



Anzeige

*Setzt auf
perfektes
Beziehungs-
management:
Udo Geitel,
Betriebsleiter
der vom TÜV
zertifizierten
Computer
Recycling Geitel/
GmbH,
Jainhardt.*

Permanent präsent: Die Computer Recycling Geitel GmbH

National Entsorger, international Versorger

Seit die Preise für die Entsorgung von Elektronikschrott im Keil sind, betätigen sich immer mehr IT-Recycler in Deutschland als Broker. Auch für die Computer Recycling Geitel GmbH, Mainhardt-Hohenstraßen, ist der Handel mit Secondhand-Hardware nach Ost-Europa zum Maß aller Dinge geworden.

Udo Geitel, 27, gehört zu den wenigen Zeitgenossen in unserer Republik, die zum Finanzamt ein unverkrampftes Verhältnis haben. Im Auftrag des Finanzministeriums Baden-Württemberg vermarktet er für die Behörde rund 14.000 gebrauchte Monitore. Ab dieser Größenordnung bekommt jeder IT-Recycler glänzende Augen. Erst recht Udo Geitel! Denn mit fünf Beschäftigten gehört die 1996 gegründete Gesellschaft zu den Kleinen der Branche. Einen erheblichen Teil der von den Finanzämtern ausrangierten 14.000 Monitore vermarktet Geitel nach Tschechien, Rumänien, Ungarn, Polen und Russland. Dort können sich die wenigsten Menschen neuwertige Rechner und Geräte leisten.

Allein mit IT-Recycling sind kaum noch nennenswerte Erträge zu erwirtschaften. Vor wenigen Jahren wurde den Entsorgern für ein Kilogramm IT-Schrott ca. 1,20 Euro gezahlt. Heute erlösen sie lediglich noch 10 bis 15 Cent.

Dennoch gilt in der Branche das Motto "Die Masse muss es bringen." Die von großen Behörden, Banken, Handelsketten, Versicherungs- und Industrieunternehmen ausrangierte Hardware dient den IT-Recyclern als Basis für ihr international betriebenes Remarketing. Die Entsorgung kleiner Einheiten - etwa von Freiberuflern, Fachhändlern oder Handwerksbetrieben - ist deshalb für die Computer Recycling GmbH kein Thema.

Rund 20.000 Hardware-Einheiten vermarktet Geitel im Vorjahr nach Osteuropa. Dem standen ca. 250

Tonnen für deutsche Auftraggeber entsorgter IT-Schrott gegenüber. Der Wettbewerbsdruck ist hoch. Ohne permanente Präsenz und eine schnelle Logistik läuft nichts. Nach dem Prinzip "Das Leben besteht aus geben und nehmen" kooperiert er bundesweit mit 42 Branchenkollegen. "Ein perfektes Beziehungsmanagement", so die Erfahrung von Geitel, "ist in diesem schnellen Markt Grundvoraussetzung für den Erfolg." Hinzu kommt harter persönlicher Einsatz. Der 12- bis 14-Stundentag gehört zur Normalität. Ein komplett freies Wochenende zur Ausnahme.

8,1 Mio. Euro Umsatz

Würth Solergy: Es geht voran

Die junge Würth Solergy, Marbachl Neckar, kommt gut voran. Der Hersteller und Vertreiber netzgebundener Photovoltaikanlagen und Netz unabhängiger Systeme (siehe auch "Schritt für Schritt zur Solarstadt", Seite 16), erzielte in 2001 mit zehn Beschäftigten einen Umsatz von 8,1 Mio. Euro. Würth Solergy gehört zur Unternehmensgruppe Würth Elektronik, Niedernal!