

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich plaudere mal ein wenig aus dem Nähkästchen der Juryarbeit: DIESE Diskussion hatte es ECHT in sich in sich. Wie es auch immer wieder die Diskussionen um den dritten Preis sind, den man immer wieder möglichst vielen Teilnehmern gleichzeitig zugedenken möchte. Ebenso regelmäßig kommen Diskussionen um Extrapreise oder den ‚Preisträger der Herzen‘ auf – naja.

Die Prämierung des nun vorgestellten Preisträgers wird jedem Außenstehenden logisch vorkommen – war für uns jedoch eine mindestens halbstündige Diskussion wert. Warum eigentlich?

Nun, mDuH, die Jury hat die interessante Aufgabe, sich innerhalb kurzer Zeit in viele Märkte und Konstellationen hineindenken zu müssen. Und eine zentrale Frage auf praktisch jedem Markt ist „Wer will hier eigentlich was von wem?“. Da gibt es – wie in vielen literarischen Geschichten oftmals klare Regeln – der Held ist der Held, es gibt den Protagonisten, den Antagonisten, den klassischen Spannungsbogen mit retardierendem Moment oder wahlweise auch Kasper, Räuber, Polizist, Krokodil und die gute Großmutter. Auf diese Weise funktionieren viele Geschichten sehr vorhersehbar und zuverlässig.

Richtig interessant wird es aber, wenn die Regeln hinterfragt werden und tatsächlich in Frage gestellt wird, wer hier eigentlich was von wem will. In der Literatur ist es die überaus unterhaltsame Verwechslungskomödie – die Komödie der Irrungen oder bei Shakespeare auch Comedy of errors – die tradierte Rollenbilder auflöst – meist zum Vergnügen des Publikums.

In unserer Digitalen Welt sprechen wir – wenn wir vom Aufheben tradierter Rollen sprechen – gern vom Rule Breaker, vom Durchbrechen der Regeln und Rollen.

Genau das steht im Zentrum der geschäftlichen Ideen des hier vorgestellten Preisträgers. Wer hat was, wer braucht was und wem ist es wieviel wert – genau das beschreibt eigentlich perfekt die Idee eines Marktes. Aber die klassische Konstellation „einer ist Verkäufer, einer ist Käufer, der eine kommt mit dem Einkaufszettel und der andere mit dem Lieferwagen“ ist eben nur eine – wenn auch häufige – Spielart des Marktes. Aber es gibt auch viele andere und spannendere.

Wenn man alle diese Rollen mit den verschiedensten Marktteilnehmern - mit verschiedensten Interessen und an den unterschiedlichsten Orten tätig – wenn man diese Rollen in seinem Geschäftsmodell abbilden kann, dann spricht man in unserer modernen digitalen Welt auch gern von einer Plattform oder einer Plattformökonomie.

Und wenn dann „dem einen ein Uhl“ auch noch „dem anderen ein Nachtigall“ ist, also das, was der eine loswerden möchte, der andere auch noch gut gebrauchen kann, dann wird es spannend und komplex. Das lässt sich dann eigentlich nur noch digital lösen.

Also ich fasse mal kurz zusammen: es geht um einen Rule Breaker, der eine eigene digitale Plattformlösung aufgebaut hat. So eine Art Ebay seiner Branche. Warum aber ist dieser Preisträger nicht der Phoenix – der strahlende Held einer digitalen Erfolgsgeschichten-Erzählung?

Genau weiss ich es nicht, aber ich tippe mal: es hat mit der Branche zu tun. In dieser Branche geht um etwas, was jeder produziert, ohne es zu beabsichtigen. Etwas über dessen Wert man selten nachdenkt und auf das man üblicherweise nicht stolz ist – es geht um – naja: Müll.

Heute sagt man ja: Wertstoffe – hört sich besser an, ist aber trotzdem oft das, was am Stadtrand und in abgelegenen Wertstoffhöfen mit schwerem Gerät, dicken Handschuhen und mitunter mit Atemschutz bearbeitet wird.

Aber in diese ‚Wert-Stoffe‘ werden immer mehr wert. Und der aufgeklärte Produzent von Wertstoffen fragt sich mehr und mehr, warum – wenn sie doch soviel wert sind – er oftmals noch etwas dafür bezahlen muss, diese Werte vom Hof gefahren zu bekommen.

Und hier ist die Grundidee der prämierten Idee: bringen wir doch einfach die Hersteller und die Nutzer, die Produzenten und die Entsorger direkt zusammen und lassen sie aushandeln, was wem wieviel wert ist. Tun wir das als unabhängiger Akteur und Betreiber einer digitalen Plattform. Sorgen wir dafür, dass das Vertrauen der Marktteilnehmer immer gerechtfertigt ist und geben wir allen Marktteilnehmern die Möglichkeit, auch immer im Rahmen der – nicht immer übersichtlichen – gesetzlichen Rahmen zu handeln.

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Gewinner des dritten Preises der Digitalen Erfolgsgeschichten Sachsen-Anhalt sind die ‚Müllionäre‘ der Lubey AG.

All das, was in den zurückliegenden Minuten leichterding dargestellt wurde hat die Lubey AG in einer sehr soliden, gut durchdachten, gut aufgestellten und gut finanzierten Weise im letzten Jahr auf die Schiene gesetzt.

Die Lubey AG hat die Vision eines unabhängigen Online-Marktplatzes für alle Abfälle und Sekundärrohstoffe initiiert, stetig weiterentwickelt und schließlich Realität werden lassen. Lubey.de ist der zentrale Ort, an dem sich die Branche trifft. Respekt dafür.

Der Online-Marktplatz hat ein modernes und klar strukturiertes Design. Die Benutzerführung erlaubt es, Stoffe korrekt und gesetzeskonform für den Handel einzustellen. Lubey sagt von sich selbst: „Nie war das Vermarkten von Abfällen und Sekundärrohstoffen so einfach wie auf Lubey.de.“

Nach dem Start mit Altöl sind jetzt alle weiteren Stoffklassen auf dem Online-Marktplatz verfügbar. Für mittlere und große Unternehmen sowie öffentlich-rechtliche Entsorgungsträger bietet Lubey.de zukünftig die Funktion der E-Vergabe. Dieser Schritt ermöglicht den Nutzern mehrere Stoffklassen zusammen zu vermarkten. Darüber hinaus können gezielte Bieteranforderungen definiert werden, anhand derer eine Auswahl von geeigneten Unternehmen erfolgen kann. Das Prüfen der Angebote und die Zulassung von Bietern erfolgen schnell und unkompliziert. Bereits jetzt ist eine Vielzahl von Akteuren aktiv und bieten die unterschiedlichsten Stoffe an.

Sehr geehrte Damen und Herren,

Der dritte Preis des Wettbewerbes „Digitale Erfolgsgeschichten Sachsen-Anhalt“ geht an die Lubey AG.