



Es gibt nur einen Weg

Eine Roadmap von DS Smith für effizientere Recycling- und Abfallmanagementpraktiken bei gleichzeitiger Verbesserung umwelttechnischer und finanzieller Performance.

The Power of Less®





Die Recycling Division von DS Smith bietet integrierte Recycling- und Abfallmanagementservices an – von einfachen Recyclingsammlungen bis zu vollständigen Recycling- und Abfallmanagementlösungen.

Wir handeln nach unserem Motto „The Power of Less“ (Weniger ist mehr) und sind Experten darin, unsere Kunden dabei zu unterstützen, den besten Wert aus ihren Recycling- und Abfallmanagementlösungen durch weniger Abfall, weniger Kosten und weniger Komplexität zu generieren. Zu unseren Kunden gehört eine Vielzahl verschiedener Unternehmen – von kleinen Firmen bis hin zum öffentlichen Sektor sowie einige der bekanntesten Marken und Blue-Chip-Unternehmen.

Die DS Smith Group ist ein führender Anbieter von Wellpappen- und Kunststoffverpackungen und betreibt Geschäftstätigkeiten im Bereich Papier und Recycling.

Dieses Dokument erläutert, was für den Aufbau eines langfristigen, nachhaltigen Recycling- und Abfallmanagementprogramms zu beachten ist. Es handelt sich hierbei um eine umfangreiche Roadmap, um bewährte Verfahren über Ihren gesamten Beschaffungszyklus zu realisieren: von der Bestandsaufnahme Ihrer aktuellen Geschäftstätigkeiten bis zum Teilen Ihres internen und externen Erfolgs mit Ihren Kunden.



1

Bestandsaufnahme Ihres Recycling- und Abfallmanagements

► Greifen Sie auf die Hilfe Ihres Recycling- und Abfallmanagementpartners zur Durchführung eines vollständigen Audits zurück

Sollte Ihr Unternehmen über mehrere Standorte verfügen, kann ein Audit aller Einrichtungen eine echte Herausforderung für Sie, den Vertragseigentümer, darstellen. Wenn Sie als Werksleiter eines vielbeschäftigten Produktionswerks tätig sein sollten, wird eine umfassende Abfallprüfung einen Großteil Ihrer Arbeitszeit einnehmen, die Sie besser für Ihre täglichen Aufgaben nutzen könnten. In beiden Fällen sollte Ihr Recycling- und Abfallmanagementpartner die größte Last des Audits tragen, während Sie ihn bei einer vereinbarten Anzahl an Besuchen begleiten, womit sichergestellt wird, dass Sie mit den Materialien vor Ort und dem Auditprozess vertraut gemacht werden. Ein Audit eignet sich, um das Engagement der Mitarbeiter und Schwachstellen in Ihrem Prozess zu erkennen. Egal wie umfangreich ein Projekt sein soll, beginnen Sie mit den Projektarbeiten erst, nachdem Sie alle Vorgänge vollständig verstanden haben.

Beauftragen Sie Ihren Recycling- und Abfallmanagementpartner mit der Hauptlast Ihres Audits.

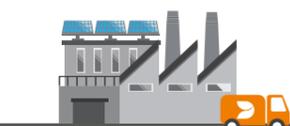
► Erfahren Sie, wo Ihre Materialien herkommen und wohin sie nach dem Verlassen Ihres Werks gelangen

Was Sie als Unternehmen zuerst tun sollten, ist Ihre eigenen Vorgänge zu betrachten, die Dinge, die Sie selbst steuern können. Wenn Sie beispielsweise eine Produktionsfirma sind: Überprüfen Sie Ihren gesamten Produktionsprozess. Schauen Sie sich an, wie Sie Rohstoffe einkaufen und wie Sie diese Materialien bei Eingang in Ihrem Werk handhaben. Übernehmen Sie die Perspektive aus einem Abfallstandpunkt heraus. Betrachten Sie Abfall nicht nur als etwas, das während der Produktion anfällt, sondern analysieren Sie den gesamten Lebenszyklus aller eingehenden Materialien oder alle Aktionen, die Sie als Teil des Produktionsprozesses durchführen. Nach der Analyse Ihrer eigenen Prozesse können Sie damit beginnen, zu prüfen, von wem Sie kaufen und mit wem Sie handeln, um deren Beschaffungsketten zu verstehen.

