

DIALOGEX[®]

[IM DIALOG MIT DER LOGEX]

Ausgabe Frühjahr/Sommer 2019



Das Thema Kunststoff beschäftigt die Entsorgungsbranche derzeit beträchtlich. Wenn wir uns bei der LOGEX als Bindeglied des Qualitätsmanagements sehen, dann liegt es nahe, sich Gedanken darüberzumachen, wie die Digitalisierung auch auf Qualitätsebene stattfinden kann. Davon ausgehend, dass bei der Kunststoffsortierung ja schon Techniken existieren, die verschiedene Kunststoffarten erkennen können, stellt sich die Frage, warum diese Technik nicht auch für eine qualitative Bewertung von getrennt gesammelten Fraktionen angewandt werden soll. Um die Recyclingmöglichkeiten besser ausschöpfen zu können, ist es wichtig, dass die passenden Qualitäten an die jeweiligen Verwertungsanlagen geliefert werden. Das jetzige System der Probeladungen und Rückstellproben ist viel zu statisch. Die Ergebnisse der sensorischen Qualitätsprüfung werden den bereitgestellten Materialien elektronisch mitgegeben, die dann wiederum beim Verwerter ausgelesen werden können. Vorstellbar ist sogar eine Art Börse. Auf dieser digitalen Plattform können die genauestens qualifizierten Ballen eingestellt und gehandelt werden. Ich denke noch weiter. Der gesamte Vorgang muss nicht nur auf das Produkt Kunststoff angewendet werden. Praktisch lässt sich diese Art der Digitalisierung auf alle Materialien und Stoffströme anwenden. Derzeit geht Quantität noch vor Qualität, allerdings geht dadurch viel Wertstoffpotenzial verloren oder es wird unsinniger Aufbereitungsaufwand produziert. Forscher denken derzeit über Lösungen nach. Ergebnisse liegen aber noch nicht vor. Meine Kollegen und ich arbeiten ebenfalls daran, Digitalisierung und Vermarktung zusammenzubringen. Uns allen ist bewusst, welch großen Einfluss diese Veränderung auf die Vermarktung hätte. Die LOGEX-Kooperation ist wie geschaffen für diese Plattform oder diesen digitalen Marktplatz, der Effizienz schaffen würde.

Ihr
Steffen Mayer

QUALITÄT

Der Kunststoffschlauch
zieht aufschwimmendes
Öl ab.



Ein Recyclingunternehmen mit vielen Synergien

Die Wände des 200 Kubikmeter fassenden Beckens bestehen aus 35 Zentimetern Beton und zwei Zentimetern Stahl. Gefüllt ist das Becken mit einer schwarzen, flüssigen Masse. Sie setzt sich beispielsweise zusammen aus Ölabscheider, Kanalspülgut oder Inhalte der Regenrückhaltebecken an Autobahnen. Nachdem die Spezialfahrzeuge die Gemische ins Becken gepumpt haben, fängt ein großmaschiges Gitter die Grobteile ab. Eine Umwälzpumpe hält die flüssige Masse in Bewegung. Ein Kunststoffschlauch, genannt Ölskimmer, fängt Öl ab und sondert es aus. Eine Schneckenpumpe saugt das Gemisch an, führt es zu einem Schredder mit sehr kleinen Messern und anschließend in den Dekanter. Der trennt den Schlamm in Flüssigphase und Feststoff. In einer hochmodernen Spaltanlage werden in der Flüssigphase die Kohlenwasserstoffe entzogen. Heraus kommt Wasser, das in die Kanalisation eingeleitet werden kann.

Geschäftsführer Ferdinand Hurrle erklärt: „Da wir vorher die Bestandteile der Schlammgemische analysiert haben, wissen wir, ob die Schlämme in die energetische oder stoffliche Verwertung oder zur Rekultivierung gebracht werden können.“ Schallschutzwälle oder stillgelegte Tunnel in Bergwerken können damit befüllt werden. Die Schlämme werden durch Steinmehl aus Ytong-Steinen eingedickt. Bei Stoffen, die nicht ganz so flüssig sind, können Abfallstoffe aus dem Sägewerk verwendet werden. „Rund 40 Prozent der Gemische generieren wir aus unseren eigenen Aufträgen, 60 Prozent kommen von Entsorgungskollegen aus ganz Deutschland“, verdeutlicht Ferdinand Hurrle.

SPEZIAL TRANSPORTE

In der hochmodernen Spaltanlage wird die Flüssigphase ein zweites Mal behandelt. Anschließend ist das Wasser so gereinigt, dass es in die Kanalisation einfließen kann.

Als sein Großvater Johannes Hurrle 1930 begann durch den Bezirk Gaggenau zu fahren, waren Ölabscheider noch in weiter Ferne. Als „Lumpenhannes“ war der Opa bekannt. Er fuhr zu den Menschen, sammelte Papier ein und brachte es zum Papierhersteller. Schon bald kaufte er sich eine handbetriebene Papierpresse. Als sein Sohn Wilhelm Hurrle 1949 aus Russland heimkehrte, übernahm er die Geschäfte. Nur ein Jahr später gründete er sein Transportunternehmen und spezialisierte sich auf Holz- und Kohlelieferungen. Als die Kohle immer mehr durch Öl ersetzt wurde, fand Wilhelm Hurrle in Mercedes-Benz einen neuen Geschäftspartner. Er transportierte Motoren und Getriebe von einem Werk zum anderen.

Das Transportunternehmen Hurrle hatte 1972 fünf Mitarbeiter. Als sechster begann Ferdinand Hurrle: „Ich erinnere mich noch sehr genau, als mein Vater und ich durchs Rheinland fuhren, sah er einen Absetzkipper und war sich sicher, dass dies unser Geschäft wird.“

Hurrle Spezial-Transporte ist der Spezialist für Gemische

Ein Dekanter für den Schlamm

Wenn Ferdinand Hurrle einen Dekanter erklärt, dann hat das so gar nichts mit Wein zu tun. Ganz im Gegenteil. Der Dekanter beim Unternehmen Hurrle Spezial-Transporte ist eine Zentrifuge, in der Ölabscheider-Schlammfänge vom Wasser getrennt werden. Zuvor wird im eigenen Labor anhand einer Mischprobe eine Eingangsanalyse gemacht. Nach einem aufwendigen Trennverfahren geht der angedickte Schlamm, je nach Inhaltsstoffen, entweder auf die Deponie oder zur thermischen Verwertung. In der LOGEX-Kooperation ist Hurrle der Spezialist für Schlämme.

weiter auf S. 4



Die Lkw fahren dicht heran, um die Gemische ins Becken zu entleeren.



