

Hans Schafstall: Nicht nur Erfolgsunternehmer, sondern auch engagierter Förderer des Sports

Mit Leder fing alles an: Mülheimer Unternehmensgruppe feierte ihr 50-jähriges Firmenjubiläum

Die Unternehmensgruppe Schafstall feierte in der Stadthalle Mülheim an der Ruhr das 50-jährige Firmenjubiläum mit fast 200 Gästen, darunter vielen Partnern aus allen Teilen Europas.

Heinz Lison, Sprecher der regionalen Wirtschaft in der UVG, zitierte in seiner Laudatio eine Fachzeitschrift, in der Firmengründer Hans Schafstall so charakterisiert wird: „Dem klassischen Häutehandel gab er neue Strukturen und er erkannte früh die Notwendigkeit einer vertikalen und horizontalen Diversifikation. Er war nüchtern genug, sich von klassischen Klischees zu befreien und für die Lederindustrie ausgefeilte Rohwaren-Sortimente für die einzelnen Lederarten anzubieten“. Schafstall habe, aus kleinen Verhältnissen kommend, ein veritables Firmenimperium aufgebaut.

Auslöser für den Entschluss des damaligen Endzwanzigers, sich selbstständig zu machen, war ein ungerechter Chef. Der hatte dem jungen Mann übel genommen, dass dieser wegen einer schweren Sportverletzung für einige Zeit ausfiel. Schafstall beschloss, den Handel mit Spallleder, in dem er 10 Jahre lang Erfahrung gesammelt hatte, auf eigenes Risiko zu betreiben. Sein erstes Büro richtete er im Kinderzimmer der kleinen Tochter ein. Schon nach vier Jahren war aus



Heinz Lison gratuliert Hans Schafstall (links) zum Firmenjubiläum (Foto: Fotoagentur Ruhr)

dem Mini-Unternehmen ein großer Betrieb geworden, der sich im Mülheimer Rhein-Ruhr-Hafen ansiedelte. Übrigens war dieser Grundstücksverkauf zugleich Grundstein für ein im Laufe der Jahre stetig wachsendes Immobiliengeschäft. Der Lederhandel war dem Mülhei-

er bald nicht mehr genug. So stieg er in die Lederproduktion ein. Sein kaufmännisches Geschick machte vor anderen Branchen nicht Halt, vom Anlagenbau über Transportwesen und Arbeitsschutz bis zur Stahlverarbeitung. Lison: „Gäbe es nicht schon an der Ruhr die Familie

Stinnes – beim Wort Mülheim und Mischkonzern fiele einem zuerst der Name Schafstall ein“.

In der ganzen Welt ist Schafstall herumgekommen, in Frankreich, Griechenland, Italien, Österreich, der Schweiz, den USA, Thailand, Hongkong und Russland entstan-

den Niederlassungen, Büros und Firmen. Bis vor einiger Zeit umfasste die Holding 22 Unternehmen mit einem Jahresumsatz im dreistelligen Millionenbereich. Ehefrau Mathilde bekam den Gatten oft wochenlang nicht zu Gesicht, wenn dieser in Südamerika Häute kaufte oder auf Messen in Asien die Produkte an die Kunden brachte. Dennoch: Schafstall versichert nach 57 Ehejahren, dass „meine Frau das Wichtigste für mich ist und mir die Familie alles bedeutet“.

Inzwischen lautet das Firmenmotto des 79-Jährigen eher: Zusammenführen, das Erreichte sichern. Weiterhin kümmert sich der Unternehmer jedoch um mehrere Firmen und Beteiligungen: „Südleder“ etwa im bayerischen Rehau oder „Slovatn“ in der Slowakei.

Eine anhaltend große Leidenschaft des Seniorchefs gilt dem Sport. Mit dem aktiven Handball und Fußball war es nach der Verletzung vorbei. Dafür schwingt Schafstall seit 35 Jahren die Golfschläger. Er hat 1981 sogar den Mülheimer Golfclub in Selbeck ins Leben gerufen und ihm als Gründungspräsident gedient. Der Lohn dafür ist ein respektables Handicap von 16. Als großzügiger Sponsor hat sich der Unternehmer bei den Mülheimer Sportvereinen wie etwa den „Uhlen“ seit Jahrzehnten verdient

gemacht. Er sagt selbst über sich: „Sport ist mein Leben“. Seine Großzügigkeit gegenüber der Heimatstadt ist beispielhaft. So ist etwa im großen Theatersaal der Stadthalle das Leder der Sessel ein Geschenk Schafstalls an die Mitbürger.

