

Vetter Kunststoffrecycling GmbH – vetter-recycling.de

Hinweis: Anonymisierte deichbot Kundenanalyse in Variante L (Gold Standard). Alle Angaben fiktiv und per Websuche gegengeprüft. Es besteht keine Verbindung zu real existierenden Unternehmen oder Personen. Simulierte Eingaben sind im Text als (simuliert) gekennzeichnet. Variante L = maximale Tiefe; weitere Varianten (S, M) auf Wunsch separat verfügbar.

Anbieter: Holtgrewe Fördertechnik GmbH

Kundenanalyse als Gesprächsgrundlage für den Erstkontakt mit Vetter Kunststoffrecycling GmbH, Bernburg (Saale)

Erstellt am 29.05.2026 von deichbot

Eckdaten & Kontakt

Firmendaten

Feld	Wert
Vollständiger Name	Vetter Kunststoffrecycling GmbH
Kurzname	Vetter Recycling
Rechtsform	GmbH, HRB 1XXXX Halle (Saale) (anonymisiert)
Adresse	Magdeburger Straße 147, 06406 Bernburg (Saale) (anonymisiert)
Website	vetter-recycling.de (anonymisiert)
Mitarbeiter	ca. 90 (simuliert, typischer Branchenwert)
Standorte	Hauptwerk Bernburg (Saale), kein Nebenstandort bekannt
Branche	Kunststoffrecycling / Wertstoffverwertung
Gründung	1994 (simuliert)
Eigentümer	Inhabergeführt, 2. Generation seit 2009

Kurz-Charakterisierung: Mittelständischer Spezialist für Sortierung, Aufbereitung und Vermarktung von Post-Industrial- und Post-Consumer-Kunststoffen (PE, PP, PET). Hauptabnehmer: regionale Compoudeure und Kunststoffverarbeiter. ISO 9001 zertifiziert seit 2018. BImSchG-Genehmigung für 18.000 t/Jahr (simuliert, typischer Branchenwert).

Ansprechpartner

Name	Rolle	E-Mail	Status	Telefon
Martin Vetter	Geschäftsführer, Inhaber	m.vetter@vetter-recycling.de (anonymisiert)	✓ persönlich_verifiziert (simuliert)	+49 3471 87XX-0 (anonymisiert)
Thomas Grewe	Betriebsleiter Produktion	t.grewe@vetter-recycling.de (anonymisiert)	✓ persönlich_verifiziert (simuliert)	+49 3471 87XX-21 (anonymisiert)
Sandra Böttger	Kommunikation / bvse-Kontakt	s.boettger@vetter-recycling.de (anonymisiert)	✉ generisch (simuliert)	–

Telefon

Typ	Nummer
Zentrale	+49 3471 87XX-0 (anonymisiert)
Martin Vetter Durchwahl	+49 3471 87XX-10 (anonymisiert)
Thomas Grewe Durchwahl	+49 3471 87XX-21 (anonymisiert)

Pressestelle / Sekundäre Gesprächsbrücken

Sandra Böttger (Kommunikation) ist über den bvse-Newsletter und Verbandsveranstaltungen sichtbar (simuliert). Sie eignet sich als erste Gesprächsbrücke falls Martin Vetter nicht direkt erreichbar ist. Thomas Grewe als Betriebsleiter ist die technische Entscheidungsebene für Fördertechnik-Investitionen und sollte bei der Qualifizierung frühzeitig eingebunden werden.

Mail #1

Betreffzeilen-Vorschläge

1. Ihre NIR-Sortierung verdient bessere Zuführung, Herr Vetter ← beste Variante (im Frontmatter hinterlegt)

2. Bernburg 2027: Die Fördertechnik-Entscheidung die jetzt ansteht
3. 25% Kapazität liegen bei Ihnen gerade auf der Strecke, Herr Vetter

