

# IBC trifft IT

**STARTUP** – Seit kurzem gibt es einen neuen Anbieter in der Reko-Branche: Packwise ist kein weiterer IBC-Wäscher, sondern bringt Verpackungsverwender und Rekonditionierer auf einer Internet-Plattform zusammen.

VON STEFAN KLEIN

**D**as erst 2017 gegründete Unternehmen sitzt in einem *Coworking Space* mitten unter anderen Dresdner Firmengründern – als revolutionäres Start-Up, das nun den Markt aufmischt, will es Geschäftsführer Felix Weger aber nicht sehen. Ein klassischer Rekonditionierer ist Packwise aber auch nicht, – in den Büros gegenüber dem Hauptbahnhof wird kein einziger IBC gereinigt. Warum sich Weger und seine vier Mitstreiter gerade die Reko-Branche als sehr speziellen Nischenmarkt mit alteingesessenen Anbietern ausgesucht haben, wird klar, wenn man die Vorgeschichte erfährt: Weger war für den IBC-Hersteller Werit in England tätig, baute dort ein Rekonditionierungs-Netzwerk auf leitete danach das Werit-Werk in Dresden.

„Wir wollen die Abgeber von Industrieverpackungen und die Rekonditionierer miteinander vernetzen“, erklärt Weger seine Geschäftsidee. Und das deutschlandweit und zunehmend auch in Mitteleuropa, unter möglichst hoher Markttransparenz. Zwar agieren auch die Reko-Anbieter in diversen überregionalen Verbänden, doch läuft der Prozess der IBC-Abholung von Verwendern meist nicht sehr effizient ab: Formulare über die Spezifikationen der Verpackungen werden händisch ausgefüllt, dann gefaxt oder an E-Mails gehängt. Weger will diesen Anmeldeprozess mit einer *Marketplace* genannten Internet-Lösung (siehe **Grafik**) verschlanken. Dabei können die Spezifikationen auch gespeichert werden, im Normalfall gibt der Verwender dann nur noch die jeweilige Anzahl rekonditionierfähiger Verpackungen ein.

Noch vorteilhafter für den abgebenden Betrieb ist es, dass die Anmeldung nicht wie in der Branche üblich nur an einen Rekonditionierer geht – womit in der Regel schon eine Art Vertrag besteht –, sondern über *Marketplace* allen beteiligten Reko-Betrieben zugänglich ist. Der Betrieb, der am meisten für eine auf die Weise angebotene Charge bietet, bekommt sie, wobei der Anbieter auch einen Mindest- oder Sofortkaufpreis setzen kann. Üblicherweise sind gebrauchte Industrieverpackungen für einen Rekonditionierer dann interessant, wenn sie leicht zu reinigen sind, die Entfernung zum Abgabeort gering ist, die Charge groß ist oder vielleicht Lieferdruck gegenüber einem festen Kunden besteht. „Die Industrieverpackungen gehen durch *Marketplace* an den Betrieb, dem sie grad am meisten nützen“, so Weger. Filter vereinfachen die Suche nach den gewünschten Verpackungstypen.

Noch einen Schritt weiter geht das zweite *Services* genannte Produkt von Packwise. „Hier beziehen wir auch die Befüller ein, eigene IBC oder Fässer zurückzuholen und wiederzuverwenden“, erklärt Weger. In dem Fall verhandelt Packwise selbst Angebote mit ausgewählten Rekonditionierbetrieben. Geprüft wird zusätzlich auch ein Verkauf vor Ort: Wenn dieser mehr einbringt – denkbar für den Fall, dass nur wenige Verpackungen vom weit entfernten Kunden zum Befüller (mit Reko-Zwischenaufenthalt) zurückzuholen wären – wird dem Befüller das Geld gutgeschrieben, er muss sich dann aber Neuware beschaffen.

„Letztlich wollen wir es den Inverkehrbringern so einfach wie möglich machen, ihre Verpackungen in Kreisläufen einzusetzen“, so Weger. Wenn es sich bei den (Rest-)Produkten nicht gerade um schwer zu reinigende Lacke handelt, können sich die Packmittel im Rahmen eines *Product Dedicated Refilling* bis zu 15 mal im Kreislauf Befüller – Entleerer drehen. Auch die Kunden der Inverkehrbringer profitieren von einfachen Abgabeprozessen. Derzeit arbeitet Packwise in dem Zusammenhang auch an *Track & Trace*-Lösungen für Kombi-IBC, die es für jene – anders als bei den deutlich teureren Stahl-IBC – noch nicht gibt. ■



Felix Weger,  
Geschäftsführer von  
Packwise mit Sitz in  
Dresden.

