

Interne Qualitätssicherung in Wiederaufarbeitungskooperationen

Professionalisierungsschritte für den
Gebrauchtwarenhandel

Dialog Abfallvermeidung am 13.04.2015

Kooperationen brauchen verbindliche Regeln, Vertrauen und Verlässlichkeit

Beschaffung ist der Schlüssel

Wertschöpfung hat Grenzen

- Überblick Wiederverwendung durch Gebrauchtwarenhandel
- Produktgruppen
- Unternehmen und Institutionen
- WV professionell umsetzen (Kriterien, Anforderungen, „Filter“)
- Abläufe transparent gestalten
- Partner und Schnittstellen
- Datenerhebung (wozu?, für wen?, in welchem Umfang?)
- Flankierende Maßnahmen
- Entwicklungsperspektiven bei aktiver Gestaltung
- Zusammenfassung

Überblick WV in Deutschland

Voraussetzungen und Eingrenzungen der WV (i.S. der Abfallhierarchie, der Pflichten und Maßnahmen entsprechend KrWG §21 und Europ. AbfallRRL Anhang 4, Bundesabfallvermeidungsprogramm)

- Kostenfreie bzw. günstige Beschaffungswege in der Region
- Marktgängigkeit und schnelle Umschlagsmöglichkeiten (Produkt, Fläche)
- Regionale Markterfahrung gemeinnütziger und privatwirtschaftlicher Akteure
- Gemeinnützige Unternehmensformen begünstigen Beschaffung über Spende
- Minimaler Aufbereitungsaufwand oder kostengünstige Lösungen (Reparatur) bzw. alternative Finanzierungsmöglichkeiten
- Ebay und Tauschbörsen fallen aus der Betrachtung heraus (haben im Prinzip auch immer schon stattgefunden, berühren aber nicht den Kreis der spendewilligen Bürger und schaffen wenig sozialen und ökonomischen Mehrwert) -> Vertriebsweg Internet



- Möbel
- Elektro- und Elektronikgeräte (Waschmaschinen, Spülmaschinen, Trockner, Kühlschränke; Unterhaltungselektrik- und -elektronik, IT, Drucker, Kaffeemaschinen, Toaster, Staubsauger, Fön, Küchengeräte)
- Textilien (Kleidung, Tisch und Bettwäsche)
- Küchenhausrat (Geschirr, Gläser, Besteck)
- Bücher
- Tonträger
- Spielzeug
- Spezialitäten z.T. regional bedingt (Musikinstrumente, Uhren)

Träger/Institutionen

Die im Wiederverwendungsbereich tätigen Institutionen verfolgen den Gebrauchtwarenhandel mit z.T. sehr unterschiedlichen Zielen

- Private Händler (IT, „Weiße Ware“, Textil – ergänzt durch Neuware, Bsp. WaKüFa, IT-Spezialisten)
 - Ziel Profitabilität und Gewinnerzielung
- Gemeinnützige Unternehmen („Vollsortimenter“ und Spezialisten, AKR Herford, Diakonia München, Krijngwinkel, REVITAL, AfB)
 - Kostendeckung und Schaffung von nachhaltigem Mehrwert
- Caritative Institutionen („einfache Produktpalette“)
 - Erwirtschaftung eines Beitrags zur Kostendeckung bei im Wesentlichen sozialen Zielen
- Kommunen und örE
 - Erwirtschaftung eines Beitrags zur Kostendeckung/Abfallvermeidung/

