

Rede

**Dr. Axel Schweitzer**

Vorsitzender des Verwaltungsrates der ALBA SE

anlässlich der

**ordentlichen Hauptversammlung der ALBA SE**

am 3. Juni 2014

in Köln

Es gilt das gesprochene Wort!

Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,  
sehr geehrte Gäste und Freunde des Unternehmens,  
sehr geehrte Damen und Herren,

ich heiße Sie, auch im Namen meiner Kollegen im Verwaltungsrat, Rob Nansink, Martin Becker-Rethmann und Eric Mendel, herzlich willkommen zur zweiten ordentlichen Hauptversammlung der ALBA SE.

Sie sind der heutigen Einladung mit der Erwartung gefolgt, dass ich Ihnen nicht nur die aktuellen Zahlen unseres Unternehmens vorstelle, sondern Ihnen auch die Hintergründe und Zusammenhänge erläutere, die für das Zustandekommen dieser Zahlen entscheidend waren.

Die meisten von Ihnen wissen bereits, dass ich nicht gerne um die Dinge herumrede, sondern es schätze, schnell und klar auf den Punkt zu kommen.

Und deshalb sage ich es zu Beginn sehr deutlich:

Die Rahmenbedingungen, denen sich die ALBA SE im letzten Jahr ausgesetzt sah, waren die schlechtesten der letzten 20 Jahre. Dennoch ist es uns gelungen, das Unternehmen weiterzuentwickeln und den eingeleiteten Umbau voranzutreiben. Ungeachtet des starken Gegenwindes sind wir unverändert...

- ein entscheidender Takt- und Impulsgeber für die Branche,
- in unserer Aufstellung am Markt nach wie vor einzigartig
- und strukturell auf dem Weg, einen neuen Branchen-Standard zu etablieren. Gerade dieser Punkt ist mir sehr wichtig.

Was hat unser vergangenes Geschäftsjahr geprägt?

Die **wichtigsten Leitplanken**, in denen wir uns 2013 bewegt haben, waren:

Erstens:

Eine Krise der europäischen Stahlindustrie, die alle namhaften Unternehmen der verarbeitenden Branche massiv getroffen hat. So haben allein die deutschen Stahlkocher im letzten Jahr 1,6 Millionen Tonnen Rohstahlkapazität abgebaut. Weltweit waren die Produktionskapazitäten nur zu knapp 80 Prozent ausgelastet.

Zweitens: Das Segment Dienstleistung war geprägt von der sich zuspitzenden Situation der dualen Systeme im Markt des Verkaufsverpackungsrecyclings. Sie alle haben es in den letzten Wochen und Monaten gelesen:

Immer mehr Hersteller und Importeure entziehen sich der Finanzierung des Systems „Gelbe Tonne/ Gelber Sack“, indem sie Schlupflöcher in der Verpackungsverordnung ausnutzen.

Drittens:

International drückten die Krisen in der Türkei und die restriktive Zollpolitik Chinas sowie der wirtschaftliche Umbau dieses Landes massiv auf die Rohstoffmärkte. Gleichzeitig sehen wir aber – und hier spreche ich für die gesamte ALBA Group – ein starkes Interesse, deutsches Recycling-Know-how in die jeweiligen Länder zu holen. Vor allem China sucht mit deutschen Firmen nach Lösungen, aber zum Beispiel auch die arabischen Staaten.

Und viertens:

National führte die Verabschiedung des Kreislaufwirtschaftsgesetzes zu einem Stillstand in der deutschen Recyclingwirtschaft. Statt qualitativ weitere Entwicklungsschritte zu machen, musste sich die private Recyclingwirtschaft dagegen wehren, im Bereich gewerblicher Sammlungen vom Markt gedrängt zu werden.

Vor diesem Hintergrund sich stark verändernder Märkte haben wir, meine Damen und Herren, den Umbau unserer Unternehmensgruppe im Jahr 2013 zum Herzstück unserer Agenda gemacht.

Wir haben massiv in den Umbau unserer Unternehmensgruppe investiert und unsere kompletten Strukturen und das gesamte Portfolio an Töchter- und Beteiligungsunternehmen einer Überprüfung unterzogen.

Wir haben daran gearbeitet, unsere Profitabilität weiter zu erhöhen und unsere Prozesse effektiver zu gestalten. „Klasse vor Masse“ lautet hier nach wie vor unser Credo. Das bedeutet nichts anderes, als dass wir uns auf die Fahnen geschrieben haben, mit weniger Kapitaleinsatz bessere Renditen zu erzielen.

Daher schulen wir auch intensiv unsere Vertriebsmitarbeiter, um möglichst bei allen unseren Kunden unser gesamtes Portfolio anbieten zu können. Schließlich käme bei einer Bank auch niemand auf die Idee, pro Produkt eine eigene Filiale zu unterhalten und dies dann auch noch räumlich und organisatorisch getrennt im gleichen Gebäude. Das war bei einigen unserer Standorte aber noch der Fall.

Unser Geschäftsbericht trägt für das Jahr 2013, wie Sie wissen, den Titel: „Vernetzung“. Nicht umsonst.

Denn unser Fokus richtete sich 2013 auf die Zusammenführung der Geschäftsfelder Recycling/ Entsorgung im klassischen Bereich der Abfallwirtschaft mit dem Stahl- und Metallrecycling. Ich werde das später noch näher erläutern.

Wichtig ist: Wir haben mit Mut und Entschlossenheit in diese Restrukturierung im vergangenen Jahr zwölf Millionen Euro investiert. Das war – vor dem Hintergrund schwierigster Marktverhältnisse – alles andere als eine leichte Entscheidung.

Denn diese Mittel für den Umbau der Unternehmensgruppe haben unser Ergebnis 2013 zusätzlich belastet. Ebenso sehen Sie in unseren Zahlen – die ich Ihnen gleich nenne – einen außerordentlichen Effekt aus notwendig gewordenen Abschreibungen auf Firmenwerte im Rahmen der IFRS-Bilanzierung.

Dieser Effekt hat unser Ergebnis um weitere 35 Millionen Euro gedrückt.

Nun aber die Zahlen:

### **(Umsatz und Ergebnis)**

Im Jahr 2013 erwirtschafteten wir einen konsolidierten Umsatz von 1,7 Milliarden Euro – nach rund 1,9 Milliarden Euro im Vorjahr.

Während wir Ihnen in den letzten Jahren neben dem Umsatz und dem Ergebnis vor Steuern das Ergebnis vor Steuern und Zinsen – also das EBIT – vorgestellt haben, sind wir in diesem Jahr erstmalig dazu übergegangen, Ihnen neben Umsatz und EBT das EBITDA – also das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen – vorzustellen.

Warum? Neben der Vereinheitlichung mit den Steuergrößen der ALBA Group halten wir es für aussagekräftiger. Das EBITDA misst die Effizienz und die Ertragskraft des operativen Geschäfts.

Unser operatives Ergebnis, also das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) ist zwar stark gesunken, aber dennoch positiv. Es beläuft sich auf 26,2 Millionen Euro. Bereits hier wirken sich die Restrukturierungsaufwendungen mit 12,1 Millionen Euro aus.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) beträgt minus 42,1 Millionen Euro.

Hierin enthalten sind, wie erwähnt, die Restrukturierungsaufwendungen (12,1 Millionen Euro), die Abschreibungen auf Beteiligungen in Höhe von 5,9 Millionen Euro sowie die außerordentlichen Abschreibungen auf Firmenwerte in Höhe von 34,6 Millionen Euro. Es handelt sich hierbei also, wie bereits gesagt, um einen Negativ-Effekt, der mit dem operativen Geschäft 2013 nichts zu tun hat.

**Bereinigt um die Restrukturierungsaufwendungen beträgt das EBITDA 38,3 Millionen Euro.**

Das EBT liegt nach Bereinigung um die Restrukturierungsaufwendungen und Abschreibungen auf Firmenwerte und Beteiligungen bei plus 10,5 Millionen Euro.

Diese Zahlen stellen uns nicht zufrieden. Sie kommen allerdings auch nicht überraschend, da sie zum großen Teil der bereits erläuterten Gesamtsituation geschuldet sind.

### **(Dividende)**

Meine Damen und Herren,

die gute Nachricht für Sie ist:

Von dem Ergebnisrückgang spüren Sie als Aktionär der ALBA SE nichts!

Seit dem Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag der ALBA SE mit der ALBA Group plc & Co. KG als beherrschender Gesellschaft wird für die Dauer des Vertrages eine gleichbleibende Geldleistung gezahlt, die so genannte Ausgleichszahlung – unabhängig vom Jahresergebnis.

Die Ausgleichszahlung beträgt brutto 3,94 Euro je Aktie für jedes volle Geschäftsjahr.

Abzüglich Körperschaftsteuer nebst Solidaritätszuschlag ergeben sich für 2013 analog zu den Vorjahren 3,25 Euro je Aktie.

