

Von NRW in die Welt – diese Start-ups sind auf schnellem Wachstumskurs

In der dritten Kohorte des Landesprogramms Scale-up.NRW werden 13 wachstumsstarke Start-ups aus NRW bei der internationalen Skalierung unterstützt.

ScrapBees und Pacurion sind zwei dieser Teams.

ScrapBees

NEUSS

ScrapBees digitalisiert das Baustellen-Recycling und entlastet das Fachhandwerk durch Manpower vor Ort.

ScrapBees revolutioniert die Schrottentsorgung durch einen digital gesteuerten Vor-Ort-Service. Dieser lässt sich nahtlos in den Arbeitsalltag des Handwerks integrieren und führt dazu, dass Fachkräfte vor Ort effizienter arbeiten können. Das Neusser Scale-up bietet mit ihrer Lösung einen bedarfsgerechten Service mit klarer Nachverfolgung vom Abholort bis zum Stahlwerk.

„Mit Hilfe unserer Software stellen wir Transparenz in den Mittelpunkt. Dies hilft sowohl Stahlwerken bei der Rückverfolgung ihrer Wertschöpfungskette als auch unseren Kunden, die sofort digitale Wiegescheine erhalten.“

THILO HAMM, CO-FOUNDER SCRAPBEES

Besonders in der Heizungsbranche, wo jährlich Millionen von Heizungen ersetzt werden, optimiert ScrapBees die Erneuerung alter Anlagen und verbessert die Wiederverwertung wertvoller Rohstoffe. Durch ihre Arbeit treiben die „Schrottbielen“ die Wärmewende voran, reduzieren den Bedarf an Primärrohstoffen und entlasten Fachkräfte.

Mit Scale-up.NRW möchten sie aktuelle Prozesse auf Wachstum ausrichten. Ihr täglicher Fokus: Urbane Rohstoffbestände aktivieren und mehr Transparenz in der Recyclingbranche schaffen.

Weitere Infos:

www.scale-up.nrw



Pacurion

REKEN

Pacurion hat eine digitale Handelsplattform für Ladungsträger entwickelt und erspart Käufern und Verkäufern damit Zeit und Geld.

Die Beschaffung von Ladungsträgern wie Europaletten oder Gitterboxen ist oft ein umständlicher Prozess: Der Markt ist intransparent, der Einkauf zeitaufwändig und die Preise sind volatil. Bei vielen Unternehmen steht der Einkauf von Ladungsträgern trotz großem Beschaffungsvolumina nicht im Fokus und wird oftmals mit wenigen Stammlieferanten abgebildet.

Mit ihrem Online-Marktplatz will Pacurion den Zugang zu Herstellern und Händlern erleichtern und für Transparenz und Effizienz sorgen. Käufer und Verkäufer erreichen mit wenig Aufwand mehr als 1200 Partner. Zudem bietet Pacurion die Möglichkeit, den Einkaufsprozess als „Ladungsträgerbeschaffung-as-a-Service“ komplett outzousourcen.

Das Team aus Reken schafft so nicht nur eine Entlastung von Fachpersonal, sondern leistet auch einen wichtigen ökologischen Beitrag.

„Durch unsere Lösung werden der Kauf und der Verkauf von Ladungsträger so wirtschaftlich, dass Paletten, die zuvor entsorgt wurden, weiter eingesetzt werden. Dies ist ein wichtiger Meilenstein hin zur mehr Kreislaufwirtschaft im Ladungsträgermarkt.“

DOMINIK LEUFGEN, CO-FOUNDER & CO-CEO PACURION



We proudly present:

