

„Es muss nicht so viel sein“

INTERVIEW ASCON-Geschäftsführer Sascha Schuh über ein neues Geschäftsmodell seines Unternehmens zur Akquirierung und Vermarktung von Wertstoffen

Herr Schuh, die ASCON ist vor allem als Berater der Abfallwirtschaft bekannt. Nun starten Sie mit Sortcycle eine Beteiligungsgesellschaft für die Vermarktung von Alt-kunststoffen. Wie passt das zusammen?

Die Beratung ist und bleibt ein wichtiges Standbein unseres Unternehmens. Wir werden auch in Zukunft Systeme beraten, Konzepte für Unternehmen ausarbeiten oder Informationsveranstaltungen zu interessanten Aspekten des Recyclings durchführen. Wir sind aber auch schon seit Jahren in der Produktion von Sekundärrohstoffen tätig. Beispielsweise sammelt ASCON Agrarfolien und sortiert auch gezielt Kunststoffabfälle, um daraus höherwertige Materialfraktionen zu gewinnen. Grundsätzlich sind wir daran interessiert, gezielt Abfälle als Rohstoffquelle zu sichern. Dies ist eine Grundvoraussetzung, um überhaupt mit Sekundärrohstoffen zu handeln.

Wollen Sie mit der neuen Beteiligungsgesellschaft künftig in einem größeren Umfang handeln?

Ja, so könnte man sagen. Und dazu brauchen wir Kapital.

Und das nicht zu knapp. In Ihrem Verkaufsprospekt ist die Rede von 5.000.000 Euro. Wo soll das Geld herkommen?

Es muss nicht so viel sein. Klar, dass wir mit 2.500 Euro das neue Geschäftsmodell nicht starten können. Aber es müssen keine fünf Millionen Euro sein.

Springen Sie dann mit eigenem Kapital in die Bresche?

Nein. Wir sind an der neuen Gesellschaft mit 150.000 Euro beteiligt. Und dabei soll es vorerst auch bleiben. Aber das schließt nicht aus, dass wir unseren Anteil künftig erhöhen werden. Außerdem sind Stand Ende Mai bereits über 500.000 Euro von anderen

Kapitalgebern einbezahlt worden. Da wir das neue Geschäftsmodell sukzessive ausbauen können, brauchen wir kein übermäßig großes Startkapital. Wir werden mit der Beteiligungsgesellschaft auch wie geplant am 1. Juli starten, wenn bis dahin nur ein Teil der Summe von fünf Millionen Euro zusammengekommen ist.

Und wo soll das Geld herkommen?

Mit Sortcycle sprechen wir vor allem Kapitalanleger an, die nachhaltig in die Umwelt investieren und zugleich eine hohe Rendite erzielen wollen.

Das klingt nach Kapitalanlagefonds, wie es sie beispielsweise für Windräder oder Solarfelder gibt. Ist Ihr Geschäftsmodell damit vergleichbar?

In gewisser Weise schon. Da es solche Fonds für Sekundärrohstoffe unseres Wissens nach nicht gibt, hatten wir zunächst an die Gründung eines Fonds gedacht. Doch die lohnen erst bei einem Mindestvolumen von 25 Millionen Euro, um die damit verbundenen Kosten zu decken. Deshalb haben wir uns für eine Beteiligungsgesellschaft entschieden.

Was muss sich der interessierte Anleger darunter vorstellen?

Es handelt sich um ein Unternehmen in der Rechtsform einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung, die von der ASCON bereits gegründet und im Handelsregister mit dem Namen Sortcycle eingetragen wurde. Interessierte Kapitalgeber können als stiller Teilhaber in diese neue Gesellschaft eintreten und werden im Handelsregister nicht einzeln aufgeführt.

Das heißt, die Geschäftsführung übernimmt allein die ASCON?

