

# Aufregendes Schrottgeschäft

**STAHLSCHROTT** Auch wenn Heinz Dieter Schmidt sich gerne schlicht als Schrotthändler bezeichnet – seit 18 Jahren leitet er erfolgreich die Geschäfte im Leerer Recyclingunternehmen Interseroh Evert Heeren. Und sein Beruf hat es sprichwörtlich in sich. Ein Berufsportrait in Zusammenarbeit mit Recyclingnews.info.



U-Boote, Trabbis, Zigarettenautomaten – Heinz Dieter Schmidt kriegt alles klein.

Foto: Alba Group

des in Leer verwerteten Materials aus. Große Schrotte aus Stahl nimmt zusätzlich die Thyssen-Henschel-Großschere am Standort auseinander. Und für besondere Bedarfe gehen Schmidt und seine Fachkollegen sogar selbst unter die Maschinenbauer: „Neue Recyclinglösungen testen wir zusammen mit dem Alba-Technics-Team. Wenn etwas funktioniert und wirtschaftlich ist, wird es umgesetzt“, sagt Schmidt.

## Schrotthändler? Erst auf den zweiten Blick attraktiv

Wenn er nicht selbst auf dem Betriebsgelände unterwegs ist, kann Heinz Dieter Schmidt vom Panoramafenster seines Büros aus fast die gesamten 113.000 Quadratmeter überblicken. Besonders der Shredder als Herzstück der Anlage hat es dem Geschäftsführer angetan. Mit Argusaugen wacht er darüber, dass das Abwurfband stets in Bewegung bleibt. Dass er das Geschäft mit dem Schrott anfangs lediglich als Karrieresprungbrett in eine andere Branche nutzen wollte, amüsiert Schmidt heute: „Schrotthändler? Das klingt nicht sonderlich attraktiv.“ Doch die Arbeitsbedingungen stimmten, die Aufgaben waren spannend, und längst ist Schmidt vom nachhaltigen Mehrwert seiner Arbeit überzeugt: „Was bei uns ankommt, ist Abfall. Und wir machen daraus 100 Prozent Rohstoff, den die internationale Stahl- und Metallindustrie immer wieder aufs Neue verwenden kann.“

Bei Interseroh Evert Heeren durchlief der gebürtige Ostfrieser eine geradlinige Karriere. 1977 zunächst als Abteilungsleiter angestellt, brachte er dann die Geschäfte von Niederlassungen und Tochterunternehmen im Ausland auf Vordermann, beispielsweise in den

Er hat schon einige Kuriositäten verschrottet. „Ein nagelneues Kriegsschiff der DDR-Marine“, daran erinnert sich Heinz Dieter Schmidt als Erstes. „Es wurde kurz vor der Wende fertiggestellt und nie in Betrieb genommen. Sogar die Betten waren noch in Folie eingeschweißt“, erzählt der Geschäftsführer des Schrottreyclingunternehmens Interseroh Evert Heeren.

Seit 37 Jahren arbeitet der studierte Betriebswirt und ehemalige Autoverkäufer am Industriehafen in Leer. Er hat noch mehr geschichtsträchtigen Schrott im Kreislauf geführt – inklusive Trabbis. Schmidts Befürchtung, dass die Autos vor allem aus Plastik oder Pappmaschee bestehen könnten, bewahrheitete sich nicht: „Alles nur Vorurteile: Es war sogar mehr Eisen darin verbaut als in den West-Autos. Technisch eine Fehlkonstruktion, aber optimal für das Recycling“, so der 62-Jährige.

Ob polnisches U-Boot oder Zigarettenautomat: Jedes Stück Schrott, das Schmidt für das zur Alba Group gehörende Unternehmen erwirbt, wird von Hightech-Aggregaten kompromisslos in feine Fraktionen aus Aluminium, Kupfer, Stahl oder anderen Metallen zerteilt. Dafür sorgen die derzeit 80 Mitarbeiter auf dem Gelände im Dreischichtbetrieb. Neben Ankauf, Logistik und Recycling der Schrotte kümmern sie sich um die Wartung der Maschinen – allen voran die Hauptaggregate Shredder und Schere, die zusammen 700 Tonnen Material am Tag verarbeiten. Allein der 1.250 PS starke Shredder zermahlt und sortiert innerhalb eines Arbeitstags einen 500 Tonnen schweren Berg aus Einkaufswagen, Karosserien und Weißblechdosen.

Das Kerngeschäft des 1954 gegründeten Betriebs ist das Altautorecycling: Karosserien machen zwischen 30 und 60 Prozent

Niederlanden. Zum Geschäftsführer avancierte Schmidt schließlich 1996 – allerdings völlig ungeplant, wie er beteuert. Als der Gründer des Unternehmens Evert Heeren in den Ruhestand wechselte, bot der Konzernvorstand dem damaligen Prokuristen kurzerhand die Geschäftsleitung an. „Und ich habe Ja gesagt, weil mir niemand einfiel, der mehr Erfahrung mitbrachte und den Job besser machen könnte.“

## Daueraufgabe Materialnachschub

Die größte Herausforderung für Schmidt ist es, seinen Betrieb täglich mit genug Material zu versorgen, denn der Wettbewerb ist groß. Dass das Schrottreyclingunternehmen selbst in Krisenzeiten vergleichsweise gut dasteht, führt der Geschäftsführer auf drei Schlüsselfaktoren zurück: „Wir betreiben moderne Maschinen, haben ein zuverlässiges, hoch

motiviertes Team und sind logistisch sehr gut aufgestellt.“ Tatsächlich liegt Interseroh Evert Heeren verkehrsgünstig an der Flussgabel von Leda und Ems, direkt an die Schiene angebunden und nur fünf Kilometer von der Autobahn entfernt. Auch deshalb setzt Schmidt im Schrotteinkauf vor allem auf den firmeneigenen Fuhrpark. Im Verkauf sind vor allem die Wasserwege gefragt – denn die aufbereiteten Rohstoffe werden weltweit an Kunden in der Türkei, in Portugal, in Indien oder in China verschifft.

