

Im Kreislauf der Rohstoffe

Gespräch mit ALBA-Group-CEO Axel Schweitzer

Seit über 20 Jahren ist die ALBA Group bereits in Hongkong vertreten. Unter anderem vermarktet sie dort und in China Rohstoffe, die das Unternehmen in Europa recycelt hat. 2011 begann der Recyclingspezialist, den chinesischen Markt zu evaluieren, 2012 erfolgte der Markteintritt über ein Joint Venture mit einem chinesischen Partner. Über den Stand der ALBA-Projekte sprach ChinaContact mit Axel Schweitzer, Vorstandsvorsitzender und Miteigentümer der ALBA Group.

Herr Schweitzer, wie schätzen Sie den Stand der Entwicklung der chinesischen Recyclingwirtschaft ein?

Im Bereich der Abfall- oder Kreislaufwirtschaft entwickelt sich China rasant. Ich nenne beispielhaft nur die Einführung einer Abgabe für Elektroschrott, mit der die chinesische Regierung bewiesen hat, wie ernst sie es mit dem nachhaltigen Wirtschaftswachstum tatsächlich meint. Potenzial für weitere Verbesserung gibt es allerdings nach wie vor. So produziert China seit 2004 weltweit den meisten Abfall. Über 80 Prozent des chinesischen Hausmülls werden heute unbehandelt deponiert, im Gegensatz zu Deutschland, wo es seit 2005 ein Verbot der Deponierung von Abfällen ohne Vorbehandlung gibt.

Welche Recycling-Sparten sind für Sie in China interessant?

Wir engagieren uns dort bereits in langfristigen Projekten in den verschiedensten Bereichen der Recycling- und Kreislaufwirtschaft. Wir bieten innovative und auf chinesische Verhältnisse angepasste Lösungen für das Altfahrzeug-Recycling oder auch zur umweltfreundlichen Behandlung von Siedlungsabfällen der 3. Generation, die sogenannte Grüne Kohle, als Alternative zur ersten und zweiten Generation – Deponierung und Müllverbrennung. Wichtig ist für uns, dass wir die Entwicklung des Landes zu einer modernen Kreislaufwirtschaft aktiv begleiten und unterstützen können.

Kann ALBA im Rahmen seiner Investitionsprojekte in China vom dortigen Gesetz zur Förderung der Recycling-

wirtschaft profitieren?

Der Hauptzweck dieses Gesetzes besteht darin, die Recyclingwirtschaft von einem abstrakten Begriff in eine gesellschaftliche Praxis umzuwandeln. Hierbei können wir uns mit unserem langjährigen Know-how einbringen. Dabei sehen wir uns zum einen als »umsetzungsaktiver Consultant«, zum anderen geht es darum, unsere Exper-



Axel Schweitzer: Der Ehrgeiz unserer chinesischen Geschäftspartner und dieses einmalige Unternehmertum imponieren mir immer wieder. Und auch hier sind wir uns – bei aller Verschiedenheit der Kulturen in Ost und West – durchaus ähnlich.

tise auf zwei Gebieten anzubieten: In Bezug auf die Entwicklung und den Betrieb unserer Technik. Hier hat sich in der Vergangenheit die Zusammenarbeit mit der Staatlichen Entwicklungs- und Reformkommission bereits gut entwickelt.

Im Juni 2011 haben Sie vier Vereinbarungen zu Projekten im Recycling und Umweltschutztechnik unterzeichnet. Was hat sich daraus entwickelt?

Wir arbeiten bereits seit August 2012 mit der Jiangsu Miracle Logistics System Engineering Co. Ltd. beim Altfahrzeug-Recycling in Tongling in der Provinz Anhui zusammen. Dieses Engagement haben wir im Sommer 2013 um das Recycling von Nichteisen-Metall-Schrotten erweitert.

Ein anderes Beispiel ist die Produktion von »Grüner Kohle« aus Hausmüll auf der Basis unserer selbst entwickelten Technologie, wie wir sie in den mit der Berliner Stadtreinigung betriebenen Hausmüll-Behandlungsanlagen anwenden. In diesen Berliner Anlagen werden die im Abfallgemisch enthaltenen Wertstoffe gewonnen, Schadstoffe separiert, und der Rest wird zum Ersatzbrennstoff Grüne Kohle verarbeitet. Die wird in Kraftwerken eingesetzt und kann dort in fossile Energieträger in erheblichem Maß ersetzen – und das mit positivem CO₂-Beitrag. In verschiedenen chinesischen Städten haben wir bereits Abfallanalysen vorgenommen und 2012 die erste Grüne Kohle aus chinesischem Haushaltsabfall produziert. Das Testergebnis wurde dort auch zertifiziert.

Wie sind Ihre Erfahrungen bei der Umsetzung der Projekte?