Konzept

- **Architektur-Typ:** Investitions-Anker — Anknüpfen an die bekannte NIR-Investition 2021 als Recherchebeweis und Relevanzbrücke. These: Die neue Sortiertechnik braucht bessere Zuführung, sonst entfaltet sie ihre Wirkung nicht vollständig.
- **Entscheidungs-DNA:** Wachstumsorientierter Inhaber, hat seit Übernahme 2009 Kapazität verdoppelt, investiert in Qualitätssprünge (NIR 2021). Entscheidet eigenständig.
- **Fähigkeits-DNA:** ISO 9001, BImSchG-Genehmigung 18.000 t/Jahr, spezialisiert auf PE/PP/PET, tatsächliche Auslastung deutlich darunter wegen Fördertechnik-Engpässen.
- **Biografie-DNA:** bvse-Mitglied, Vortrag auf bvse-Regionalkonferenz Mitteldeutschland 2024 (simuliert). Selbstverständnis als Branchenexperte.
- **Exklusivitäts-DNA:** Einzige öffentlich sichtbare Ausschreibung für Fördertechnik-Modernisierung in Sachsen-Anhalt im Segment < 100 MA für 2026 (simuliert). Stellenausschreibung "Instandhaltungsmechaniker Fördertechnik" als Indiz für laufende Ausfälle.

Mail #1 Header

FROM: Andreas Holtgrewe <a.holtgrewe@holtgrewe-foerdertechnik.de>
TO: Martin Vetter <m.vetter@vetter-recycling.de>
SUBJECT: Ihre NIR-Sortierung verdient bessere Zuführung, Herr Vetter

Mail #1 Text

Guten Tag Herr Vetter,

wer 2021 in NIR-Sortiertechnik investiert, hat die Weichen für höhere Sortierqualität gestellt. Dass die Zuführung und die Übergaben zwischen den Aggregaten dabei auf dem Stand von 2008 laufen, kostet genau den Durchsatz, den die neue Technik eigentlich ermöglichen würde.

Bei Recyclingunternehmen ähnlicher Größe sehen wir regelmäßig, dass 20 bis 30 Prozent der genehmigten Kapazität durch veraltete Fördertechnik liegen bleiben. Nicht wegen schlechtem Prozessdesign, sondern weil Rollenbänder dem abrasiven Material über die Zeit schlicht nicht mehr standhalten.

Holtgrewe Fördertechnik modernisiert Fördersysteme in Recycling- und Sortierbetrieben stufenweise und ohne Betriebsunterbrechung. Wir tauschen Abschnitt für Abschnitt aus, während der Rest der Anlage weiterläuft, und bauen für abrasive Materialien, nicht für den Katalog.

Wäre es für Sie sinnvoll, 15 Minuten zu prüfen ob das für Vetter Recycling relevant ist? Ich bin Ende dieser Woche flexibel.

Mit freundlichen Grüßen
Andreas Holtgrewe
Holtgrewe Fördertechnik GmbH
Gütersloh

Mail #2 (Tag 7)

Konzept

- **Neuer DNA-Winkel:** Compliance-Timing-Anker — BImSchG-Revision 2027 und Verpackungsgesetz als konkreter Handlungsdruck. Referenz aus vergleichbarem Betrieb (Niedersachsen) mit Verfügbarkeitssteigerung durch Stufenplan. Neuer Nutzen: Genehmigungsrevision bestehen + Kapazität planbar machen. CTA-Variante: Referenzzahlen + Gesprächsangebot.

Mail #2 Header

FROM: Andreas Holtgrewe <a.holtgrewe@holtgrewe-foerdertechnik.de>
TO: Martin Vetter <m.vetter@vetter-recycling.de>
SUBJECT: Re: Ihre NIR-Sortierung verdient bessere Zuführung, Herr Vetter

Mail #2 Text

Guten Tag Herr Vetter,

ich habe Ihnen letzte Woche geschrieben. Ich möchte kurz einen anderen Aspekt ergänzen.

Die BImSchG-Revision, die für 2027 ansteht, und die verschärften Sortierquoten aus dem Verpackungsgesetz laufen auf dasselbe Ergebnis zu: Die Fördertechnik muss mithalten, nicht nur die Sortiertechnik selbst.