Als Aktionär gehören Sie damit – wie auch schon 2012 – zu den Gewinnern des abgelaufenen Geschäftsjahres. So betrug die Dividendenrendite – bezogen auf die Nettodividende und bei einem Schlusskurs 2013 von 61,49 Euro – 5,28 Prozent.

Auch die Aktie zeigte sich im Geschäftsjahr 2013 abermals von Einflussfaktoren – wie der europäischen Konjunkturkrise oder auch der Entspannung in der Eurokrise – relativ unbeeindruckt.

Der Kurs entwickelte sich nahezu seitwärts. Der Schlusskurs am 30. Dezember 2013 betrug 61,49 Euro und lag damit nur 3,21 Euro unter dem Schlusskurs von 2012 (64,70 Euro). Das ist angesichts der geschilderten „Großwetterlage“ wirklich erfreulich.

Meine Damen und Herren,

Lassen Sie mich näher darauf eingehen, was wir im Jahr 2013 im Einzelnen getan haben, um auf die anhaltend schwierigen Markttrends zu reagieren.

Wir haben, wie bereits geschildert, das Segment Stahl- und Metallrecycling der ALBA SE eng mit dem Geschäftsbereich Recycling und Entsorgung der ALBA Group verzahnt, und zwar seit April vergangenen Jahres, in einem Geschäftsbereich unter einer Führung.

Kompetenzen und Know-how beider Geschäftsbereiche werden gebündelt. Beide Geschäftsbereiche profitieren von der Erweiterung abfallrechtlicher Genehmigungen und nutzen gemeinsam Logistik, Mitarbeiter sowie Technik und Vertrieb. In diesem Jahr wird dies durch eine analoge regionale Struktur vervollständigt.

Damit etablieren wir einen neuen Standard in der Branche.

Denn immer noch ist es – und zwar bei all unseren namhaften Wettbewerbern – üblich, die Bereiche Entsorgung und Stahl- und Metallrecycling vollkommen getrennt voneinander zu betrachten. Dabei sind beide wesentliche Bindeglieder einer funktionierenden Kreislaufwirtschaft, in der Abfälle durch hochwertiges Recycling wieder zu Rohstoff werden.

Ich habe zu Anfang gesagt, dass wir nach wie vor Impulsgeber für die Branche sind. Hier ist ein weiteres Beispiel, mit dem wir das beweisen!

Synergien zu nutzen bedeutet für uns mehr als nur Kosten zu reduzieren. Es geht im Kern darum, einen echten Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen: ein umfassenderes Leistungsspektrum aus einer Hand

Durch diese Vernetzung stärken wir unsere Marktposition.

Wir haben die Bereiche Sorting und Facility Management der ALBA Group der Führung der INTERSEROH Dienstleistungs GmbH unterstellt, der Führungsgesellschaft im Segment Dienstleistung. Durch die Bündelung aller

Serviceaktivitäten der gesamten ALBA Group unter einer Führungsgesellschaft können wir Cross-Selling-Potenziale besser heben.

Die Business Unit Recycling Solutions Interseroh hat beispielsweise enge Kontakte zum Lebensmitteleinzelhandel, der auch Winterdienste sowie Grünflächenpflege benötigt. Das bietet die ALBA Group mit ihrem Facility Management.

Ein weiterer Eckpfeiler unserer Maßnahmen im vergangenen Jahr war die Internationalisierung der Gruppe.

Aufgrund der Situation in Deutschland und Europa gilt es im Segment Stahl- und Metallrecycling, unabhängiger vom deutschen und europäischen Stahlmarkt zu werden.

Aus diesem Grund haben wir in ein Exportterminal in Amsterdam investiert.

Das Areal des neuen Tiefseeterminals in der niederländischen Hauptstadt ist mit 27.000 Quadratmetern gut fünf Mal größer als unser bisheriges Gelände in Dordrecht.

Es ist verkehrstechnisch perfekt angebunden.

Und in Amsterdam sind wir in der Lage, international alle Sorten von Eisenschrott zu handeln, aber auch Metalle, Papier und Kunststoff – kurzum: alle Rohstoffe.

Es ist ausdrücklich kein klassisches Schrotterminal, sondern ein hochmodernes Multifunktionsterminal.

Auf dem Gelände können 200.000 Tonnen Material gelagert und Schiffe von bis zu 50.000 Tonnen Verladekapazität abgewickelt werden.

Die Internationalisierung gilt ebenso für das Segment Dienstleistung.

Hier exportieren wir zunehmend unser Know-how und unsere Kompetenzen.

Dabei haben wir bereits einen bemerkenswerten Erfolg in Slowenien verzeichnet.

