

Verständliche Spielregeln

Wann eigentlich, wenn nicht in Zeiten wie diesen, werden die richtig guten Geschäftsideen geboren? Zugegeben, wir hatten derer in jüngster Zeit vielleicht ein paar zu viele, einige wurden all zu gierig aufgegriffen und erwiesen sich schließlich als böser Flop mit noch böserem Ende.

Eine der Geschäftsideen hieß „Derivate-Monopoly“, ein anfangs unterhaltsames (spricht: einträgliches) Gesellschaftsspiel für unbegrenzt viele Teilnehmer, bei dem keiner die Spielregeln wirklich kapierte. Obwohl es um unvorstellbar hohe Einsätze ging, war das schöne Spielgeld vorzeitig hoffnungslos verzockt. Irgendetwas kann demzufolge an der Geschäftsidee nicht gestimmt haben, sonst hätte sich zumindest die weise Erkenntnis aller einsichtigen Hasardeure bewahrheitet, die da heißt, „am Ende gewinnt ja doch nur die Bank.“

Vergessen wir also solch weltumspannende Kolossal-Geschäftsideen und wenden uns lieber den kleinen, soliden und alltagstauglichen zu, die zum Greifen nahe liegen und dennoch aus unerfindlichen Gründen von manchen Marktteilnehmern nicht aufgegriffen werden. Liegt es möglicherweise daran, dass sie nicht ganz neu sind und darum eine gewisse Scheu besteht, sozusagen eine Art Geschäftsidee-Recycling zu betreiben? Weil aber in der an dieser Stelle angesprochenen Branche die Beschäftigung mit Gebrauchtem zum Alltagsgeschäft gehört, wollen wir an dem Gedanken stur und beharrlich festhalten.

Da wäre zum Beispiel der leicht angestaubte Begriff „Fairness gegenüber schwächeren Geschäftspartnern“, der sich ohne große Anstrengung und fern jeglichen finanziellen Risikos zu einer Erfolg versprechenden Geschäftsidee wiederaufbereiten ließe. Die (Spiel-)Regeln sind uralte und im Gegensatz zu den oben genannten von jedermann einfach zu begreifen, denn sie bestehen lediglich aus einem einzigen Satz: „Ausgehandelte Verträge beziehungsweise vereinbarte Konditionen einhalten und nicht einseitig ignorieren.“

Der besondere Vorteil dieser als „ethisch korrektes Verhalten im Handel“ bekannt gewordenen und wärmstens empfohlenen Geschäftsidee liegt darin, dass es auch bei wiederholter oder sogar ständiger Wiederverwendung derselben garantiert keine Verlierer gibt.

Peter Polz

Entsorgungswirtschaft	
Von der Krise als Chance	2



2

BIR-Kongress	
Eisige Zeiten	4



4

Altpapier	
Enorme Herausforderungen	7



7

Industrierohstoffe	
Index zur Rohstoffversorgung	12
Auch beim Recycling gibt es Grenzen	13
Umfassende Strategie	14



12

EU-Länderprofil	
Tschechische Republik	18

Großbritannien	
Hoher Investitionsbedarf	19

Fachmesse	
Internationalisierung trägt Früchte	21
Interpellets 2008	30



26

Baustoff-Recycling	
Ehrgeizige Ziele	24

Abfallaufkommen	
Landesabfallbilanz Rheinland-Pfalz	26



28

Kunststoffe	
Kunststoff-Recycling in der Krise	28

Marktberichte	
Altpapier	8
Schrott Italien	15
Schrott	16
Altkunststoffe	29
Altglas	32

Lachhaft	35
Seminarkalender/Impressum	36
Termine	37
Anzeigenmarkt	38

Titelbild
Deutsche Shredderanlagen sind seit Jahren nicht mehr genügend ausgelastet. Wegen der zunehmenden Exporte von Altfahrzeugen landen nur noch knapp 20 Prozent der Fahrzeuge im Shredder. Daran wird auch die von der Bundesregierung geplante Verschrottungsprämie für stillgelegte Altfahrzeuge nichts ändern, wenn diese nicht in Deutschland verschrottet werden. Jürgen Karle, Präsident der Bundesvereinigung Deutscher Stahlrecycling- und Entsorgungsunternehmen, appellierte jüngst an die Bundesregierung, die Ausfuhr von Altfahrzeugen einzudämmen. Lesen Sie mehr zu diesem Thema auf der Seite 15 in dieser Ausgabe.
Foto: Fotolia.com/Thaut Images

