

INTERVIEW LUDO SARENS

“ONZE KRACHT: LOKAAL, UITERS GEMOTIVEERD, PERSONEEL”

Ludo Sarens (64) startte zijn werkzaamheden bij het familiebedrijf in 1979. Van 1987 tot 2009 bepaalde Ludo als CEO – samen met de andere leden van de directie – de koers van de Sarens Group. In 2009 volgde zijn zoon Wim hem op als CEO en werd Ludo Sarens voorzitter van de raad van bestuur. Ludo zag het bedrijf groeien van € 3 miljoen omzet naar € 600 miljoen. Hij stapte in het vliegtuig om contacten te leggen in het Midden-Oosten. Die contacten waren van grote waarde voor de groeistrategie van het bedrijf. Ludo Sarens is niet de man, die verhalen uit het verleden op wil diepen. Hij heeft een visie op de toekomst van de Sarens Group.

sarens

DE FAMILIE SARENS IN HET KORT

Frans Sarens was in 1940 de grondlegger van wat later de Sarens Group zou worden. Een echt familiebedrijf, want in de tweede generatie waren zeven leden van de Sarens-familie actief in het bedrijf. Negen van de 32 aandeelhouders uit de derde generatie waren actief binnen het bedrijf. In 2003 werden 27 van de 32 aandeelhouders uitgekocht. De vijf overgebleven aandeelhouders hadden allemaal een actieve, leidinggevende functie binnen het bedrijf. In 2011 verwierf Waterland een participatie in de Sarens Group.

Is 2016 naar tevredenheid afgesloten?

“Het Midden-Oosten is voor ons een hele belangrijke markt. We dachten, dat de lagere prijs voor ruwe olie onze omzet negatief zou beïnvloeden, maar dat is niet het geval. We kunnen snel reageren op veranderingen in de wereld. In het Midden-Oosten zijn we voor een deel omgeschakeld van olie en gas naar projecten in infrastructuur. De mijnbouw in Australië, Zuid-Amerika en Zuid-Afrika stagneert, maar gelukkig hebben we een deel van ons materieel kunnen verplaatsen naar groeimarkten zoals Noord-Afrika en Noord-Amerika. Ook in Europa zien we nog nieuwe mogelijkheden. Als we per land kijken, dan zien we grote verschillen – onze vloot in Australië is met 70 % ingekrompen –, maar we zijn flexibel omdat we materieel snel kunnen verplaatsen.”

Hoe zal Sarens zich de komende 10 jaar verder ontwikkelen?

“De essentie van de activiteiten van Sarens blijft hijswerkzaamheden en zwaar transport. Daarbij is het niet onze doelstelling om wereldwijd nummer één te zijn. We bekijken per regio de mogelijkheden en dat is een lange termijn strategie, waarbij we veel waarde hechten aan het opleiden van lokale medewerkers. Sarens zal blijven groeien, maar in een trager tempo. Niet de groei van de omzet is doorslaggevend, maar omzet met een goed rendement.”

Wat is uw visie op werkzaamheden op het water?

“De maritieme afdeling van Sarens wordt uitgebreid met een aantal grote pontons, die voor een deel ook op zee kunnen worden ingezet. Een kraan wordt soms voor één dag verhuurd. De inzet van een ponton is meestal een onderdeel van een groter project. Bij windenergie, het plaatsen van bruggen of project cargo: vaak is ergens in het totale project een ponton nodig. Het Modular Barge Concept, waarmee we grotere pontons kunnen bouwen met onderdelen met containermaten, wordt onder andere gebruikt in Canada.”

Wat zijn de ontwikkelingen voor de allergrootste kranen?

“In het topsegment van de markt bestaat vraag naar nog zwaardere kranen. Om hieraan te voldoen bouwen we nu een SGC-140 en zullen we, om aan de vraag van onze klanten te voldoen, in de toekomst kranen met een nog hogere capaciteit bouwen.”

Hoe flexibel kan Sarens reageren op veranderingen in de wereldeconomie?

“Omdat Sarens een goed georganiseerd bedrijf is, kunnen we heel snel reageren. We houden constant onze markten en klanten in de gaten. Als de productie of het rendement van één van onze klanten begint te dalen, dan werken wij al aan projecten voor andere klanten op andere locaties, soms aan de andere kant van de wereld. Onze verkopers sturen we op pad met een ‘toolbox-kit’. Dit is een ‘gereedschapskist’ vol equipment, waaruit we kunnen kiezen om een project succesvol uit te voeren.”