Hier gehörten wir 2013 zu den am schnellsten wachsenden Jungunternehmen in Zentralslowenien und wurden dafür prämiert. Neben Umsatzwachstum und Qualität der Dienstleistungen überzeugten wir die Gutachter mit Kompetenz und Erfahrung



im Bereich der Abfallwirtschaft. Aktuell sind wir zudem dabei, uns im tschechischen Markt im Verpackungsrecycling zu etablieren.

Investitionen auf der einen Seite, standen 2013 aber auch Desinvestitionen gegenüber. Und zwar überall, wo sich unsere Renditeerwartungen seit längerem nicht erfüllt haben und der strategische Beitrag limitiert war.

Vor dem Hintergrund der sich stark verändernden europäischen Edelstahlindustrie haben wir beispielsweise den Betrieb der INTERSEROH Stainless Steel in Dortmund Ende Februar eingestellt. Zur Portfolio-Optimierung gehörte auch, dass wir die INTERSEROH NRW GmbH verkauft haben.

Gestatten Sie mir an dieser Stelle noch einige Anmerkungen zu der Situation im Markt des Verkaufsverpackungsrecyclings.

Es ist schon bemerkenswert, dass es dieses Thema bis in die Tagesschau schafft. Zumal wir im System „Gelbe Tonne/ Gelber Sack“ kein Qualitätsproblem haben, sondern ausschließlich ein Finanzierungsthema.

Anders ausgedrückt: Nach wie vor werden bundesweit die gelben Tonnen bzw. gelben Säcke pünktlich und ohne neue Kosten bei jedem einzelnen Haushalt in der Republik abgeholt. Die Zeitungen aber schreiben: Das System ist am Ende.

Gelegentlich empfehle ich deshalb, auch die vermeintlich seriösen Medienartikel zu hinterfragen und die Frage zu stellen „Cui bono?“ - „Wem zum Vorteil?“ Nun, sicher nicht den Verbrauchern, die heute bereits an der Ladenkasse für das Recycling ihrer Verpackungen zahlen und bei einer Rekommunalisierung doppelt in die Tasche greifen müssten.

Richtig ist jedoch:

Die Ausnutzung der Schlupflöcher in der Verpackungsverordnung hat dazu geführt, dass sich immer mehr Hersteller und Importeure der Finanzierung des Systems zur Erfassung von Verkaufsverpackungen entziehen. Aus dieser Situation resultiert ein Wettbewerb mit teilweise marktverzerrenden Bedingungen.

Es ist daher richtig, wenn der Bundestag übermorgen beschließen will, die Möglichkeit zur Eigenrücknahme von Verpackungen abzuschaffen, und die Regeln für Branchenlösungen strikter fassen will.

Die Mengenmeldungen für die ersten zwei Quartale 2014 zeigen, dass dies richtig und wichtig ist: Die angemeldete Menge an Leichtkunststoffverpackungen liegt mit rund 760.000 Tonnen weit unter den erfassten Mengen.

Das heißt, im Vergleich zum ersten Halbjahr 2013 sind noch einmal sage und schreibe 28 Prozent der so genannten LVP-Mengen abgemeldet worden. Gleichzeitig stieg die Menge der Eigenrücknahme um 219 Prozent.

Aber: An den Mengen in den gelben Säcken oder Tonnen hat sich nichts geändert: Eingesammelt werden müssen nach wie vor etwa 2,4 Millionen Tonnen im Jahr. Das heißt: 2014 werden über 1,6 Millionen Tonnen – also zwei Drittel der Leichtverpackungen – über die gelben Sammelsysteme erfasst, aber nicht bezahlt. Im Auftrag der ALBA Group hat Professor Udo Di Fabio – langjähriger Richter am Bundesverfassungsgericht – das duale System des Verpackungsrecyclings unter verfassungsrechtlichen Aspekten untersucht.

Sein Fazit: Durch die Ausnutzung diverser Missbrauchskonstellationen entsteht eine Situation, die die Freiheit und Gleichheit des Wettbewerbs verletzt. Und er kommt zu dem Ergebnis, dass der Staat verpflichtet ist einzugreifen.

Denn: Alle ehrlichen Hersteller und Importeure, die ihre Verpackungen – wie gesetzlich vorgeschrieben – in einem dualen System angemeldet haben, werden betrogen.

Das muss ein Ende haben.

