

„Das wird noch viel Zeit in Anspruch nehmen!“

Sarens gehört ganz ohne Zweifel zu den ganz Großen der Kran- und Schwertransportbranche. Die Ausrichtung: international! KM sprach mit Carl Van den Eynde, CEO Sarens Group, über die internationale Bankenkrise, die Besonderheiten von BeNeLux und seine Hoffnungen hinsichtlich einer Vereinheitlichung der Genehmigungsvorschriften.



Das ist ganz speziell: Montage von Offshore-Windkraftanlagen.

KM: Herr Van den Eynde, die Sarens Group ist als international tätiges Unternehmen bekannt, könnten Sie uns einen kurzen Überblick über das Unternehmen geben?

V. d. Eynde: Sarens wurde im Jahr 1955 als Kranvermietunternehmen gegründet. Die Kranflotte bestand damals aus kleineren Kranen, mit denen man hauptsächlich in Belgien tätig war. In den folgenden Jahren wuchs das Unternehmen beständig und auch die Ausrichtung wurde zusehends internationaler. Vor etwas mehr als zehn Jahren begann Sarens damit, nicht mehr nur als Kranvermieter aufzutreten, sondern als Dienstleister für ganze Projekte. Das heißt, wir haben den Kunden auch den Transport, zum Beispiel auf Selbstfahrern, und das gesamte Engineering angeboten. In der Regel betraf dies sehr große internationale Projekte, weshalb wir unse-

re Flotte dann auch um große Raupenkrane erweitert haben. Diese weltweit tätige Projekt-Abteilung war auch das Segment in der Sarens Group, das innerhalb der letzten zehn Jahre sehr schnell gewachsen ist. Laut der vorläufigen Zahlen haben wir im Jahr 2007 einen Umsatz von 300 Millionen Euro erwirtschaftet – und das mit circa 1.800 Mitarbeitern.

KM: Welche Arbeiten führt das Unternehmen am häufigsten aus?

V. d. Eynde: Man muss zwischen der Kranvermietung und der Projektarbeit unterscheiden. Beide Bereiche machen mittlerweile jeweils 50% des Umsatzes aus. In der internationalen Projektarbeit gibt es zur Zeit zwei Bereiche, in denen sich sehr viel tut. Das ist zum einen der Bereich Öl, Gas und sonstige Ressourcen wie zum Beispiel Nickelminen oder Ähnliches und zum ande-

ren der Bereich Energie: Atomkraftwerke, Kohlekraftwerke und Windkraftanlagen. Europa ist da sehr stark, aber der Mittlere Osten und Asien wachsen sehr schnell.

KM: Wie beurteilen Sie die derzeitige Finanzkrise? Hat sie Auswirkungen auf die Aktivitäten Ihres Unternehmens?

V. d. Eynde: Das ist eine sehr vielschichtige Frage, die auf verschiedene Bereiche unseres Unternehmens zielt. Erstens: sehen wir irgendwelche Einflüsse auf unsere Kreditlinien? Nein! Ich sehe absolut keinen Einfluss auf unsere Kreditlinien. Wir investieren, was wir budgetiert haben, und wir haben keine Probleme damit, unsere Vorhaben wie geplant zu finanzieren. Zweitens: sehen wir irgendwelche Auswirkungen auf unsere derzeitigen Aktivitäten? Nein, nicht zur Zeit. Vielleicht in Zukunft,

aber zur Zeit habe ich keinerlei Kenntnis über Projekte, die wegen der Kreditkrise eingestellt oder verschoben werden. Drittens: Könnte die Kreditkrise später in diesem Jahr oder im nächsten Jahr Auswirkungen haben? Ja, das glaube ich. Und zwar deshalb, weil augenblicklich große Projekte im Mittleren Osten Schwierigkeiten haben, Kredite zu bekommen. Das führt natürlich dazu, dass Projekte verschoben werden. Es ist also durchaus denkbar, dass die Finanzkrise langfristig Auswirkungen haben wird. Aber heute sehen wir keinerlei Auswirkungen.

KM: Wie schätzen Sie die Marktsituation in Belgien und in den Niederlanden ein?