Mit diesem Ansatz können Sie verstehen, woher der Großteil Ihres Abfalls stammt. Besteht Ihr Abfall größtenteils aus Verpackungen? Wenn ja, können Sie ein besseres Verpackungsdesign vorstellen oder die Verpackungen erneut in Ihrem Beschaffungszyklus wiederverwenden? Ist der Großteil Ihres Abfalls Produktabfall? Wenn ja, sind Ihre Bestandskontrollen oder Prognosen zu Verbrauchsmustern effektiv? Besteht Ihr Abfall vorwiegend aus Produktresten oder Produktausschuss? Die LEAN-Herstellungsprinzipien könnten Ihnen dabei helfen, die Gründe zu ermitteln, warum dieser Abfall erzeugt wird und Kosten verursacht.

Verstehen Sie Ihren Beschaffungszyklus, um Kosten zu reduzieren.

Den
Beschaffungszyklus
verstehen, um Kosten
zu reduzieren



► Was befindet sich in Ihren Abfallbehältern und wie viel davon ist tatsächlich Abfall?

Bei vielen Unternehmen sind die Abfallbehälter nur halb voll. Sind Ihre Behälter mit Luft gefüllt? Dann bedenken Sie, dass Sie den vollen Preis für die Entsorgung zahlen, unabhängig von der Inhaltsmenge der Behälter. Auch wenn die Behälter nur halbvoll sind, die Entsorgungskosten sind genau so hoch wie bei vollen Behältern. Sie könnten dann einen Entsorgungsplan festlegen, bei dem die am Standort erzeugte Menge an Abfall berücksichtigt wird. Das ist der Beginn einer Abfallbehälterrationalisierung. Ein Beispiel: Wenn eine Anlage über 600 Behälter verfügt, versuchen Sie deren Anzahl auf 500 oder sogar 400 zu verringern. Überprüfen Sie als Nächstes den Inhalt für das Recycling. Selbst Unternehmen mit gut definierten Recyclingsystemen werden überrascht sein, wie viele recyclingfähige Materialien ihren Weg noch immer in den Hausmüllbehälter finden. Stellen Sie sicher, dass kein Behälter für nicht recyclingfähigen Abfall Ihr Werk leer verlässt. Das Gleiche gilt für Ihre Behälter für Recyclingabfall.

Bezahlen Sie nicht länger für die Entsorgung leerer Behälter.

► Wie hoch sind Ihre Gesamtbetriebskosten (TCO) für Abfall?

Denken Sie an die Abfallbelastungen, die jedes Mal entstehen, wenn Sie Rohstoffe, Verpackungen oder Produkte beschaffen und Ihrem Beschaffungszyklus zuführen. Wägen Sie die Erwerbskosten mit den Kosten für die Verarbeitung, das Recycling, die Wiederverwertung oder die Entsorgung ab. Abfall, der als hochwertiges Material recycelt werden kann, verringert die Kosten des Abfallmanagements. Mit einem ausreichenden Volumen für das Recycling haben Sie sogar die Möglichkeit, Abfallströme in Umsatzströme zu wandeln und müssen letztendlich nur für die wahre Abfallentsorgung zahlen.

Suchen Sie eventuell nach neuen Einkünften für Ihr Geschäft.

Nicht länger für die Entsorgung
leerer Behälter bezahlen



Suche nach neuen Einkünften
für Ihr Geschäft

2

Einrichten von Recycling- und Abfallmanagementzielen

► Einbeziehen von Interessengruppen

Setzen Sie ein ambitioniertes aber erreichbares finanzielles Ziel und richten Sie Ihre SMART-Ziele an diesem Ziel aus. Bei diesen Zielen könnte es sich beispielsweise um das Reduzieren von Entsorgungskosten, das Vermeiden der Entsorgung von Material in Mülldeponien, das Erhöhen der Recyclingrate, das Verbessern der Mitarbeitereffizienz oder der Kundenbeziehung handeln. Verknüpfen Sie Ihre Nachhaltigkeitsziele mit Ihren Unternehmenswerten und machen Sie sie unternehmensweit zu einer hohen Priorität. Jeder, vom CEO bis zum Lagerarbeiter, sollte diese Unternehmenswerte und Nachhaltigkeitsziele fördern, die Verantwortung teilen und sich daran messen lassen. Erinnern Sie sich, wie M&S einen Plan A vorstellte? Das Unternehmen teilte allen, den Mitarbeitern, Kunden und Aktionären, mit, dass es einen Plan gab. Dieser Plan war klar definiert und im Geschäft, den Medien und der Unternehmenskommunikation sehr sichtbar. Das Unternehmen sagte uns, dass es keinen Plan B gab und wir glaubten ihm. Also blieb ihm gar nichts anderes übrig, als Erfolge vorzuweisen.

