

Neuer Wind im Kat-Recycling



Fotos: Recat

Aus der ehemaligen TSR-Kat ist Recat als Tochterunternehmen der polnischen Elemental Holding geworden. Mit einer Mischung aus neuen und alten Mitarbeitern will das Unternehmen nun verstärkt im Markt angreifen.

Manchmal ist es Zeit für Veränderungen. Das gilt auch für die ehemalige TSR-Kat. Im Rahmen einer Konsolidierung hatte sich der Mutterkonzern TSR entschieden, sich auf sein Kerngeschäft zu fokussieren und sich entsprechend von Beteiligungen zu trennen, die nicht Teil dieses Kerngeschäfts waren. Für TSR-Kat bedeutete dies: ein neuer Käufer, ein neuer Name und, da sind sich Geschäftsführer Frank Fassbender und Einkaufsleiter Jan Bartholomä einig, auch viele neue Chancen. Denn das Unternehmen, das nun als Recat firmiert, ist nun Teil der polnischen Elemental Holding, zu der weitere Unternehmen aus dem Recycling gehören und die in Polen börsennotiert ist. Bartholomä betont, dass die Elemental das für den Markt notwendige Know-how mitbringe und durch ein breites Netzwerk und zahlreiche Synergien

gute Möglichkeiten für Recat biete. Auch Fassbender, mit langjähriger Erfahrung und mit 15 Prozent an Recat beteiligt, sieht durch das Netzwerk gute Chancen, sich noch erfolgreicher am Markt positionieren zu können.

Marktanteile gewinnen

Denn genau wie die Mutterfirma hat die Tochter Recat den Anspruch, im Markt ganz vorne mitzuspielen. Nach Auskunft von Bartholomä und Fassbender ist die Elemental Holding nach konsolidierten Mengen schon die Nummer eins im europäischen Markt. Die Expansion in weitere Regionen ist dabei durchaus beabsichtigt. Einen „Anspruch“ auf eine bestimmte Region gebe es in der Holding

nicht, so Fassbender weiter. Man könne und wolle den Kunden nicht vorschreiben, mit wem sie zusammenarbeiten. Man wolle die Reibungsverluste zwischen den Schwestergesellschaften zwar so klein wie möglich halten, aber in erster Linie gehe es um die Kundenwünsche. Der Fokus für Recat soll aber auch in Zukunft auf dem deutschen Markt und den Anrainerstaaten liegen. „Wir fokussieren uns auf alles, was nah ist, weil wir dadurch auch die Logistikkosten niedrig halten können“, erklärt Bartholomä. Allerdings gebe es auch hier schon Überschneidungen, weil die Muttergesellschaft naturgemäß in Polen stark vertreten ist, Recat hier aber ebenfalls Kunden hat. Aber, so Bartholomä, ist es auch ein Wunsch des Hauptgesellschafters, im deutschen Markt noch zu wachsen.



Das Kat-Recycling hat auch weiterhin eine Zukunft.

Den Fokus behalten

Das soll unter anderem mit einer neuen Zielgruppe erreicht werden. So will sich Recat in Zukunft verstärkt um kleinere Kunden, etwa Werkstätten und Schrottplätze kümmern und sich nicht auf Großkunden beschränken. Das sei in der Vergangenheit kaum gemacht worden, so Bartholomä, vor allem aus Mangel an entsprechenden Außendienstmitarbeitern. Aber nun habe man das Team aufgerüstet und könne dementsprechend den Markt bedienen. Bei den internationalen Expansionsplänen

der Holding sieht Bartholomä sein Unternehmen eher in einer beratenden Funktion. „Je weiter weg es ist, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, dass wir direkt involviert sind“, erklärt er. Das gelte sicher vor allem für die USA und Asien. Im Nahen Osten und in Südeuropa könne er sich hingegen Kooperationen gut vorstellen. Hier gebe es auch heute schon Kontakte. Derzeit werde das Geschäft aber überwiegend über Händler abgewickelt, während man in Deutschland und Umgebung mit eigenen Mitarbeitern aktiv sei. Auch einen zusätzlichen Standort schließt Bartholomä für die Zukunft nicht aus.

