

# „Frei in der Wahl unserer Partner“

Noventiz hält an seiner Strategie fest, ab 2016 als duales System aufzutreten. In Hamburg erfolgte bereits im September der offizielle Feststellungsantrag. Ein Gespräch mit den Geschäftsführern Markus Höfels und Dirk Boxhammer.

**Herr Boxhammer, Ihr Unternehmen hat sich erfolgreich als Dienstleister für abfallrechtliche Verpflichtungen etabliert. Wieso wollen Sie jetzt ein duales System werden – gibt es davon nicht schon genug?**

**Boxhammer:** Im Prinzip sind es drei Gründe: Zunächst kam der Wunsch danach immer öfter von unseren Kunden. Hinzu kommt eine wirtschaftliche Komponente. Denn bei unserer mittlerweile erreichten Größe gehen wir davon aus, dass der Betrieb eines eigenen dualen Systems uns wirtschaftlich bessere Rahmenbedingungen gibt als der Bezug der Dienstleistung über Fremdsysteme. Den letzten Ausschlag gegeben hat die Vorbereitung auf ein wie auch immer und wann auch immer kommendes Wertstoffgesetz. Wir gehen davon aus, dass dualen Systemen in diesem Gesetz eine wichtige Rolle zukommen wird.

**Was kann Ihr duales System besser?**

**Höfels:** Wir haben einen starken Fokus auf Produktionsbetriebe und sind in hohem Maße herstellerorientiert. Auf Service legen wir großen Wert. Wir beschäftigen eigene Mitarbeiter in der Kundenbetreuung, die über ein hohes Maß an Fachwissen verfügen und kompetent Auskunft geben können. Und wir bieten eine Software, mit der Mengendaten im In- und Ausland sehr einfach ermittelt und gemeldet werden können. Weil wir keinen Entsorger in der Struktur haben, können wir außerdem in vielen Dingen deutlich freier agieren. Die Standortentsorgung ist ein gutes Beispiel: Dabei müssen wir im Gegensatz zu anderen Systemen keinem Konzern dienen. Wir sind in der Wahl unserer Partner völlig frei. Wir greifen auf ein bundesweites Netz an

„Wir erreichen Kunden, die uns früher verschlossen waren“

Entsorgungspartnern zurück – das unterscheidet uns von vielen anderen im Markt.

**Boxhammer:** Ein sehr großer Vorteil entsteht durch unser starkes Vertriebsteam. Auch wenn es abgedroschen klingt: Unser Vertrieb ist definitiv nah am Kunden, und zwar nicht nur an den Top Ten in Deutschland, sondern auch an jenen, die danach kommen. Viele unserer Kunden finden genau das gut: dass wir uns um sie kümmern, auch nachfragen, was anders laufen sollte, vorausschauend prüfen, was an Produktnachfrage zu erwarten ist. Unsere Kundenklientel unterscheidet sich einfach etwas von jener der etablierten Systeme.

**Sie sehen sich als Dienstleister für den Mittelstand?**

**Boxhammer:** Richtig, unsere Kunden sind mittelständische, produzierende Unternehmen.

**Höfels:** Der deutsche Handel wird von sechs, sieben großen Playern dominiert, die

## Markus Höfels, Dirk Boxhammer



Im Jahr 2007 hat Markus Höfels gemeinsam mit Geschäftspartner Matthias Niggemann Noventiz gegründet. Dirk Boxhammer stieß als dritter Geschäftsführer 2012 hinzu. Seitdem ist das Unternehmen auf etwa 70 Mitarbeiter gewachsen. Derzeit setzt es jährlich rund 35 Millionen Euro um. Aktuell hat Noventiz nach eigenen Angaben über 3.000 Kunden.

nach unserer Einschätzung 50 Prozent des Marktes ausmachen. Da sind wir noch nicht. Aber wir merken, dass wir durch den Aufbau unseres dualen Systems Kundengruppen erreichen, die uns früher verschlossen waren. Wir können unsere Zielgruppe erweitern.