Wir haben einen Recyclingbetrieb in Niedersachsen begleitet, der mit modularem Retrofit seine Anlagenverfügbarkeit von unter 80 auf über 97 Prozent gebracht hat. Die Genehmigungsrevision haben sie gut bestanden. Das war kein Projekt, das alles auf einmal umgeworfen hat, sondern ein Stufenplan über 14 Monate.

Falls Sie konkrete Zahlen aus diesem Beispiel interessieren oder ein kurzes Gespräch sinnvoll erscheint: Ich bin erreichbar.

Mit freundlichen Grüßen
Andreas Holtgrewe
Holtgrewe Fördertechnik GmbH
Gütersloh

Gesprächsleitfaden (Tag 7–14)

Lead: Vetter Recycling, Bernburg (Saale)

Entscheiderkontakt: Martin Vetter – +49 3471 87XX-0 (anonymisiert)

Wenn Lead erreicht wird: Keine Mail #3 rausschicken.

Gesprächseinstieg

OPENER + GRUND (DNA) + NUTZEN (These) + KONTROLLE (offene Frage)

OPENER

Herr Vetter, mein Name ist Andreas Holtgrewe von Holtgrewe Fördertechnik aus Gütersloh.

GRUND

Ich habe gesehen, dass Sie 2021 in neue NIR-Sortiertechnik investiert haben und auf der bvse-Regionalkonferenz Mitteldeutschland über die Herausforderungen durch das Verpackungsgesetz gesprochen haben.

NUTZEN

Ich vermute, dass Ihre Fördertechnik um die NIR-Anlage herum gerade ein Engpass ist, der diese Investition nicht ihre volle Wirkung entfalten lässt.

KONTROLLE

Wie erleben Sie das aktuell bei der Zuführung zur Sortieranlage?

Einstiegs-Hooks

Drei Gesprächsöffner für den Fall, dass der Einstieg anders verläuft als geplant:

Hook 1 – Verpackungsgesetz:

Sie haben auf der bvse-Konferenz 2024 über Sortierqualität unter dem Verpackungsgesetz gesprochen. Wo sehen Sie die größte technische Hürde, die neuen Anforderungen bis 2027 zu erfüllen?

Hook 2 – Stellenausschreibung:

Ich habe gesehen, dass Sie einen Instandhaltungsmechaniker für Fördertechnik suchen. Ist das eher präventiv gedacht, oder reagiert das auf konkrete Ausfälle die Sie gerade haben?

Hook 3 – Kapazitätslücke:

Ihre BImSchG-Genehmigung liegt bei 18.000 Tonnen. Wie weit sind Sie aktuell von dieser Auslastung entfernt, und was hält Sie davon ab?

Anknüpfungs-Sätze

Nach "wir haben häufig Ausfälle":

Das ist der Punkt, an dem unsere Retrofit-Arbeit ansetzt. Kein Komplettaustausch, sondern Abschnitt für Abschnitt. Der Rest der Anlage läuft weiter, während wir modernisieren.

Nach "wir prüfen gerade Optionen":

Dann sind Sie genau im richtigen Moment. Die meisten unserer Kunden wollen sehen, wie das bei einem ähnlichen Betrieb ausgesehen hat. Wäre ein konkretes Beispiel aus dem Recyclingbereich für Sie hilfreich?

Nach "das ist gerade kein Thema":

Verstehe ich. Wann würden Sie sagen wird die Fördertechnik zum Thema? Wenn die BImSchG-Revision kommt, oder früher?

Typische Einwände

Einwand 1: "Wir haben bereits einen Anbieter für Wartung und Instandhaltung."

Typ: EINWAND INFRASTRUKTUR → Pattern: Spiegel-Lob + Abgrenzung + Kontrollfrage

Das ist ein wichtiger Punkt. Wenn Wartung und Instandhaltung eingespielt sind, macht man das nicht leichtfertig anders.

Wir kommen nicht als Wartungsdienstleister, sondern als Anlagenbauer. Die meisten unserer Kunden behalten ihren Wartungspartner. Wir bauen die neue Anlage, die der Wartungspartner dann betreut. Der Übergang wird bewusst mitgeplant, damit kein Wissen verloren geht.

Wie erleben Sie die aktuelle Wartungsbelastung bei den bestehenden Bändern? Ist das eher präventiv oder mehr Feuerlöschen?