Wiederverwendung professionell organisieren

Wichtige Aspekte

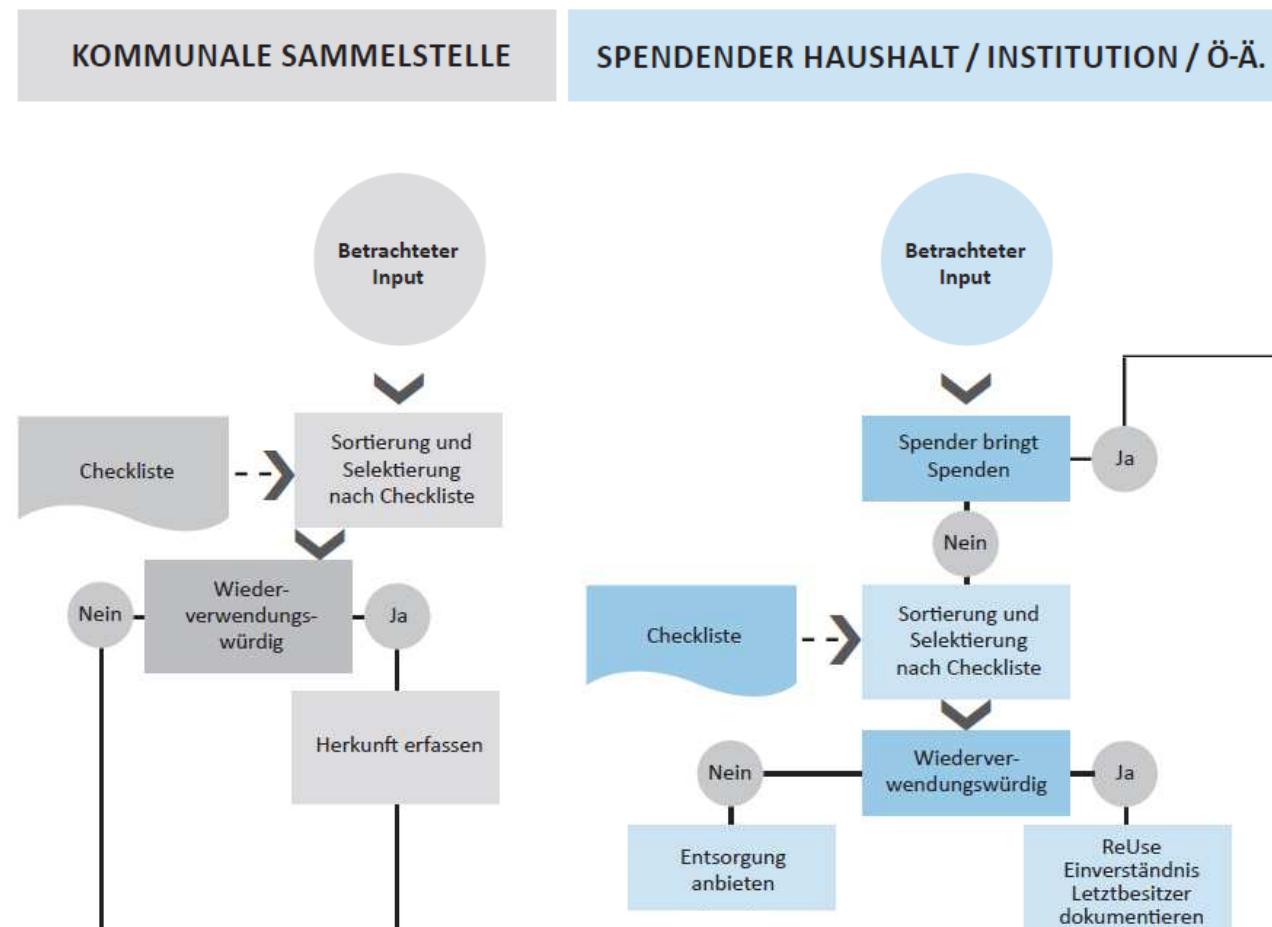
- Ressourcen organisieren (Kapital und Investitionsmöglichkeiten)
- Personalauswahl systematisieren (rationelles Modell, Kernmannschaft + Beschäftigung, Integrationsbetrieb)
- Strategische Standortwahl (abhängig von Waren und Kundschaft)
- Professionelle Beschaffung und Lagerhaltung (Sortimentsstabilität)
- Professionelle Warenwirtschaft mit Auswertungsmöglichkeit sichert Wirtschaftlichkeit
- Vertriebskonzept (Saisonware, Schwerpunktsetzung, Rabattierungssystem)
- Professionelle Arbeitsplanung
- Absicherung von Standards und Schnittstellen über QM
- Arbeitssicherheit
- Zuverlässigkeit
- Dokumentation

Abläufe transparent organisieren

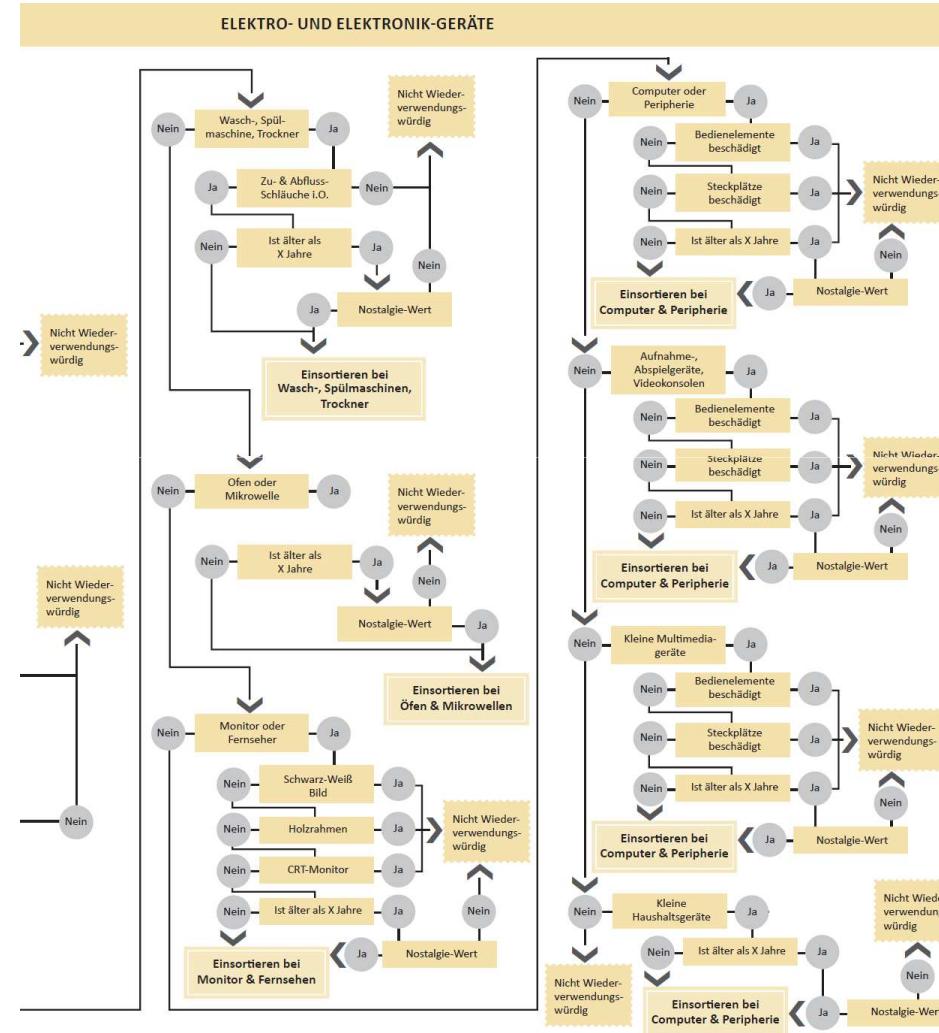
Vertrauen durch Transparenz und Zuverlässigkeit