**Welchen Marktanteil streben Sie mit dieser Aufstellung an?**

**Höfels:** Vor zwei Jahren wurde diese Frage an alle Systembetreiber gestellt. Wenn man die Prozentsätze addiert hat, kam man auf 250 Prozent. Die Erwartungen aller Systeme sind da etwas hoch. Wir glauben, dass eine Größenordnung von 5 bis 10 Prozent realistisch für uns ist. Der Marktanteil wird sich in hohem Maße darüber regulieren, ob wir auch größere Kunden gewinnen können. Und das trauen wir uns zu.

**Was ist der aktuelle Stand der Zulassung?**

**Boxhammer:** Wir haben in Hamburg bereits einen offiziellen Feststellungsantrag erhalten, der am 15. September auch im amtlichen

Anzeiger der Hansestadt Hamburg veröffentlicht worden ist. Weitere Feststellungsanträge haben wir bereits in Vorbereitung.

**Sie wollen auch in allen übrigen Bundesländern aktiv werden?**

**Boxhammer:** Ja, natürlich.

**Wie sind Ihre Pläne jenseits von Deutschland? Ist Österreich eine Option?**

**Boxhammer:** Der österreichische Markt beläuft sich auf ungefähr ein Zehntel des deutschen Marktes. Es gibt dort bislang bereits ungefähr ein halbes Dutzend Systeme. Bei einem Markt mit diesen Voraussetzungen, der zudem im Prinzip keine Unterscheidung der Wettbewerber voneinander zulässt, ist Österreich nicht unser erstes Expansionsziel.

**Höfels:** Wir stehen ja immer vor der gleichen Frage: Machen wir das selbst oder arbeiten wir mit einem Partner zusammen? Österreich wickeln wir heute über Kooperationspartner ab. Wenn ein Kunde zu uns kommt und eine Lösung erwartet, bieten wir diese für ihn. Auf diese Weise sind wir in Österreich aktiv.

**Das Wertstoffgesetz haben Sie bereits angesprochen. Wie beurteilen Sie den Entwurf und was sind Ihre Erwartungen?**

**Boxhammer:** Der wesentliche Inhalt des Wertstoffgesetzes wird ja die Kombination der Verkaufsverpackungen und der stoffgleichen Nichtverpackungen sein. Hier ist die Frage berechtigt, ob ein solches Wertstoffgesetz vor dem Hintergrund der aktuellen Mengenentwicklung der dualen Systeme und der bereits praktizierten intelligenten Fehlwürfe überhaupt notwendig ist. Wenn es ein Wertstoffgesetz geben sollte, in dem diese Verknüpfung vollzogen wird, dann glaube ich, dass sich für duale Systeme große Chancen bieten, diese beiden Dinge gemeinsam zu organisieren – allerdings auf Basis einer bestehenden Grundlage, nicht auf Basis einer freiwilligen Vereinbarung zwischen bestimmten Landkreisen mit bestimmten dualen Systemen.

**Höfels:** Schon heute sind 18 Millionen Einwohner an die Wertstofftonne angeschlossen, wo sie vorhanden ist. Wir glauben an die Grundsätze der privatwirtschaftlich verantwortlichen Produktverantwortung. Uns als duales

System würde eine mögliche Teilung – also die Erfassung mit kommunaler Hoheitsverantwortung und eine nachgelagerte privatwirtschaftliche Wertschöpfungskette – möglicherweise als duales System gar nicht so stark tangieren. Letztlich hätten wir schlicht andere Abrechnungspartner. Das hätte eher für Marktteilnehmer mit eigener Erfassungssystematik Auswirkungen. Eine solche ist auch mit eigenem Fuhrpark möglich, wenn man als Auftragnehmer der Kommunen agiert.