## Vielfältige Aufgabenbereiche

Keine Frage, Heinz Dieter Schmidt ist stolz auf sein Unternehmen, vor allem aber auf die Mitarbeiter. „Ohne ein gutes Team hat man keine Chance“, ist er überzeugt. „Deshalb hat die große Mehrheit meiner Angestellten hier gelernt. Und die Fluktuation geht gegen null.“

Zum Führungsansatz von Schmidt gehört es, jeden einzelnen Mitarbeiter im Betrieb zu fördern und an mehrere Aufgaben und Maschinen heranzuführen. So kann er ganz nebenbei sicherstellen, dass sie selbst Hand anlegen können, wenn einmal ein Aggregat ausfällt.

Über den eigenen Ruhestand will der 62-jährige Vater von drei Kindern noch lange nicht nachdenken – auch wenn er sein ehrenamtliches Engagement im Rat der Stadt Leer und im regionalen Sportverein weiter ausbauen könnte. „Wenn Leute den Kopf über mich schütteln und sagen ‚Mensch, du warst ja dein ganzes Leben bei demselben Unternehmen beschäftigt‘, dann antworte ich: Das stimmt. Und bei Interseroh Evert Heeren war auch immer eine Menge los.“ *Katrin Rosik/ms*



Eine Fotoserie und weitere Portraits gibt es unter [www.recyclingnews.info](http://www.recyclingnews.info)

Anzeige

## Area Sales Manager (m/w) Recycling- maschinen

### Das Unternehmen

Bollegraaf Recycling Machinery ist ein weltweit bekannter Produzent für Maschinen der Recyclingindustrie. In Appingedam, Niederlande, wo ca. 175 Mitarbeiter an unseren Produkten arbeiten, entwirft und produziert Bollegraaf ein ausgebreitetes Sortiment an Investitionsgütern, wie z.B. Ballenpressen, Sortiersystemen, Förderbändern, Rollenschneidemaschinen, Schreddern usw.. Die gesamte Bollegraaf Holding zählt ca. 250 feste Mitarbeiter und hat Niederlassungen bzw. Agenten in den meisten europäischen Ländern, Amerika, Australien und Asien.

### Ihre Aufgaben

In dieser selbständigen Funktion sind Sie für den Verkauf des kompletten Lieferumfangs verantwortlich. Sie sind, zusammen mit einem weiteren Verkäufer, für den Verkauf in ganz Deutschland zuständig. Sie besuchen und beraten Kunden, bieten technische Lösungen an und verkaufen Komponenten und komplette maßgeschneiderte Systeme, die modular gebaut sind. Sie bieten technische Lösungen an und erstellen (mit Unterstützung des Sales Innendienstes) Angebote und setzen diese in Aufträge um. Sie reagieren auf Marktentwicklungen und arbeiten sehr selbständig. Sie sind im Durchschnitt vier Tage in der Woche bei Kunden und erledigen bzw. koordinieren am fünften Tag von zuhause Ihre administrativen Arbeiten und Termine. Wir erwarten dass Sie, teilweise auch mit Kunden, regelmäßig den Hauptsitz des Unternehmens besuchen. Sie berichten an den Manager Commercial und Service des Hauptsitzes in den Niederlanden.

### Ihr Profil

- Sie sind ein hoch ausgebildeter Verkäufer mit langjähriger Erfahrung und können gute Resultate aus vergleichbaren Funktionen aufweisen.
- Sie sind eine selbständige, tatkräftige, zielstrebige und enthusiastische Persönlichkeit mit Überzeugungskraft. (Sehr) langwierige Verkaufsprozesse sind Ihnen nicht fremd und liegen Ihnen.
- Sie haben Affinität zu Technik und Investitionsgütern.
- Ihre englische Sprach- und Schreibgewandtheit ist ausgezeichnet, so dass Sie mit der Hauptgeschäftsstelle und Ihren Kollegen kommunizieren können.

### Informationen und bewerben

Für mehr Informationen zu dieser Stellenanzeige können Sie mit Frau J. Staal, Manager HR unter 0031-596-654333 Kontakt aufnehmen. Sie können Ihren Lebenslauf und einen kurzen Motivationsbrief auch per E-Mail an [j.staal@bollegraaf.com](mailto:j.staal@bollegraaf.com) schicken.

 [bollegraaf.com](http://bollegraaf.com)

Bollegraaf Recycling Solutions ist der Handelsname von Bollegraaf Recycling Machinery b.v. und Lubo Systems b.v.



**Bollegraaf**  
RECYCLING MACHINERY