

Düsseldorfer Wirtschaftsblatt

SONDERBEILAGE: DIE
100
GRÖSSTEN
UNTERNEHMEN
UNSERER REGIONEN

Das Standortmagazin.

-ANZEIGE- **5/05**

G 48376

5,- €

für Unternehmer kostenfrei

2. Jahrgang

Sauberkeit für Düsseldorf

Wie AWISTA die Landeshauptstadt
in Schuß hält

Stadtteilportrait Seestern
Standort mit Ausstrahlung

Spezialthemen in diesem Heft:
Unternehmensfinanzierung
Personal & Arbeit

AWISTA – Marke für Sauberkeit

Nicht einmal sieben Jahre nach der Ausgründung ist aus einem ehemaligen städtischen Entsorgungsbetrieb ein bestens aufgestellter und profitabel arbeitender regionaler Entsorgungsdienstleister geworden. Die Entwicklung der AWISTA GmbH ist eine echte Erfolgsgeschichte, an der auch in Zukunft fleißig weiter geschrieben werden soll.

Das Unternehmen mit Hauptsitz am Höherweg gehört inzwischen zu den größten Entsorgungsunternehmen in der Region. Gemeinsam mit dem Partner ATG & Rosendahl GmbH & Co. KG verteidigt die AWISTA nicht nur ihre Spitzenposition in der Abfallwirtschaft und Stadtreinigung in Düsseldorf und der Region, sondern erschließt sich konsequent neue Kundenkreise und Betätigungsfelder. Grundlage für die guten Wachstumsaussichten ist der Zusammenschluß mit mehreren Spezialfirmen in der Region, der es der AWISTA ermöglicht, sämtliche Entsorgungsleistungen aus einer Hand anbieten zu können.

Sammeln, verwerten, entsorgen

Die AWISTA GmbH kümmert sich mit ihren Kernkompetenzen Sammlung und Transport von Abfällen, Straßenreinigung und Kfz-Management primär um kommunale Kunden, während sich die ATG & Rosendahl GmbH & Co. KG auf den gewerblichen Sektor spezialisiert hat. Für die Behandlung, Verwertung und Entsorgung stehen im Verbund die Müllverbrennungsanlage Flingern, die Zentraldeponie

Hubbelrath, Kompostierungs- und diverse Sortieranlagen sowie das Sonderabfall-Entsorgungszentrum in Düsseldorf-Reisholz zur Verfügung.

Im gesamten Entsorgungsverbund werden rund eine Million Tonnen Abfall pro Jahr verarbeitet. Neben 80.000 Privatkunden verlässen sich 15.000 Gewerbekunden und zehn Kommunen auf die Leistungskraft der Düsseldorfer. Größter Kunde ist die Landeshauptstadt Düsseldorf, für die Abfallentsorgung, Straßenreinigung und Winterdienst durchgeführt werden. In der Region hält man Entsorgungsaufträge in Ratingen, Wülfrath, Mettmann, Heiligenhaus, Haan, Velbert, Hilden und Langenfeld.

Diversifikation im Dienste der Kunden

Mit 1.013 Mitarbeitern sorgt die nach DIN EN ISO 9001:2000 zertifizierte AWISTA für die Entsorgung von Hausmüll, die Verwertung von Hausmüllfraktionen, die Sperrmüll- und Schadstoffsammlung, die Straßen- und Geländereinigung, den Winterdienst, den Betrieb der Recyclinghöfe und die Beschickung der Müll-

verbrennungsanlage Düsseldorf. Neben diesen Kernaufgaben ist man auch auf Spezialgebieten wie beispielsweise der Graffiti-Entfernung, der Tunnelreinigung, der Behälterwäsche oder der Laubsammlung aktiv. Die 70 Mitarbeiter der eigenen Werkstatt halten die große Flotte der Entsorgungs-, Reinigungs- und Kanalfahrzeuge betriebsbereit. Aktuell wird der Fuhrpark mit Rußfiltern nachgerüstet.

Wachstum durch Qualität

Bislang erwirtschaftet die AWISTA GmbH rund die Hälfte des Umsatzes von circa 150 Millionen Euro mit Kunden aus dem privaten/gewerblichen Bereich. Durch den Einsatz geschulter Fachberater will man diesen Anteil in Zukunft weiter erhöhen.

Die AWISTA bietet wirtschaftliche Lösungen für alle kundenspezifischen Entsorgungsprobleme, heißt dazu die Lösung. Hierzu gehört die Gestellung von Behältern für alle Abfall- und Wertstoffsorten ebenso wie individuelle Logistikkonzepte und fachgerechte Beratung hinsichtlich gesetzlicher Vorgaben für Handel, Handwerk, Gewerbe und Industrie. ▲

AWISTA
Gesellschaft für Abfallwirtschaft
und Stadtreinigung mbH
Höherweg 100
40233 Düsseldorf

Infotelefon: 0180/1 831 831 (Citytarif)
Mo-Fr. von 7-16 Uhr

Fax: 0211/8 21 77 20 33
mail@awista.de
www.awista.de



Im Interview: Dr. Henning Friege



Seit sechs Jahren ist Dr. Henning Friege als Sprecher der Geschäftsführung für die Entwicklung der AWISTA verantwortlich. Gemeinsam mit seinen Co-Geschäftsführern Michael Gérard und Peter Mooren konnte er den teilstädtischen Entsorger als regionalen Dienstleister positionieren, der im Wettbewerb mit rein privaten Anbietern bestehen kann.