Schauo-Geschäftsführer Henry Gesche verrät, dass ein Standardatz des Unternehmers so lautet: „Das hätte ich anders gemacht ...“. Und Schafstall bekennt: „Meine Leute fluchen sicher manchmal über mich, weil sie denken, der Alte sieht und findet immer alles“. Für die nächsten Jahre nennt Schafstall als Wünsche zunächst drei einfache Dinge: „Gesund bleiben, ein friedliches Zuhause haben – und dass der Wein gut schmeckt“. Und dann er fügt als Viertes noch hinzu: „Jeden Tag fünf oder sechs Stunden konzentriert meine Arbeit machen, auch wenn manchmal das Knie schmerzt oder der Arzt mir zu viel Kaffee verbietet ...“

Rainer Rehbein, UVG

Info

SCHAUCO Handels-
gesellschaft mbH
Uhlenhorstweg 18
45479 Mülheim
Telefon: 0208 4199160

Raffinerie-Abfall leistet gute Dienste

„Kemmax“ ist im Schwefelhandel Ver- und Entsorger

Wer erinnert sich nicht an den Chemieunterricht und Experimente mit Schwefel: Beim Verbrennen der gelblichen Substanz entsteht eine blaue Flamme und ein stechender Geruch, beim Umgang mit Schwefelsäure bläute der Lehrer einem ein, dass H_2SO_4 als eine der stärksten Säuren extrem ätzend ist. Mit all dem hat die industrielle Verwendung von Schwefel und Schwefelsäure nichts zu tun. „Im Hafen von Rotterdam, wo sich unser Tanklager mit einer Kapazität von 100.000 Tonnen befindet, riecht es nicht nach „faulen Eiern“, so Beat Heller, „vielmehr bläst einem eine sanfte Meeresbrise entgegen und unser Areal dient vielen Vögeln als Nistplatz.“ Der Schweizer ist Managing Director des Handelsunternehmens Kemmax GmbH mit Sitz in Essen. Der führende und unabhängige Vermarkter von Schwefel und Schwefelsäure in Europa ver- und entsorgt die mitteleuropäische Erdöl- und Erdgasindust-

rie sowie die Nicht-Eisen-Metallindustrie.

Beat Heller jettet zwischen Zug in der Schweiz und Essen hin und her; Abstecher führen von Zeit zu Zeit zum Mutterkonzern „Chemtrade Logistics“ in Kanada. Wenn man ihn dann zum Interview begegnet, ist aber nichts von Hektik und Stress zu spüren. Eloquent und mit sympathischem Schweizer Akzent plaudert der 46-Jährige, der seit 30 Jahren im Chemiehandel und seit einem Jahr für Kemmax tätig ist, über sein Geschäft „Chemicals in Balance“. Denn ein ausbalanciertes Verhältnis von Angebot – Schwefelsäure fällt z. B. bei Schmelzereien als „Abfall“ an – und Nachfrage – Chemie- oder Düngemittelhersteller benötigen den Rohstoff – ist nicht immer ganz einfach. „Unsere Aufgabe ist, diese Anforderungen zeitlich, räumlich und mengenmäßig zusammenzubringen.“

Natürlich ist die Formel „aus Abfall Geld machen“ zu kurz gedacht. Zunächst einmal fällt Schwefel und seine Säure bei „Zwangsherstellern“ automatisch an, etwa beim Entschwefeln von Öl in Raffinerien oder bei der Weiterverarbeitung von Gas. Bei den Röst- und Schmelzvorgängen zur Herstellung von z. B. Kupfer-, Blei- und Zink entstehen Abgase mit Schwefeldioxid, welches in Schwefelsäure umgesetzt wird. Statt diesen „Abfall“ selbst zu entsorgen, wird dieser an die Kemmax GmbH verkauft, die entsprechende Absatzmöglichkeiten schafft.

Diese Geschäftsidee betreiben die Vorläufer von Kemmax

schon seit 1895, damals noch unter dem Namen „Ammoniak-Verkaufsvereinigung“ und später als Ruhr-Schwefelsäure GmbH. Heute schickt das Essener Unternehmen zur Abholung der flüssigen Komponenten – Schwefel muss bei ca. 135 Grad Celsius heiß gehalten werden, damit er nicht erstarrt – das Schwester-Logistikunternehmen Ruhrtrans. Die 40 Tanklastzüge fahren dann direkt zum Kunden. Das sind zum einen Düngemittelhersteller und zum anderen Unternehmen der Chemiebranche.