Die Geschäfte der Sortcycle werden von Frank Arleth, dem Leiter der Systemverwertung bei ASCON, und mir geleitet. Die stil-



Sascha Schuh

Der diplomierte Kaufmann kam erstmals 1991 beim Dualen System Deutschland mit Kunststoffabfällen in Berührung. 1995 wechselte er als Abteilungsleiter zur Deutschen Gesellschaft für Kunststoffrecycling. Seit 2000 ist er Geschäftsführer der ASCON GmbH in Bonn.

len Gesellschafter werden alle drei Monate über die Entwicklung der Geschäfte informiert, haben aber – wie gesetzlich festgelegt – keine Rechte, in die Geschäftsführung einzugreifen.

Das wäre bei einer Rendite von 8,5 Prozent zu verschmerzen. Was macht Sie denn da so sicher, dass Sie diese auch erzielen?

Unsere langjährige Erfahrung auf den Sekundärrohstoffmärkten. Ich habe bereits 1991 erste Kenntnisse über den Markt bei der damaligen Dualen System Deutschland AG (DSD) gesammelt, und bin seitdem auf diesem Markt tätig. Vor allem aber sind es die Erfahrungen, die wir bei ASCON während der Wirtschaftskrise gemacht haben.

Waren die nicht eher abschreckend?

„Wir sind mit 150.000 Euro beteiligt“

Ganz im Gegenteil: Diejenigen, die auf den Sekundärrohstoffmärkten solide Verträge abgeschlossen haben, statt vorwiegend zu spekulieren, haben auch während der Krise gute Geschäfte machen können.

Und was ist das maximale Risiko, das ein Anleger mit seinem Investment bei Sortcycle eingeht?

Wir haben ganz bewusst auf eine Nachschusspflicht für unsere Gesellschafter verzichtet. Wie bei einer GmbH üblich, haftet der Anleger maximal mit seinem eingesetzten Kapital, aber nicht darüber hinausgehend mit seinem Privatvermögen. Dieses Risiko haben aber auch Kapitalanleger, die in einen „richtigen Fonds“ investieren. Außerdem haben wir den Anlegern bewusst eine Ausstiegsmöglichkeit nach fünf Jahren eingeräumt. Er muss nicht, aber er kann aussteigen.

Dennoch sind fünf Jahre eine lange Zeit. Wie sind die Aussichten in diesem Zeitraum?

Die fundamentalen Marktdaten für den Handel mit Sekundärrohstoffen sind in den kommenden Jahren sehr gut. Und wenn man bedenkt, dass die Akquisition und der Handel von Sekundärrohstoffen bis heute nicht von großen Unternehmensstrukturen und Konzernen geprägt sind, bieten sich mit der Bündelung von Nachfragermacht gegenüber den Abfallerzeugern und der Anbietermacht gegenüber potenziellen Verwertern weltweit riesige Marktchancen. Diese Chancen zu nutzen, nachhaltig und renditeorientiert Sekundärrohstoffe zu produzieren und zu handeln, ist die Grundlage der Idee unseres Sekundärrohstoffinvestments.

Wie würden Sie Ihr Geschäftskonzept umschreiben?

Wir wollen sowohl auf der Entsorgungs- als auch auf der Abnehmerseite unsere Kunden durch langfristige Verträge für uns gewinnen. Angesichts der stark schwankenden Sekundärrohstoffpreise schließen wir deshalb in der Regel Verträge mit Preisgleitklauseln ab. So müssen sich unsere Kunden weder über Preisschwankungen noch über Währungsrisiken Gedanken machen. Um dies zu gewährleisten, werden wir nicht nur in die Erfassung und Aufbereitung der für

