

Arcomets Zauberformel

Beim belgischen Kranhersteller und -vermieter lässt sich zur Zeit (fast) alles auf den Nenner „50“ bringen. Egal ob es ums Firmenbestehen, um Investitionen oder Neueinstellungen geht. Alexander Ochs hat mit Geschäftsführer Dirk Theyskens gesprochen.

Damals, im Gründungsjahr 1956, waren gerade erst die katastrophalen Folgen des Krieges ein wenig abgeklungen. Der Apotheker- und Sprachwissenschaftler Karel Theyskens wagte gemeinsam mit seiner Frau José etwas Neues und gründete eine kleine Firma am Kanal. Was als Zulieferbetrieb für den Steinkohlebergbau unter dem Namen *Ate-liers de Constructions Métalliques* begann, stellte sich im Nachhinein als stabiles Fundament von Arcomet heraus, einem limburgischen Unternehmen, das heutzutage weltweit mit an der Spitze der Kranverleiher stehen sollte. Das Unternehmen feiert dieses Jahr sein fünfzigjähriges Jubiläum. Mit einem bunten Programm für einige hundert Geladene und einem Extra-„Feier“-Tag für die Beschäftigten wurde die runde Zahl ausgiebig gefeiert.

Eitel Sonnenschein herrschte denn auch bei Geschäftsführer Dirk Theyskens. „2006 und 2007 eröffnen wir einige neue Niederlassungen in Deutschland, Frankreich, Italien, Irland und den Vereinigten Staaten. Dadurch werden in den beiden kommenden Jahren jährlich zusätzlich 50 Mitarbeiter eingestellt“, erklärte der Sohn des Firmengründers. Insgesamt sind Investitionen in Höhe von 50 Millionen Euro vorgesehen.

Das Familienunternehmen, das seit 1986 in der zweiten Generation von Dirk Theyskens geführt wird, ist den eigenen Angaben zufolge „größter Kranverleiher in Europa“ mit derzeit 1500 Maschinen. Bis Ende 2007 soll die Arcomet-Mietflotte derart verjüngt sein, dass das Durchschnittsalter der Krane unter fünf Jahren liegt – ein ehrgeiziges Ziel. Rund 50 Prozent der Produktion gehen in den Verkauf, die andere Hälfte wandert in den eigenen Mietpark. Weiteres „50er“-Detail am Rande: Die Flotte besteht fifty-fifty aus gebrauchten und neuen Maschinen.



Blick über das Firmengelände im belgischen Paal



Seit 20 Jahren leitet Gründersohn Dirk Theyskens die Geschicke von Arcomet

2006 markiert Theyskens zufolge ein historisches Hoch für Arcomet im Vermietgeschäft. Die gut laufenden Geschäfte seien auf die allgemein günstige konjunkturelle Entwicklung zurückzuführen, sagte Theyskens gegenüber *Kran & Bühne*. Vor allem der deutsche Markt habe wieder gut angezogen – nach zehn Jahren des Darniederliegens. Arcomet hatte 2005 die Turmdrehkran-Abteilung von MVS Zeppelin mit 300 Kranen übernommen – und

sich so im deutschsprachigen Raum wieder ein stärkeres Standbein mit nunmehr fünf Standorten verschafft.

Auch wenn das Unternehmen mittlerweile den Sprung über den großen Teich gewagt hat und in den USA präsent ist – von Engagements in Dubai, dem „Eldorado für den Bau“, so Theyskens, oder dem Fer-

nen Osten will er lieber die Finger lassen. Zu riskant erscheint ihm die geostrategische Lage des Emirats; zu extrem findet er die Berg- und Talfahrt sowie die kurzen Laufzeiten beispielsweise in China. Da konzentrieren sich die Belgier lieber auf ihre angestammten Märkte vor der eigenen Haustür, allen voran Deutschland.

Der Erfolg scheint ihnen Recht zu geben. Vor 20 Jahren betrug der Umsatz noch fünf Millionen Euro, heute liegt er bei über 120 Millionen Euro, wobei der Cashflow etwa 20 Prozent beträgt. Von 1996 bis 2006 hat Arcomet 200 Millionen Euro in seine logistischen Einrichtungen und seinen Maschinenpark investiert. Arcomet beschäftigt 450 Arbeitnehmer in 18 Niederlassungen in neun Ländern auf der ganzen Welt. Das hätte Gründer Karel Theyskens sicher nicht gedacht, als er vor 50 Jahren – in eine damals ungewisse Zukunft – startete.



Kran-Tête-à-tête in den Firmenfarben Orange und Blau