Info

Kemmax GmbH
Alfredstraße 61
45130 Essen
0201 8781-830
www.kemmax.de

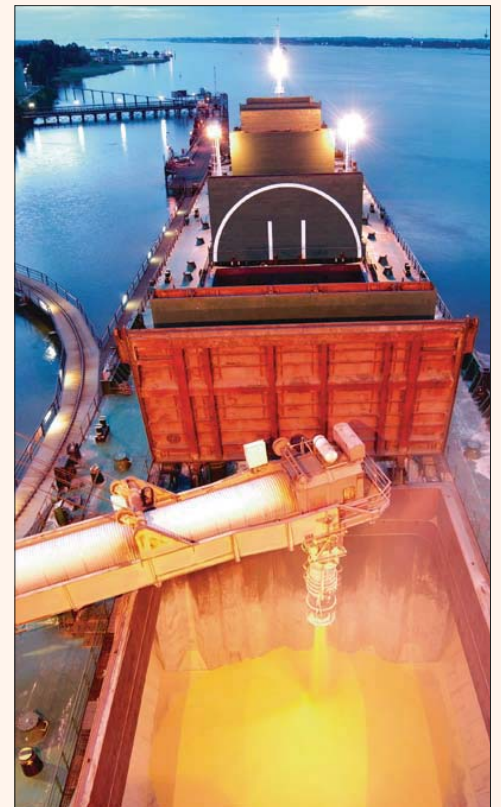
Hier wird Schwefelsäure zur Herstellung von Kunststoffen, Gummi sowie für synthetische Fasern oder die Farbpigmente verwendet.

Als Puffer der Schwankungen zwischen Angebot und Nachfrage unterhält Kemmax sieben riesige „beheizte“ Tanks am Rotterdamer Hafen. Von dort aus wird per Schiff auch der kontinentale Export abgewickelt. Diese Flexibilität sei einer der Gründe, warum Kemmax die Krise zwar spürt, aber immer noch gut agieren kann. „Ein zweiter Grund ist, dass wir sowohl mit den Herstellern als auch den Kunden mehrjährige Verträge abschließen.“ Denn weder Hersteller noch

Kunden haben die Kapazität, große Mengen vor Ort vorzuhalten. „Deshalb ist es für alle Seiten sinnvoll, die Bezüge langfristig festzulegen.“ Und nicht zuletzt, so Heller, komme der Kemmax das eigene Logistikunternehmen zugute. „Das Balancing halten wir zum großen Teil dank der Ruhrtrans aufrecht“, erläutert er, denn Transportkapazitäten für so große Mengen gebe es nicht um die Ecke, oft müsse auch flexibel auf neue Destinationen reagiert werden.

Problematisch sieht Heller die Nachfrageentwicklung – vor zwei Jahren gab es die Ausnahme-situation, dass Schwefel mit teils zehnfachem Preis verkauft wurde. „Vor der Krise haben wir alle Mengen lokal abgesetzt. In der Krise gibt es trotz des fallenden Preises weniger Nachfrage – so geht das Material verstärkt in den Export.“ Als größte Herausforderung nennt der Schweizer, dass die Lieferquellen gesichert werden müssen: „Für zwei große Erdölfirmen sind wir in Deutschland exklusiv tätig.“ Die Lieferbasis der derzeit 15 Raffinerien soll aber mittelfristig noch ausgebaut werden.

In Essen beschäftigt Kemmax 30 Mitarbeiter im Ein- und Verkauf bzw. in der Verwaltung sowie weitere 47 Mitarbeiter als Fahrer und in der Werkstatt. Weltweit sind für den Mutterkonzern Chemtrade Logistics 500 Mitarbeiter tätig, der Umsatz betrug im vergangenen Jahr 1,2 Mrd. Kanadische Dollar. Heller ist nicht nur bei der Essener Tochter, sondern auch bei der Schweizer BCT Chemtrade Cor-



Schwefelverladung in ein Binnenschiff (Foto: Kemmax)

poration Geschäftsführer. Weiter Niederlassungen gibt es in den Niederlanden und Chile. „An kaufmännische Fachkräfte und Sachbearbeiter kommen wir bisher eigentlich immer recht gut“, merkt Personalleiterin Anja Simon an. Schwieriger sei es im Einkauf und

Vertrieb, denn hier benötigten Bewerber die exotische Kombination von Chemie- und Handelserfahrung. Sie wünscht sich, „Azubis, die beides spannend finden. Bei uns ist Sachverstand, Initiative, Kreativität und Organisationsstärke gefragt.“

Jennifer Beenen, UVG



Beat Heller (Foto: Beenen)