Das Transportunternehmen Hurrle nennt 40 Spezialfahrzeuge sein Eigen. Darunter befindet sich auch ein Erdgas-Lastkraftwagen. Er fährt schadstoff- und geräuscharm und ist wirtschaftlich günstig. Fahrzeuge für Kanalreinigung und zur Wasseraufbereitung, Großkehrmaschinen, Schubböden-Lkw, Sattelaufleger, Abrollkipper und Absetzkipper gehören ebenfalls zum Fuhrpark.

Der erste Absetzkipper kostete 30.000 Mark, den Lkw baute Wilhelm Hurrle selbst um. Sie holten bei Gewerbetreibenden, Handwerkern und Industrieunternehmen den Müll ab und brachten ihn zur Deponie des Landkreises Rastatt. Von 1975 bis 1994 war die Firma Hurrle Betreiber der Deponie, dann übernahm der Kreis selbst.

Inzwischen ist aus dem Transportunternehmen Hurrle ein nach dem Bundesimmissionsschutzgesetz genehmigtes Recyclingunternehmen an mehreren Standorten geworden. In Gaggenau-Ottenau befindet sich die Zentrale inklusive des Schlammbeckens. Gleich nebenan liegt seit 30 Jahren die Kraftfahrzeug-Werkstatt, die nicht nur den eigenen Fahrzeugen zur Verfügung steht. Das Kfz-Team hat sich auch auf Sonderaufbauten für Nutzfahrzeuge spezialisiert. An die Werkstatt angeschlossen hat sich vor fünf

Jahren eine TÜV-Hauptstelle. In Kuppenheim werden jährlich 30.000 Tonnen Spuckstoffe aufbereitet, die als Abfall aus der Papierindustrie kommen. Durch zwei Trommelsiebe, einen Schredder und einen Magnetabscheider entsteht daraus Ersatzbrennstoff, der zu 100 Prozent verwertet werden kann. Und dann gibt es da noch einen Reitbetrieb, der aus einem Hobby heraus entstanden ist. Ferdinand Hurrle trägt das goldene Reitabzeichen. Der passionierte Springreiter betreibt die Reitanlage in Baden-Baden-Balg. „Ganz nebenbei“ versorgt er Reitställe mit Einstreu und entsorgt den Pferdemit, aus dem Kompost wird.

Zu den heute 90 Mitarbeitern aus 20 Nationalitäten zählt auch Ingo Hurrle (li.), der die vierte Generation sichert. Schon seit 13 Jahren ist der 34-Jährige im Familienunternehmen tätig. Gerade wurde er vom Prokuristen zum Geschäftsführer ernannt. Er ist zuständig für den Außendienst, die Disposition und das operative Geschäft. Zusammen steuern Ingo und Ferdinand Hurrle die Projekte.



LOGEX WIKI

Geschäftsführer benötigen Informationen und Wissen, um etwas Neues auf den Weg zu bringen. Wenn diese nicht zur Verfügung stehen, müssen sie erarbeitet werden. Dabei hat bei der LOGEX die „Partisanen-Methode“ geholfen, um in einen Bereich der Digitalisierung eine Verbesserung zu etablieren.

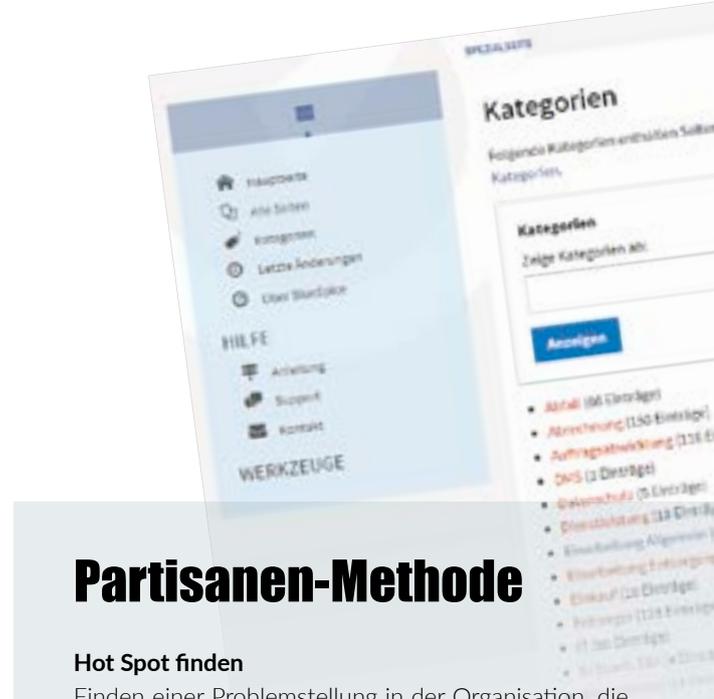
Im Internet wird dieses Vorgehen wie folgt beschrieben: Die Partisanen-Methode ist eine Einführungsmethode für organisationales Wissensmanagement, die an einer „schmerzenden“ Stelle in der Organisation ansetzt.* Geschäftsführer Michael Hörtkorn erklärt: „Als ich bei der LOGEX anfing, fehlten mir das eine oder andere Mal Informationen. Wenn ich jemanden danach gefragt habe, bekam ich entweder direkt Antworten oder aber der- oder diejenige wusste, dass jemand anderes über dieses Wissen verfügt. Das war zeitaufwendig und nicht besonders zielführend.“ Dann fragte Michael Hörtkorn sich, wie er das Problem lösen kann, und zwar so, dass nicht nur er dieses Wissen erlangt, sondern alle davon profitieren.

Ein zentraler Ort des Wissens hieß die Lösung, für die eine geeignete Software gefunden werden musste. Als bald stand diese in einem Wiki-System zur Verfügung. Danach kam die Partisanen-Methode zum Einsatz. „Ich habe erst einmal zwei Wochen nur darüber gesprochen, dass da was Neues ansteht. Alle waren neugierig und wollten unbedingt wissen, um was es dabei geht“, blickt Michael Hörtkorn schmunzelnd zurück. Die „schmerzende Stelle“ waren in diesem Fall zwei Abteilungen, aus denen eine werden sollte. Die Gefahr war groß, dass beim Verschmelzen wichtige Informationen verloren gehen. Also forderte Michael Hörtkorn die Beteiligten auf, ihr Wissen in das Wiki-System einzupflegen. Der Anfang war gemacht.

