Thomas Reisner sagt: „Bei den Besuchen der von uns angeschlossenen Tankstellen ist schnell erkennbar, wo noch Optimierungsbedarf ist. Die Häufigkeit der Abholung behalten wir im Blick und können diese kurzfristig anpassen.“ Vera Heller weiß: „Bisher läuft alles rund. Das Unternehmen LOGEX für dieses Projekt gewinnen zu können, ist für uns sehr erfreulich.“



Aral übernimmt die Verantwortung für die Waren und den gesamten Warenbestand im Tankstellenshop. Ein modernes und verlässliches Shopangebot ist das Ziel.



Am Gebäude an der Wittener Straße in Bochum weisen die Logos auf die Unternehmen Aral und bp hin.



AL

Diesel	1,270
Super E10	1,150
Super	1,140
ultimate Diesel	1,270
ultimate 102	1,150
Lkw Diesel	1,270
Autogas	1,150



Drei Marken vereinen sich unter bp in Deutschland

Bochum ist Heimat der Tankstellenmarke Aral

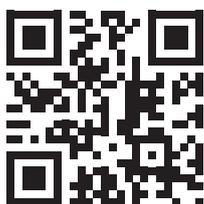
Die BP Europa SE ist in Deutschland mit den Marken bp, Aral und Castrol vertreten. Rund 4600 Mitarbeitende, vorrangig an sechs Standorten, sind für das Unternehmen bundesweit tätig. bp betreibt Raffinerien, bietet das Laden von Elektroautos, stellt Mobilitätslösungen zur Verfügung und produziert Kraftstoffe, Heizöl und Schmierstoffe sowie petrochemische Produkte. Diese werden an Großhändler, Zwischenhändler und über Tankstellen unter anderem an Endkunden verkauft. Mit ihren Produkten und Dienstleistungen erreicht bp in Deutschland täglich Millionen Kunden. Die Heimat von Aral und des deutschen Kraftstoffgeschäfts ist Bochum. Dort wurden 1898 die Vorläufer der heutigen Aral AG gegründet. Seit 2002 ist Aral die Tankstellenmarke von bp in Deutschland.



Mehr Zuverlässigkeit, Sicherheit und Effizienz

WEBFLEET – Europas Nr. 1 Telematik-Lösung

Optimieren Sie Ihre Entsorgungstouren: WEBFLEET unterstützt Sie bei der Planung und Optimierung Ihrer Entsorgungstouren. Sparen Sie Kosten. Unterstützen Sie Ihre Fahrer bei der Müllentsorgung mit genauen Routenvorgaben. Erfassen Sie Arbeits- und Restlenkzeiten durch digitale Tachographen-Auslese. Spezifizieren Sie Container-Aufträge und weisen Sie diese an den passenden Fahrer zu. Reduzieren Sie Aufwand durch automatisierte Übermittlung von Wiegedaten von Frontladern sowie Selbstwiegung. Mit Europas Nr. 1 Cloud-Lösung sind Sie schneller beim Kunden und agieren stets als zuverlässiger Partner.




**webfleet
solutions**
 a Bridgestone company



„Clever Waste“ bietet viele Informationen und Funktionen am Desktop und auf dem Handy.

CLEVER WASTE



Durch einen QR-Code können Kunden und Mitarbeiter schnell und präzise ihren Status aktualisieren.

Unternehmensgruppe Büchl entwickelt Digitalisierungssoftware

Der Markt der Entsorgungsdienstleistungen wird komplexer und digitaler. Die Unternehmensgruppe Büchl hat daher frühzeitig begonnen, Prozesse zu durchleuchten und nach Lösungen gesucht, diese effizienter zu machen. Die vom Entsorger für Entsorger entwickelte Digitalisierungslösung „Clever Waste“ ist seit mehr als zwei Jahren bei Büchl und jetzt ebenfalls bei einigen LOGEX-Partnern im Einsatz.