Einwand 2: "Eine Modernisierung können wir uns gerade nicht leisten."

Typ: EINWAND BUDGET → Pattern: Spiegel-Lob + Stufenplan-Argument + Nutzen-Kontrollfrage

Das ist ein reales Argument. Investitionen in Anlagentechnik sind keine kleinen Entscheidungen.

Genau deshalb bauen wir Stufenpläne. Kein Projekt, das alles auf einmal finanziert werden muss. Der erste Abschnitt liefert bereits Verfügbarkeitsverbesserung, die Folgeschritte finanzieren sich teilweise aus dem gewonnenen Durchsatz.

Was würde es für Ihr Unternehmen bedeuten, wenn Sie die genehmigten 18.000 Tonnen tatsächlich sortieren könnten?

Einwand 3: "Wir planen erst 2027 zu investieren."

Typ: EINWAND TIMING → Pattern: Spiegel-Lob + Planungshorizont-Argument + Implikations-Kontrollfrage

Das ist eine klare Planung. 2027 als Horizont ergibt Sinn wenn man die BImSchG-Revision im Blick hat.

Die Frage ist nur: Wenn 2027 die Revision kommt, wann müssen die Maßnahmen dann begonnen sein? Genehmigung, Planung, Lieferzeiten, Montage. Bei modularem Retrofit sprechen wir von einem Planungshorizont von 12 bis 18 Monaten. Das Gespräch, das jetzt stattfindet, ist das Gespräch für 2026.

Wann im Jahr 2027 ist die Revision geplant, und haben Sie bereits einen Zeitplan für die vorbereitenden Maßnahmen?

Typische Vorwände

Vorwand 1: "Kein Interesse."

Typ: VORWAND ABWEHR → Pattern: Spiegel-Lob + Unterscheidungsfrage + offene Kontrollfrage

Gut, dass Sie das direkt sagen.

Darf ich eine kurze Frage stellen? Wenn die Fördertechnik kein Thema ist, weil die Anlage läuft wie sie soll, dann ist das eine andere Situation als wenn sie kein Thema ist, weil gerade andere Prioritäten wichtiger sind.

Was trifft bei Ihnen eher zu?

Vorwand 2: "Keine Zeit jetzt."

Typ: VORWAND VERFÜGBARKEIT → Pattern: Spiegel-Lob + Entkopplung + Terminierungsfrage

Verstehe ich. Die Anlage läuft, der Alltag auch.

Ich frage nicht nach einem Termin heute. Ich frage nur, ob das Thema Fördertechnik-Modernisierung bei Ihnen auf dem Radar ist. Und wenn ja, wann ein 15-Minuten-Gespräch besser passen würde.

Wann in den nächsten Wochen würde sich das weniger schlecht anfühlen?

Vorwand 3: "Schicken Sie mir erst mal Unterlagen."

Typ: VORWAND AUFSCHUB → Pattern: Spiegel-Lob + Qualifizierungsfrage + Gesprächsangebot

Mache ich gerne.

Damit ich etwas schicke, das wirklich passt, und keinen generischen Katalog: Darf ich zwei Fragen stellen? Was ist aktuell Ihr größtes Thema mit der bestehenden Fördertechnik, und was ist der Investitionsrahmen den Sie sich vorstellen könnten?

Dann schicke ich gezielt das Richtige. Oder Sie merken dabei, dass ein kurzes Gespräch eigentlich direkter wäre.

No-Go-Themen

- Personalabbau durch Automatisierung: Nicht ansprechen. Recyclingunternehmen sind personalintensiv. Das Thema "Fördertechnik ersetzt Handarbeit" erzeugt Widerstand bei inhabergeführten Betrieben mit langjähriger Belegschaft.
 - Eigentümerstruktur und Unternehmensfinanzierung: Keine Fragen zur Gesellschafterstruktur, Kreditlage oder Eigenkapital.
 - Kritik an bestehenden Maschinen ohne Aufforderung: Nie von sich aus sagen "Ihre alten Bänder sind nicht mehr zeitgemäß." Der Lead beschreibt das Problem selbst.
-

Mail #3 (Tag 14)

Nur versenden, wenn bisher kein persönlicher Kontakt mit dem Lead hergestellt werden konnte.

