

Welt am Sonntag 30.01.2011



Was für ein Schrott!

Oryx ist einer der wichtigsten Händler von altem Edelstahl. Weil die Preise stetig steigen, lässt sich damit viel Geld verdienen

* Jährlich werden weltweit bis zu acht Millionen Tonnen Edelstahlschrott gehandelt

* 2010 erzielte Oryx einen Umsatz von rund 800 Millionen Euro - mit nur 90 Mitarbeitern

Es ist ein ohrenbetäubendes Kreischen. Über 20 Tonnen Edelstahl rutschen schwerfällig von der Ladefläche des Lastwagens auf den von Pfützen übersäten Boden des Schrottplatzes. Der ist groß wie ein Fußballfeld und voller Edelstahlschrott: zu Würfeln gepresste Auspuffrohre, Verschnitt von Spülen, Reste von Waschmaschinen, Pumpen abgebauter Raffinerien. Haushoch türmt sich der einstmals glänzende Werkstoff auf dem Gelände der Firma Oryx im Hafen von Mülheim an der Ruhr. "Wir sind aber kein Schrott-Pitter", sagt Oryx-Finanzvorstand Roland Mauss, als er vorsichtig über Pfützen und Splitter stapft.

Die Oryx Stainless Group, die weltweite Marke der KMR-Gruppe, ist einer jener unbekannteren Global Player, den man kaum in diesem unscheinbaren Gewerbegebiet vermuten würde. "Edelstahl ist ein stark europäisches Geschäft mit dem Schwerpunkt auf Deutschland", sagt Oryx-Vorstand Tobias Kämmer, der für Strategie und Verkauf zuständig ist.

Der Handel mit Edelstahlschrott lohnt sich. Allerdings hält sich das Unternehmen mit näheren Auskünften zurück. "Wir haben ein auskömmliches Einkommen", sagt Kämmer knapp. Die Rendite liege unter der von Porsche und über der des Halbleiterkonzerns Infineon, flachst er. Angesichts der anhaltenden Nachfrage nach Edelstahl ist auch nicht davon auszugehen, dass der Boom abflauen könnte. "Schrott ist knapp", sagt Finanzvorstand Mauss. Und begehrt. Das Oryx-Gelände ist abgesichert. Überwachungskameras haben jeden Winkel im Blick, oben auf der Mauer hält Stacheldraht unliebsame Gäste fern, zudem patrouilliert ein Wachdienst. Oryx ist Mülheims Fort Knox.

Oryx beliefert weltweit Kunden, Stahlkonzerne wie ThyssenKrupp, Arcelor-Mittal in Luxemburg, Posco in Korea oder Outokumpu in Finnland gehören dazu. Das Schwierigste daran sei, ausreichend Nachschub zu bekommen. Jeden Monat verlässt der gesamte Inhalt des Mülheimer Geländes den Hof, das sind durchschnittlich 15 000 bis 20 000 Tonnen. Deshalb fahndet Oryx weltweit nach Zulieferern. Dazu zählen vorgelagerte Schrotthandelsunternehmen, Entsorger wie Remondis oder auch Industriekonzerne, die ihren Verschnitt an Edelstahlschrott an Oryx verkaufen. Den Angaben zufolge hat Oryx ein weltweites Netzwerk von über 600 Zulieferern. Um an das Material heranzukommen, sind die Händler weltweit auf Reisen. Kai Kunde, im Vorstand verantwortlich für Einkauf und Betrieb, war vor wenigen Tagen in Dubai und Saudi-Arabien. In der Region sollen einige Raffinerien abgebaut werden - eine wahre Fundgrube für die Edelstahlschrott-Händler.

Angesichts der sich verschiebenden Bedeutung der Weltmärkte, erwägen die Mülheimer, künftig nicht nur mehr weltweit einzukaufen, sondern auch den Edelstahlschrott vor Ort zu vertreiben. Derzeit macht Oryx ein Drittel des Geschäfts in Asien, zwei Drittel in Europa. Mittelfristig soll der Anteil Asiens auf rund 50 Prozent steigen. Ein Betrieb in der Region würde sich damit lohnen, eine Vermarktung direkt in Asien würde Transportkosten und Zeit sparen. Die Geschäftsführung habe auch schon eine solche Entscheidung getroffen, sagen die Vorstände. Doch wo genau die asiatische Oryx-Niederlassung eröffnet wird, lassen sie offen. Weniger bedeutend für Oryx ist der amerikanische Markt, da sich die USA weitgehend aus dem eigenen Markt bedienen. Externen Unternehmen werde es schwer gemacht, in den USA mitzumischen.

Das starke Wachstum von Oryx hat nicht allein mit der gewachsenen Nachfrage nach Edelstahl zu tun, sondern auch mit einem bei Oryx verwendeten Blending-Verfahren. Es gibt rund 2500 Edelstahllarten, die sich nach Zusammensetzung der Metalle, Gewicht und Qualität unterscheiden. Und anders als viele andere Edelstahlschrott-Händler, die eine bestimmte Sorte Edelstahl ankaufen und dann warten müssen, bis ein Kunde genau diese Sorte Edelstahl haben möchte, verändert Oryx durch das sogenannte "Blending" die Güte des Schrotts, verschiedene Schrott-Qualitäten werden so zusammengesetzt, dass der Rohstoff genau den Wünschen des Kunden entspricht.

Von Mülheim aus wird der aufbereitete und passend zusammengestellte Edelstahlschrott in Waggons, auf Lastwagen oder auf Binnenschiffe verladen. "Wir können von diesem Lager aus alle Ziele weltweit beliefern", sagt Mauss. Für Lieferungen nach Korea, Finnland oder Spanien wird der Edelstahlschrott von den direkt am Kai unterhalb der Firmenzentrale liegenden Schubleichtern (schwimmende Behälter, die in einem Schubverband bewegt werden) auf Hochseeschiffe umgeladen. Oryx verfügt zudem über ein Lager in Rotterdam.

Die drei Vorstände sind optimistisch. Nach Schätzungen dürfte die Nachfrage nach Edelstahl in den kommenden Jahren jeweils um rund sechs Prozent zulegen. Die Edelstahl-Gesamtproduktion lag 2010 bei rund 30 Millionen Tonnen. Rund die Hälfte davon wird aus Edelstahlschrott recycelt. Und fünf bis acht Millionen Tonnen dieses Schrotts wird von Händlern wie Oryx geliefert.

Natürlich will Oryx seinen Marktanteil weiter steigern, auch größere Akquisitionen seien "nicht ausgeschlossen", sagt Kämmer. Er schließt auch nicht aus, dass das Unternehmen mittelfristig an die Börse gehen wird: "Bei der Größenordnung, die wir erreicht haben, ist das sicher eine Option".

Der Lagerbetrieb im Mülheimer Hafen wird sich deshalb nicht ändern. Bagger lassen an diesem trüben Januarmorgen Schrott in Schubleichter und Waggons krachen. Mitarbeiter in neongelben Schutzwesten huschen zwischen den Schrottbergen mit mobilen Röntgen-Analysegeräten umher und prüfen die Schrottqualität. Unter den Füßen knirschen Stahlspäne, die Luft schmeckt nach Metall. "Es sieht aus wie auf einem Schrottplatz", sagt Mauss, "aber diese Schrottberge sind alles andere als Abfall, sondern wertvolle Rohstoffe." Mauss, ein Absolvent der renommierten Wirtschaftshochschule St. Gallen, kann sich kaum einen schöneren Job vorstellen.

Marco Dalan

DIE WELT/ Welt am Sonntag
Wirtschaftsredaktion