Inzwischen sind im LOGEX-Wiki 1500 Seiten Wissen hinterlegt. Seit Oktober 2018 gab es mehr als 20.000 Zugriffe der rund 90 registrierten Nutzer. Es gibt eine unumstößliche Regel, auf dessen Einhaltung strikt geachtet wird: Niemand wird für das, was er liefert, kritisiert! Außerdem ist eine Netiquette hinterlegt, an deren Vorgaben sich jeder halten sollte. Michael Hörtkorn sagt: „Das Wichtigste ist aber wirklich, dass niemand kritisiert. Jeder hat die Möglichkeit, einen Beitrag zu bearbeiten, was wiederum sichtbar dokumentiert wird.“ Das Wiki-System bietet viele zusätzliche Möglichkeiten, beispielsweise kann der Nutzer sich nur die Änderungen anzeigen lassen.

Der nächste Schritt war, den Gesellschaftern das Wiki-System in einem Webinar nahezubringen – 15 Gesellschafter nahmen an dem zweistündigen Webinar teil. Einige von ihnen nutzen inzwischen ihr eigenes Wiki. Außerdem existiert eine Videopräsentation, die Geschäftspartnern auf Anforderung gerne zur Verfügung gestellt wird. Wissen ist Macht, heißt es. Trendforscher John Naisbitt sagt dazu: „Die neue Quelle der Macht ist nicht mehr Geld in der Hand von wenigen, sondern Information in den Händen von vielen.“

* Quelle: www.wiki.cogneon.de



Partisanen-Methode

Hot Spot finden

Finden einer Problemstellung in der Organisation, die nur mit Hilfe von Wissensmanagement lösbar ist und einen nachweisbaren Nutzen bringt (Hot Spot).

Projekt definieren

Problemstellung beschreiben, Ziele und Nutzen klären, Projektteam gründen.

Projekt rasch durchführen

Projektzwischenenergebnisse keinesfalls veröffentlichen.

Partisanenarbeit starten

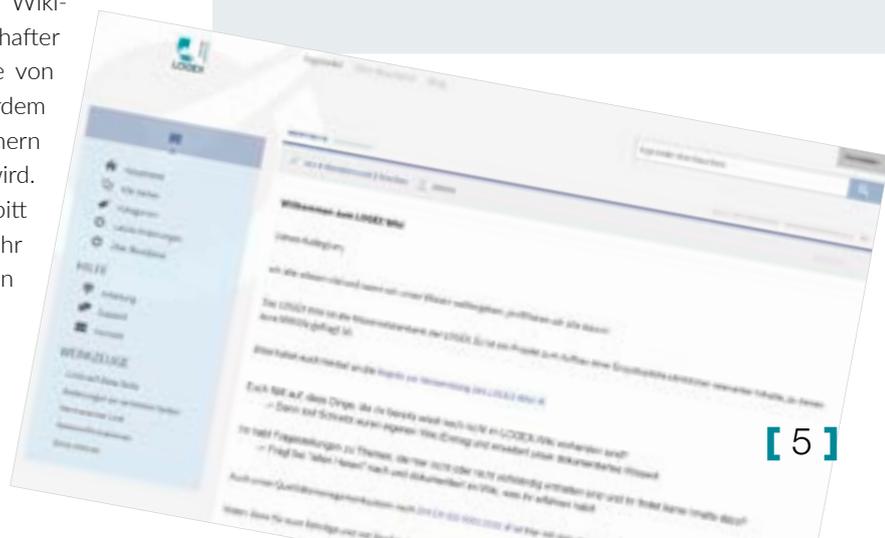
Informelle Kanäle für „Werbung“ nutzen.

Erfolge durch Nutzer kommunizieren

Nutznießer reden über ihre Erfolge.

Veröffentlichen und Ausweiten

Gefundene Lösung zu Vehikel für weiteren Betrieb machen.



Mit der Gewerbeabfallverordnung will die Regierung das Trennen und anschließende Recyclen von wertstoffhaltigen Abfällen aus Gewerbebetrieben sowie bei Bau- und Abbruchabfällen steigern. Fallen dennoch Gemische an, sollen diese vorbehandelt werden. Nicht recycelbare Abfälle müssen hochwertig energetisch verwertet werden. Erst dann folgt das Beseitigen oder Ablagern des Abfalls.

VORREITER

Ein Großer in der Bauindustrie

Max Bögl zeigt breites Leistungsspektrum

Die Firmengruppe Max Bögl zählt zu den größten Bau-, Technologie- und Dienstleistungsunternehmen der deutschen Bauindustrie. 6500 hoch qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an weltweit 35 Standorten erwirtschaften einen Jahresumsatz von rund 1,7 Milliarden Euro.

Mit zukunftsweisenden Eigenentwicklungen, wie erneuerbare Energien, Urbanisierung, Mobilität und Infrastruktur, verwirklicht die Firmengruppe Lösungen für Trends in der globalisierten Welt. Basierend auf langjähriger Erfahrung und Kompetenz im hochpräzisen Betonfertigteilterbau positioniert sich Max Bögl als Impulsgeber und entwickelt innovative Produkte, Technologien und Bauverfahren.



Die Bögl-Umweltmanagerinnen Sina Flanze und Jessica Franz sowie Diana Bögerl, Einkauf und Baustellenentsorgung, verabschiedeten sich vom langjährigen LOGEX-Ansprechpartner Siegfried Unger und begrüßten Iris Eisinger, die von nun an den Kunden betreut.

Die novellierte Gewerbeabfallverordnung (GewAbfV) von August 2017 bleibt ein viel diskutiertes Thema. Vor allem, weil bestimmte Anforderungen in der Praxis nur schwierig umzusetzen sind. Die Verantwortlichen in der Firmengruppe Max Bögl stellten sich dieser Herausforderung und präsentieren eine Lösung, bei der erste Praxistests zeigen: Die Verordnung für den Gewerbeabfall ist realisierbar.