Mail #3 Header

FROM: Andreas Holtgrewe <a.holtgrewe@holtgrewe-foerdertechnik.de>
TO: Martin Vetter <m.vetter@vetter-recycling.de>
SUBJECT: Re: Re: Ihre NIR-Sortierung verdient bessere Zuführung, Herr Vetter

Mail #3 Text

Guten Tag Herr Vetter,

ich lege das Thema jetzt zur Seite. Falls die Fördertechnik bei Vetter Recycling irgendwann wieder auf die Agenda kommt, wissen Sie wo Sie mich finden.

Mit freundlichen Grüßen
Andreas Holtgrewe
Holtgrewe Fördertechnik GmbH
Gütersloh

Unternehmens-DNA

Strategische Entscheidungen

Entscheidung	Relevanz für Anbieter	Quelle
2021: Investition in NIR-Sortiertechnik	Beleg für Investitionsbereitschaft in Qualitätssprünge. Einstiegspunkt für Mail-Anker.	bvse-Mitgliederverzeichnis (simuliert)
2018: ISO 9001 Zertifizierung	Professionalisierungsschritt. Zeigt Bereitschaft zu Systemdenken und Dokumentation.	vetter-recycling.de/qualitaet (anonymisiert, simuliert)
2009: Übernahme Unternehmensführung 2. Generation	Wachstumsorientierter Antrieb seit Übernahme, Kapazität seitdem verdoppelt.	vetter-recycling.de/unternehmen (anonymisiert, simuliert)
BImSchG-Genehmigung 18.000 t/Jahr	Zeigt Wachstumsambitionen. Tatsächliche Auslastung ca. 11.500 t/Jahr (simuliert, typischer Branchenwert) = 35% ungenutztes Potenzial.	Genehmigungsregister Sachsen-Anhalt (simuliert)

Ego-Anker / Biografische Hooks

Anker	Gesprächswert	Quelle
bvse-Vortrag 2024: "Sortierqualität unter Druck – Herausforderungen durch VerpackG 2.0"	Martin Vetter sieht sich als Branchenexperten, nicht nur als Betriebsleiter. Dieses Selbstverständnis ansprechen, nicht ignorieren.	bvse-Regionalkonferenz Mitteldeutschland 2024 (simuliert)
K-Messe 2023 Messepräsenz	Überregionaler Anspruch. Vetter Recycling will mehr sein als ein regionaler Verwerter.	K-Messe Aussteller-Verzeichnis 2023 (simuliert)
"Kapazität seit 2009 verdoppelt"	Unternehmerischer Stolz auf Wachstum unter eigener Führung. Als Feststellung einsetzen, nie als Frage.	vetter-recycling.de/unternehmen (anonymisiert, simuliert)

Pressepräsenz-Beobachtung

Geringe überregionale Pressepräsenz, aber aktiv in Verbandsstrukturen (bvse). Lokale Berichterstattung zu NIR-Investition 2021 in Bernburger Lokalzeitung (simuliert). Kein LinkedIn-Profil Martin Vetter auffindbar (simuliert). Thomas Grewe (Betriebsleiter) auf bvse-Fachtagung 2023 als Teilnehmer gelistet (simuliert).

Timing-Signale

Signal	Bewertung	Quelle
BImSchG-Revision 2027 geplant (Sachsen-Anhalt)	Hoch. Konkreter Fristenterm. Planungshorizont für Modernisierung beginnt jetzt.	Branchenkenntnis (typischer Branchenwert)
Verpackungsgesetz 2.0 – verschärfte Sortierquoten ab 2025	Hoch. Erhöht Anforderungen an Sortierqualität, die Fördertechnik als Engpass sichtbar macht.	VerpackG § 21 ff. (real, öffentlich)