V. d. Eynde: Wenn wir über BeNeLux sprechen, sprechen wir in erster Linie von der Kranvermietung, denn große Projekte gibt es in Belgien



Carl Van den Eynde, CEO Sarens Group.

kaum. Allerdings haben wir im vergangenen Jahr für die BASF ein großes Projekt durchgeführt, die ein neues Werk in Antwerpen errichtet hat. Dort hatten wir zwei große Maschinen im Einsatz: den CC 8800 und den CC 6800. Aber darüber hinaus gibt es in BeNeLux keine größeren Projekte. Wenn man den Kranmarkt in Holland und in Belgien vergleicht, fallen einem große Ähnlichkeiten auf. Die Kranvermietunternehmen sind in beiden Ländern einem extrem harten Wettbewerb ausgesetzt und entsprechend niedrig sind die Margen. Ich glaube die niedrigsten Margen Europas sind tatsächlich in Belgien und in Holland zu finden. Obwohl Holland ein kleines Land ist, gibt es dort ungefähr 230 Kranvermietunternehmen. Das zieht einen harten Wettbewerb nach sich, der die Preise auf ein niedriges Niveau drückt.

KM: Trotzdem haben Sie in Holland das Krangeschäft von Riwal übernommen? Welche Ziele verfolgen Sie dann damit, wenn die Preise derart niedrig sind?

V. d. Eynde: Zwei Gründe waren für die Übernahme der Riwal-Kranflotte ausschlaggebend. Erstens standen die Krane zum Verkauf. Riwal wollte sich in den Niederlanden vom Krangeschäft trennen und sich auf die Arbeits Bühnen konzentrieren. Wir waren zwar nicht auf der Suche nach einem Investment, aber die Gelegenheit war einfach gün-

stig. Zweitens war die Nähe zu unserer niederländischen Niederlassung in Dordrecht ausschlaggebend. Wir wollten natürlich vermeiden, dass ein Wettbewerber die Riwal-Flotte kauft und so direkt bei uns in Dordrecht ansässig würde. Im Allgemeinen investieren wir nicht weiter in die Kranvermietung – außer in Großraupenkrane für große Projekte – aber wenn es eine gute Gelegenheit gibt, dann sind wir natürlich gewillt, zu handeln.

KM: Apropos Raupenkrane: in der Vergangenheit haben Sie diesbezüglich mit der Franz Bracht KG zusammengearbeitet. Besteht diese Kooperation weiterhin?

V. d. Eynde: Ja, auf jeden Fall. Wir haben eine hervorragende Geschäftsbeziehung zu Bracht. Es gibt nach wie vor „SABRA“ – das ist ein 50:50-Jointventure, bestehend aus Sarens und Bracht, das einen Liebherr LR 1750 besitzt und vermietet. Darüber hinaus arbeiten beide Unternehmen regelmäßig füreinander.

KM: Gibt es ihrerseits Absichten, über das bestehende Engagement hinaus in Deutschland aktiv zu werden?

V. d. Eynde: Ich halte den deutschen Markt für ausgesprochen problematisch, es ist vielleicht der verdorbenste Markt überhaupt. Darum werden wir nur jene Leistungen dort anbieten, die ein hohes Maß an Spezialkenntnissen erfordern, wie die Selbstfahrer, Kamags zum Beispiel, also besondere Transport- und Liftinglösungen, die nicht jeder anbieten kann.

KM: Sie sagten, Sie investieren in große Krane, und auch Kranhersteller verspüren einen deutlichen Trend zum Großkran. Sehen Sie hierin eine allgemeine Tendenz?

V. d. Eynde: Ja, ganz eindeutig. Man muss wissen, dass zum Beispiel im Kraftwerksbau oder beim Bau von Raffinerien zunehmend große Module in Niedriglohnländern produziert und dann auf den Baustellen vor Ort zusammen-

gesetzt werden. Um die Arbeitszeiten auf den Baustellen zu minimieren, wo sehr teure Fachkräfte arbeiten, sofern man überhaupt Fachkräfte vor Ort findet, werden diese Module größer und größer. Mittlerweile werden hier sogar Gewichte von 1.000 t oder 2.000 t erreicht, und entsprechend groß müssen die eingesetzten Krane sein. Das ist eine Entwicklung, die jetzt schon viele Jahre anhält und die nach wie vor weiter voranschreitet.