Sollte es nicht gelingen, das Problem der Unterfinanzierung im Dualen System zu lösen, wird dies erhebliche Konsequenzen für Verbraucher und Wirtschaft haben

und wir gefährden ein Recycling-System, mit dem sich Deutschland international an die Spitze katapultiert hat! Lassen Sie mich Ihnen hierzu ein paar Zahlen nennen:

Die Recyclingquoten bei den Leichtverpackungen stiegen seit Einführung des Dualen Systems 1991 kontinuierlich an, auf 70 Prozent im Jahr 1998. Seitdem liegen sie auf gleichbleibend hohem Niveau (2011: 73 %). Und: Das Recyceln eines Joghurtbechers kostet den Bürger beispielsweise nicht einmal einen halben Cent, das ganze System weniger als 10 Euro pro Bürger im Jahr!

Es kann nicht angehen, dass ein gut funktionierendes System mit hohen stofflichen Recyclingquoten wegen betrügerischen Handelns Einzelner komplett in Frage gestellt wird.

Ich wiederhole mich, aber: Weder haben wir das Problem, dass die Gelben Tonnen nicht abgeholt werden, noch haben wir ein Qualitätsproblem – es geht ausschließlich darum, dass alle Beteiligten auch wieder ihren Zahlungsverpflichtungen nachkommen.

Meine Damen und Herren,

ich möchte nicht den Eindruck erwecken, dass ich die 2013 erzielten Umsatz- und Ergebniszahlen einzig mit den schwierigen äußeren Rahmenbedingungen erkläre. Wir haben erhebliche Umstrukturierungen und Maßnahmen eingeleitet, um künftig noch effizienter zu agieren. Diese habe ich Ihnen gerade erläutert. Wir identifizieren und aktivieren darüber hinaus weitere Stellschrauben, mit denen die internen Kosten zusätzlich reduziert werden können.

Wenn Sie so wollen, sind wir gerade mitten im „Frühjahrsputz“. Auch wenn wir uns – kalendarisch betrachtet – stramm auf den Sommer zubewegen.

Mit der Umstrukturierung in diversen Bereichen streben wir eine Effizienzsteigerung an. Das betrifft natürlich auch die Unternehmensführung. Vor einem Jahr haben Sie mit Ihrem Votum auf der ordentlichen Hauptversammlung den Wechsel von einem dualistischen hin zu einem monistischen Leitungssystem ermöglicht. An die Stelle

von Aufsichtsrat und Vorstand ist ein Verwaltungsrat getreten. Die Kontrollaufgaben des bisherigen Aufsichtsrates und die Leitungsverantwortung des Vorstandes wurden im Verwaltungsrat gebündelt. Damit haben wir die Organmitglieder von neun auf sechs reduziert – also um ein Drittel.

Zudem haben wir beide Geschäftsbereiche unter eine gemeinsame Führung gestellt.

Das bedeutet aber ausdrücklich nicht, dass eine verlässliche und kontinuierliche Kontrolle der Geschäftsleitung nicht mehr stattfindet. Im Gegenteil: Die gemeinsame Beratung und Entscheidung der geschäftsführenden und nicht-geschäftsführenden Mitglieder des Verwaltungsrates über strategische Maßnahmen und die operative Verantwortung des Verwaltungsrates ermöglichen eine schnellere Entscheidungsfindung und einen direkteren Informationsfluss.

Also: Auch im monistischen System findet eine Kontrolle der Geschäftsführung statt. Das Gesetz sieht vor, dass mehr als die Hälfte der Mitglieder des Verwaltungsrats keine geschäftsführenden Direktoren sind. Daran halten wir uns.

Mit Wirkung zum 31. Oktober 2013 hat Herr Dr. Werner Holzmayr sein Amt als Mitglied des Verwaltungsrats der ALBA SE niedergelegt. Herr Dr. Holzmayr gehörte zu den nicht-geschäftsführenden Mitgliedern. Der Verwaltungsrat schlägt Ihnen deshalb vor, bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das am 31. Dezember 2016 endende Geschäftsjahr beschließt, längstens jedoch bis zum 27. Mai 2017, Frau Patricia Hauswald in den Verwaltungsrat der ALBA SE zu wählen. Frau Hauswald ist Steuerberaterin und wohnt in Stahnsdorf. Diese Personalie steht an Tagesordnungspunkt 7 zur Abstimmung. Dann ist auch Gelegenheit, Frau Hauswald ausführlicher vorzustellen.

Bei der Umsetzung struktureller Maßnahmen sind auch Sie im Laufe unserer heutigen ordentlichen Hauptversammlung gefordert.