„Clever Waste“ erleichtert vor allem Disponenten die Arbeit. Auf den Bildschirmen sehen sie alle Vorgänge live: farblich geordnet nach Kunden und Mitarbeitern, in einer chronologischen Tabellenansicht und auf einer interaktiven Landkarte. Diese kann Position und Status jeden Fahrzeugs aufzeigen. So lässt sich die Zahl der Touren verringern, Mitarbeiter können auf Veränderungen zeitnah reagieren und die Kommunikation wird vereinfacht. Position der Fahrzeuge sowie weitere Telematik-Informationen werden automatisch übermittelt. Währenddessen speisen Fahrer und Hofmitarbeiter durch Drücken eines Bestätigungsbuttons in der App oder durch das Scannen von QR-Codes an den Containern den Status des jeweiligen Prozesses ein. Fotos oder Sprachnachrichten liefern ergänzende Informationen.

„Das System ist durch und durch effizient. Den Möglichkeiten sind kaum Grenzen gesetzt, sowohl hardware- als auch softwareseitig“, sagt Hans Gerngroß, Geschäftsführer der Büchl-Tochter Elogplan und Leiter IT der Büchl Unternehmensgruppe. So ordnet beispielsweise die Waage das Containergewicht automatisch dem richtigen

Projekt zu und Sammelfahrzeuge dokumentieren den Ort oder die Häufigkeit von Schüttungen exakt. „Das Baukastensystem ist skalierbar und somit für Entsorgungsunternehmen aller Größen interessant“, erklärt Hans Gerngroß und sagt weiter: „Die Anbindung an bestehende Hardware und Warenwirtschaftssysteme bietet einen ganzheitlichen Ansatz, der das gesamte Unternehmen durchdringt, bis ins Controlling, in die Buchhaltung oder den kontinuierlichen Verbesserungsprozess.“

Der Kunde profitiert ebenfalls von „Clever Waste“. So kann beispielsweise ein Bauleiter durch Abscannen des QR-Codes direkt den Tausch eines Containers beauftragen. Der Fahrer weiß ohne Verwechslungsgefahr, welchen Behälter er wann zu leeren hat. Außerdem haben Kunden über ein Portal Zugriff auf den Status aller laufenden und abgeschlossenen Aufträge und können dazugehörige Dokumente einsehen oder die Nutzung der Clever-Waste-App für ihre Mitarbeiter regeln. Geschäftsführer Reinhard Büchl sagt: „Mit der Einbindung des Kunden schließt ‚Clever Waste‘ die digitale Prozesskette und bietet viele Möglichkeiten der Kundenbindung.“

BAHN BRECHEND



Die Schlacke wurden in der Schweiz in einen Abroll-Container auf Tragwagen gefüllt. Mit dem speziell entwickelten System war es möglich, die Schlacke im Container bis zum Bestimmungsort zu bringen.

Eine deutsch-schweizer Koproduktion

Es ist ein logistisches und formales Meisterwerk, das im vergangenen Sommer seinen Anfang nahm. Sieben Institutionen in der Schweiz und in Deutschland sind daran beteiligt. Rund 700 Kilometer auf zwei unterschiedlichen Bahn-Schiennetzen legten die Schlacken erstmalig zurück. Die Administration dazu ergäbe einen Papierberg, wenn sie nicht vorwiegend digital liefen. Manchmal ist dabei der E-Mail-Verteiler länger als der kommunizierte Inhalt.

Die Aktiengesellschaft Zürcher Abfallverwertung (ZAV) ist eine der sieben Institutionen. Dieser Anlagenverbund besteht aus fünf Betreibern von Kehrrechtverwertungsanlagen (KVA) im Kanton Zürich. Mit Adrian Aebersold, Leiter Marktmanagement, steht Stefan Dietl, Leiter Vermarktung bei LOGEX, in regelmäßigem Kontakt: „Seit ein paar Jahren organisiert LOGEX den Transport von Abfällen in die KVA des Kantons Zürich. Seitdem gibt es auch Diskussionen in verschiedenen Gremien über die Schlacke, die bei der Verbrennung des Abfalls aus dem europäischen Ausland entstehen. Als Adrian Aebersold signalisierte, dass nun akuter Bedarf besteht, haben wir reagiert.“

