

Rede

Dr. Axel Schweitzer

Vorsitzender des Vorstands
der ALBA SE

anlässlich der
Ordentlichen Hauptversammlung der ALBA SE
am 28. Mai 2013
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 Vorstandskollegen Joachim Wagner und Rob Nansink, herzlich willkommen zur 1. Ordentlichen Hauptversammlung der ALBA SE.

Sie erwarten heute zu Recht von mir, dass ich Ihnen nicht nur die Zahlen des Geschäftsjahres 2012 vorstelle, sondern dass ich Ihnen bei allen Umbrüchen in den vergangenen Jahren auch **einen Ausblick gebe, wie unsere weitere Strategie aussieht.**

So viel vorab: Die ALBA SE wird und muss weiter den Mut haben, sich zu verändern.
Wir verstehen den Wandel ...

... als Chance, die Entwicklungen in unserer Branche mit zu gestalten.
... als Notwendigkeit, unverwechselbar und einzigartig zu bleiben.
... und nicht zuletzt als Verpflichtung, um uns auch morgen noch zu den international führenden Unternehmen zu zählen.

So war 2012 ein Jahr der Veränderung und so wird 2013 **ein Jahr der Weiterentwicklung:**
Im vergangenen Jahr, Sie erinnern sich, sichtbar durch die auf der Hauptversammlung beschlossene Umfirmierung der INTERSEROH SE in ALBA SE. Im Inneren durch die Weiterentwicklung unserer Ideen, **Ressourcen zu schonen, Rohstoffe zurück zu gewinnen und Stoffkreisläufe zu schließen.**

Meine Damen und Herren, in diesem Jahr stehen wir vor einem Umbruch, der aus meiner Sicht noch bedeutender ist.

In den Zeitungen konnten Sie darüber in den vergangenen Wochen noch nichts lesen, wohl aber Überschriften zu unserem Geschäftsabschluss 2012, wie zum Beispiel „ALBA spürt die Wirtschaftsflaute“.

Deshalb möchte ich zunächst darauf eingehen:

Wie Sie dem Jahresabschluss und unseren Informationen dazu entnehmen konnten, haben wir im Geschäftsjahr 2012 ein positives Ergebnis vor Steuern von 37,7 Millionen Euro erzielt und ein EBIT – also das Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Ergebnisanteilen an assoziierten Unternehmen – von 50,2 Millionen Euro.

Mit diesem Abschluss liegen wir zwar – bezogen auf das EBT – rund 6,8 Prozent unter dem Vorjahr (40,4 Mio. Euro), aber immer noch über dem Niveau von 2010.

Der konsolidierte Konzernumsatz belief sich auf rund 1,9 Milliarden Euro nach rund 2,2 Milliarden im Vorjahr.

Diese Zahlen können uns natürlich nicht zufrieden stellen.

Sie kommen aber – ich möchte das betonen – nicht überraschend.

Da ich viele bekannte Gesichter sehe, wird sich der ein oder andere von Ihnen vielleicht noch an den Schluss meiner Rede letztes Jahr erinnern.

Mein Ausblick endete mit der Feststellung:

Erstens: Die größte Herausforderung wird in beiden Segmenten ein starker Margendruck sein. Und zweitens:

Wir werden 2012 mit einem leichten Umsatz- und Ergebnisrückgang abschließen.

Und genau das, meine Damen und Herren, ist auch eingetreten. Ich füge ein „leider“ hinzu. Ich hätte mich hier nur allzu gern getäuscht!