Bei Punkt 8 der heutigen Tagesordnung geht es darum, unsere Tochtergesellschaft „profitara“ noch stärker als bisher in die Konzernstruktur der ALBA SE einzubinden und so bei der Umsatzsteuer keine Nachteile zu erleiden. Der Beherrschungsvertrag

dient dazu, die umsatzsteuerliche Organschaft zwischen der profitara und der ALBA SE sicherzustellen. Notwendig geworden war dies, da der Gesetzgeber Abschnitt 2.6 des Umsatzsteuer-Anwendungserlasses (UStAE) neu gefasst hat. Die Neuregelung besagt, dass die steuerliche Organschaft ab Januar 2015 nur noch dann anerkannt wird, wenn das Tochterunternehmen durch einen Beherrschungsvertrag organisatorisch eingegliedert ist. Identisch ist die Begründung für die geplante Beschlussfassung zu Punkt 9 der Tagesordnung betreffend die INTERSEROH Dienstleistungs GmbH. Der Einladung zur Hauptversammlung konnten Sie diesen Sachverhalt bereits im Detail entnehmen.

Bei den Punkten 10, 11 und 12 handelt es sich ebenfalls um notwendige Anpassungen aufgrund neuer gesetzlicher Vorschriften.

Gemäß § 17 Satz 2 Nr. 2 des geänderten Körperschaftsteuergesetzes wird ein Gewinnabführungsvertrag mit einer GmbH als Organgesellschaft steuerlich nur noch dann anerkannt, wenn im Vertrag selbst ausdrücklich eine Verlustübernahme durch Verweis auf die Vorschriften des § 302 Aktiengesetzes vereinbart wird. Das Steuerrecht verlangt also einen ausdrücklichen Verweis – und keine wörtliche Wiedergabe – auf die jeweils gültige Fassung des Aktiengesetzes.

Daher soll der Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag der ALBA SE mit der INTERSEROH Management GmbH vom 28. Juli 2010 an die Neufassung des Körperschaftsteuergesetzes angepasst werden, um die bestehende ertragsteuerliche Organschaft rechtssicher fortführen zu können. Diese Änderung muss bis spätestens bis zum 31. Dezember 2014 durch Eintragung im Handelsregister wirksam geworden sein.

Gleiches gilt für die geplante Änderung des Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages mit der ALBA Scrap and Metals Holding GmbH sowie für die Änderung des Gewinnabführungsvertrages mit der INTERSEROH Dienstleistungs GmbH.

## **(Geschäftsverlauf 2013 nach Segmenten)**

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich komme nunmehr dazu, Ihnen den Geschäftsverlauf 2013 in den einzelnen Segmenten vorzustellen.

Im Segment Dienstleistung herrschte ein rauer Wettbewerb. Trotzdem sind wir in der Rücknahme von Transportverpackungen weiterhin Marktführer. Und im Ranking der dualen Systeme belegen wir bei der Rücknahme von Leichtverpackungen den vierten Platz. Es erweist sich angesichts des gegenwärtig schwierigen Umfeldes als goldrichtig, dass wir hier vor zwei Jahren unseren Marktanteil aus Risikogründen bewusst deutlich zurückgeführt haben – unter Wahrung unserer strategischen Positionierung.

Unser Angebot der Mehrwegtransportverpackungen – das Pooling-System mit Mehrwegtransportkisten –, das Sie bei einem großen Discounter finden, ist immer noch unangefochten einzigartig.

Erfreulich entwickelte sich auch der Bereich Recycling Solutions Interseroh. In dieser Business Unit erarbeiten wir nach Kundenwünschen Konzepte zur Filial-, Lager- und Entsorgung von Betrieben und bieten Serviceleitungen des infrastrukturellen Facility Managements im Lebensmitteleinzelhandel an (Winterdienst, Grün-/Grau-Flächenpflege).

Unsere Erfolge im Aufbau neuer Geschäftsbereiche können sich sehen lassen. Jüngstes Beispiel: Noch 2012 durfte man aus Recycling-Verpackungsmaterial keine neuen Transportkisten für Lebensmittel herstellen. Heute haben wir die Lösung und das Patent darauf – dank unserer innovativen Kunststoffgranulate aus der Zusammenarbeit der ALBA SE-Business Unit recycled-resource und dem ALBA Group-Bereich Sorting.

Die Zahlen für das Segment Dienstleistung sehen wie folgt aus:

Der Umsatz sank von 330,9 Millionen Euro 2012 um 15,9 Millionen Euro oder 4,8 Prozent auf 315,0 Millionen Euro 2013.

Ursächlich für den rückläufigen Umsatz war der massive Wettbewerb im Markt des Transport- und Verkaufsverpackungsrecyclings.

Hinzu kam, dass zahlreiche Kunden im Berichtsjahr in Maschinen wie Pressen oder Shredder investierten und bisherige Recyclingdienstleistungen in Eigenregie übernahmen. Das führte im Recyclingmarkt in einigen Bereichen zu einem Rückgang des Dienstleistungsvolumens.