Herr Dr. Friege, die AWISTA sorgt mit ihren Partnern für hochprofessionelle Entsorgung und Reinigung. Welche Bedeutung haben ihre Leistungen für eine Stadt wie Düsseldorf?

Dr. Henning Friege: Sauberkeit ist heute ein wichtiger Imagefaktor. In Düsseldorf als Messestandort und Tourismusziel spielt die Sauberkeit eine entscheidende Rolle.

Um unsere Leistungskraft einschätzen zu können, nehmen wir mit Düsseldorf gemeinsam mit den größten Städten in Deutschland,

Österreich und der Schweiz einmal jährlich an einer Benchmark-Studie eines unabhängigen Instituts teil. Hier liegen wir in allen Bereichen im oberen Drittel und besser.

Um diese Position halten zu können, bedarf es eines koordinierten Vorgehens. Nehmen wir zum Beispiel die Altstadt. Hier haben wir einen 24-Stunden-Dienst eingerichtet. Unsere Mannschaft kümmert sich ab 4 Uhr morgens darum, daß der gesamte Bereich von den Folgen der Nacht wieder gereinigt ist. Generell würden wir es begrüßen, wenn die Stadt die Zuständigkeiten für die Sauberkeit möglichst aller öffentlicher Flächen bei uns bündeln würde. Die AWISTA wird schließlich von vielen Düsseldorfern generell mit der Sauberkeit ihrer Stadt identifiziert.

Vom gebündelten Know-How der AWISTA profitieren auch immer mehr Gewerbebetriebe der Landeshauptstadt. Sie entsorgen und reinigen auch die Betriebsgelände so renommierter Unternehmen wie Henkel und DaimlerChrysler.

Gibt es diese Angebote der Großaufträge auch für Unternehmen in der Region?

Dr. Friege: Wir operieren inzwischen im gesamten Großraum zwischen Rhein, Wupper und Ruhr. Unser Tätigkeitsgebiet wurde in den vergangenen Jahren sukzessiv ausgedehnt.

So fahren wir heute unter anderem Entsorgungsaufträge für viele Unternehmen in Ratingen, Wuppertal und Velbert.

Kann die AWISTA langfristig im Wettbewerb mit rein privaten Konkurrenten bestehen?

Dr. Friege: Die weitere Konzentration des Entsorgungsmarktes ist eine Entwicklung, die dem Markt nicht nur gut tun wird. Wir werden allerdings im Wettbewerb bestehen. Als regionaler Infrastrukturdienstleister konnten wir in

der jüngsten Vergangenheit durch Neukundengewinnung und hohe Investitionen in die Qualitätssicherung ein starkes organisches Wachstum vorweisen.

Durch die Ausdehnung unseres Dienstleistungsangebotes zum Beispiel im Bereich Entrümpelung und den Verbund mit den Stadtwerken im Bereich Altlastensanierung setzen wir daher weiter auf eine Mischung aus kommunaler Herkunft und kommunalem Auftrag, sowie auf die hohe Flexibilität eines normalen, privatwirtschaftlich geführten Unternehmens.

Zu einem wichtigen Bestandteil Ihres Konzeptes ist seit der Übernahme durch die Stadtwerke auch die MVA geworden. Wie entwickelt sich das Geschäft mit der thermischen Behandlung von Restmüll?

Dr. Friege: Es ist uns gelungen, die Auslastung der Müllverbrennungsanlage bei über 95 Prozent zu halten. Die Restkapazität benötigen wir aktuell für kleinere Düsseldorf Unternehmen, die bis dato auf die Deponien gegangen sind.

Die Stadtwerke Düsseldorf AG haben in diesem Jahr den Müllbunker bei laufendem Betrieb für mehrere Millionen Euro komplett saniert und werden in naher Zukunft einen knapp zweistelligen Millionenbetrag in die Meß-, Steuer- und Regeltechnik investieren. Durch diese Verbesserung kann man den Auslastungsgrad der MVA weiter erhöhen.

Wirkt sich das positiv auf die Preisstabilität aus?

Dr. Friege: Die Stadt Düsseldorf selbst hat mit uns vereinbart, die Preissteigerungen im Rahmen der Inflationsrate zu halten. Wer mit uns langfristig zusammenarbeitet, hat auch eine langfristige Preisstabilität zu erwarten.

Hier überall sorgt die AWISTA für Sauberkeit