Wir orientieren uns streng am sogenannten »goldenen Dreieck«: driving policy by government, implementation by industry and support by society. Diese Strategie hat uns in China sehr gut geholfen. Ich bin dort stets auf

hoch aufgeschlossene Geschäftspartner gestoßen, die sofort die »Ärmel hochkrempeln« und Projekte realisiert sehen möchten. Dieser Ehrgeiz und dieses einmalige Unternehmertum imponieren mir immer wieder. Und auch hier sind wir uns – bei aller Verschiedenheit der Kulturen in Ost und West – durchaus ähnlich.

Sprechen wir über das Altfahrzeug-Recycling. In Anhui bauen Sie mit Ihrem Joint-Venture-Partner eine Basis für die Automobil-Kreislaufwirtschaft auf. Welchen Part übernimmt ALBA dabei?

Wir bauen zusammen mit Miracle Logistics System Engineering sowie weiteren Investoren in Südchina einen »State of the Art«-Recycling-Park für Altautos. Ziel ist die Rückgewinnung der Rohstoffe aus Altfahrzeugen und die effiziente Wiederverwertung und Wiederverwendung von Fahrzeugkomponenten. Mit diesem Projekt wollen wir eine Recyclingquote von 95 Prozent erreichen. Das erfordert, dass wir die gesamte Wertschöpfungskette genau untersuchen, sie quasi »unter die Lupe« nehmen. Und es bedeutet bei weitem mehr, als nur Maschinen zu kaufen und eine Anlage zu errichten. Es geht vielmehr darum, Planung, Integration und das Betriebs-Know-how unter Einbeziehung der lokalen Fertigung in

Einklang zu bringen. Das genau ist unsere Kompetenz – wir nennen das den »ALBA-Weg der nachhaltigen Kreislaufwirtschaft«.

Wie ist der Stand des Projekts?

Der Aufbau der Infrastruktur des Geländes ist abgeschlossen. Wir rechnen mit einem Betriebsbeginn im ersten Quartal 2014 und mit einer Jahreskapazität von 400.000 Altfahrzeugen.

Kann ein Auto tatsächlich vollständig recycelt werden?

Ein Altfahrzeug kann durchaus vollständig recycelt werden. Hierzu nutzen wir hauptsächlich Demontage-, Sortier- und Shredderanlagen, um das Fahrzeug in seine Hauptbestandteile, wie Metalle und Kunststoffe, zu zerlegen. Diese führen wir dann dem Recycling zu.

Im Mai 2013 haben Sie eine weitere Projektvereinbarung mit Ihrem Joint-Venture-Partner unterschrieben, Sie wollen beim Recycling von Nichteisen-Metallen zusammenarbeiten. Können Sie dazu schon etwas sagen?

Unser Team arbeitet hier derzeit an einem zukunftsweisenden Sortiertechnik-Konzept. Wir gehen davon aus, dass wir voraussichtlich Mitte 2014 mit dem Betrieb starten können.

Inwiefern beeinflussen das wirt-

schaftliche Umfeld in Europa, der stärkere Wettbewerb in den Sparten Entsorgung und Entsorgungsdienstleistungen, aber auch die strengeren Abfall-Einfuhrbestimmungen der Chinesen Ihr Chinageschäft?

Wir haben frühzeitig auf wirtschaftliche Veränderungen im europäischen wie auch im globalen Raum reagiert und ein Effizienzprogramm etabliert, das 2013 in eine Portfolio-Umgestaltung mündete. Dabei konzentrieren wir uns auf die Internationalisierung unseres Geschäftes, ohne dabei den Heimatmarkt Deutschland außer Acht zu lassen. Das Geschäft mit China spielt hier eine besondere Rolle. Aufgrund der Bandbreite an Know-how und Dienstleistungen, die wir entlang der Wertschöpfungskette anbieten, sind wir als Familienunternehmen mit Börsennotierung sehr gut aufgestellt.

Welche Ziele hat sich ALBA für die kommenden Jahre in China gesetzt?

Unser Ziel für die nächsten fünf Jahre ist es, als ALBA Group eine signifikante Rolle in der chinesischen Recyclingwirtschaft zu übernehmen. So wollen wir aktiv daran mitwirken, das ökologische und ökonomische Wachstum der chinesischen Wirtschaft nachhaltig zu gestalten und das Konzept der »sustainable circular economy« mit Leben zu erfüllen. ■ rei

BDO CHINA DESK – THE COMPETENT PARTNER FOR YOUR CHINA BUSINESS

Our China Desk can assist you in entering the Chinese market or in developing your business in China further. The team consisting of German and Chinese experts will guide you from concept development to implementation. The team members of our China desk in Hamburg, Frankfurt and Düsseldorf have not only deep understanding of the local market and the Chinese language; they also have profound knowledge of typical local problems and can analyze them well.

Therefore, we can help you to gain financial and tax benefits specifically and avoid some common mistakes and pitfalls possibly hidden in your business activities in the Chinese market. Our China Desk team in Germany works very closely with our partners in China.

BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Fuhrentwiete 12 | 20355 Hamburg
Telephone +49 40 30293-0 | china.desk@bdo.de | www.bdo.de