Das EBITDA ging von 35,3 Millionen Euro 2012 um 8,7 Millionen Euro auf 26,6 Millionen Euro 2013 zurück.

Beim EBT verzeichneten wir einen Rückgang von etwas mehr als 10 Millionen Euro, nämlich von 34,6 Millionen Euro 2012 auf 24,5 Millionen Euro 2013.

Neben den Gründen, die zu dem Umsatzrückgang im Segment Dienstleistung führten, hat der Rückgang der angemeldeten Mengen in den dualen Systemen dazu geführt, dass wir im Verkaufsverpackungsrecycling höhere Kosten zu tragen hatten.

Meine Damen und Herren,

im Ranking der deutschen Schrottaufbereiter gehören wir weiterhin zu den TOP-3. Und nach wie vor haben wir eine führende Rolle im europäischen Exportgeschäft von Nichteisen-Metallen nach Asien inne.

Das Segment verfügt über ein Netz von circa 100 Stahl- und Metallrecyclingstandorten sowie Handelsstandorten in Deutschland, Polen, den USA, den Niederlanden und China – inklusive der Standorte assoziierter Unternehmen.

Wie gestaltete sich die Entwicklung im Segment Stahl- und Metallrecycling in Zahlen?

Der Umsatz sank von 1,6 Milliarden Euro 2012 um 13 Prozent auf rund 1,4 Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2013.

Wir haben es in den letzten Jahren immer wieder betont: Der Umsatz ist für uns nicht die entscheidende Größe, weil sich unser Geschäft mit Eisen- und Nichteisen-Metallen nicht im Umsatz widerspiegelt.

Unsere Mengen sind trotz der geringen Nachfrage nicht signifikant gesunken. Die gehandelte Tonnage an Stahlschrotten lag mit 2,5 Millionen Tonnen nur sehr knapp – nämlich mit 12.000 Tonnen – unter der des Vorjahres. Der Handel mit Nichteisen-Metallen sank um 36.000 auf 385.000 Tonnen.

Allerdings gingen die Verkaufspreise im Vergleich zu 2012 stark zurück und drückten dadurch dem Umsatz.

So betrug das durchschnittliche Preisniveau der Sorte 2 im vergangenen Jahr 292,50 Euro pro Tonne. 2012 waren es noch 320,90 Euro pro Tonne gewesen – das ist ein Minus von 28,40 Euro oder fast 9 Prozent pro Tonne.

Der Kupferpreis lag im Jahresdurchschnitt bei 5.515 Euro pro Tonne, 2012 hatte dieser Wert noch bei 6.182 Euro pro Tonne gelegen. Das ist ein Rückgang um 667 Euro oder fast 11 Prozent.

Das EBITDA im Segment Stahl- und Metallrecycling beläuft sich vor diesem Hintergrund auf minus 0,5 Millionen Euro. 2012 betrug es 32,9 Millionen Euro.

Wo liegen die Ursachen für den beträchtlichen Rückgang?

Auf der operativen Seite sorgten im Wesentlichen die infolge der Materialknappheit gestiegenen Einkaufspreise zusammen mit dem Preisdruck auf der Absatzseite für geringere Margen.

Darüber hinaus wurde das EBITDA durch Restrukturierungseffekte in Höhe von 12,1 Millionen Euro belastet.

In den Restrukturierungsaufwendungen sind auch Abfindungen in Höhe von 4,9 Millionen Euro enthalten. Die Zahl unserer Mitarbeiter reduzierte sich vom 31. Dezember 2012 bis zum 31. Dezember 2013 um rund 200 (Stichtagsbetrachtung).

Ohne die Restrukturierungsaufwendungen hätte das EBITDA 11,6 Millionen Euro betragen und läge damit 21,3 Millionen Euro (64,7%) unter dem Vorjahreswert.



Das EBT beträgt 2013 minus 66,7 Millionen Euro nach 3,2 Millionen Euro 2012.

Neben den eben beschriebenen Effekten auf das EBITDA wirkten sich hier zudem Wertminderungen auf Firmenwerte in Höhe von 34,6 Millionen Euro sowie auf Beteiligungen in Höhe von 5,9 Millionen Euro aus. Die Wertminderungen waren notwendig, weil die internationalen Rechnungslegungsstandards keine Abschreibungen über eine bestimmte Laufzeit ermöglichen. Vielmehr müssen Firmenwerte zu jedem Bilanzstichtag auf ihre Werthaltigkeit überprüft werden. Im Rahmen dieses Werthaltigkeitstests wurde festgestellt, dass die Firmenwerte auch aufgrund der weiterhin angespannten Ertragslage niedriger angesetzt werden mussten.