Dass sich niemand wundern kann, zeigt jedoch ein Blick auf die wirtschaftliche Situation in Europa, unseren größten Absatzmarkt:

- Konjunkturforscher sprachen 2012 für den Euroraum insgesamt von einer Rezession.
- Sie selbst haben die Nachrichten über dramatische Produktionsrückgänge vor allem in Spanien, Italien, Portugal und Griechenland sicher gelesen.
- Die Folge daraus war: eine stark sinkende Nachfrage nach Rohstoffen und damit auch Sekundärrohstoffen.
- Besorgniserregend ist insbesondere die Situation in der europäischen Stahlindustrie. Hier haben wir 2012 nicht nur die Schließung von Stahlwerken erlebt, sondern sehen nach wie vor Überkapazitäten von bis zu 30 Prozent.
- Aber auch in den Bereichen Dienstleistungen und Entsorgung in Deutschland erleben wir niedrigere Mengen bei gleichzeitig hoher Wettbewerbsintensität und mangelnder Kontrolle der geltenden Gesetze.

Insofern erklärt sich **zu einem guten Teil**, dass wir als Rohstofflieferant und Recyclingunternehmen das vergangene Jahr mit eben diesem Umsatz- und Ergebnisrückgang abgeschlossen haben.

ABER: Wir liegen mit unserem Ergebnis für 2012 – ich möchte das noch einmal wiederholen – immer noch über dem Niveau von 2010.

Das zeigt, dass wir das schwierige Marktumfeld vor allem im Segment Stahl- und Metallrecycling im Branchenvergleich besser gemeistert haben als viele andere Unternehmen.

Meine Damen und Herren,

um keine Missverständnisse aufkommen zu lassen: Natürlich können und wollen wir nicht alles mit der Konjunktur erklären.

Wir wissen auch: Unsere Kosten in der Gruppe sind angesichts dieser starken konjunkturellen Ausschläge noch zu hoch. Da gibt es nichts zu beschönigen.

Und diese Erkenntnis ist auch nicht plötzlich über uns hereingebrochen.

Bereits zur Mitte des vergangenen Jahres haben wir angefangen, Programme zu implementieren, um nachhaltig für eine bessere Leistungsfähigkeit zu sorgen und damit das Fundament für weiteres Wachstum zu legen.

Und das nicht nur auf Ebene der ALBA SE, sondern – gestatten Sie mir diese Zusatzbemerkung – auch auf Ebene der ALBA Group.

Ich komme später noch im Detail dazu, ebenso zu den Entwicklungen in den einzelnen Geschäftsbereichen.

Für Sie vermutlich interessanter dürfte die **Performance unserer Aktie** sein, deshalb stelle ich das voran:

Trotz aller konjunkturellen Eintrübungen hat sich der Kurs unseres Wertpapiers überaus positiv entwickelt. Unsere Aktie wird inzwischen, wie Sie wissen, unter dem Kürzel ABA an sechs deutschen Börsen geführt.

Der Eröffnungskurs an der Frankfurter Börse der ALBA-SE-Aktie betrug am 2. Januar 52,22 Euro, der Schlusskurs am 28. Dezember 64,70 Euro.

Das entspricht einem Plus von fast 24 Prozent!

Die Aktie zeigte sich damit von Einflussfaktoren wie der konjunkturellen Entwicklung oder den Wahlen in den USA vergleichsweise unbeeindruckt.

Starken Einfluss auf die positive Entwicklung nahm jedoch der bereits im Mai 2011 in Kraft getretene Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag mit der ALBA Group plc & Co. KG als herrschender Gesellschaft. Mit Veröffentlichung der Ausgleichszahlung in Höhe von brutto 3,94 Euro je Aktie stieg der Kurs kontinuierlich. Dieser Trend war auch 2012 ungebrochen.

Als Aktionär der ALBA SE gehören Sie deshalb klar zu den Gewinnern des Geschäftsjahres 2012.

Auf Basis des Schlusskurses und einer garantierten Ausschüttung in Höhe von netto 3,25 Euro pro Aktie liegt die Dividendenrendite bei rund fünf Prozent.

Das, meine Damen und Herren, zählt zu den Spitzen-Dividendenrenditen am deutschen Aktienmarkt!

Im M-Dax wird diese Rendite nach meiner Kenntnis von keinem anderen Unternehmen überschritten, selbst im DAX nur von sehr wenigen.