KM: Was glauben Sie, welche Kranklassen wird diese Entwicklung noch hervorbringen, welche Krankapazitäten benötigt der Markt?

V. d. Eynde: Um Ihnen mal ein Beispiel zu geben: Der CC 2800 galt vor fünf Jahren noch als ein großer Kran. Mittlerweile ist er ein echtes Arbeitspferd geworden und zählt schon zu den normalen Kranen. Jetzt benötigt man bereits einen CC 8800 oder CC 9800 – wir werden sehr bald einen bekommen –, um einen Großkran zu haben. Diese Entwicklung wird

Großkrane sind derzeit weltweit stark gefragt.



Für solch einen Hub haben nicht viele Unternehmen das notwendige Equipment.



weiter voranschreiten. Viel erwarten wir vom CC 6800, von dem wir jetzt drei Stück in der Flotte haben. Das ist ein sehr moderner Kran, der sich sehr gut transportieren lässt und 1.000 t Kapazität bietet.

KM: Vielleicht das neue Arbeitspferd der Zukunft?

V. d. Eynde: Ja, das könnte sein. Die Engineering-Unternehmen brauchen immer ein bisschen Zeit, bis sie diese Krane in ihre Entwicklungen und Zeichnungen mit einbeziehen. Aber wenn sie einmal damit angefangen haben, dann kann es sehr schnell gehen.

KM: Sie müssen diese großen Krane von Baustelle zu Baustelle schaffen, könnten Sie uns eine kurze Beschreibung der Transportvorschriften hier in Belgien und zum Beispiel in den Niederlande geben?

V. d. Eynde: Das ist ein Problem: Belgien ist in punkto

Transport und Transportgenehmigungen ein schwieriges Land. Hier gibt es nur einige wenige Straßen, auf denen man mit größeren Kranen fahren darf. Auf den Autobahnen darf man nur mit 2-achsigen Kranen fahren – alles andere darf nicht auf die Autobahn. 2-Achs-Krane haben wir aber zum Beispiel gar nicht mehr in der Flotte. Die bieten mit 25 oder 30 t einfach zu wenig Tragkraft. Aber sobald man mit einem 3-Achser unterwegs ist, darf man nur auf eine begrenzte Anzahl von Straßen, sodass man nicht fahren kann. Außerdem ist man im Geschäftsalltag darauf angewiesen, schnell an eine Genehmigung zu gelangen, aber es kann Wochen dauern, bis man eine bekommt. Hier gibt es noch deutliches Entwicklungspotenzial in Belgien. In Holland hingegen dürfen Krane auf der Autobahn fahren. Also, obwohl

man ein vereinigt Europa hat, sind die Vorschriften zum Teil sehr unterschiedlich.

KM: Haben Sie eine Idee, wann das vereinte Europa auch für Kranvermiet- und Schwertransportunternehmen Wirklichkeit werden könnte?

V. d. Eynde: Das wird wohl noch viel Zeit in Anspruch nehmen, falls es überhaupt jemals dazu kommt. Es geht ja nicht nur um die Genehmigungsbeschaffung, sondern zum Beispiel auch um die Vorschriften zum Kraftstoff. In Belgien dürfen die Krane mit rotem Diesel fahren. In Holland dürfen die Krane ebenfalls mit rotem Diesel fahren, allerdings ist am 1. Juli 2008 Schluss damit, dann muss auf weißen Diesel umgestiegen werden. In Deutschland hingegen war schon immer der weiße Diesel Vorschrift und in Frankreich muss man den weißen Diesel zum Fahren nutzen,

darf aber für den Kranbetrieb roten Diesel einsetzen. Von einheitlichen Regelungen sind wir also noch weit entfernt.

KM: In Holland scheinen die Vorschriften für Schwertransportunternehmen doch eigentlich recht vorteilhaft zu sein.

V. d. Eynde: Es ist dort viel einfacher als in Belgien.

KM: Ein anderes Thema mit dem sich die Branche derzeit auseinandersetzen muss, ist der Mangel an Fachkräften. Ein Unternehmen wie Sarens benötigt aber sehr gut ausgebildete Kranführer und Mitarbeiter, wo finden Sie die?