Signal	Bewertung	Quelle
Stellenausschreibung "Instandhaltungsmechaniker Fördertechnik" (simuliert)	Mittel. Indiz für laufende Ausfälle die intern aufgefangen werden. Kein Beweis, aber starkes Signal.	Jobportal (simuliert)
NIR-Investition 2021 liegt 5 Jahre zurück	Mittel. Technologie ist etabliert, nächster Investitionszyklus rückt näher. Typische Entscheidungsreife nach 4–6 Jahren.	vetter-recycling.de (simuliert)

Pain-Point-Analyse

Primärer Pain

Kapazitätsverlust durch Ausfälle der Fördertechnik

Veraltete Rollenbänder im Zulauf und zwischen den Aggregaten führen zu ungeplanten Stillständen (simuliert: 2–3x pro Monat, je 4–8 Stunden). Bei einer BImSchG-Genehmigung von 18.000 t/Jahr und einem tatsächlichen Durchsatz von ca. 11.500 t/Jahr (simuliert, typischer Branchenwert bei veralteter Fördertechnik) entsteht eine kalkulierbare Kapazitätslücke von ca. 35%. Jede Tonne Kunststoff, die nicht sortiert wird, ist nicht nur Umsatzverlust, sondern auch verpasste Auslastung einer genehmigten Anlage.

Recherche-Beweis: Stellenausschreibung "Instandhaltungsmechaniker Fördertechnik" (simuliert, als Indiz gewertet, nicht als Nachweis). Kein direkter Website-Beweis, da Vetter Recycling keine Betriebsdaten veröffentlicht.

Sekundäre Pains

Manuelle Übergaben zwischen Aggregaten

Die NIR-Sortieranlage und die Sortierstationen sind nicht durchgängig fördertechnisch verbunden. Manuelle Übergaben schaffen Engpässe, erhöhen Personalaufwand und erzeugen Kontaminationsrisiken für die sortierten Fraktionen (simuliert, typisches Bild in Betrieben dieser Größe ohne Generalmodernisierung).

Compliance-Druck BImSchG + Verpackungsgesetz

Zwei überlagernde regulatorische Anforderungen treffen 2025–2027 zusammen: verschärfte Sortierquoten (VerpackG) und die BImSchG-Revisionsrunde. Beides erhöht den Druck auf technische Anlagendokumentation und nachweisbare Verfügbarkeit.

Annahmen

(Nicht durch Recherche belegt, strukturell wahrscheinlich)

- Margendruck durch Sekundärrohstoffpreisschwankungen zwingt zur Kostenoptimierung im Betrieb. Fördertechnik-Instandhaltung ist ein vermeidbarer Kostentreiber, wenn die Anlage modernisiert wird.
- Die bestehende Fördertechnik stammt aus der Wachstumsphase unter dem Vorgänger (vor 2009) und wurde nicht grundlegend modernisiert, sondern nur gewartet.

Ausgeschlossen

Pain	Begründung
Energiekosten als primärer Pain	Fördertechnik ist nicht der Hauptenergieverbraucher in einer Recyclinganlage. NIR-Sortierer und Zerkleinerung dominieren. Energiekosten-Argument nicht als Einstieg verwenden.
Personalthemen / Automatisierungsdruck	Inhabergeführter Betrieb mit langjähriger Belegschaft. Automatisierungsargument erzeugt Widerstand, kein Interesse.

Wertversprechen für diesen Lead

1. **Retrofit ohne Betriebsunterbrechung:** Stufenweise Modernisierung Abschnitt für Abschnitt. Vetter Recycling verliert keinen einzigen Sortiertag während der Umrüstung.
2. **Verfügbarkeit >97% dokumentiert:** Planbare Kapazität ersetzt das aktuelle Feuerlöschen. 18.000 Tonnen BImSchG-Genehmigung kann endlich ausgeschöpft werden.
3. **Abrasionfeste Konstruktion:** Holtgrewe baut für Recyclingmaterial, nicht für saubere Produktionslinien. Verstärkte Riemen, Schienen und Übergaben für Kunststoffrückstände.
4. **Compliance-ready für BImSchG 2027:** Dokumentierte Anlagenmodernisierung mit Verfügbarkeitsnachweis stärkt die Position bei der Genehmigungsrevision.
5. **Stufenplan statt Einmalinvestition:** Der erste Abschnitt liefert messbare Verbesserung. Folgeschritte können aus dem gewonnenen Durchsatz mitfinanziert werden.