Da es aber keine üblichen Transporte von A nach B sind, musste nach vielen Lösungen gesucht werden. SSB-Cargo, Schweizer Bundesbahn, und DB-Cargo, Deutsche Bahn, sind bei der Beförderung eingebunden. „Astrid Dieckow, zuständig für den Regionalvertrieb Halle bei der DB-Cargo, war für uns eine sehr hilfreiche Ansprechpartnerin. Sie hat so vieles möglich gemacht und hat mit uns gefiebert beim ersten Transport im August“, sagt Stefan Dietl. Für die Strecken zu und von den Gleisen musste ein Spezial-Transportunternehmen gefunden werden. Dieses hat ein Abrollcontainer-System auf Tragwagen entwickelt, mit dem die Schlacke bis zum Bestimmungsort gebracht werden können. Als Umschlagstelle Schiene-Straße fungiert das LOGEX-Unternehmen Logistik-Beratung-Recycling (LBR) in Braunsbedra. Ein nahe gelegenes Entsorgungsunternehmen bringt die Schlacke zum Siebten im Bunde der Beteiligten. Dieses Unternehmen in Sachsen-Anhalt verfügt über eine Aufbereitungsanlage für KVA-Schlacke.

Wenn die „unberaubte Schlacke“, wie es in der Fachsprache heißt, dort ankommen, geht's auf die Förderbänder. Eisenmetalle, Edelstähle und Nichteisen-Metallgemische sowie mineralische Abfälle werden durch Siebe und Abscheider aussortiert und für den Recyclingprozess gewonnen. Stefan Dietl erklärt: „Die Materialien, die sich noch in der Schlacke befinden, sind oft mikroklein. Wir sind sehr froh, dass wir einen Partner gefunden haben, der es möglich macht, diese Kleinststoffe auszusortieren und zu verwerten.“ Was zum Schluss übrig bleibt, ist Mineralik-Feinmaterial, das ordnungsgemäß auf einer Deponie verwertet wird.

Beim „Probetransport“ Anfang August dieses Jahres wurden rund 100 Tonnen auf die gut organisierte Reise geschickt. „Da die Schlacke aus der Schweiz kommend in Deutschland entsorgt werden, mussten wir zusätzlich einen ‚Antrag auf Genehmigung zur grenzüberschreitenden Verbringung von Abfällen‘ einreichen. Das Landesverwaltungsamt Sachsen-Anhalt hat tatsächlich deutschlandweit erstmalig eine Notifizierung für dieses Projekt ‚Schlacke-Transport‘ erteilt“, sagt Stefan Dietl.



Erstmals wurde erfolgreich ein Kombiverkehr für KVA-Schlacke eingesetzt.



Die Schlacken sind bei der LBR angekommen und können umgeschlagen werden.

KURZ NOTIERT



LOGEX WURDE MITGLIED IM WFZRUHR-UNTERNEHMENS-NETZWERK ▼

Seit Anfang Juni 2021 ist LOGEX Mitglied beim Wirtschaftsförderungszentrum Ruhr für Entsorgungs- und Verwertungstechnik (WFZruhr). Es ist eine freiwillige Initiative von öffentlichen und privaten Unternehmen der Kreislauf- und Umweltwirtschaft. Aktuell nutzen mehr als 120 Mitgliedsunternehmen dieses Kompetenznetzwerk, das im Ruhrgebiet seine Wurzeln hat. Die Mitglieder verstehen sich als Technologie- und Systemführer. Sie decken das gesamte Leistungsspektrum der Kreislaufwirtschaft ab. Das Team des WFZruhr organisiert unter anderem hochkarätig besetzte Veranstaltungen zu den Tophemen der Branche. LOGEX wird zukünftig den echten Nutzwert der Initiative für seine Partner einsetzen.