Engagement funktioniert am besten von unten nach oben

► Maßstäbe

Arbeiten Sie mit Ihrem Recycling- und Abfallmanagementpartner zusammen, um die Leistung jedes Standorts oder jeder Abteilung auf diesem Gebiet zu vergleichen. Die Leistungsdaten der erfolgreichsten Teilnehmer werden zum Maßstab für bewährte Verfahren und dienen anderen als Vorbild. Loben Sie die Vorreiter und machen Sie sie zum Pionier für Veränderungen. Beachten Sie jedoch, dass nicht alle Standorte die gleichen Herausforderungen und Probleme teilen und eine einheitliche Strategie zu bewährten Verfahren sich eventuell nur schwer umsetzen lässt. Die Implementierung sollte auf Standortbasis vorgenommen werden. Setzen Sie lieber erreichbare und realistische Ziele, anstatt eine Demoralisierung Ihrer Teams zu riskieren.

Kommunizieren Sie alle Erfolge intern.



Engagement funktioniert am besten von unten nach oben

► Ziele schrittweise erhöhen

Stellen Sie sicher, dass Ihre Zielvorgaben nicht willkürlich sind, sondern auf einer Methodik basieren. Ihr Ziel für das erste Jahr könnte beispielsweise die Steigerung der Recyclingrate von 50 % auf 60 % durch eine vom Haushaltsabfall getrennte Kunststoffsammlung sein. Sobald diese Ziele erreicht sind, könnte das Ziel des zweiten Jahres darin bestehen, die Recyclingrate um weitere 10 % zu steigern. Dies würde ein erneutes Audit erforderlich machen, um zu bestimmen, welcher Abfallstrom als Nächstes getrennt zu sammeln ist. Analysieren Sie Ihre Beschaffungskette und versuchen Sie, Ziele für die Interessengruppe in Ihrem Netzwerk einzubeziehen. Einige Beispiele: Nutzen Sie Ihre eigene Fahrzeugflotte zur Belieferung Ihrer Standorte? Wenn ja, können Sie die Sammlung von recyclingfähigen Materialien mittels Rücknahme zentralisieren (dies wird auch als Rückwärtslogistik bezeichnet)? Stammen Ihre Wareneingänge direkt vom Hersteller oder Großhändler? Wenn ja, können Sie deren Infrastruktur zur zentralen Sammlung von recyclingfähigen Materialien nutzen? Beschäftigen Sie an Ihrem Standort Reinigungspersonal, das für die Entleerung der Behälter am Arbeitsplatz zuständig ist? Wenn ja, legen Sie in deren Vertrag Zielvorgaben fest, um sie an Ihren Richtlinien und Verfahren zu beteiligen.

Um Engagement und Erfolg sicherzustellen, sollten tägliche, wöchentliche oder monatliche Mitarbeitergespräche und Leistungsbewertungen über den Beschaffungszyklus hinweg durchgeführt werden.