Aktuelle Neuigkeiten vom Lead

Ereignis	Datum	Anknüpfungswert	Quelle
bvse-Vortrag: "Sortierqualität unter Druck – Herausforderungen durch VerpackG 2.0"	2024	Hoch – zeigt aktive Auseinandersetzung mit dem Thema, Einstieg für Mail-Anker und Gesprächsöffner	bvse-Regionalkonferenz Mitteldeutschland (simuliert)
K-Messe 2023 Aussteller	Oktober 2023	Mittel – bereits vergangenes Event, aber zeigt überregionalen Anspruch und Investitionsbereitschaft in Sichtbarkeit	K-Messe Ausstellerliste (simuliert)
ISO 9001 Re-Zertifizierung fällig (alle 3 Jahre, letzte 2021)	2024 (geschätzt)	Niedrig – Audit-Kontext, aber kein direkter Fördertechnik-Bezug	Branchenübliche Zertifizierungszyklen

Filter-Audit

Bewertung

GEEIGNET ● (Demo)

Kriterium	Ergebnis	Beleg
Inhaber geführt / klarer Entscheider	PRO	GF = Inhaber, entscheidet eigenständig (simuliert)
Investitionsbereitschaft belegt	PRO	NIR-Investment 2021, ISO 9001 2018 (simuliert)
Hoher Anlagenbestand mit Retrofit-Potenzial	PRO	Veraltete Rollenbänder, manuelle Übergaben (simuliert, typischer Branchenwert)
BImSchG + VerpackG als konkreter Zeitdruck	PRO	Revision 2027 + VerpackG 2025 (real)
Kapazitätslücke quantifizierbar	PRO	18.000 t Genehmigung vs. ~11.500 t Durchsatz (simuliert)
Unternehmenskultur passt	PRO	2. Generation, Wachstum seit 2009, aktives Verbandsmitglied
Geografische Distanz Gütersloh-Bernburg (~300 km)	CONTRA	Service-Distanz muss im Gespräch angesprochen werden (simuliert)
Kein direkter Webnachweis für akuten Investitionswillen	CONTRA	Nur indirekte Signale (Stellenausschreibung, BImSchG)

Recherche-Basis

Quelle	Ausgewertet	Link
Unternehmenswebsite vetter-recycling.de	Startseite, Über uns, Qualität, Leistungen	vetter-recycling.de (anonymisiert, simuliert)
bvse Mitgliederverzeichnis	Mitgliedschaft + Veranstaltungspräsenz	bvse.de/mitglieder (simuliert)
bvse-Konferenzprogramm Mitteldeutschland 2024	Vortragstitel + Referent	bvse-Konferenzprogramm 2024 (simuliert)
K-Messe Ausstellerverzeichnis 2023	Ausstellerpräsenz	k-messe.de/aussteller (simuliert)
Jobportal Indeed / StepStone	Stellenausschreibung Instandhaltungsmechaniker	Jobportal (simuliert)
Genehmigungsregister Sachsen-Anhalt	BImSchG-Genehmigung Kapazität	Landesverwaltungsamt Sachsen-Anhalt (simuliert)
Datenbank-Suche	E-Mail Martin Vetter m.vetter@vetter-recycling.de	E-Mail-Datenbank (simuliert)
E-Mail-Check	m.vetter@vetter-recycling.de	Verifikations-Check Score >85 (simuliert)

Offene Recherche-Punkte

- Genaue Anzahl und Baujahr der bestehenden Förderbänder nicht öffentlich verifizierbar — nur Schätzung auf Basis Branchenwerte.
- Thomas Grewe (Betriebsleiter): kein LinkedIn-Profil auffindbar (simuliert), Rolle nur aus Website-Impressum (simuliert).
- Aktuelle Auslastung vs. BImSchG-Genehmigung: kein öffentlicher Bericht. Schätzung auf Basis branchenüblicher Werte für Betriebe mit veralteter Fördertechnik.

Credits verbraucht: ~103 ● Demo-Recherche, Variante L)

Erstellt von [deichbot](#).