Soweit in aller Kürze zu den drei wichtigen Kennziffern: Dividende, Ergebnis und Umsatz.

Kommen wir zum strategischen Teil, den ich bereits angedeutet habe: dem weiteren Umbau der Unternehmensgruppe.

Ich spreche hier von einem Weg, an dessen Anfang wir gerade erst stehen und der sicher einige Jahre in Anspruch nehmen wird.

Ich kann Ihnen aber genau sagen, was wir am Ende erreicht haben werden:

Wir werden **als erstes Unternehmen** unserer Branche das Geschäftsfeld Stahl- und Metallrecycling mit den klassischen Geschäftsfeldern der Kreislaufwirtschaft verzahnen! Also den Schrottbereich mit dem Entsorgungsgeschäft, dem Recycling und Handel von Sekundärrohstoffen wie Papier und Kunststoffen.

Der Anfang ist gemacht. Wir etablieren eine neue Struktur, die auf **drei Eckpfeilern** ruht:

- Wir bieten sowohl Entsorgungsdienstleistungen als auch Expertise im Stahl- und Metallbereich aus einer Hand an. Das heißt: Unsere Außendienst-Mitarbeiter werden gezielt darauf geschult, Kunden zusätzliche Leistungen anzubieten. Dadurch heben wir nicht nur Synergien, sondern schaffen auch auf Kundenseite einen echten Mehrwert.
- Wir nutzen Standorte, Maschinen, Administration gemeinsam – dadurch sparen wir Kosten und arbeiten effizienter.
- Wir verschlanken unseren Leitungsbereich, indem wir beide Geschäftsbereiche unter eine gemeinsame Führung stellen und Prozessabläufe vereinfachen.

Unsere Maxime lauten dabei:

**Profitabilität vor Volumina, Spezialisierung vor Massengeschäft und
Konzentration vor Flächendeckung.**

Flankierend überprüfen wir alle unsere Gesellschaften und deren Geschäftsmodelle auf strategische Passfähigkeit, Rentabilität und Nachhaltigkeit und werden dies weiter rollierend tun.

Wir haben die Arbeitsteilung zwischen zentralen, administrativen Funktionen und operativen Einheiten neu justiert.

Das Ziel: eine kleine, sehr schlanke und strategische Zentrale auf der einen Seite und eine breite Front und große Nähe zu unseren Kunden und Märkten auf der anderen Seite.

Und wir sind dabei, unsere Personal- und Sachkosten zu reduzieren. Auch, und ich sage das ebenfalls sehr offen, durch den Abbau von Mitarbeitern – vor allem im administrativen Bereich und auf Ebene der Führungsriege.

Meine Damen und Herren,

ich bin kein Freund von aktionistischem Handeln, deshalb haben wir die ersten Maßnahmen bereits Mitte vergangenen Jahres angestoßen, als deutlich wurde, dass sich unsere gedämpften Konjunkturprognosen bewahrheiten.

Die Programme, die wir implementiert haben, sind darauf ausgelegt, nachhaltig für eine bessere Leistungsfähigkeit und Effizienz der ALBA SE zu sorgen und damit das Fundament für weiteres Wachstum zu legen.

Ich erinnere an dieser Stelle daran, dass wir – nicht erst seit dem Kooperationsvertrag zwischen Interseroh und ALBA – **im vergangenen Jahrzehnt sehr stark gewachsen sind**. Da ist es ganz natürlich, dass einzelne Strukturen und Abläufe noch nicht 100 prozentig aufeinander abgestimmt sind.

Meine Damen und Herren, zu diesem Effizienzprogramm gehört auch, dass wir bei uns selbst anfangen. Damit meine ich Vorstand und Aufsichtsrat.

Unter Tagesordnungspunkt 5 liegt Ihnen heute ein Vorschlag zur Beschlussfassung vor, wonach Vorstand und Aufsichtsrat durch einen Verwaltungsrat als einheitliches Leitungs- und Kontrollorgan ersetzt werden sollen.