Ohne die genannten Restrukturierungsaufwendungen und die Wertminderungen würde das EBT minus 14,1 Millionen Euro betragen und wäre gegenüber dem Vorjahreswert um 17,3 Millionen Euro gesunken.

#### **(Ausblick 2014)**

Ich möchte keine Illusionen wecken: Eine grundlegende Verbesserung des wirtschaftlichen Umfeldes ist nicht in Sicht. Die Rahmenbedingungen der Märkte im Segment Stahl- und Metallrecycling werden weiterhin mehr als anspruchsvoll bleiben.

In Deutschland wird mit einer Rohstahlproduktion auf Vorjahresniveau gerechnet. Im Segment Stahl- und Metallrecycling gilt es daher, unabhängiger vom deutschen und europäischen Stahlmarkt zu werden und die Internationalisierung der Gruppe weiter voran zu treiben – sowohl im Absatz als auch in der Beschaffung.

Wir setzen auf Internationalisierung, ohne jedoch den Blick für unsere Heimatbasis Deutschland zu vernachlässigen.

Im Segment Dienstleistung geht es darum, Produkt-, Logistik- und Materialkreisläufe zu schließen und so die Vision der „sustainable triangle: reuse – reduce – recycle“ in neue Geschäftsfelder umzusetzen.

Das Potenzial der Idee ist gewaltig. Allein deutsche Unternehmen würden, wenn sie gebrauchte statt neu gewonnene Rohstoffe nutzen würden, laut der

Unternehmensberatung McKinsey 70 bis 170 Milliarden Euro pro Jahr an Materialkosten sparen. Europaweit wären es mehr als 400 Milliarden Euro.

Meine Damen und Herren,

das letzte Jahr hat uns wahrlich nicht verwöhnt. Und: Wir rechnen auch im laufenden Jahr mit anspruchsvollen Märkten.

Aber: Da wir die Rahmenbedingungen der Märkte, in denen wir tätig sind, nicht ändern können, ist es umso wichtiger, die richtigen Schlüsse daraus zu ziehen und darauf zu reagieren.

Als sich abzeichnete, dass die Märkte anhaltend schwierig bleiben, haben wir gehandelt. Und wir setzen den Umbau der gesamten ALBA Group zum führenden Recycling-Spezialisten, Rohstofflieferanten und Umweltdienstleister auch 2014 konsequent fort:

- mit der engen Verzahnung unserer operativen Einheiten mit Geschäftsbereichen der ALBA Group
- und mit der Forcierung des internationalen Geschäfts in beiden Segmenten.

Auf unserer to do-Liste stehen zudem eine Steigerung der Reaktionsgeschwindigkeit und eine Verbesserung der Marktnähe ebenso wie eine weitere Überprüfung des Portfolios und eine stärkere Renditeorientierung auf das eingesetzte Kapital.

Ich sagte es bereits: Alles steht auf dem Prüfstand. Denn, und hier möchte ich Albert Einstein zitieren: „Erfolg ist nie von Dauer. Wer eine vorbildliche Mausefalle erfindet, muss damit rechnen, dass die Mäuse der nächsten Generation von Natur aus klüger sein werden.“

In diesem Sinne schlagen wir neue Wege ein und bleiben unserem Kerngeschäft dennoch treu.

Der Wandel, den wir vollziehen, ist ohne Alternative. Wir werden uns den Mut zur Veränderung bewahren. Denn nur so können wir den Erfolg der ALBA SE auch für die Zukunft sichern.

Unter dem Dach der ALBA Group gehört die ALBA SE zu den Innovationstreibern der Branche und zu den führenden Unternehmensgruppen für Recycling, Entsorgung, Kreislaufmanagement und Umweltdienstleistungen. Wir leisten mit unserer Arbeit – und das sage ich bewusst etwas unbescheiden – einen nachhaltigen Beitrag dafür, dass unsere Kinder, Enkelkinder und künftige Generationen Rohstoffe zur Verfügung haben, aus denen hochwertige, innovative Güter gefertigt werden können und dass die Erde lebenswert bleibt.

Dabei halten wir uns an bewährte Grundsätze, die unser Unternehmen, Ihr Unternehmen so einzigartig machen:

Mit den Wünschen unserer Kunden wachsen wir.

Mit der Erfahrung unserer Mitarbeiter gewinnen wir.

Und die Veränderung in unserer Branche gestalten WIR.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!