► Befolgen der Abfallhierarchie

Es heißt, dass die Kreislaufwirtschaft enorme Möglichkeiten bietet. Ergreifen auch Sie diese Chance! Die Kreislaufwirtschaft ist eine Alternative zur traditionellen linearen Wirtschaft (Herstellen, Verwenden, Entsorgen), in der Ressourcen so lange wie möglich bewahrt werden sollen, der maximale Wert aus der Ressource während der Nutzung gezogen wird und in der Produkte und Materialien am Lebensende wiederverwertet und energisch rückgewonnen werden. In diesem Kontext ist es sinnvoll, von einem Beschaffungskreis anstatt von einer Beschaffungskette zu sprechen. Im Zusammenhang mit einer effektiven Recycling- und Abfallmanagementlösung bedeutet dies, die Prinzipien der Abfallhierarchie zu befolgen. Wie wäre es, Abfall schon von Anfang an zu reduzieren zu können und dann Möglichkeiten zur Wiederverwendung zu finden, bevor das Material endgültig entsorgt wird? Wenn Produkte und Materialien nicht länger wiederverwendet werden können, lassen sie sich einfach recyceln? Berücksichtigen Sie schon beim Kauf oder beim Designprozess, was in Ihren Beschaffungszyklus gelangt. Es lassen sich spürbare Vorteile für Ihr Geschäft erzielen, wenn die Art und Weise verbessert wird, wie Waren und Materialien entworfen, gekauft und geliefert werden. Können Sie auf Einwegverpackungen verzichten oder die Menge an Ressourcen reduzieren, die für das sichere und effektive Verpacken Ihrer Produkte erforderlich ist? Lassen sich durch das Teilen von Wissen und Ressourcen mit den Interessengruppen Ihres Beschaffungszyklus bessere Ergebnisse erzielen?

Sprechen Sie nicht länger von Beschaffungsketten sondern von Beschaffungszyklen – wechseln Sie jetzt von einem linearen zu einem kreisförmigen Prozess.

Die Abfallhierarchie

Die Abfallhierarchie dient DS Smith als Leitfaden für sein strategisches Ziel der kompletten Abfallvermeidung. Diese Prinzipien verhindern unnötige Kosten und sollen sicherstellen, dass der maximale Wert für Abfälle generiert wird.





Erstellen eines Aktionsplans

► Bei der Beschaffung sowohl auf den Wert als auch auf den Preis achten

Bei den Beschaffungsentscheidungen geht es um mehr als nur den Stückpreis. Wie zuvor erklärt, kann ein verantwortlicher Geschäftspartner durch einen Blick in Ihre halbgefüllten Behälter die Anzahl an Entsorgungen verringern und Ihnen einen besseren Wert anbieten, als wenn nur auf den Stückpreis geachtet wird. Den schlussendlich ist der beste Stückpreis der, auf den komplett verzichtet werden kann. Darüber hinaus sind die von Ihrem Recycling- und Abfallmanagementpartner bereitgestellten Informationen genauso wichtig, wie der von ihnen angebotene Service. Vergewissern Sie sich, dass Daten, Erkenntnisse und Know-how im Serviceumfang enthalten sind. Sie benötigen für die Berichterstattung, die Compliance, das Benchmarking und das Account-Management Daten zu den Sammlungen, zu der Abfallzusammensetzung, zum Gewicht, zu den Prozessen und zu den zurückgelegten Kilometern. Sie sollten eine Geschäftspartnerschaft eingehen, mit der Sie Ihre Einrichtung effektiv und zukunftsorientiert verwalten können.

Treffen Sie Ihre Entscheidung basierend auf dem besten Gesamtservice, um sicherzustellen, dass Sie den Wert und das Engagement erhalten, um Projekte voranzutreiben und erfolgreich zu sein.

► Finden Sie einen vertrauenswürdigen Geschäftspartner

Entscheiden Sie sich für einen Geschäftspartner, dessen Kreativität Sie inspiriert. Die beste Wahl für Ihr Unternehmen ist ein Geschäftspartner, der einen Kulturaustausch anregt und gleichzeitig mit Ihrer vorhandenen Infrastruktur harmoniert, der einfache Prozesse nutzt, die sich schnell integrieren lassen. Halten Sie sich von Komplexität fern, da dies unweigerlich zu Mehrkosten führt, die Ihre angestrebten Einsparungen zunichte machen.

Recycling sollte für Sie einfach, praktisch und optimal rationalisiert sein. Wählen Sie einen Geschäftspartner, bei dem Sie sicher sind, diese Ziele zu erreichen.

► Volle Transparenz von Ihrem Recycling- und Abfallmanagementpartner verlangen

Sie müssen über alle Details im Zusammenhang mit Ihrem Recycling- und Abfallmanagement informiert sein. Wer hat den Abfall gesammelt, an welchem Tag, wie viel Gewicht hatte er, wohin gelangte er und in was wurde er verarbeitet – und weitere Informationen, falls dies für Ihr Geschäft erforderlich ist.