Kurz gesagt: Es geht um den Wechsel von dem Ihnen bekannten dualistischen in ein so genanntes monistisches System.

Was sind die Gründe dafür?

Erstens: Wir reduzieren die Zahl unserer Organmitglieder von neun auf nur noch sechs – also um ein Drittel.

Und zweitens: Wir schaffen nach der im vergangenen Jahr beschlossenen Umfirmierung der INTERSEROH SE in ALBA SE mehr Klarheit und bessere Strukturen in den Leitungsgremien – sowohl auf der Ebene der ALBA Group als Holding als auch auf Ebene der ALBA SE in ihrer Funktion als Zwischenholding.

Wie funktioniert das monistische System?

Vereinfacht gesagt sind die Kontrollaufgaben des Aufsichtsrates und die Leitungsverantwortung des Vorstandes in einem Verwaltungsrat gebündelt.

Die Ausführung der vom Verwaltungsrat beschlossenen Maßnahmen und die Vertretung der Gesellschaft nach außen obliegt den geschäftsführenden Direktoren, die zugleich auch Mitglieder des Verwaltungsrats sein können.

So ist auch die von uns vorgeschlagene Struktur: Der Verwaltungsrat soll aus zwei geschäftsführenden und vier nicht-geschäftsführenden Mitgliedern bestehen.

Das bedeutet jedoch nicht, dass künftig eine Kontrolle der Geschäftsleitung nicht mehr stattfindet.

Im Gegenteil: Die gemeinsame Beratung und Entscheidung der geschäftsführenden und nicht-geschäftsführenden Mitglieder über strategischen Maßnahmen und die operative Verantwortung des Verwaltungsrates ermöglichen eine schnellere Entscheidungsfindung und einen direkteren Informationsfluss.

Sollten Sie dem Antrag zustimmen, wären Sie mich also als Vorstandsvorsitzenden der ALBA SE sozusagen „los“.

Aber bevor Sie sich möglicherweise zu früh freuen: Als Vorsitzender des Verwaltungsrates, dessen Funktion ich künftig auch gerne übernehme, bliebe ich Ihnen erhalten und würde die Aufgaben meines Bruders übernehmen.

Wichtig für Sie ist: Die Umstellung auf das monistische System verändert in keiner Weise Ihre Rechte oder Ansprüche als Minderheitsaktionäre der ALBA SE.

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.

Da es sich bei der Umstellung auf das neue System um eine Satzungsänderung handelt, bedarf der Beschluss zu Tagesordnungspunkt 5 der Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen – beziehungsweise, sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals vertreten ist, der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen.

Ebenso stehen die sechs Mitglieder des Verwaltungsrates zur Abstimmung, wovon zwei Mitglieder auch zu geschäftsführenden Direktoren bestellt werden sollen. Über die entsprechenden Wahlvorschläge wird unter den Tagesordnungspunkten 6 bis 11 abgestimmt.

Als geschäftsführende Direktoren, die dann im Anschluss vom Gesamt-Verwaltungsrat bestellt werden, sind zwei amtierende Vorstandsmitglieder der ALBA SE vorgeschlagen: Joachim Wagner, gleichzeitig Mitglied des Vorstands der ALBA Group plc & Co. KG und Rob Nansink, seit 1. Januar 2013 Mitglied des Vorstands der ALBA SE.

Wie mein Bruder Ihnen eingangs berichtet hatte, ist Herr Nansink heute leider nicht anwesend; er hat mich gebeten, sein Fehlen bei Ihnen zu entschuldigen. Der Grund ist ein wichtiger, bereits vor Monaten geplanter Auslandstermin.

Als weitere, nicht-geschäftsführende Mitglieder des Verwaltungsrates schlagen Vorstand und Aufsichtsrat – neben meiner Person – folgende Herren vor:

Martin Becker-Rethmann, Mitglied des Vorstands der ALBA Group plc & Co. KG,
Eric Oliver Mendel, ebenfalls Mitglied des Vorstands der ALBA Group plc & Co. KG.