- Kunden verlangen nach Sortimentsvielfalt, häufigen Warenumschlag, Rabattanreizen
- Partner interessieren sich für Zuverlässigkeit und positive Wirkung als immateriellen Nutzen
- Geschäfts- oder Nachhaltigkeitsbericht als Mittel zur Ansprache von fokussierten Partnern
- Kooperation ist „Bewährungsprobe“ und sollte auf klar definierbaren Prozessen basieren

Ablauforganisation Beschaffung



Ablauforganisation Ökologische Eignung



Partner und Schnittstellen

- Private Spender
- Gewerbliche Spender
- Öffentlich-rechtliche Entsorger und Kommunen

- Spendenübergaben
- Sammelstellen- und Recyclinghöfe
- Bereiche und Abteilungen privater Unternehmen
- Containersammlung

Datenerhebung (wozu, in welchem Umfang, für wen) im Rahmen eines Infotools

Datenübersicht und -transparenz bilden Grundlage für Ausschöpfung von Entwicklungspotenzialen

- Erfassung von vorhandenem Umschlag in Kommunen, Ländern, Bund (Ausgangspotenzial)
- Grundlage für eigene Branchenstatistik (Statistisches Bundesamt erfasst das zurzeit nicht eigens)
- Passgenauer gewerblicher Austausch und Kooperationen
- Entwicklungsmöglichkeiten nach regionalen Spezifika

Vorgehen im Unternehmen

Organisationsentwicklung

- Unternehmenscheck (status quo versus angestrebter Standard)
- Maßnahmenplanung und Umsetzungsbegleitung
- Auditierung

Entwicklungsperspektiven der Wiederverwendung

Standards mit Leitfaden zur Auditierung und Zertifizierung



Zusammenfassung

Potenziale und Bedarfe der „Branche“

- Bereitstellung von Informationen erhöht Handlungsoptionen
- Entwicklungsunterstützung (Initiierung eines internen oder Netzwerk-bezogenen Prozesses) ermöglicht unternehmerisch strukturiertes Vorgehen
- Finanzielle Unterstützung schafft Voraussetzung für zukunftsträchtige Investitionen

Geeignete Maßnahmen und unterstützende Leistungen

- Vernetzung und Partnergewinnung in der Wiederverwendung
- „Unternehmensentwicklung Gebrauchtwarenhandel“
(kostendeckendes Wirtschaften auf Basis von Verkaufserlösen)
- „Qualitätsmanagement Wiederverwendung“ (Zertifikat)

uve regional GmbH
Vernetzung & Beratung
Kalckreuthstr. 4, 10777 Berlin
Tel. 030 31582-501 - Fax 030 31582-400

E-Mail: koch@uve - regional.de
Internet: www.uve - regional.de

Vorhandene Untersuchungen und Datengrundlagen

Materialien

- bag arbeit / AKR Projekte (Second Life, Lonak, QPSH, RECOM)
- Vorhandene Adressverteilier
- Langjährige Projekte und Kontakte mit vielen örE
- Schleswig-Holstein (Ökopol), Rheinland-Pfalz (Dr. Brüning)
- Landesumweltamt Bayern
- Aktivitäten Niedersächsisches Umweltministerium
- WIR Verein

Unterlagen

- Europäischer QM-Leitfaden
- Qualifizierungsunterlagen
- Organisationsbeispiele aus Österreich und Belgien