



Das klingt zu einfach, um zu funktionieren? Michael Borchert stößt daher bei der Akquise regelmäßig auf Skeptiker. Die häufigste Antwort am Telefon ist: Nein, danke, wir sind super aufgestellt. Wenn das aber so wäre, antwortet der Geschäftsführer dann immer, gäbe es ihn nicht. „Ich erinnere mich an einen Kunden, der bekam für seinen Schrott 133.000 Euro. Ich habe mich dann an die Arbeit gemacht und konnte ihm innerhalb von kürzester Zeit einen neuen Outputweg aufzeigen, der bei gleichem Schrottvolumen einen Mehrerlös von 18.000 Euro einbrachte.“ Das ist überzeugend!

Alles, was Michael Borchert für sein Unternehmen pEtb Abfallmanagement braucht, ist Fachwissen, ein Büro und einen Computer – und er braucht vor allem ein gutes Netzwerk im Bereich der Abfall- und Entsorgungswirt-

schaft – und das hat er. Auskennen muss er sich auch mit den unzähligen Gesetzen rund um das Thema Abfallrecht und Entsorgung. Doch warum hat er das? Michael Borchert kommt aus der Entsorgungsbranche. Zusammen mit seinem ehemaligen Kompagnon hatte er die Idee, mit den Firmen über ihren Abfall und ihre Wertstoffe zu sprechen. Los ging es, und zwar von heute auf morgen. Schon am nächsten Tag saß Michael Borchert mit Telefon und Laptop im Dachgeschoss seines Freundes und fing an zu telefonieren – das war 2011. Eine gute Gründungs-Idee, denn Investitionskosten gab es kaum. Mittlerweile ist sein Kompagnon ausgestiegen, dafür hat Michael Borchert zwei Angestellte, die ihn bei seiner Arbeit unterstützen.

Alles begann mit einem Telefon

Doch wie funktioniert das Ganze nun in der Praxis? Michael Borchert profitiert davon, dass sich über Müll und Wertstoffe nicht viele Unternehmen Gedanken machen. Die Entsorger kümmern sich um „Vieles“. Dass es oftmals einen großen Spielraum gibt, wissen die wenigsten Betriebe. Darum macht Michael Borchert in den Unternehmen zu aller-

erst eine Bestandsaufnahme. Er lässt sich Belege zeigen, schaut sich an, welche Wertstoffe es gibt und wie der Müll entsorgt wird. Und dann kann er dank seines Wissens und seines guten Netzwerkes sofort sehen, wo gespart, beziehungsweise verdient werden kann. „Durch meine jahrelange Erfahrung in der Abfallbranche weiß ich, wie Entsorgungsfirmen arbeiten. Wenn mir die Belege und Rechnungen der Firmen vorliegen, kann ich zwischen den Zeilen lesen, wie der Entsorger die Posten berechnet. Ich kann anschließend ein neues Konzept erarbeiten und schlage dann möglicherweise günstigere Entsorger vor oder handle mit dem aktuellen Entsorger bessere Konditionen aus. Bei den Wertstoffen ist es ähnlich. Ich fahre hin, nehme Proben, mache Fotos, hinterfrage also die

Geschäftsführer Michael Borchert liebt seinen Beruf. Seine Kunden kommen aus dem gesamten Bundesgebiet – darunter auch Krankenhäuser aus der Region.



