

# Die Müllmänner

## Martin Schürmann und Raffael Fruscio profitieren von den komplizierten Gesetzen

Je komplizierter die Rechtslage, desto besser laufen die Geschäfte. Martin Schürmann und Raffael Fruscio können beruhigt in die Zukunft schauen. Die geplante Novellierung der Verpackungsverordnung setzt dem bürokratischen Wirrwarr um die Beseitigung leerer Joghurtbecher und Zahnpastatuben noch eins oben drauf. Die beiden Entsorgungsspezialisten aus Köln haben früh erkannt, dass sich mit sachkundigem Rat gutes Geld verdienen lässt - und zwar auch auf eigene Rechnung. Vor fünf Jahren haben sie ihren Arbeitgebern den Rücken gekehrt und zusammen mit zwei Partnern die Reclay GmbH gegründet. Aus ihr hat sich eine ganze Gruppe von Unternehmen entwickelt. Unter dem Dach der Holding bieten die inzwischen rund fünfzig Mitarbeiter fast alles an, was mit der Verpackungsverordnung zu tun hat. Sie beraten Unternehmenskunden, bündeln die Nachfrage nach Entsorgungsleistungen in einer Einkaufsgesellschaft und betreiben mit der Tochtergesellschaft Curanus ein eigenes Rücknahmengeschäft für Verpackungen, die außerhalb privater Haushalte anfallen. Rund 75 Millionen Euro haben sie damit im vorigen Jahr insgesamt umgesetzt, doppelt so viel soll es im laufenden Geschäftsjahr werden.

Was noch fehlt im Sortiment, ist ein eigenes duales System für die haushaltsnahe Entsorgung. Aber auch das ist auf gutem Weg. Fünfzehn Leute haben Fruscio und Schürmann eingestellt, um sich dafür möglichst schnell die notwendigen behördlichen Genehmigungen zu verschaffen. Für die neue Abteilung haben die beiden gerade eine weitere Etage in ihrem Bürohaus am Kölner Messekreisel angemietet. Rund 2500 "Freistellungsvereinbarungen" müssen sie mit den Kommunen in ganz Deutschland abschließen. Erst dann kann ihre "Redual" bundesweit antreten, um dem Dualen System Deutschland (DSD) und den übrigen Platzhirschen die gelben Säcke abzujagen. "Alles, was wir an Investitionen locker machen können, wird da hereingesteckt", sagt Schürmann. Rund 3,5 Millionen Euro veranschlagt er für den Kampf mit der Bürokratie. Wenn die Pläne aufgehen, ist das Geld gut investiert: Schon dieses Jahr soll Redual drei bis vier Millionen Euro zum Umsatz beisteuern, für 2008 erwarten die beiden Unternehmensgründer fünfzig Millionen Euro.

Wäre das Geld in den ersten Jahren nach der Unternehmensgründung nicht so knapp gewesen, wäre ihr duales System wahrscheinlich längst am Markt. Im Frühjahr 2004 hatten die beiden schon einen Anlauf mit der Gründung der Tochtergesellschaft "Contwin" gestartet und danach die ersten Hürden der Bürokratie erfolgreich genommen. Aber dann kam ein verlockendes Kaufangebot von Remondis, dem größten deutschen Entsorgungskonzern. Die Erlöse flossen zum großen Teil in die Abfindungen für die beiden früheren Mitgesellschafter, so dass Schürmann und Fruscio nun mit jeweils 50 Prozent die alleinigen Eigentümer sind. Im Nachhinein war der Verkauf von Contwin vielleicht ein strategischer Fehler. "Manchmal kommt es eben auch darauf an, zum richtigen Zeitpunkt liquide zu sein", widerspricht Fruscio. Und damals war ohnehin noch nicht absehbar, dass der Gesetzgeber tatsächlich Ernst machen und die Schlupflöcher in der Gebührenpflicht für das Verpackungsrecycling schließen würde.

Schürmann ist mit seinen 37 Jahren der Ältere der beiden. Der Betriebswirt hat nach seinem Studium zunächst beim DSD gearbeitet und sich dort mit den Fallstricken der haushaltsnahen

Müllsammlung beschäftigt. Bei der Vfw AG in Köln und bei Belland Vision aus Pegnitz folgte die andere Seite des Geschäftes: die so genannte Selbstentsorgung ohne den Umweg über die gelbe Tonne. Der 32 Jahre alte Fruscio hält sich im Gespräch zurück. Aber wenn er sich einschaltet, dann präzise und mit dem genauen kaufmännischen Überblick. Der Sohn eines italienischen Gastarbeiters hat das Entsorgungsgeschäft bei der Vfw AG von der Pike auf gelernt, bevor er in eine Unternehmensberatung wechselte. Als das Duo die Reclay gründete, war der Markt noch fest in der Hand des DSD. Die zwei spezialisierten sich darauf, gegen eine Beteiligung an den Kosteneinsparungen Lösungen für Unternehmen zu entwickeln, die ihre Verpackungen beim DSD lizenzieren wollten. Auch durch den Wechsel in die Selbstentsorgung ließen sich bereits Einsparungen erzielen. Mit dem aufkommenden Wettbewerb zwischen den dualen Systemen wurde dieses Geschäftsmodell noch interessanter. Vor allem viele mittelständische Unternehmen tun sich schwer, die beste Variante herauszufinden und den damit verbundenen internen Verwaltungsaufwand zu bewältigen.

Über die Tochtergesellschaft lizAG bietet Reclay ein Rundum-sorglos-Paket: Über Geschäftsbesorgungsverträge übernimmt sie die Erfüllung aller verpackungsrechtlichen Pflichten für ihre Kunden. Das rechnet sich für beide Seiten, weil Reclay die Mengen mehrerer Unternehmen bündelt. So können Fruscio und Schürmann als Großeinkäufer von Entsorgungsleistungen auftreten und entsprechende Rabatte verlangen. Das Geschäftsmodell haben sie sich im vorigen Jahr sogar vom Bundeskartellamt absegnen lassen: Bis zu einem Marktanteil von zwanzig Prozent dürfe die lizAG mit Genehmigung der Wettbewerbshüter als Einkaufsgesellschaft auftreten, erläutert Fruscio. Mehr als hundert Unternehmen arbeiten nach seinen Angaben inzwischen mit ihr zusammen. Namen nennen die beiden nicht. Das hätten sich die Kunden verbeten - aus Angst, dass der Handel die Einkaufspreise um einen Teil der eingesparten Lizenzentgelte kürze.

HELMUT BÜNDER

[Bildtext:]

Martin Schürmann (links) und Raffael Fruscio

Foto privat

Serie: Menschen und Wirtschaft: Begegnungen

© Alle Rechte vorbehalten. Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt.