



Wir nennen es Rohstoff.



Fachdialog Re-Use zur Stärkung der Wiederverwendung  
von Bauteilen - Eine Projektskizze für ALBA Berlin

Dr. Jens Thieme – 6. Oktober 2020



## Agenda

- ▼ Key Facts ALBA
- ▼ Marktanalyse (grob)
- ▼ Projektskizze





**ca. 1.000**

Mitarbeiter



**ca. 14.000**

Gewerbekunden



**> 150 Mlo. Euro**

Umsatz

## Marktanalyse (grob)



Gibt es einen Markt für alte Baumaterialien?

**Frage 1:**

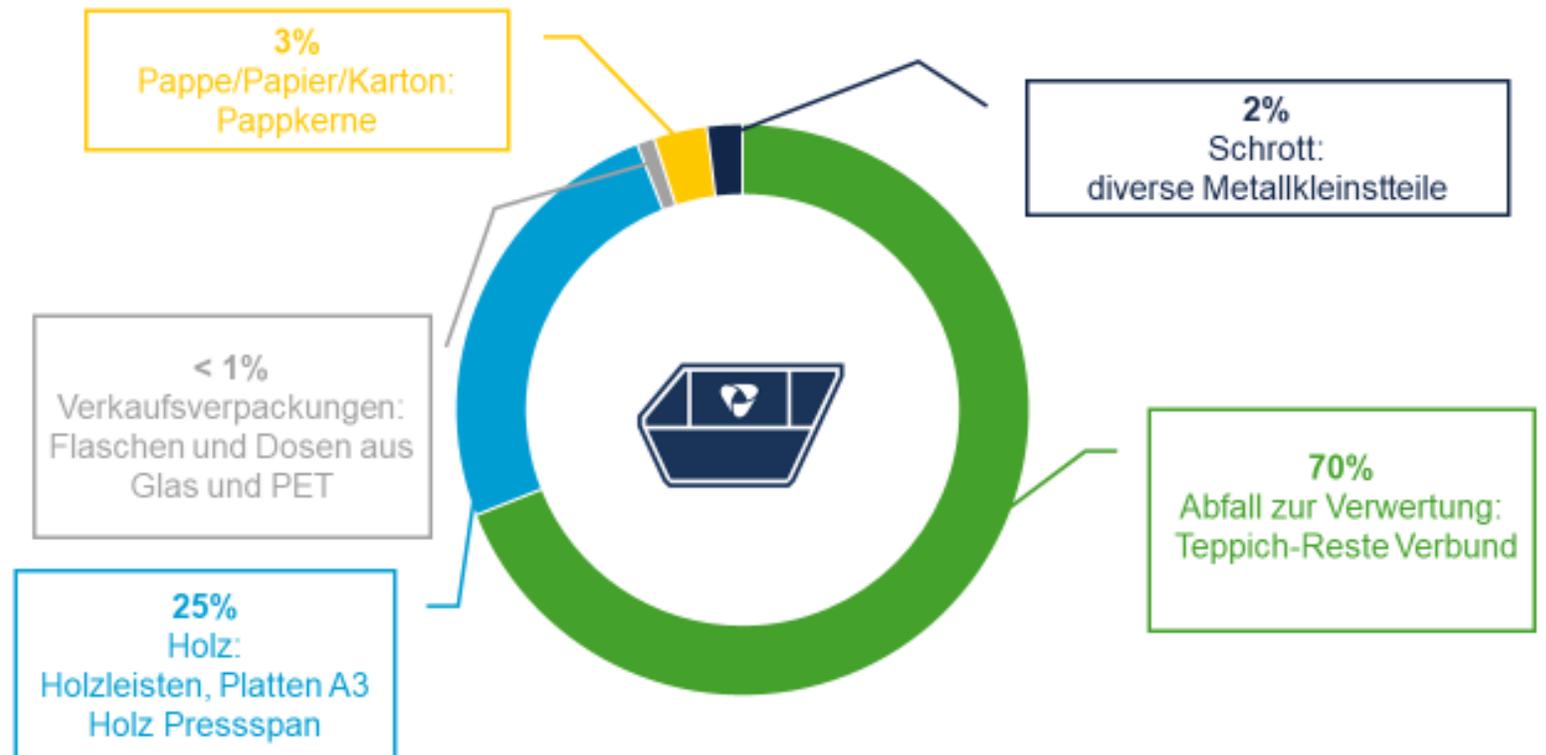
Lässt sich eine marktgängige Menge aus dem relevanten Stoffstrom heraussortieren?

**Frage 2:**

Gibt es einen Abnehmermarkt, der den Mehraufwand refinanziert?

## Beispiel zur Angebotsseite: Messe Berlin (ohne Vorauswahl)

- Abfallart: Abfall zur Verwertung eines Messekunden - direkt
- Behältertyp: 15 cbm Container
- Anzahl: 2 Container



## Beispiel zur Angebotsseite: Messe Berlin (mit Vorauswahl)

- Abfallart: Abfall zur Verwertung eines Messekunden - direkt
- Lose Ablagerung
- Deutscher Chirurgenkongress



### Fazit zur Angebotsseite:

- Nicht jeder Kunde und jeder Container eignen sich
- Es schlummert nach erstem Anschein ausreichend Potential bei sorgfältiger Vorauswahl und Prozessanpassung
- Bei der Auswahl hilft die breite Kundenbasis

# Projektskizze

## Phase 1 – Projektaufsatz

- Abstimmung mit geeigneten Kunden (eigenes Personal vor Ort); zwei im Fokus (Messe/Kluwe)
- Schulung von eigenem Personal auch auf eigenen Standorten (Sekundärmengen, Fokus auf bestimmte Teilfraktionen, Ermittlung Kundenbedarf)
- Aufbau temporärer Vertriebskanäle (Baumärkte wie Plattform, OBI etc.)

Q4/2020



## Phase 2 - Durchführung

- Aktive Projektdurchführung unter Begleitung eines Projektverantwortlichen bei ALBA
- Schulung von Kunden (Marketingbegleitung)
- Kontinuierlicher Austausch mit der Vertriebsseite, um bedarfsgerechte Baustoffselektion zu optimieren

Q1&2/2021



## Phase 3 - Auswertung

- Auswertung der Ergebnisse
- Ggfs. Bindung der Partner
- Rechnung eines Geschäftsmodells
- Entscheidung über den Fortgang bzw. die Vertiefung des Modellversuches (ergebnisoffen)

Q3/2021



Bei Deckung des zusätzlichen Kostenaufwandes über den Weiterverkauf ist ALBA grundsätzlich auch bereit, über den Betrieb eines eigenen Vertriebsstandortes nachzudenken bzw. das Partnernetzwerk auf- und auszubauen.



Wir nennen es Rohstoff.