Wie für jedes Konzept, das greifen soll, gab es erst einmal eine Analysephase. Um die Gewerbeabfallverordnung auch umzusetzen, holten Sina Flanze und Jessica Franz aus dem Umweltmanagement der Firma Max Bögl zuerst einmal umfassende Informationen ein. Sie nahmen an Fachkreisen und Schulungen teil, sprachen mit den zuständigen Ansprechpartnern bei Behörden und Entsorgern. Mit diesem Input fühlten sie sich bereit, die Anforderungen aus der GewAbfV so aufzubereiten, dass daraus ein Konzept für die Standorte und Baustellen der Firmengruppe entstand. „Abfall ist nicht das eigentliche Tagesgeschäft. Dennoch war es den Verantwortlichen bei Max Bögl sehr wichtig, ein zentrales Abfallmanagement zu installieren und vor allem für alle Beteiligten ein sinnvolles Konzept zu realisieren“, sagt Umweltmanagerin Sina Flanze.

Die Umweltmanagerinnen entwickelten ein vierstufiges Konzept. Damit die jährlich rund 250 Baustellen alle nach einem möglichst identischen Schema entsorgt werden können, bedarf es einem einheitlichen Vorgehen. In der ersten Stufe ging es daher vorwiegend darum, Standards zu definieren, schon vorhandene Dokumente anzupassen oder zu erweitern und bei Bedarf neue Formulare zu entwickeln. Wichtig war dabei natürlich ebenfalls, dass die Anforderungen vor Ort einfließen. Diana Bögerl, Einkauf Lead Buyer Stahl und zuständig für die reibungslose Entsorgung der Baustellen, fungierte als kompetente Schnittstelle: „Von Beginn an gab es eine enge Zusammenarbeit mit dem Umweltmanagement. Selbstverständlich gab es vorher schon Baustellenentsorgungen. Die geforderte Dokumentationspflicht zum Trennen und anschließenden Recyceln von wertstoffhaltigen Abfällen erfordert aber ein ganz anderes Vorgehen.“ Der Partner für die Entsorgung der Baustellen und

Sonderabfälle ist seit 1997 der Mineralölhandel Hans Schmidt aus Fürth. Die Vielzahl der bun-

desweiten Aufträge machte es erforderlich, einen weiteren Partner ins Boot zu holen. Seit vier Jahren arbeiten die Firmen LOGEX, „Altöl Schmidt“ und Max Bögl partnerschaftlich zusammen. Mehrmals im Jahr treffen sich alle Beteiligten, tauschen sich über die Anwendung in der Praxis aus und verändern bei Bedarf die Abläufe. Bei der konzeptionellen Arbeit für die GewAbfV waren LOGEX-Kundenbetreuer Siegfried Unger und Iris Eisinger, Disponentin der Auftragsabwicklung, von Beginn an involviert.

In der zweiten Stufe des Konzepts wurde eine Intranet-Seite, speziell zum Thema Abfallmanagement, aufgebaut, in der alle Informationen von den Bögl-Mitarbeitern abgerufen werden können. Außerdem fanden Schulungen für Bau- und Projektleiter, Poliere sowie Kaufleute statt. „Die Schulungen sind fortlaufend geplant. Dabei weisen wir darauf hin, dass die Umsetzung der Getrenntsammlungs- und Dokumentationspflicht zum einen die Anforderungen der Gewerbeabfallverordnung erfüllt. Zum anderen bietet sich die Chance, durch die verbesserte Trennung, Entsorgungskosten zu reduzieren“, erzählt Jessica Franz.

In der dritten Stufe folgt die Umsetzung in die Praxis. Sina Flanze bemerkt: „Anhand der demnächst anlaufenden Baustellen soll das Konzept in der Praxis getestet werden. Um über Resultate zu sprechen ist es noch zu früh, aber die ersten Erkenntnisse weisen in eine positive Richtung. Die Mitarbeiter des Einkaufs geben die Formulare weiter, die Dokumentation wird auf den Baustellen abgelegt und mit den Entsorgungsunternehmen gibt es einen regen Austausch.“ Bleibt noch die Stufe 4, in der die Umsetzung kontrolliert werden soll. Geplant sind Audits und Begehungen, die vor allem zeigen sollen, ob es weiteren Handlungsbedarf gibt, und um Ideen und Anregungen aufzunehmen. „Die notwendigen Standards sind geschaffen. Das Konzept ist aber nicht in Stein gemeißelt. Es wird sicherlich weiter wachsen und sich bei Bedarf auch verändern“, ist sich Sina Flanze sicher.





PÖTTINGER

Entsorgungstechnik

EFFIZIENZ IM BLICKFELD



falconic, das Steuermodul für Ihre Presscontainer steigert Ihre Effizienz durch optimalen Überblick bei:
LOGISTIK, DISPONIERUNG und WARTUNG

falconic-Vorbereitung KOSTENLOS!





Von Agadir in die marokkanische Südprovinz

Wenn es so einfach wäre, könnte es ja jeder machen. Da es bei der Entsorgung der „Altlasten“ für die US-Streitkräfte aber meist scheinbar unüberwindbare Hindernisse gibt, macht es eben LOGEX International. Das Sprichwort „Andere Länder, andere Sitten“ könnte passender nicht sein, wie der Auftrag der US Army zeigt, bei dem Maschinen und Fahrzeuge in Marokko entsorgt werden müssen.

Es ist eine lange Geschichte und sie erinnert in keiner Weise an die arabischen Erzählungen aus Tausend und einer Nacht. Daran ändern auch romantisch klingende Städtenamen wie Agadir, Tan Tan, Rabat oder Guelmim nichts. Letztgenannte Provinzhauptstadt im Süden Marokkos spielt in dieser Geschichte die Hauptrolle. Allerdings musste Peter Wunsch, LOGEX-International-Mitarbeiter, erst einmal rund 230 Kilometer überwinden, um überhaupt dort anzukommen. „Das hört sich im ersten Moment nicht nach viel an, dennoch haben wir mit dem Auto über vier Stunden benötigt“, sagt Peter Wunsch. Schuld daran sind Verkehrsüberwachungen, die normalerweise jeden Autofahrer abschrecken. Ungefähr alle 40 Kilometer stehen Kontrollposten. Überschreitungen der Geschwindigkeit, Missachtung des Überholverbots oder Vergehen gegen andere Verkehrsvorgaben werden sofort geahndet – in bar.