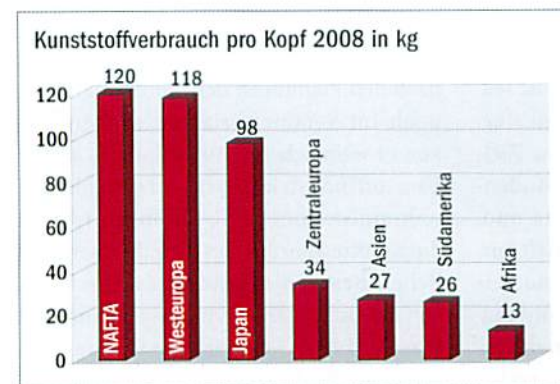
den Handel mit Sekundärrohstoffen notwendigen Abfällen investieren, sondern auch in Lagerkapazitäten, um Preisschwankungen zu unseren Gunsten zu nutzen.

Aber das machen doch mehr oder weniger geschickt alle Entsorgungsunternehmen?

Nein, die meisten eben nicht. Dies liegt in der Tatsache begründet, dass viele Entsorger zu klein für Broker-geschäfte sind. Ihr Kerngeschäft ist tatsächlich das Entsorgen und die schnelle Weiterveräußerung oder Beseitigung des Materials. Sie haben vor allem das Ziel, Renditen über die gesteigerte Umschlagshäufigkeit mit einem kalkulierten Mindest-ertrag zu erzielen.

Sie wollen also eher das, was Interseroh schon seit Jahren macht?

Interseroh verfolgt als Aktiengesellschaft ein ähnliches Konzept, dürfte aber für interessierte Anleger immer uninteres-



santer werden. Die Aktie war lange Zeit ein beliebtes Anlageobjekt und auch verstärkt von Aktienfonds gesucht, die diesen Wert als Beimischung kauften. Mittlerweile haben jedoch die Eigentümer der Alba Berlin, die Brüder Eric und Axel Schweitzer mit ihrer Isabell Finance Vermögensverwaltungs GmbH die Übernahme der Interseroh gestartet und halten mittlerweile 75,003 Prozent des gesamten Kapitals, sodass die Aktie möglicherweise in absehbarer Zeit vom Kurszettel verschwindet.

Sortcycle startet mit einem Investment in Altkunststoff und dessen Vermarktung vorwiegend in Ostasien, warum?

Weil wir uns auf diesem Markt am besten auskennen und wir hier sehr große Wachstumspotenziale sehen. Allein 1,4 Milliarden Chinesen und 1,2 Milliarden Inder haben derzeit einen Kunststoffverbrauch von rund

27 Kilogramm pro Kopf und Jahr. Das ist verglichen mit einem Pro-Kopf-Verbrauch in Deutschland oder in den USA von durchschnittlich 200 Kilogramm

noch verschwindend gering. Angesichts der sinkenden Rohölreserven kann dieser Kunststoffbedarf langfristig nur durch das Recycling gedeckt werden.

Angenommen, Sie können Sortcycle für Altkunststoffe tatsächlich mit fünf Millionen Euro starten: Welche Tonnagen könnten Sie damit handeln?

Wenn wir mit der Zielsumme starten können, planen wir, jährlich etwa 30.000 bis 35.000 Tonnen Sekundärkunststoffe zu kaufen, zu behandeln und an Endverwerter zu veräußern.

Und welche Auswirkungen hätte das auf den Markt?

Wir werden nicht als zehnter Händler für Sekundärrohstoffe auftreten, um bei sinkenden Erträgen den Konkurrenzdruck am Markt zu erhöhen. Unser Konzept zielt – wie bereits gesagt – vielmehr darauf ab, selber in den Besitz von Abfällen zu kommen, sie

zu höherwertigen Fraktionen zu konfektionieren, um so die gesamte Wertschöpfungskette zu nutzen.

Wollen Sie Ihr Geschäftsmodell auch auf andere Abfälle übertragen?

Wenn wir mit den Kunststoffen erfolgreich sind, planen wir ähnliche Beteiligungsgesellschaften für Altpapier und Metalle. □

Herr Schuh, Danke für das Gespräch.

Das Interview führte Walter Henkes.