Dr. Werner Holzmayer, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwalt und Steuerberater in der Kanzlei Ebner Stolz Mönning Bachem in Köln.

Wenn wir später zur Abstimmung über die Wahl der Verwaltungsratsmitglieder kommen, wird Ihnen mein Bruder die Ihnen bisher möglicherweise noch nicht bekannten Kandidaten kurz vorstellen.

Meine Damen und Herren,

dass ein börsennotiertes Unternehmen Aufsichtsrat und Vorstand durch einen Verwaltungsrat ersetzt, ist sicher noch relativ selten in Deutschland. Die Möglichkeit existiert auch erst seit Einführung der Rechtsform der SE im Jahr 2004. Wir sind aber keineswegs die Ersten, die diesen Schritt gehen.

Sie alle kennen sicherlich den Sportartikelhersteller Puma, der bereits im Jahr 2011 sein Unternehmen von einer deutschen Aktiengesellschaft in eine SE mit einem eingliedrigem Verwaltungsrat umgewandelt hat. Insgesamt haben in den vergangenen Jahren bereits circa 35 SE's in Deutschland ein monistisches System eingeführt, das sind bereits knapp ein Drittel der in Deutschland operativ tätigen SE's.

Daher ist die monistische Führungsstruktur weit weniger exotisch, als es sich vielleicht zunächst anhört.

Ich könnte mir aber vorstellen, dass der Eine oder Andere von Ihnen Fragen zu Top 5 hat. Diese beantworte ich in der Aussprache nach meiner Rede, sehr gern.

Kommen wir zum Geschäftsverlauf 2012 in den einzelnen Segmenten:

Wie Sie wissen, haben wir die Zahl unserer Segmente 2011 durch den Verkauf des Rohstoffhandels auf zwei reduziert.

Dies sind die Bereiche Dienstleistung und Stahl- und Metallrecycling.

Im Segment Dienstleistung konnten **wir unseren Ansatz – Stoffkreisläufe zu schließen – erfolgreich weiterentwickeln und bei Bestandskunden unser Portfolio erweitern.**

So ist es uns gelungen, uns als wichtigen Versorger der Industrie mit Sekundärrohstoffen zu positionieren.

Unser klarer Vorteil: Durch die Kooperation von Interseroh mit ALBA haben wir den Zugriff auf die Ausgangsmaterialien in der eigenen Unternehmensgruppe. Wir verfügen selbst über die entsprechenden Aufbereitungstechniken und können so gemeinsam den Rohstoffkreislauf schließen.

Beispielsweise sind wir heute immer noch als einziges Unternehmen in der Lage, im Kunststoffrecycling den kompletten Produktkreislauf abzudecken, also von der Lizenzierung der Verpackung bis zum neuen Rohstoff.

Und wir haben 2012 ein neues Sammelsystem zur Rückführung schadstoffhaltiger Energiesparlampen als Erweiterung unseres Portfolios im Dienstleistungsbereich etabliert.

Mit der Interseroh-Lampen-Box können kleine und große Händler ihren Kunden ein praktisches und zugleich umweltfreundliches System zur Rücknahme dieser Leuchten anbieten.

Eine Idee, mit der wir umgehend auf das EU-Verbot zur Herstellung herkömmlicher Glühbirnen reagiert haben und die sinnvoll unser Angebot an Sammelsystemen ergänzt.

Mein persönliches Highlight aber ist der Fortschritt, den wir mit unserem neuartigen Kunststoff Procyclen 2012 erzielen konnten.

Wie Sie vielleicht wissen, wird dieser Kunststoff zu fast 100 Prozent aus Kunststoffabfällen aus der gelben Tonne hergestellt.

Dennoch ist die Qualität dieses Kunststoffes durch Upcycling vergleichbar mit den Parametern von Neumaterial – ein Novum auf dem Markt der Sekundärrohstoffe, für dessen Entwicklung wir im vergangenen Jahr erneut drei Auszeichnungen erhalten haben, darunter den Deutschen Industriepreis.