Einsparfaktor „Müll“

Michael Borchert redet ziemlich viel über ‚Müll‘, und das den ganzen Tag. Und er verspricht seinen Kunden, dass sie mehr einsparen, als er selbst an ihnen verdient. Doch wie soll das gehen, könnte man denken. Dabei ist die Geschäftsidee, die hinter der Firma p&b Abfallmanagement aus Lennestadt steckt, denkbar einfach: „Wir sind eine Firma, die eigentlich jedem anderen Unternehmen weiterhelfen kann. Alle Betriebe haben sofort die Chance, Geld einzusparen“, sagt Geschäftsführer Michael Borchert. „Wir beraten Betriebe und Gesundheitszentren, wie sie ihre Abfallkosten minimieren können, beziehungsweise mehr Geld für ihre Wertstoffe erhalten. Viele Industriebetriebe im Sauerland und Siegerland müssen Schrott entsorgen – Metall, Kunststoffe oder Papier. Dafür bekommen die Firmen Geld, und wir optimieren das Ganze, sodass sie dann noch mehr Erlöse dafür erhalten.“

Materialien und geht dann mit den Wertstoffen an den Markt, den man natürlich kennen muss.“

p&b Abfallmanagement agiert bundesweit. Einer der ersten Kunden, der auf das Lennestädter Unternehmen setzte, war ein Krankenhauskonzern – die Rhön Klinikum AG mit Hauptsitz in Bad Neustadt an der Saale. Dort konnte ein erheblicher Teil der Abfallkosten eingespart werden. Dabei war die sogenannte Andienung ein großes Problem und eine große Herausforderung, wie bei vielen Unternehmen. Letztendlich konnte eine gute Lösung erarbeitet werden. Auch das Marienkrankenhaus und das Kreisklinikum in Siegen haben sich beraten lassen und konnten dadurch laut Borchert eine hohe Einsparsumme erzielen. Kunden sind neben Gesundheitszentren Metall verarbeitende Betriebe, aber auch beispielsweise Hersteller von Lebensmitteln. Das Unternehmen berät Firmen jeder Art. Und p&b Abfallmanagement finanziert sich allein über Einsparungen. „Wenn wir nichts aufdecken, dann erhalten wir auch nichts, das ist unser Berufsrisiko. Wir treten zu 100 Prozent in Vorleistung. Wenn es keine Einsparungen gibt, dann bekommen wir auch kein Geld.

Auf der anderen Seite sieht der Kunde sofort am ersten Tag, an dem die Rechnung oder die Gutschrift kommt, den Mehrerlös schwarz auf weiß.“ Michael Borchert erhält einen Anteil der eingesparten Summe im ersten Jahr, danach ist der Auftrag erfüllt. Von den zukünftigen Einsparungen profitiert nur der Kunde.

Dass Michael Borchert überhaupt keine Investitionen tätigen muss, stimmt im Übrigen nicht so ganz. Denn in ganz besonderen Fällen kauft er den Müll oder die Wertstoffe seiner Kunden auch selbst auf. „Ich werde dann Eigentümer von Materialien. Das heißt, dass ich selbst der ‚Entsorger‘ bin und so auch selbst hafte. Das Verfahren geht dann über meinen Schreibtisch. Die Entsorgungsfirma wird von mir bezahlt – natürlich mit den entsprechenden Zertifizierungen

der Unternehmen, damit die Entsorgungssicherheit auch zu 100 Prozent gewährleistet ist.“ Und Michael Borchert liebt seinen Job. Er sagt aber auch: „Der Beratermarkt ist komplex und wird von Unternehmen sehr kritisch begutachtet. Darum sehen wir uns auch nicht als Consultant oder Berater, weil unsere Aufgabe nicht nur die Beratung ist, sondern dann auch die Umsetzung des Projektes. Und trotzdem: Die Akquise mit unserem Produkt ist die schwerste Akquise, die man sich vorstellen kann.“ Aber wenn er es geschafft hat, Unternehmen davon zu überzeugen, dass sie sehr einfache Kosten reduzieren und ihre Wertstoffe besser vermarkten können, dann weiß er, steht unterm Strich eine 100-prozentige Kundenzufriedenheit. Und das ist das Schönste am Müll, über den er häufig redet. bö

Mittlerweile beschäftigt Michael Borchert zwei Mitarbeiterinnen: Anne Humpert (links) und Diana Hofmann. Sie betreiben die Akquise.