Sie benötigen vollständige Transparenz. Weniger sollten Sie nicht akzeptieren.

► Nach Stärken im Account-Management suchen

Ihr Account-Management sollte auf Projektbasis beruhen. Zudem ist ein Projekt nur so stark wie sein Antrieb. Suchen Sie nach einem Partner, der einen Zeitrahmen, Aktionspläne und Fristen für alle Interessengruppe implementiert und kontinuierlich dafür zuständig ist. Dies gilt für jedes Recycling- und Abfallmanagementprojekt, egal ob es um die Einführung eines neuen Services, die Reduzierung eines Services oder eine Änderung im Recyclingprozess geht. Die Prinzipien des Projektmanagements werden eine kontinuierliche Verbesserung antreiben und sicherstellen, dass Ihre Geschäftspartnerschaft niemals stillsteht. Sie sollten verstehen, wie Ihr Account von Anfang an verwaltet wird. Ein nützlicher Anhaltspunkt hierbei ist die Motivation Ihres Partners – sind dessen Ziele an Ihren Zielen ausgerichtet? Ein Serviceanbieter mit schwachen Recyclingfähigkeiten wird nicht motiviert sein, immer mehr Ihrer Abfallströme dem Recycling zuzuführen.

Zielvorgaben für Umweltvorteile und Kostenersparnisse sollten Teil jedes vollständigen Serviceangebots sein.

► Gesetze und Vorschriften einhalten

Die Abfalltrennung und die Prinzipien der Abfallhierarchie sind rechtliche Anforderungen an das Recycling- und Abfallmanagement für alle Unternehmen.

Ihr Partner sollte ein Experte auf diesem Gebiet sein, der sicherstellt, dass Ihr Abfall auf effektivste und umweltfreundlichste Weise entsorgt wird. Versierte Unternehmen maximieren den Wert in ihren Abfallströmen und verbessern ihre Umweltleistungen mit effektiven und neuen Kunstfertigkeiten beim Recycling.

Die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften ist ein absolutes Minimum – bewährte Verfahren sind das Ziel.

Zielvorgaben für Umweltvorteile und Kostenersparnisse sollten Teil jedes vollständigen Serviceangebots sein



4 Motivation von Mitarbeitern und Kunden

► Inspiration durch Kommunikation

Sie werden nur dann Ihre Recycling- und Abfallmanagementziele erreichen, wenn Sie es geschafft haben, Ihr gesamtes Unternehmen von Ihren Zielen zu überzeugen. Ein kompletter Management-Service bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihr Projekt intern anzukurbeln. Dazu zählen geeignete Kommunikationskanäle, um Herz und Verstand aller Beteiligten zu gewinnen. In einer Partnerschaft sollten Sie gemeinsam mit Ihrem Anbieter Lösungen zu Schulungen und zum Informationsaustausch entwickeln. Poster an den Entsorgungsstellen und regelmäßige Rückmeldungen zum Erfolg durch vorhandene Kommunikationskanäle sind zwei gute Beispiele, um alle Beteiligten einzubinden. Wie bei jeder Kommunikation sind relevante und zielführende Informationen am wirkungsvollsten. Beim Anbieterwechsel könnten Willkommenspakete die Endnutzer über die Veränderungen und deren Gründe informieren. All dies hilft dabei, die beteiligten Personen mit an Bord zu holen. Persönliche Gespräche und Schulungen sind ebenfalls eine geeignete Methode, soweit zutreffend. Arbeiten Sie diesbezüglich gemeinsam mit Ihrem Anbieter an der

Entwicklung dieser Kanäle, denn schlussendlich liegt es auch ihm seinem Interesse, dass Ihr Unternehmen seine Services korrekt nutzt.

Fragen Sie Ihren Recycling- und Abfallmanagementanbieter nach Details zu seinen Informationskampagnen und langfristigen Programmen.

► Erfolge verkünden

Seien Sie erfolgreich und verkünden Sie Ihre Erfolge auf lokaler oder nationaler Ebene. Jeder Schritt hin zu einer nachhaltigeren Welt sollte gefeiert werden, und wenn ihre Kunden umweltbewusst sind, möchten sie gern mehr über jeden Erfolgsschritt erfahren.