Doch damit haben wir uns nicht zufrieden gegeben, sondern weitergearbeitet, um das Granulat zu perfektionieren.

Die letzte Herausforderung, der sich unsere Techniker stellen mussten, war, den Kunststoff **für den Einsatz in der Lebensmittelindustrie** weiter zu entwickeln.

Und genau das ist uns 2012 gelungen.

Wir haben für unser patentiertes Procyclen nun auch die Lebensmittelzulassung erhalten!

Das, meine Damen und Herren, ist nichts anderes als eine kleine Revolution in der Geschichte des Kunststoffrecyclings! Und darauf kann dieses Unternehmen und darauf können Sie – als seine Aktionäre – sehr stolz sein!

Ich will aber auch nicht verhehlen, dass es im Dienstleistungssegment auch weniger erfreuliche Entwicklungen gab. Und hier meine ich das Duale System.

Zur Einordnung: Interseroh hat im Bereich des Recyclings von Verpackungen aus Kunststoff seinen Marktanteil von 16 Prozent im Jahr 2011 auf acht Prozent im vergangenen Jahr reduziert.

Und zwar bewusst reduziert!

Wir bewegen uns hier in einem Markt, der sich auszeichnet durch mangelhafte Kontrollen seitens der Behörden einerseits und betrügerische Firmen andererseits.

Das Problem:

Erstens: Obwohl in Deutschland rund zwei Millionen Verpackungsabfälle aus Kunststoff tatsächlich in den gelben Tonnen landen, sind davon nur 1,2 Millionen Tonnen lizenziert, d.h. für ihr Recycling wurde bezahlt.

Zweitens: 800.000 Tonnen landen demnach quasi illegal im Dualen System und müssen kostenpflichtig verwertet werden.

Und drittens: Mangels Kontrollen durch die Umweltbehörden der Länder gehen die „schwarzen Schafe“ seit Jahren straffrei aus.

Die Konsequenz: Wo es keine Kontrollen gibt, wächst der Betrug.

Sie sehen: Eine Spirale nach unten, der wir uns nicht anschließen wollen.

Zumal die Lizenz-Preise stark verfallen und damit selten noch kostendeckend sind.

Deutlich besser sieht es da im Bereich der Transportverpackungen aus. Hier organisiert die INTERSEROH Dienstleistungs GmbH für die Industrie die Rücknahme von Verpackungen, die zum Transport gebraucht wurden, zum Beispiel Folien und Kartons, in denen Möbelstücke ausgeliefert werden.

Durch die Akquise von Neukunden und den Ausbau bestehender Kundenbeziehungen konnten wir unsere aktuelle Marktposition behaupten.

Unser Erfolgsrezept in dem Geschäftsfeld Dienstleistung ist:

Wir verbinden Ökologie und Ökonomie in dem Sinne, dass wir Lösungen anbieten, bei denen der Verbrauch von Ressourcen vom Wachstum entkoppelt ist.

Wir stehen **gleichzeitig für den nachhaltigen Umgang mit der Natur und den nachhaltigen Umgang mit Rohstoffen.**

Damit decken wir zwei Trends ab, die in großen Handelskonzernen und bedeutenden deutschen Unternehmen immer wichtiger werden: Der Wunsch nach Sicherheit in der Rohstoffbeschaffung und der Wille einer wachsenden Zahl von Kunden, denen es nicht egal ist, von welcher Firma sie ein Produkt kaufen.

Diese Kunden wollen wissen, ob eine Firma sich für die Umwelt einsetzt, ob die Arbeitsbedingungen stimmen, ob das Produkt nachhaltig ist.

Und genau dabei können wir mit der INTERSEROH Dienstleistungs GmbH helfen, indem wir Prozesse nachhaltig optimieren.

Das zeigt sich auch in den Zahlen:

Bei einem geringeren Umsatz von 331 Millionen Euro, konnten wir unser Ergebnis vor Steuern auf 34,6 Millionen Euro steigern. Das entspricht einem Plus von 10,8 Millionen Euro.

