

Die stille Revolution



Arcomet ist am Einkauf von Turmkran-Mietfirmen in Deutschland interessiert. Man erwartet, daß innerhalb eines Jahres zwei oder drei Firmen gefunden werden. Tim Whiteman sprach mit Leo und Dirk Theyskens über ihre ehrgeizigen Pläne.



Leo Theyskens (rechts im Bild) ist verantwortlich für den Verkauf, Einkauf und Verleih, während Bruder Dirk (links im Bild) als Geschäftsführer fungiert und sich hauptsächlich um die finanziellen Belange kümmert.

Wir haben nicht geplant, viele neue Krane in den nächsten zwölf Monaten zu kaufen, stattdessen werden wir möglicherweise eine, zwei oder sogar drei Firmen kaufen und deren Turmkrane verwenden“, sagt Leo Theyskens. Dieser leise sprechende Belgier revolutioniert zusammen mit seinem Bruder Dirk den europäischen Turmkran-Markt.

Während einer Zeit in der Turmkran-Hersteller von einem flauen Geschäft reden, wachsen sie mit einem phänomenalen Tempo. Letztes Jahr (2000) kauften sie für 50 Millionen Mark neue Turm-

Was ist ihr Geheimnis? Es scheint eine Mischung vieler Faktoren zu sein, aber basierend auf der Tatsache, daß die Nachfrage nach Turmkranen zur Miete genau zu der Zeit steigt, wo gerade die traditionellen Mietfirmen unterfinanziert sind und ihren Fuhrpark daher nicht vergrößern können. Arcomet hat die finanzielle Schlagkraft Krane zu kaufen, um sie dann Europaweit zur Verfügung zu stellen. Sie haben in Deutschland 1995 in Berlin begonnen, und fortgefahren ihre Partnerschaften mit starken exklusiven Händlern und Mietpartnern wie Baumaschinen in Heidelberg, BKL in Zülpich, BKL in München, Bönenmann in Bocholt, Ding-



krane. Zwar verkauften sie für 20 Millionen Mark, nichtsdestotrotz blieben 30 Millionen Mark für Nettoinvestitionen übrig. Dies vergrößerte ihren Fuhrpark um 750 Turmkrane, von denen 250 zum Ende des vergangenen Jahres in Deutschland standen. Nicht schlecht, wenn man bedenkt, daß der Gesamtverkauf von Turmkrane in Deutschland um die 1000 für das gesamte Jahr lag und für dieses Jahr mit einer Verkaufszahl von rund 600 bis 700 gerechnet wird.

Haiterbach, Kummer Baumaschinen in Neumünster, Plake Baumaschinen in Nordhorn, Scheidinger Baumaschinen in Werl und Schultes Nachfolger in Siegen zu festigen. Es ist nur ein paar Monate her, da haben Arcomet Krane GmbH ihr jüngstes Depot in Frankfurt eröffnet und wenige Monate zuvor begann die Muttergesellschaft ihre Geschäfte in Frankreich. Alle Expansionen basieren auf demselben Prinzip: Auftragnehmer möchten nun Krane mieten, aber für traditionelle Firmen ist

es hart Krane zu kaufen, da sie sich immer noch nicht von der Rezession erholt haben. In der Zwischenzeit ist der Leihmarkt pro Jahr zwischen 20 und 25 Prozent gewachsen, da mehr und mehr Unternehmen Outsourcing betreiben. Dies führte in 2000 zu einer Umsatzsteigerung von 25 Prozent, wobei der Gruppenumsatz 110 Millionen Mark erreichte und der EBITDA 28 Millionen Mark.

Und wie ist der Fuhrpark gemischt? Alles von 10tm bis zu 1000tm scheint die Antwort zu sein, wobei die Konzentration auf 200tm und höher liegt. Die Krane kommen sowohl von allen Hauptlieferanten einschließlich Potain, Liebherr, Terex, Wolff und Raimondi, als auch von Arcomet's eigene Selbstmontage-Turmkrane.

Ausgebildetes Personal

Und welche Probleme gibt es? „Den Hauptkopfschmerz verursacht die Suche nach ausgebildetem Personal“, sagt Leo ohne zu Zögern. Derzeit arbeiten 300 Angestellte für die Gruppe, die permanent auf der Suche nach neuen guten Leuten sind – dies ist einer der Hauptgründe warum die Theyskens Brüder sich nun entschieden haben, ihre Aufmerksamkeit auf den Kauf von Firmen zu wechseln, anstelle einfach ihren Fuhrpark zu expandieren. Um den Weg für diese Expansion zu festigen, wurde kürzlich das Aktienkapital von 20 Millionen Euro auf 45 Millionen Euro gesteigert und ein Minderheitsaktionär mit in die Geschäfte eingebunden.

Das „Geheimnis“ des Erfolges der Arcomet Gruppe ist, erklärt Leo, die Tatsache, das Turmkrane eine „Ware“ sind, die in Europa leicht von Gebieten mit Depression zu Gebieten mit wachsender Nachfrage verschifft werden können, in diesem Fall Deutschland. Ziemlich schwermütig fügt er hinzu: „Wenn wir doch nur schon 15 Jahre zuvor aktiv gewesen wären, als es einen Boom in Deutschland gab und einen Crash in Frankreich – es scheint, daß keiner daran gedacht hat Krane auf Lastwagen zu laden und nach Deutschland zu bringen!“

K&B