Ähnlich langwierig gestaltete sich der Auftrag selbst. Im Januar 2011 schickte die US Army Maschinen und Fahrzeuge aus Deutschland nach Guelmim. Mit ihnen sollte der Bau des Flughafens unterstützt werden. Zuerst sollten sie wieder abgezogen werden, als der Flughafen fertig war. Dann hieß es jedoch, dass die marokkanische Regierung die Maschinen und Fahrzeuge nutzen wolle. Das schien aber dann doch eines der 1001-Märchen zu sein. Jedenfalls bekam LOGEX International 2016 erstmals die Anfrage, das Material zu entsorgen. Hätte das LOGEX-Team ja auch gerne gemacht, aber der Zugang zum Gelände wurde verweigert. Ein Jahr später hieß es, es gäbe einen Abnehmer

für das Material, allerdings konnte der Käufer die Sachen wegen zollrechtlicher Auflagen nicht abholen. Ein Jahr später erhielt LOGEX International dann tatsächlich den Auftrag, das Material zu entsorgen. Nun kommen die vorher schon genannten Städte ins Spiel und zusätzlich noch etliche Behörden an diesen Orten: Verteidigungsministerium, Luftwaffe, US-Botschaft und Zoll. Nach vier Versuchen kam letztendlich die Erlaubnis, das Material vom Flughafen zu entfernen. Allerdings nur, um es in ein Zolllager zu bringen und dort das gesamte Material nach deren Vorgaben zu zerkleinern. Damit sollte verhindert werden, Fahrzeuge und Maschinen wieder als Gebrauchsgut einzuführen.

Tiefenlade-Sattelaufleger und Schwerlastkran kamen zum Einsatz, um zwölf Fahrzeuge und Maschinen mit einem Gesamtgewicht von 103,10 Tonnen zu transportieren. Wegen des Gewichts, der Überlänge und -breite sowie der Gesamthöhe einzelner Maschinen gestaltete sich das äußerst schwierig. Beim letzten Fahrzeug war es so knapp, dass genau ein Zentimeter Luft zwischen Ladung und Tor blieb. Entsorgung und Recycling übernahm die Firma Brico Ferraille aus Agadir. Ahmed Merouane aus Marokko sei Dank, dass er sich nicht nur als Übersetzer verdient gemacht hat, sondern auch als Vermittler. Mitte Februar 2019 war es soweit: Das gesamte Material war vom Militärflughafen entfernt, abgeladen und verworfen. Es folgte der Rückweg nach Agadir, um beim Zoll die restlichen Formalitäten zu klären. Ein weiterer, nervenaufreibender Auftrag für die US Army konnte somit ad acta gelegt werden.





POSITIVE RESONANZ ▲

Seit die Auftragsabwicklung der LOGEX im Sommer vorigen Jahres umgestellt wurde, erhält die Systemzentrale viele positive Rückmeldungen von Entsorgern. Das Ziel der Umstellung war es, die Bearbeitungszeit zu verkürzen. Das Ergebnis: Punktlandung! Auch die Kunden zeigen sich nach anfänglicher Skepsis sehr zufrieden mit den schnelleren Reaktionszeiten.

KURZ NOTIERT

NEUER LOGEX-GESELLSCHAFTER ►

Mit Unterschrift des Gesellschaftervertrags zwischen KNETTENBRECH + GURDULIC Service GmbH & Co. KG und LOGEX SYSTEM GmbH & Co. KG wurde Anfang des Jahres ein weiteres Etappenziel bei der Aufnahme neuer mittelständischer Entsorgungsunternehmen in die LOGEX-Kooperation erreicht. Das mittelständische Familienunternehmen KNETTENBRECH + GURDULIC zählt zu den führenden Unternehmen der Entsorgungs- und Recyclingbranche in Deutschland und beschäftigt rund 1300 Mitarbeiter an mehr als zehn Standorten. Geschäftsführer Steffen Gurdulic erklärt zum Beitritt: „Als überzeugtes Familienunternehmen der deutschen Entsorgungs- und Transportwirtschaft ist es uns eine große Freude, der LOGEX beizutreten. Unser Ziel ist es, die mittelständisch geprägte Kooperation bei ihrer erfolgreichen Weiterentwicklung zu unterstützen.“



ERGEBNISORIENTIERTER ZENTRALEINKAUF ▼

Seit einem Jahr leitet Bernhard Golm den Zentraleinkauf. Über die Jahre wurden bis zum heutigen Tag 55 Verträge mit Herstellern geschlossen, die den Partnern der LOGEX einen preisgünstigen Einkauf von hochwertigen Produkten bei zuverlässigen Lieferanten garantieren. Im Vordergrund stehen selbstverständlich Produkte, die das tägliche Arbeitsleben erleichtern, angefangen bei der Arbeitskleidung über Behälter bis zu Fahrzeugen und vieles mehr. Außerdem schloss Bernhard Golm auch Rahmenverträge über Defibrillatoren, Bonuskarten und Leasing-Fahrräder ab: „In Zeiten, in denen die ‚Beschaffung‘ von Mitarbeitern immer schwieriger wird, überlegen wir uns, welche Möglichkeiten es gibt, Mitarbeiter ans Unternehmen zu binden“, erklärt Bernhard Golm. In Zusammenarbeit mit der Firma Edenred entstand aus diesem Gedanken ein neues Angebot, nämlich das einer „Vergünstigungskarte“.

Es funktioniert ganz einfach. Bis zu einer Freigrenze von 44 Euro dürfen Unternehmen jedem Mitarbeiter pro Monat eine Sachleistung gewähren. Weder Arbeitgeber noch Arbeitnehmer zahlen dafür Steuern und

Sozialabgaben. Bis zu 528 Euro plus bedeutet das für einen Mitarbeiter im Jahr. Die Beträge werden auf eine Art EC-Guthabekarte oder Prepaid-Kreditkarte geladen. Das Guthaben kann nach Belieben ausgegeben oder angespart werden. Es ist einlösbar bei Tankstellen, Supermärkten, Onlineshops und im Einzelhandel – deutschlandweit bei rund 20.000 Stellen. Die Zusammenarbeit mit der Firma Edenred bietet viele weitere Möglichkeiten, beispielsweise auch Essensgutscheine für Mitarbeiter.

Sie haben Fragen? Wir beraten Sie gerne!