Meine Damen und Herren,

weniger erfreulich war die **Entwicklung im Segment Stahl- und Metallrecycling**, wie bereits angedeutet.

Die Situation der europäischen Stahlindustrie verschlechterte sich ab dem zweiten Quartal 2012 signifikant.

Das galt insbesondere für Südeuropa, aber auch in Deutschland lag die Rohstahlproduktion vier Prozent unter dem Vorjahr.

Den Absatz von Nichteisenmetallen erschwerte das gebremste Wachstum der chinesischen Wirtschaft in den ersten neun Monaten des vergangenen Jahres.

Hinzu kam, dass die Preise für Seefrachten in den asiatischen Raum stiegen.

Das alles ging natürlich auch an uns nicht spurlos vorbei.

Durch die schwierige konjunkturelle Lage in Europa gerieten auch die Margen bei der ALBA SE insbesondere im zweiten Halbjahr unter Druck. Exporte von Stahlschrott in außereuropäische Länder waren aufgrund des schwachen Dollars nahezu nicht möglich. Im Bereich des Handels mit Nichteisenmetallen wie Kupfer oder Aluminium machte sich ein Rückgang der verfügbaren Mengen im Streckengeschäft deutlich bemerkbar.

In Zahlen:

Das Segment Stahl- und Metallrecycling erwirtschaftete 2012 einen Umsatz von 1,6 Milliarden Euro. Das Ergebnis vor Steuern sank von 16,7 Millionen Euro im Jahr 2011 auf 3,1 Millionen Euro 2012.

Dennoch hat die ALBA SE ihre Position als Top-Player im internationalen Marktumfeld weiter ausgebaut. Im Ranking der deutschen Schrottaufbereiter rangieren

die im Segment Stahl- und Metallrecycling tätigen Tochtergesellschaften der ALBA SE unter den Top 3.

Dabei verfügen wir über ein Netz von über 90 Stahl- und Metallrecyclingstandorten sowie Handelsstandorten in Deutschland, Polen, den USA, den Niederlanden und China.

Weitere wichtige Schritte zum Ausbau dieser Position waren 2012:

- Der Erwerb eines Umschlagplatzes in Schweden. Sowie:
- Der Kauf der Reukema Balkan. Die Gesellschaft, die inzwischen unter dem Namen ALBA Balkan firmiert, verfügt über 12 Schrottplätze, unter anderem in Kroatien, Bosnien-Herzegowina, Serbien, Montenegro und Rumänien
- Zudem gehören uns nun erstmals vier eigene Frachtschiffe für den Transport von Schrotten.

Mit dem Erwerb verbessert unser Unternehmen signifikant seine Position als Schrott-Lieferant in der Türkei.

Auf einem der boomenden europäischen Märkte klettert die ALBA SE damit in die Top-10 der Schrott-Zulieferer in der Türkei.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

die eingeleitete Portfolio-Optimierung und die Maßnahmen zur Ergebnissteigerung sollen natürlich auch zu einer Verbesserung der Finanzlage führen. Eine Frage, die mehrfach an mich herangetragen wurde, lautete: Wie steht es mit unserer Liquidität?

Kurz gesagt: Die Liquidität ist für die nächsten Jahre vollständig gesichert. Es bestehen hinreichend freie Liquiditätsspielräume für die Absicherung der zukünftigen Unternehmensentwicklung.

Durch den „Roll in“ der Finanzierung der ehemaligen INTERSEROH SE in die ALBA Group-Finanzierung, haben wir jetzt deutlich größere Spielräume hinsichtlich der Inanspruchnahme von Mitteln. Seit dem vergangenen Jahr wird die ALBA SE nun ausschließlich über interne Darlehensvergaben und einen bestehenden Cash-Pool von der ALBA Group mit Liquidität zu je nach Laufzeitbändern definierten marktüblichen Zinssätzen versorgt.