V. d. Eynde: Ganz klar: die Situation auf dem Arbeitsmarkt ist zur Zeit schwierig. Es ist sehr schwer, technisch gut ausgebildete Mitarbeiter zu finden. Egal, ob nun Kranfahrer, Mechaniker oder Ingenieure. Das zweite Problem ist, dass es in Belgien keinerlei Ausbil-



Schwertransport auf Selbstfahrern: Eine Spezialität der weltweit tätigen Schwertransporteure aus BeNeLux, wie zum Beispiel Sarens.

dung für Kranfahrer gibt. Man kann sich nicht schulen lassen und ausgebildeter Kranfahrer werden. Deshalb haben wir vor einigen Jahren gemeinsam mit der flämischen Regierung Comokra ins Leben gerufen. Hinter der Bezeichnung verbirgt sich ein Competence-Center für Montage und Kran. Hier können Arbeitslose an einem 13-wöchigen Kurs teilnehmen, um sich zum Kranfahrer schulen zu lassen. Das macht es uns zwar leichter, aber trotzdem ist es nach wie vor schwer Kranfahrer zu finden. Schon allein die langen Arbeitszeiten sind nicht jedermanns Sache. Und für die großen Krane, die international eingesetzt werden, braucht man zudem Leute, die sehr flexibel und mobil sind. Die müssen bereit sein, auch mal zehn Wochen in Kasachstan zu arbeiten und dabei in Unterkünften zu wohnen, die vielleicht nicht so besonders

komfortabel sind.

KM: Können Sie Unterschiede zwischen den Kranfahrern in Holland, wo Kranfahrer ja ein Beruf ist, und in Belgien ausmachen?

V. d. Eynde: In Holland gibt es so etwas wie eine Kran-Kultur. Dort ist die Ausbildung natürlich viel besser und speziell auf den Arbeitsmarkt zugeschnitten. Der Beruf des Kranfahrers ist in der Gesellschaft allgemein anerkannt, während in Belgien kaum jemand etwas über diesen Beruf weiß.

KM: Sehen Sie Unterschiede, was die Arbeitssicherheit und vielleicht auch die Arbeitsunfälle angeht?

V. d. Eynde: Nein, das würde ich so nicht sagen. Wenn man in der Industrie, besonders in der Petrochemie, arbeiten will, dann nehmen Sicherheitsvorschriften eine zentrale Rolle ein. Wer nicht einen sehr hohen Sicherheits-Standard mit-

bringt und den auch auf Dauer garantieren kann, ist sehr schnell raus aus dem Geschäft. Für uns als Gruppe hat unser eigener Sicherheitsstandard deshalb oberste Priorität – völlig egal, ob in Belgien, Holland, Süd-Afrika oder wo auch immer auf der Welt.

KM: Wenn ein Hersteller zu Ihnen käme und würde sagen: wir liefern Ihnen Ihren Wunschkran, wie würde dieser Wunschkran aussehen?

V. d. Eynde: Das ist eine sehr schwierige Frage. Ich würde sagen: der Wunschkran ist der Kran, mit dem sich das meiste Geld verdienen lässt. Wenn man sich die Palette der Krane anschaut, die von den Herstellern angeboten werden, so gibt es in dieser Palette eigentlich nicht mehr viele Löcher. Aber bei manchen Konzepten, wie dem CC 8800-Twin, da bin ich nicht sicher, ob darin die Zukunft liegt. Zwar werden die

zu hebenden Module immer noch größer und schwerer, aber wenn man Krane kauft, die 20 Millionen Euro und mehr kosten, und zudem noch die Transportkosten hinzukommen, um sie weltweit vermarkten zu können, dann wird es sehr teuer. Die Frage ist, ob solch ein Kran dann noch profitabel arbeiten kann. Und wie viele Jobs gibt es pro Jahr für solch einen Kran? Wenn man nur einen Job pro Jahr hat, dann muss man dem Kunden drei oder vier Millionen Euro berechnen. Ich bin nicht sicher, ob der Kunde bereit ist, so viel für einen Job zu bezahlen.

Vielen Dank für das Gespräch Herr Van den Eynde.