De vloot van Sarens omvat meer dan 1.600 kranen. Waarom produceert Sarens zelf geen kranen?

“In het zwaarste segment, waar de kraanfabrikanten niet meer kunnen leveren, daar ontwikkelen we zelf kranen en maken we allerlei aanpassingen en hulpstukken. Voor alle andere kranen moeten we aan beperkingen voor aslasten en totaal gewichten voldoen, in een groot aantal landen. Bij de kraanproducenten werken specialisten, die een kraan voor zoveel mogelijk landen geschikt maken, dat is niet ons werk. We overleggen met de kraanproducenten over standaardisering van ballast- en mastdelen.”

Hoe functioneert de Sarens-organisatie?

“Eigenlijk vrij eenvoudig. In ieder land, waar we een vestiging hebben, rapporteert de verantwoordelijke voor dat land aan de regiodirecteur. Iedere regio heeft de beschikking over een eigen vloot, die rendabel gemaakt moet worden. Voor projecten hebben we equipment, waarvoor de planning vanuit België wordt geregeld. Slechts twee medewerkers beheren deze ‘zwevende’ vloot: één medewerker voor de SPMT's en één voor kranen en ander rijdend materieel. Over de materieelplanning, voor 55 tot 60 verschillende landen, wordt dagelijks overlegd. Het ‘moederbedrijf’ in België regelt een aantal taken centraal, zoals boekhouding, financiering en veiligheid. De ondersteunende afdelingen zijn deels in België gevestigd, maar steeds vaker ook in andere landen, zoals India of Spanje.”

Hoe is de verkoop van gebruikt equipment geregeld?

“In een groot aantal landen kunnen bedrijven zich geen nieuwe, dure kraan veroorloven. In de afgelopen jaren hebben we een groot netwerk opgebouwd van bedrijven, die regelmatig gebruikte kranen van ons kopen. Dat is een belangrijk afzetkanaal, maar soms ruilen we in bij een



kraanleverancier of we verkopen via Ritchie Bros. We willen niet van één afzetkanaal afhankelijk zijn.”

Hoe loopt het Tengizchevroil-project (TCO)?

“In juli 2016 kregen we de definitieve order voor de uitvoering van dit enorme project. Op dat moment hadden we al twee jaar voorbereiding achter de rug. Een team van ingenieurs was vanaf het begin betrokken bij de voorbereidingen. Dat team wordt nu verder uitgebreid. We hebben de order gekregen om verschillende redenen. De prijs is natuurlijk een overweging, maar zeker zo belangrijk is onze eigen vestiging in Kazachstan, waar we al jarenlang met lokaal personeel werken.”

Hoe verlopen de activiteiten in China?

“Voor de inzet van SPMT's hebben we een samenwerking met Sinotrans. De vloot omvat 380 aslijnen, die gebruikt worden voor load-outs van grote modules. We werken goed samen met Sinotrans, maar China staat niet bovenaan bij de landen waar we onze activiteiten willen uitbreiden.”

Welke wet wilt u veranderen?

“Wetgeving is een politiek proces en dat past niet bij ons. We zien natuurlijk wel allerlei regels, die we graag veranderd zouden zien. Een voorbeeld: voor een kraan, die in Nederland met twee extra vrachtwagens over de weg vervoerd kan worden, zijn in Frankrijk 4 of 5 trucks nodig. Met een verandering in de wetgeving kunnen veel vrachtwagens van de weg gehaald worden. Maar nogmaals: wij mengen ons niet in het politieke proces, niet in België en niet in de andere 60 landen waar we werken.”

Investeert Sarens ook in zwaar transport?

“In West-Europa ligt onze focus meer op projecten en kraanverhuur,

maar in andere delen van de wereld zijn we een belangrijke partij voor zwaar transport over de weg. Denk dan aan landen als Canada, Zuid-Afrika, Kazachstan, het Midden-Oosten en Algerije.”

In het Midden-Oosten werkt Sarens samen met de familie Nass. “De samenwerking met de familie Nass is veel meer dan een ‘gewone’ joint venture. Het is een samenbundeling van onze expertise en de lokale kennis van onze partner. Wij werken graag met partners en de samenwerking met de Nass Group is daar een goed voorbeeld van.”

Wat zijn de activiteiten van Samoco?

“Samoco is een bedrijf, dat onderhoudswerkzaamheden uitvoert, hoofdzakelijk in de havens en de petrochemische industrie in België. In het verleden hebben we wel eens gekeken of we deze formule ook in andere landen zouden kunnen toepassen. Op dit moment staat uitbreiding van de onderhoudswerkzaamheden niet erg hoog op onze verlanglijst.”