Bernhard Golm

Projektmanager Zentraleinkauf

+49 (0)841 - 966 03 - 86

bernhard.golm@logex.de

Nicole Moldoveanu

Projektbetreuung Zentraleinkauf

+49 (0)841 - 966 03 - 330

nicole.moldoveanu@logex.de

WEBINAR ZUM NEUEN VERPACKUNGSGESETZ ▼

Ein aussagekräftiges und umfangreiches Webinar zum Thema „Verpackungsabfall quo vadis“ hat Stefan Dietl, Leiter Vermarktung, entwickelt. Ausgehend vom neuen Verpackungsgesetz (VerpackG), das seit Januar 2019 gültig ist, beschreibt Stefan Dietl die Herausforderungen, die ein erhöhtes Verpackungsaufkommen mit sich bringt: „Das neue Verpackungsgesetz birgt einige Verbesserungen. So ist eine Stiftung Zentrale Stelle Verpackungsregister geschaffen worden, die für Registrierung und Standardisierung zuständig sein wird.“ Danach sind sowohl Hersteller von systembetei-

ligungspflichtigen Verpackungen, aber auch die Betreiber der dualen Systeme bei der zentralen Stelle meldepflichtig. Bundesumweltministerin Svenja Schulze sagt zum neuen Gesetz: „Wir wollen, dass die Wirtschaft umfassend darüber nachdenkt, welche Verpackungen wirklich notwendig sind und welche Materialien umweltschonend zum Einsatz kommen. Das funktioniert besonders gut, wenn umwelt-

schädliches Verhalten teurer und umweltfreundliches Verhalten belohnt wird. Hier setzt das Verpackungsgesetz an. Weniger Verpackungen, diese aber besser recycelbar – das ist das Ziel.“ Mit dem VerpackG sollen mehr Verpackungen recycelt werden, durch höhere Recyclingquoten und durch differenzierte Lizenzentgelte für besser recycelbare Verpackungen. Dazu gehört auch, mehr Recyclate und nachwachsende Rohstoffe bei der Herstellung von Verpackungen zu verwenden. Außerdem veröffentlicht die Stiftung Zentrale Stelle Verpackungsregister im Einvernehmen mit dem Umweltbundesamt jährlich bis zum 1. September einen Mindeststandard für die Bemessung der Recyclingfähigkeit von systembeteiligungspflichtigen Verpackungen unter Berücksichtigung der einzelnen Verwertungswege und der jeweiligen Materialart. Für die Wirksamkeit des Verpackungsgesetzes sind ein ökologisch anspruchsvoller Vollzug sowie eine nachgelagerte Evaluation durch den Gesetzgeber zwingend.

Sie haben Fragen? Ich berate Sie gerne!

Stefan Dietl

Leiter Vermarktung

+49 (0)841 - 96603 - 93

stefan.dietl@logex.de



Derzeit stehen auf den Wertstoffhöfen der Entsorger die Kunststoffe noch in großen Mengen unsortiert. Zukünftig müssen definierte Qualitäten daraus werden.

REINHEIT GARANTIEREN

Rückblick

Bis 2011: 80 Prozent der Alt-Kunststoffe werden exportiert, vorwiegend nach China. Unsortierte Fraktionen erzielten hohe Preise.

2014: China zieht die Reißleine und einen „grünen Zaun“. Die chinesische Behörde „General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine“ (AQSIQ) reduziert die Einfuhrlizenzen drastisch.

2014 - 2017: Die chinesische Inspektions- und Zertifizierungsstelle (CCIC) überprüft die Lieferstellen und legt den Fokus auf definierte Qualität.

2017: Lizenzen werden nochmals reduziert. Nur noch sortenreine Kunststoffe dürfen nach China eingeführt werden.

Definierte Qualität ist die Zukunft

Vor rund fünf Jahren zog China seinen „grünen Zaun“. Danach reduzierten sich die Möglichkeiten zur Ausfuhr von verunreinigten oder vermischten Kunststoffen extrem. Inzwischen ist der Weg nach China für dieses Material gesperrt. Europa braucht eine neue Recyclingstrategie – und zwar zügig.

Seit etwa eineinhalb Jahren legt der ehemalige Alles-Abnehmer China Wert auf Qualität und lässt nur noch sortenreine Kunststoffe ins Land. Das hat Folgen für den gesamten europäischen Raum. Entsorger suchen nach Wegen für rund 80 Prozent aller gesammelten, unsortierten Kunststoffe. Eine logische Konsequenz daraus ist, dass Verursacher und Entsorger zukünftig viel genauer auf Qualität achten müssen. Aber das allein reicht nicht.

In vielen Ländern Europas wie Slowenien, Polen, Tschechien, aber auch in den Niederlanden, Belgien oder Deutschland entstehen derzeit Anlagen, die eine qualitativ hochwertige Sortierung ermöglichen. So schließt sich dann der Kreis auch wieder, denn die Nachfrage aus China ist durchaus weiterhin vorhanden. Aber auch dorthin werden demnächst nur noch Schiffe mit Kunststoff-Ladungen auslaufen, die eine genauestens definierte Qualität haben.

Sortierte Kunststoffe mit einem hohen Reinheitsgrad können aufbereitet und anschließend granuliert werden. Dieses Granulat wiederum kann verkauft und eingesetzt werden. Die Reinheit des Materials wird dabei die ausschlaggebende Rolle für den Verkaufspreis spielen. Die recycelten Granulate können beispielsweise als Kunststoffkern im Fensterbau eingesetzt werden. Alle nicht sichtbaren Kunststoffteile innerhalb eines Fahrzeugs können aus recyceltem Kunststoff bestehen. Würde der Einsatz des recycelten Materials gesetzlich geregelt, kämen sicherlich noch viele weitere Einsatzgebiete hinzu. Und: Die Regelungen werden kommen.

LOGEX-Geschäftsführer Steffen Mayer erklärt: „Es war sicherlich gut, die Endverbraucher mit einem Verbot für Plastiktüten oder Strohhalmen zu sensibilisieren. Aber mal ehrlich, damit werden wir die Welt nicht retten. Ich weiß zwar

auch nicht, ob europäisches Recycling alle Probleme löst, aber es ist sinnvoller, als Schiffe nach China zu schicken. Es wird eine Recycling-Welle in Europa geben, und da bin ich mir ziemlich sicher: Sie wird kommen und sie wird sich extrem auf die gewerbliche Sammlung auswirken.“ Einige der LOGEX-Gesellschafter haben sich auf den Wandel eingestellt. Die Firma Böhme in Rehau hat vier Kunststoffmühlen installiert, die Firma Rada in Augsburg verfügt über eine Granulanlage und die Firma Meinhardt in Hofheim/Taunus hat eine komplette Kunststoffverwertungsanlage gekauft.