**Fänden Sie eine solche Aufteilung sinnvoll?**

**Höfels:** Über die Sinnhaftigkeit möchte ich nicht urteilen. Kritisch sehe ich aber die Frage, wie sich eine Wertstofftonne überhaupt finanzieren soll. Darauf habe ich bisher noch keine klare Antwort gehört. Wenn es bei der Finanzierung durch die Hersteller und einer Trägerschaft durch die dualen Systeme bleibt, hätten wir als Noventiz ja nur noch einen Grund mehr, zum dualen System zu werden. Schließlich würde sich dann auch bei vielen unserer Kunden, die heute Verpackungen lizenzieren, auch ein Finanzierungsstrom ergeben: aus der Inverkehrbringung von stoffgleichen Nichtverpackungen. Wir haben einige Kunden, bei denen der Anteil an Nichtverpackungen deutlich größer ist als jener der Verpackungen. Die Entwicklung des Gesetzes betrachten wir gespannt, aber was auch dabei herauskommen wird: Mit einem dualen System steht man nicht schlechter da als ohne.

**Lassen Sie uns zum Schluss noch auf das viel diskutierte Thema Abfallvermeidung zu sprechen kommen. Was kann ein duales System, was können Sie tun, um Hersteller zu beeinflussen, weniger und besser recycelbare Verpackungen zu verwenden statt Material, das sowieso nur noch verbrannt werden kann?**

**Höfels:** Es gibt eine Regel, die ist für alle Produzenten gleichermaßen gültig: Die Preise für die Entsorgung der inverkehrgebrachten Menge sind abhängig vom Gewicht. Insofern hat jeder Hersteller ein starkes Interesse an leicht-

ten Verpackungen. Das erfährt natürlich dort seine Grenzen, wo besondere Stapelfähigkeit oder Druckfestigkeit gegeben sein muss. Wenn wir uns in den ganz normalen sieben Materialfraktionen bewegen, ist das am Ende des Tages eine Frage des Verhältnisses von Gewicht und Preis.

**Boxhammer:** Als einzelnes duales System kann man da gar nichts bewegen. Duale Systeme sind immer in Erfassungssystematiken eingebunden, die schon bestehen. Zum Beispiel müssen sie die Sortieranlagen nutzen, die bereits existieren. Natürlich wäre es eine Idee, das gesamte Lizenzierungsentgelt auf den Aspekt der Recyclingfähigkeit umzustellen. Dann könnte man sagen: Ein Produzent, der recyclingfähige Verpackungen herstellt, wird anders belastet als ein Wettbewerber, der nicht recyclingfähige Verpackungen herstellt. Das könnte aber wirklich nur dann funktionieren, wenn alle Systeme und auch die Politik gemeinsam an einem Strick ziehen würden.

**„Die Finanzierung der Wertstofftonne sehen wir kritisch“**

**Das klingt, als würden Sie diese Voraussetzung für nicht sehr realistisch halten.**

**Boxhammer:** Nein, das sehe ich nicht kommen. Daher wird es vorerst auch bei der fraktionsabhängigen Vergütung bleiben. Auch dann bleiben Herstellern natürlich einige Varianten. Sie können etwa entscheiden, ob sie Glas oder Kunststoff einsetzen, um das Gewicht der Verpackung zu beeinflussen. Aber wenn es um unsere Seite geht, glaube ich nicht, dass es uns mit den heute bestehenden Lizenzierungsmöglichkeiten möglich wäre, einen Joghurthersteller in der Frage beeinflussen zu können, ob er nun einen reinen Kunststoffbecher verwendet oder einen ganz dünnen Kunststoffbecher mit Papprolle. Natürlich kann man für letztere Variante argumentieren, dass Verbraucher den Verbund ja händisch trennen können. Aber in der Realität passiert das doch vermutlich gar nicht. Das weiß auch der Hersteller. Hier sind eher die dualen Systeme gefragt. Wir als Noventiz werden uns dieser Herausforderung gerne stellen.

*Das Interview führte Michael Brunn.*