Regionale Stärken nutzen

Da hilft es auch, dass die Holding seinen Tochtergesellschaften keine einheitlichen Vorgaben aufzwingt. Ein bisschen mehr Vereinheitlichung sei für die Zukunft angestrebt und auch wünschenswert, so Fassbender, aber die regionale Kompetenz solle auf jeden Fall erhalten bleiben. Aus diesem Grund würden die Alteigentümer der übernommenen Unternehmen auch immer mit dabei bleiben, da diese am besten wüssten, was ihre Kunden wollen. Zudem können es den einen oder anderen Kunden irritieren, wenn plötzlich nur noch ein großer Konzern auftrete. Und da man gerade erst den Namen geändert habe, wolle man nun auch erst einmal unter der Marke Recat auftreten.

Marktverschiebungen erwartet

Dass der Markt für ein Wachstum genug Potenzial bietet, steht für Fassbender und Bartholomä außer Frage. Es gebe immer noch genug Altautos und für die nächsten 15 Jahre sehe er überhaupt kein Problem, was die Kat-Mengen angeht, führt Bartholomä aus. Allerdings werde sich der Markt verändern. Es gebe eine starke Konsolidierung, die vor allem auf die Elemental Holding zurückzuführen sei. Insgesamt sei der Markt in vielen Ländern saturiert, dadurch gebe es wenig organi-

sches Wachstum. Und durch die Konsolidierung würden bestehende Marktteilnehmer Mengen verlieren. Die Unternehmen der Holding würden hingegen von den Synergieeffekten profitieren, etwa durch Mengenbündelungen.

Besonders heben Bartholomä und Fassbender die Kapitalbasis des Unternehmens hervor, die durch die Holding noch einmal gestärkt werde. „Finanzielle Stärke ist ganz wichtig – die Leute wollen sichergehen, dass sie ihr Geld kriegen“, erklärt Bartholomä. Es sei ein sehr spezielles Geschäft, führt er weiter aus, dass sich beispielsweise vom Schrotthandel stark unterscheide. Es sei ein sehr schnelles Geschäft, das ein hohes Fachwissen erfordere und damit normale Unternehmensstrukturen oft überfordere. In der Holding herrsche ein entsprechendes Bewusstsein. „Das sind Voraussetzungen, die das Geschäft einfacher, schneller und erfolgreicher machen“, so Bartholomä.

Mit Investitionen zum Erfolg

In neue Geschäftsbereiche will sich Recat zunächst nicht wagen. So werde das Thema E-Schrott derzeit über Schwestergesellschaften abgewickelt, die in diesem Bereich bereits Erfahrungen haben. Zudem gebe es für den aktuellen Standort auch keine Genehmigung zur Lagerung von E-Schrott. Für die Zukunft schließen Bartholomä und Fassbender eine entsprechende Ausweitung der Geschäftstätigkeiten nicht aus, es sei aber noch unklar, in welcher Form das passieren könne. „Wir wollen mehr in den Markt hinein, aber wie das am Ende passiert, ist noch offen“, erklärt Bartholomä. Derzeit will man sich auf das Kat-Recycling konzentrieren. Dazu gehört auch die Suche und Integration neuer Mitarbeiter. Darüber hinaus wird auch in die Erweiterung der Verarbeitungskapazitäten und in neues Laborequipment investiert. Das Ziel für Recat ist klar: Die Marktanteile sollen größer werden.

Michael Brunn



Recat am Standort Sulzfeld



SCHÜTTGUTBOXEN AUS STAHL



- Schüttgut- und Lagerboxen
- Schüttguthallen
- Brandschutzwände
- Lärmschutzwände
- LÜRA-Basic & LÜRA-Combi: Wirtschaftl. Lösung für viele Anwendungen



LÜRA-Basic

STARK UND FLEXIBEL

- Höchste Stabilität
- 2,0 - 8,0 m Höhe und mehr
- Keine Abplatzungen
- Brandschutz bis EI 240
- Schnelle, einfache Montage
- Flexibel und mobil

Anzeige

RMS GmbH
Am Schornacker 121a
46485 Wesel
Tel 0281.20 60 500
www.rms-luera.de