Meine Damen und Herren,

ich will nun vom Gestern zum Morgen kommen, also zum Ausblick.

Die Schuldenkrise im Euroraum ist nach wie vor ungelöst. Die Wachstumsdynamik der aufstrebenden Volkswirtschaften wie China hat sich verlangsamt. Die deutsche Wirtschaft ist im 1. Quartal 2013 mit einem Wachstum von 0,1 Prozent nur knapp an der Rezession vorbeigeschrammt. Eine durchgreifende Belebung der Weltwirtschaft ist daher auch für unser Geschäftsjahr 2013 nicht in Sicht.

Für das Segment Dienstleistung liegt der Fokus auf der weiteren Entwicklung neuer Geschäftsfelder im nicht vom Gesetzgeber regulierten Bereich. Gleichzeitig wollen wir den Marktanteil im stark wettbewerbsintensiven Dualen System aus strategischen Gründen halten. Das Geschäftsfeld ist für uns unverzichtbar, wenn wir unsere Idee geschlossener Stoffkreisläufe weiter forcieren wollen.

Wir rechnen deshalb im Dienstleistungsbereich bei steigenden Umsätzen mit einem Ergebnisrückgang.

Im Segment Stahl- und Metallrecycling hoffen wir 2013 auf eine leichte Erholung durch eine Beschleunigung der wirtschaftlichen Dynamik in den Schwellenländern im zweiten Halbjahr.

Chancen und Potentiale liegen in der Weiterentwicklung des internationalen Handels und in der Verzahnung des Segments mit den Geschäftsfeldern Entsorgung, Recycling und Handel der ALBA Group.

Meine Damen und Herren,

vieles von dem, was uns in den letzten Wochen beschäftigt hat, zeigt, **dass die angestoßene Integration richtig und wichtig ist. Der Wandel beginnt bereits an vielen Stellen im Unternehmen zu greifen.**

Sie fragen vielleicht, wo die Synergien zwischen den Geschäftsbereichen liegen sollen? Sie wollen möglicherweise wissen, woraus wir den Optimismus schöpfen, zum Erfolg zu führen, woran andere Unternehmen gescheitert sind.

Und der ein oder andere von Ihnen meint sicherlich, dass wir einfach weiter machen sollen wie in der Vergangenheit.

Deshalb lassen Sie mich noch einmal sagen:

Der Wandel, den wir vollziehen, ist ohne Alternative.

Wer sich nicht verändert, den hängt der Markt irgendwann ab. Sie alle kennen Beispiele dafür:

Unternehmen, die in unserer Jugend wie Giganten erschienen und die heute ums Überleben kämpfen oder bereits zerschlagen und verkauft sind.

Ein „weiter so“ kann und wird es deshalb mit mir nicht geben!

Den Mut zur Veränderung müssen und werden wir uns bewahren.

Meine feste Überzeugung ist: Nur so werden wir den Erfolg der ALBA SE auch in Zukunft sichern.

Unter dem Dach der ALBA Group gehört die ALBA SE zu den führenden Unternehmensgruppen für Recycling, Rohstoffe, Entsorgung, Kreislaufmanagement und innovative Dienstleistungen.

Das Zusammenspiel aller Unternehmensbereiche macht es möglich, dass wir uns ständig weiter entwickeln, Neues denken und auch wagen.

So sichern wir die Rohstoffversorgung künftiger Generationen und tragen aktiv zum Klima- und Umweltschutz bei.

Dabei gelten für uns drei Grundsätze:

Mit den Wünschen unserer Kunden wachsen wir.

Mit der Erfahrung unserer Mitarbeiter gewinnen wir.

Und die Veränderung in unserer Branche gestalten WIR.

Genau das macht unser Unternehmen, IHR Unternehmen, auch weiterhin unverwechselbar!

Ich danke Ihnen fürs Zuhören und schließe mit einer Feststellung des Politologen Richard Löwenthal:

„Werte kann man nur durch Veränderung bewahren!“

Vielen Dank.