Als Systemanbieter wird LOGEX den entscheidenden Part als „Zwischenhändler“ übernehmen. Steffen Mayer sagt: „Nicht jeder hat den Platz für große Anlagen. Außerdem bedeutet eine solche Anlage ja auch eine große Investition. Meine Aufgabe und die meiner Kollegen wird es sein, Gesellschafter und Partner zusammenzubringen und zu schauen, wer welches Material zu welchem Entsorger bringen kann.“ Seit letztem Jahr gibt es bei LOGEX genau dafür tatkräftige Unterstützung. Angelo del Buono, Außendienstmitarbeiter in der Vermarktung, ist seit 24 Jahren in der Entsorgungsbranche tätig. In den letzten acht Jahren hat er sich hauptsächlich mit dem Thema Kunststoff und dessen Vermarktung beschäftigt. Er wird sowohl Gesellschaftern wie auch Regionalpartnern beratend zur Verfügung stehen, auch in Bezug auf Fraktionsschwerpunkte wie Folien, Bigbags, Umreifungsbänder, Agrarfolien, PET-Flaschen und auch expandiertes Polystyrol (EPS), auch bekannt als Styropor.

Die Europäische Union verbietet Einweg-Plastikprodukte wie Trinkhalme. Die Richtlinie soll ab 2021 in der gesamten EU umgesetzt werden.



Als Kunststoff-Fachmann werde ich Gesellschaftern und Regionalpartnern ab sofort zur Verfügung stehen. Ich freue mich über jeden Anruf und jede E-Mail.

Angelo del Buono

Außendienstmitarbeiter Vermarktung

+49 (0)841 - 966 03 - 45

angelo.delbuono@logex.de



24/7 HYDRAULIKSERVICE PIRTEK

Schnell, zuverlässig, sicher



DAS UNTERNEHMEN

Franchise-System mit Deutschland-Zentrale in Köln. Bundesweit mit aktuell 81 Stationen/Centern und knapp 300 mobilen Werkstätten vertreten. Seit Januar 2014 auch in Österreich vertreten mit aktuell vier Centern und 14 Servicefahrzeugen.

Standorte/Vertretungen weltweit

Weltweit verfügt das Unternehmen über 400 Standorte und mehr als 1.500 mobile Werkstattwagen.

Produkte & Dienstleistungen

Bundesweiter, mobiler 24-Stunden-Hydraulikservice für Maschinen, Anlagen und Fahrzeuge. Pirtek ist innerhalb einer Stunde nach Auftragseingang vor Ort.

**Bundesweit kostenfreie
Service-Hotline:**
0800 99 88 800



NEU BEI PIRTEK

Fotodokumentation des Schadens

Dank der firmeneigenen Software zur Auftragsabwicklung MST-Online ist nicht nur die Reparatur von Hydraulikschläuchen innerhalb kürzester Zeit abgeschlossen, sondern die begleitende Bürokratie auch schnell, einfach und transparent abgewickelt. Neuestes Service Add-on ist die Fotodokumentation der Schadensbehebung, die nicht nur rechtliche Vorteile sondern dem Kunden auch Aufschluss über die Schadensursache bietet.

Mehr Arbeitssicherheit durch Black Box mit Risikoanalyse

Seit 2019 führen alle Servicefahrzeuge die sogenannte Black Box an Bord, die neben der Übersicht aller Gefahren & Risiken in den unterschiedlichen Gefahrenbereichen auch eine Risikoanalyse beinhaltet. Pirtek gewährleistet mit dieser Maßnahme maximale Arbeitssicherheit im Umgang mit den potentiell gefährlichen Leitungen.



Aufgrund der schnellen Verfügbarkeit des Services arbeiten zahlreiche LOGEX-Partner bereits seit vielen Jahren mit Pirtek vertrauensvoll zusammen. Der Hydraulikdienstleister steht rund um die Uhr zur Verfügung und kann an Bord jedes Servicefahrzeugs alle gängigen Hydraulikleitungen herstellen. LOGEX und Pirtek planen im Jahr 2019 eine Neuausrichtung und Intensivierung der bundesweiten Zusammenarbeit.



Pirtek Deutschland GmbH
Ansprechpartner: Olaf Koch
Maarweg 165
50825 Köln
T. +49 (0) 170 45 70 416
koch@pirtek.de
www.pirtek.de

Aufgestiegen

Seit Anfang April gibt es bei LOGEX einen neuen Vertriebsleiter. Michael Fröhlich ist mit seinen jungen 33 Jahren ein „alter Hase“ im Entsorgungsgeschäft. Vor 15 Jahren begann er seine Ausbildung als Groß- und Außenhandelskaufmann bei einem Entsorgungsunternehmen im Rheinland. Als Assistent des Niederlassungsleiters begann er dort auch seine Karriere. Nach einem Ortswechsel ins Westfälische sammelte er erste Erfahrungen im Vertrieb und betrieb als Key Account Manager in einem Kölner Entsorgungsbetrieb Neukundenakquise. Dort arbeitete er später als Projektmanager und betreute Großkunden aus dem produzierenden Gewerbe. 2016 zog es ihn zu einem Systemanbieter in den strategischen Einkauf. Ein paar Monate später bekam er das Angebot von LOGEX und wechselte wieder in den Vertrieb. Das sind beste Voraussetzun-

gen, um seine neuen Aufgaben als Vertriebsleiter bei LOGEX wahrzunehmen. Michael Fröhlich zeichnet sowohl für den Vertrieb als auch für das Key Account Management verantwortlich. Michael Fröhlich merkt an: „Wir haben neue Strukturen festgelegt, so dass ich jetzt sowohl für den Innen- wie auch für den Außendienst zuständig bin. Die effiziente Gestaltung des Vertriebs steht bei meiner Arbeit im Vordergrund.“ Seit seinem Start bei LOGEX im November 2017 konnte er sich bereits einen guten Überblick über die Kooperation und den Vertrieb verschaffen, sodass Michael Fröhlich heute sagen kann: „Ich fühle mich sehr wohl, sowohl in Bayern als auch bei LOGEX.“