Wat is uw visie op de energiemarkt?

“Het staat vast, dat de vraag naar energie in de wereld nog steeds groeit. Vast staat ook, dat de energiemarkt volop in beweging is. Wij zijn zowel bij de plaatsing van solar towers, als bij de aanleg van kerncentrales betrokken. We verhuren kranen voor de bouw van windmolens, maar we zien ook landen waar nog kolencentrales gebouwd worden. Kortom: een complexe markt, die volop in beweging is.”

Is Sarens nog een Belgisch bedrijf?

“Sarens is actief in ongeveer zestig landen. Steeds meer landen hebben een specialiteit op één deelmarkt ontwikkeld. Voor Nederland is dat gerelateerd aan water, in de Verenigde Staten is onze kennis over nucleaire installaties geconcentreerd en Noorwegen is sterk in engineering.”



1



Is het werken met lokaal personeel een onderdeel van het succes van Sarens?

“Ja, het is zelfs een heel belangrijk onderdeel. Een voorbeeld: in de afgelopen vijftien jaar is onze vestiging in Algerije gegroeid naar 380 medewerkers. Deze mensen komen bijna zonder uitzondering uit Algerije. Wij volgen de resultaten, maar ons personeel in Algerije draagt zelf de verantwoordelijkheid voor het bedrijf.”

Sinds uw komst in 1979 is de omzet van Sarens met een factor 200 gegroeid. “De kracht van Sarens is, dat de groei niet heeft geleid tot een enorme groei in de overheadkosten. We werken met vestigingen in tientallen landen, die allemaal zelf verantwoordelijk zijn voor hun resultaat en – verspreid over België en een paar andere landen – worden sommige taken centraal uitgevoerd.”

Hoe groot is de invloed van de familie Sarens?

“Sarens is en blijft een familiebedrijf, met een sterke bedrijfscultuur. De verbondenheid van de familie met al onze medewerkers wereldwijd, is voor ons belangrijk. Toch geeft de naam “Sarens” voor de volgende generatie nauwelijks een voorsprong. De volgende generatie wordt geselecteerd op kennis en ervaring. Ik sluit niet uit, dat in de toekomst iemand zonder de achternaam ‘Sarens’ CEO van dit bedrijf wordt.”

De wereld van zwaar transport en heavy lifting is altijd in beweging. Vandaag investeren overheden massaal in verbetering van de infrastructuur, morgen keldert misschien de prijs van ruwe olie en volgende week trekt de mijnbouw weer aan. De Sarens Group is de afgelopen jaren sterk gegroeid door snel te reageren op veranderingen. Ook in 2016 is dat gelukt. Ludo Sarens: “Wij zijn heel zuinig op het lokale personeel, dat we de afgelopen jaren in tientallen landen in dienst hebben genomen. Een kraan kan je vervangen of verplaatsen, maar ons gedreven personeel staat aan de basis van ons succes.”

- 1 De containerkraan wordt op de kade 90 graden gedraaid
- 2 De pompen staan urenlang te draaien om de waterballast continu aan te passen
- 3 Sarens investeert in maritieme activiteiten
- 4 Hemelsbreed maar een paar kilometer, maar de containerschepen hoeven vanaf heden niet meer door de sluis



Vanwege onvoldoende uitbreidingsmogelijkheden, is in Antwerpen de containeroverslag van de MCS Home Terminal verhuisd naar de nieuwe MSC PSA European Terminal (MPET). Van de oude locatie aan het Delwaidedok aan de rechteroever van de Schelde, naar het Deurganckdok aan de linkeroever is hemelsbreed slechts enkele kilometers. Om de nieuwe locatie te bereiken, is het voor containerschepen niet meer nodig om de Zandvlietsluizen te passeren. De verhuizing is in december 2016 voltooid. Op de linkeroever staan nu 41 containerkranen, verspreid over 10 aanlegplaatsen, die geschikt zijn voor de grootste containerschepen ter wereld.

In de vroege ochtend van 17 december 2016, vervoerde Sarens op het ponton Carolina één van de containerkranen richting de Zandvlietsluizen. Bij het verlaten van de sluis moest het transport wachten op een zeeschip, dat vóór de sluis door twee kleine sleepboten werd gedraaid. Na het oponthoud kon het transport zijn weg vervolgen naar het Deurganckdok. Tegen 17.00 uur, bij hoog water, startte het lossen van de containerkraan.