NACHHALTIGKEIT IST SO VIEL MEHR ALS NUR EIN „MODEWORT“ ▼

Nachhaltigkeit ist mittlerweile ein unumstößlicher Begriff im täglichen Leben geworden. Allerdings taucht der Begriff in jeder Werbebroschüre auf und wird leider allzu oft inflationär und inhaltsleer verwendet. Genau das macht diesen Begriff aber dann zum Problem, weil keiner mehr genau hinschaut, in dem Glauben, alles zu kennen. Bei LOGEX beschäftigen sich die Verantwortlichen schon seit der Gründung mit Nachhaltigkeit. Leitgedanke war damals und seither bei allen Entscheidungen, die Hinterlassenschaften aus Produktion und Konsum in der Umwelt geordnet zu behandeln und maximalen Nutzen aus der Wiederverwendung der Materialien zu ziehen. Geschäftsführer Michael Hörtkorn sagt: „Im Wortsinn der Enkelgerechtigkeit versuchen wir die Gestaltung unserer Zukunft positiv zu beeinflussen, die Kreislaufwirtschaft zu festigen und vom linearen Wirtschaften mehr und mehr Abstand zu erhalten. Für uns ist es damit selbstverständlich, dass Nachhaltigkeit einen hohen Stellenwert in den Unternehmenswerten, unserem unternehmerischen Handeln und unserer Qualitätsstrategie besetzt. Mit zunehmender Beachtung in der Öffentlichkeit steigert sich die Bereitschaft für nachhaltige Lösungen und damit Kriterien bei Entscheidungen anzulegen, die mehrdimensional sind. Energieeffizienz bei Sammlung und Transport, Alternativen in Behandlung und Verwertung oder Unterstützung beim Schließen von Stoffkreisläufen, all diese Themen sind bei LOGEX besetzt. Die Entsorgerkooperation wird zukünftig den Fokus noch stärker auf das Thema setzen. Wer Interesse am Thema hat, kann sich gerne an Michael Hörtkorn wenden. Für Fragestellungen zu **nachhaltigen Lösungen** werden gemeinsam **nachhaltige Lösungen** weiterentwickelt.

IRIS ANN LOHMANN VERSTÄRKT DEN VERTRIEB IM PROJEKTMANAGEMENT ▼

Seit September 2021 verstärkt Iris Ann Lohmann als Assistentin das Projektmanagement im Vertrieb. In der Entsorgungsbranche ist sie seit 2008 und sammelte ihre Erfahrungen sowohl bei einem Konzern als auch im Familienunternehmen in Emsdetten. Vier Jahre leitete sie als Geschäftsführerin eine Anlage für Kühlgeräte-recycling. Eine Fortbildung als Auditor für Qualitätsmanagement, Erfahrungen bei Notifizierungen sowie in den Bereichen Brand- und Arbeitsschutz sind weitere Grundlagen für ihre jetzige Tätigkeit. Vom Standort Nordkirchen aus wird Iris Ann Lohmann in Abstimmung mit dem Leiter Key-Account Management und dem Operations-Manager bundesweite Projekte koordinieren und organisieren. Zu ihren Aufgaben zählen neben der Assistenz der Vertriebsgeschäftsführung die Bearbeitung von Sonderaufgaben und Projekte neuer Vertriebskonzepte.



IMPRESSUM

Herausgeber:
LOGEX SYSTEM GmbH & Co. KG
Joseph-Baader-Straße 8
85053 Ingolstadt
Telefon: (0841) 9 66 03 0
Telefax: (0841) 9 66 03 79
www.logex.de
info@logex.de

DIALOGEX ist die Kundenzeitschrift der LOGEX SYSTEM GmbH & Co. KG.

Erscheinungsweise: 2 x jährlich

V. i. S. d. P.:
Geschäftsführer Michael Hörtkorn
Geschäftsführer Steffen Mayer
Geschäftsführer Christoph Haub
Redaktion:
Stefan Dietl, Michael Fröhlich, Christoph Haub, Michael Hörtkorn, Iris Ann Lohmann, Thomas Reisner, Stefan Weiß

Konzeption/Redaktion:
Transparenz PR
Grafik-Design/Druck:
Lukas Druck

Nachdruck – auszugsweise – nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers.



DIALOGEX WIRD DIGITAL

Die Kundenzeitschrift DIALOGEX wird fortgesetzt – allerdings in digitaler Form. Daher ist dies nun die letzte Seite der letzten Printausgabe. Die Herausgeber hoffen, dass Sie auch weiterhin an den Informationen der LOGEX interessiert sind und werden Sie benachrichtigen, sobald die digitalen Dienste verfügbar sind.