

Verwerking rvs-schroot: win-win

Recycling van metalen creëert win-winscenario's voor zowel het milieu als de industrie: de behoefte aan nieuwe grondstoffen vermindert en het draagt significant bij aan de CO₂-reductie. Bij marktleider Oryx Stainless weten ze daar alles van. Directeuren Van Kleef, Sirrenberg en Van Roon geven tekst en uitleg.

Commercieel directeur Joost van Kleef legt het businessmodel kort uit: "Oryx is ruim dertig jaar actief in de markt voor roestvrijstaalschroot (rvs-schroot). Door ons internationale netwerk zijn wij in staat om de juiste hoeveelheden rvs-schroot in te kopen. Wij verwerken dit tot een kwalitatief hoogwaardig eindproduct dat direct kan worden ingezet voor de productie van roestvrij staal. Wij verkopen ons product aan de grote, mondiaal werkende fabrikanten."

Christoph Sirrenberg, financieel directeur, vult aan: "We hebben binnen de Oryx-groep 250 medewerkers, van wie 60 in Nederland. Jaarlijks verhandelen we als groep 500.000 ton schroot en realiseren we in Nederland een omzet van ongeveer 600 miljoen euro. Onze toegevoegde waarde zit vooral in de verwerking. We beschikken daarvoor over vijf grote en efficiënte werven, zoals hier aan de Dordtse zeehaven."

Goed eindproduct

Operationeel directeur Wouter van Roon kleurt de procesgang verder in: "In Dordrecht ligt onze locatie aan diep water, waardoor we ons product ook eenvoudig per schip kunnen aan- en afvoeren. We beschikken over moderne detectiesystemen en laboratoria, waarmee we het binnenkomende schroot op kwaliteit en prijs kunnen waarderen. Na ontvangst en controle streven wij naar een zo efficiënt mogelijke verwerking tot goed eindproduct, een samenstelling van metalen die wij een roestvrijstaalblend noemen. Door gebruik te maken van de verschillende, beschikbare, metaalstromen kunnen we een optimale samenstelling waarborgen voor de afnemers. Tevens zorgen wij ervoor dat zo veel mogelijk metaalafval gerecycled kan worden."

Recycleloop

Sirrenberg: "Een rvs-product heeft een economische levensduur van gemiddeld vijftien jaar en komt dan in de 'recycleloop'. Vanaf daar kan het onbeperkt worden her-



'SCHROOT IS EEN GOED PRODUCT'



Christoph Sirrenberg, Wouter van Roon en Joost van Kleef



DEEL ONLINE

gebruikt omdat de kwaliteit constant blijft. In Europa wordt daarom meer dan 90% van het rvs hergebruikt. Dat bespaart, ten opzichte van rvs dat initieel van nikkelerts, chroomerts en ijzererts zou zijn gemaakt, ongeveer viereneenhalve ton CO₂-uitstoot per ton schroot! Deze besparing komt met name doordat rvs gemaakt uit schroot ruim 30% minder energie verbruikt in het productieproces.”

Mondiale handel

Kortom, schroot belast het milieu minder en is veel efficiënter. De vraag naar rvs-schroot is mondiaal, wat, volgens Sirrenberg, uitdagingen en kansen met zich meebrengt. Zo is de rvs-productie uit schroot in China nu nog hooguit 20%. Dat komt doordat de recycling van rvs-schroot in China nog in ontwikkeling is. “In Europa willen en kunnen we het grootste gedeelte van onze grondstoffen hergebruiken, echter dit vergt wel dat beleidsmakers in de EU zorgen voor een evenwichtig speelveld. China komt echter snel langszij; inmiddels komt al twee derde van de structureel

groeiende wereldproductie op hun conto. Dat betekent ook dat de vraag uit China een uitdagende dynamiek creëert in de markt voor rvs-schroot.”

Sterke band

Al met al zien de heren de toekomst zonnig in. Oryx is wereldwijd de derde rvs-schrootverwerker en heeft ten opzichte van zijn concurrenten belangrijke voordelen. Van Kleef: “Wij zijn heel flexibel met korte lijnen naar onze businesspartners en werken bijzonder efficiënt. Daarbij is door ons uitgebreide analyseproces de kwaliteit van ons eindproduct aanzienlijk hoger. Daar hebben onze afnemers waardering voor.”

Sirrenberg: “Wij combineren de wendbaarheid van een *midsized company* met de slagkracht van een grote multinational. En omdat we financieel heel solide zijn, kunnen wij onze leveranciers snel betalen. Bij elkaar zorgt dit voor een sterke band met onze businesspartners.”

Van Roon: “Daar sluit ik me graag bij aan. We hebben een sterke organisatie – op de toekomst gericht – met veel ervaring en geschoolde, vaardige medewerkers!”

Mooie business

Oryx Stainless zal de komende jaren nog internationaler worden. Sirrenberg: “We gaan meer locaties openen, vooral in aantrekkelijke inkoopmarkten. Dat doen we omdat de concurrentie juist aan de inkoopkant hevig is. Voor verdere uitbreiding richten we ons momenteel op Oost-Europa en Zuidoost-Azië.”

Van Roon ziet de komende jaren ook een digitaliseringsslag opdoemen, waardoor veel getalenteerde, goed opgeleide en stressbestendige young professionals nodig zijn.

Van Kleef sluit af: “Schroot is een goed product. Als je het op de keper beschouwt en de enorme financiële en milieuvoordelen inziet, hebben wij oprecht een mooie business waar we vol trots achter staan!” <<