Verabschiedet

Siegfried Unger hat sich Anfang Mai 2019 in den Ruhestand verabschiedet. 14 Jahre lang arbeitete er bei LOGEX. Der damalige Geschäftsführer bezeichnete Siegfried Unger bei seiner Einstellung als „Feuerwehrmann“, der bundesweit jeden Brand löschen sollte. Mit dem bundesweiten Entsorgungsvertrag für den Elektronik-Fachmarkt Media Saturn wurde er zum Ansprechpartner für die Entsorgung von Transportverpackungen und Abfall zur Verwertung. Damals mussten 80 Anfallstellen innerhalb von drei Monaten auf das System und die Entsorger der LOGEX umgestellt werden. Aktuell sind mehrere Hundert Anfallstellen an den Vertrag angeschlossen. Siegfried Ungers weitere Aufgabe bestand im Auf- und Ausbau des Geschäftszweiges Containernetzwerk (CNW) für die Sammlung bei Kunden im Segment Bau. Da es sich hauptsächlich um kurzfristige Baustellen handelt, ist das CNW prädestiniert für die Bauvorhaben von Fertighausherstellern. Zusätzlich hat Siegfried Unger weitere große Kunden vertrieblich betreut: Max Bögl, Sonepar Süd und Denn's Biomarkt.

WECHSEL IM VERTRIEB

Verändert

Iris Eisinger übernimmt die Nachfolge von Siegfried Unger als Key Account Managerin. Zwei Jahre lang betreute sie zuvor im Team Abwicklung hauptsächlich die Baustellenentsorgung. „Die Arbeit in der Disposition war eine sehr gute Grundlage für die Aufgaben, die nun auf mich zukommen“, sagt Iris Eisinger. Max Bögl beispielsweise, aber auch noch andere, kennt sie durch ihre vorherige Tätigkeit in- und auswendig. Iris Eisinger weiß aber auch: „Ich kann das geballte, 14-jährige Wissen eines Siegfried Ungers nicht in wenigen Monaten erlernen. Die Fußstapfen, die er vorgegeben hat, sind groß und tief. Aber ich habe auch nicht vor, ein zweiter Siegfried Unger zu werden. Ich werde meinen eigenen Weg gehen. Meine neue Aufgabe wird mir wirklich Spaß machen. Eines habe ich durch Siegfried Unger gelernt: Es gibt kein Problem, für das es keine Lösung gibt. Man muss nur drüber reden.“





Ferdinand Hurrle, Steffen Mayer, Georg Bergler und Reinhard Büchl senior (v. l.) warfen während der Podiumsdiskussion anlässlich des 25-jährigen Jubiläums der LOGEX einen Blick zurück auf den Anfängen der Kooperation und zeigten Möglichkeiten für die Zukunft auf.

PODIUMS DISKUSSION



Sie wissen, wovon sie reden. Reinhard Büchl, Georg Bergler und Ferdinand Hurrle zählen zu den ersten Gesellschaftern der LOGEX. Vor 25 Jahren schlossen sie sich mit einigen anderen Entsorgern zu einer Mittelstandskooperation zusammen. Anlässlich des Jubiläums trafen sich die drei „Aldermen“ zu einer Podiumsdiskussion, um sich über die damaligen Gründe, Erwartungshaltungen und die Zukunft der Kooperation auszutauschen.

Vor 25 Jahren entdeckten Energiekonzerne die Entsorgungswirtschaft für sich und kauften größere Einheiten auf. Darüber sorgten sich die Inhaber der mittelständischen Unternehmen vor allem deshalb, weil sie nicht wussten, wie genau die „Großen“ agieren würden. Mit der gebündelten Kraft in einer Mittelstandskooperation wollten sie den Energiekonzernen die Stirn bieten. Die Sorge legte sich wieder, als die Mitglieder erkannten, dass die „Großen“ mit den gleichen Problemen zu kämpfen hatten wie sie selbst. Gleichzeitig erkannte die schnell wachsende Anzahl der Partner aber auch, wie sinnvoll eine solche Kooperation ist.

Jetzt, 25 Jahre später, taucht eine sehr ähnliche Situation auf. Der Handelskonzern Schwarz-Gruppe (Lidl/Kaufland), mit einem Jahresumsatz von mehr als 97 Milliarden Euro, steigt in die Entsorgungsbranche ein. Er übernahm Ende 2018 den fünftgrößten privaten deutschen Entsorger, die Firma Tönsmeier aus dem nordrheinwestfälischen Porta Westfalica. Zusätzlich gründeten sie ihr eigenes duales System und decken zukünftig die komplette Abfallkette ab. Deutschlands größter Entsorger Remondis, 2017 mit einem Umsatz von 7,3 Milliarden Euro, kaufte im gleichen Zeitraum das Duale System Deutschland und damit die Marke „Der grüne Punkt“. Verständlicherweise steigt die Sorge des Mittelstandes wieder bei solchen Giganten.

Jetzt heißt es, einen Schritt weiter zu gehen. Wenn die Partner der LOGEX geschlossen wie ein Mittelstandskonzern agieren und als Kooperation Investitionen absichern, beispielsweise in eine Verwertungsanlage, dann ist das ein Lösungsansatz, um sich am Markt stärker zu positionieren. Die Kooperation LOGEX schafft dabei Kontingente in der Verwertungsanlage und kann damit deutlich an Gewicht gewinnen. Für die Zukunft ist bedeutend, dass der Kooperationsgedanke wesentlich weiter gefasst wird.

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 Infozeitschrift der LOGEX SYSTEM GmbH & Co. KG.

Erscheinungsweise: 2 x jährlich
Ausgabe: 1. Halbjahr 2019
V.i.S.d.P.:
Geschäftsführer Steffen Mayer
Geschäftsführer Michael Hörtkorn
Redaktion:
Bernhard Golm, Stefan Dietl,
Iris Eisinger, Steffen Mayer,
Michael Hörtkorn, Siegfried Unger,
Peter Wunsch
Fotos: Ramona Elfinger,
Reinhard Mederer
Konzeption/Grafik-Design:
Lemm Werbeagentur GmbH
Druck: MRD

Nachdruck - auszugsweise - nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers.

