

Berliner Know-how für China

ALBA-Chef **Axel Schweitzer** stellt den Konzern internationaler auf. Von Hongkong aus will der Umweltdienstleister den chinesischen Markt aufrollen – und setzt dabei auf sein gutes Image

Der Umweltdienstleister ALBA hat den größten Auftrag seiner Firmengeschichte erhalten. Die Berliner sollen in Hongkong das Recycling für Elektroschrott aufbauen. Firmenchef Axel Schweitzer sieht das als einen wichtigen Schritt an, um das Wachstum in China voranzutreiben. SUPERillu sprach mit ihm über den Internationalisierungskurs, den Heimatmarkt in Ostdeutschland – und das Engagement des Konzerns im Basketball.

► **ALBA Berlin ist in der Europa-league gescheitert und im Pokal rausgeflogen. Sind die glorreichen Zeiten nun vorbei?**

Wie kommen Sie denn darauf? In der Meisterschaft spielen wir mit und wollen ins Finale. Im Pokal kann man immer ausscheiden, und in der Europa-league ist noch kein deutsches Team so erfolgreich gewesen wie wir in dieser Saison. ALBA Berlin ist ein erfolgreiches Basketball-Team, das erfolgreichste in Deutschland der letzten 20 Jahre. Daran wird sich auch in Zukunft nichts ändern. Da bin ich mir sicher.

► **Warum verpflichten Sie keine Superstars wie Dirk Nowitzki. Der wird ja auch immer mal wieder in Berlin gesichtet?**

Dirk spielt bei Dallas Mavericks und hat gerade im letzten Jahr seinen neuen Vertrag unterzeichnet. Aber wir wollen mal die Kirche im Dorf lassen: Solche Topspieler sind zu teuer für uns. ALBA Berlin steht auf wirtschaftlich gesunden Füßen und finanziert sich komplett aus am Markt generierten Mitteln, wie zum Beispiel Zuschauereinnahmen oder Sponsoring. Das ist seit Beginn unser Grundprinzip. Deshalb sind die wirtschaftlichen Mittel begrenzt. Trotzdem haben wir es auch mit unseren Erfolgen geschafft, dass sich die Bundes-



Axel Schweitzer, 45, führt den Berliner ALBA-Konzern. Sein Bruder Eric ist Präsident des DIHK



Axel Schweitzer und Thilo Boss im Gespräch in der ALBA-Zentrale in Berlin

liga bereits stark entwickelt hat und mittelfristig hinter Spanien zur stärksten Liga in Europa aufsteigen soll.

► **Rechnet sich Ihr Basketball-Engagement? Dadurch gewinnen Sie doch keine Kunden...**

Aber wir verbessern damit unsere Bekanntheit. Keiner unserer Konkurrenten hat – über die Branche hinaus – eine so starke Marke wie wir. Basketball als Sport wird mit Dynamik, Schnelligkeit und Erfolg verbunden. Für diese Werte stehen wir auch als Unternehmen. Hohe Sympathiewerte führen dazu, dass sich junge Menschen für uns interessieren und bei ALBA arbeiten wollen.

► **Warum ist der Umsatz Ihrer börsennotierten Tochter ALBA SE im Vergleich zu 2013 geschrumpft?**

Wir haben unsere operativen Ergebnisse im vergangenen Geschäftsjahr deutlich verbessert, sind aber natürlich nicht zufrieden. In der Gruppe haben wir Erlöse in Höhe von 2,5 Mrd. Euro erzielt. Umsatzzahlen, die bei uns wesentlich von den Rohstoffpreisen abhängen, sind für uns allerdings keine entscheidende Größe. Wir wollen weiter Technologieführer sein und nachhaltig wirtschaften. In unserem deutschen Heimatmarkt – übrigens 45 Prozent unserer inländischen Beschäf-

tigten arbeiten in Ostdeutschland – sehen wir noch erhebliche Wachstumspotenziale. 80 Prozent des Abfalls in der Rest-Mülltonne sind theoretisch noch recyclebare Wertstoffe. Wenn wir Wachstum und Rohstoffverbrauch entkoppeln und dabei die Umwelt noch stärker entlasten wollen, müssen wir unsere Vorreiterrolle in Deutschland verteidigen, ja sogar noch weiter ausbauen.

► **Ihre Internationalisierungsstrategie ...**

... fußt auf unserem Know-how, aus Abfall wieder Rohstoff zu machen. Deshalb haben wir uns auch in Hongkong gegen zwölf Wettbewerber durchgesetzt und konnten den größten Auftrag in der Firmengeschichte gewinnen. Bis 2017 werden wir dort eine Recyclinganlage für Elektroschrott bauen sowie ein Sammelsystem für Elektroschrott in der Millionenmetropole einführen – und beides über zehn Jahre betreiben.

► **Welche Rolle spielt der chinesische Markt für ALBA?**

In China werden noch 70 Prozent der Abfälle deponiert – mit all den Folgen für den CO₂-Ausstoß und die Wasserverschmutzung. Das hat die Regierung erkannt und will gegensteuern. Damit öffnet sie einen riesigen Markt und setzt auf unser Know-how und unsere technischen Lösungen, da wir eines der führenden Recyclingunternehmen weltweit sind.

► **Sie wollen sich einen Partner ins Boot holen. Warum?**

Wir haben jetzt die Chance, von dem Wachstum in China im Umweltbereich zu profitieren. Dafür brauchen wir aber die nötigen Mittel. Das können wir aktuell nicht alleine stemmen und die Welt wartet nicht darauf, dass wir die Konjunkturkrise in Europa hinter uns lassen.