Reservieren Sie in all Ihren regulären Marketing- und Kommunikationsmitteln als Teil Ihres Programms zur Unternehmensverantwortung einen Platz für die Bekanntgabe Ihrer Umweltfortschritte.

5 Messen und Verwalten

► Daten sind äußerst wichtig

Sie haben keine Mühe gescheut, um Ihr Geschäft, Ihre Materialien und Ihren Beschaffungszyklus zu verstehen und sich für einen Recyclingpartner entschieden, den Sie nach Qualität, nicht nach Kosten ausgesucht haben. Jetzt müssen Sie sicherstellen, diesen Zustand durch die Analyse akkurater Daten zu festigen. Richten Sie über Ihr Geschäft hinweg verteilt Kontrollstellen ein und vergleichen Sie Ihre Daten mit den am Standort gesammelten Informationen zum Recycling- und Abfallmanagement. Beauftragen Sie andere verantwortliche Personen in Ihrem Unternehmen mit einer Gegenprüfung der Daten in ihren Abteilungen. Organisieren Sie Ihre Daten anschließend in einem Format, das einen monatlichen Vergleich und eine Nachverfolgung zulässt. Dashboards sind nützliche Tools für die Verwaltung Ihrer Daten und um Trends zu erkennen.

Die Qualität Ihrer Daten ist genau so wichtig wie die Qualität des Services oder der Materialien.

► Kein Stillstand

Ihr Betrieb befindet sich in ständigem Wandel und über diesen Wandel müssen Sie und Ihr Recycling- und Abfallmanagementpartner jederzeit Kenntnis haben. Überprüfen Sie die Audit-Zeitpläne regelmäßig, um sicherzustellen, dass Veränderungen erkannt und aufgezeichnet werden. Kontinuierliche Verbesserung sollte bedeuten, immer nach Entwicklungen gemäß der Abfallhierarchie zu streben, nach neuen Möglichkeiten zur Reduzierung und zur Wiederverwendung von Abfall zu suchen und Recyclingprozesse zu optimieren.

Stellen Sie sicher, dass sich kein Stillstand einschleicht und nutzen Sie Ihre Geschäftspartnerschaft optimal aus.

► Ressourcen und Informationsquellen

Was Branche, Gesetzgebung und rechtliche Vorschriften angeht, sollten Sie immer auf dem neuesten Stand bleiben. Hier finden Sie einige nützliche Informationsquellen mit Kommentaren zum Recycling und zum Abfallmanagement sowie URLs für weitere Informationen und Anleitungen.

Vordenker

DS Smith Recycling
www.dssmith.com/recycling
 @DSSmithRecycle

Karen Cannard
 Blogger, The Rubbish Diet
 @KarenCannard

Jonathan Straight
 CEO, Straight plc
 @planetstraight

Steve Lee
 CEO, CIWM
 @steveleeciwm

2Degrees
www.2degreesnetwork.com
 @2degreesnetwork

Ellen Macarthur
www.ellenmacarthur.com
 @circulareconomy

Ray Georgeson
 CEO, Resource Association
 @raygeorgeson

Edie.net
www.edie.net
 @edie

Dominic Hogg
 Director, Eunomia
 @Dom_Hogg

Let's Recycle
www.letsrecycle.com
 @letsrecycle

Maxine Perella
 Umweltjournalistin
 und Gründerin von Go Circular
 @greendipped

WRAP
www.wrap.org.uk
 @WRAP_UK

Materials Recycling World
www.mrw.co.uk
 @MRWmagazine

CIWM
www.ciwm.co.uk
 @CIWM

Liz Goodwin
 CEO, WRAP
 @LizGoodwin

Meditative Dustman
 @MeditativeDust

Resource Association
resourceassociation.com
 @Res_Association

360 Environmental
www.360environmental.co.uk
 @360env



Jetzt wissen Sie, wie vorzugehen ist, um Ihr Recycling- und Abfallmanagementprogramm optimal ausnutzen zu können. Warum sprechen Sie nicht mit DS Smith über eine Prüfung Ihrer aktuellen Geschäftstätigkeiten?

www.dssmith.com/de/recycling

☎ 0049 8035 8775-0

🐦 @DSSmithRecycle