



# Sarens

## Blue power in motion

Sarens is een wereldspeler in zijn branche. Actief op de zes werelddelen, inclusief Antarctica, is de Sarens Groep gespecialiseerd in het bewegen van zware lasten. Het kan niet groot of zwaar genoeg zijn om horizontaal te verplaatsen of verticaal te hijsen. Hoe moeilijker, hoe liever. Dit resulteerde in verbazingwekkende wereldrecords, zowel qua hoogte als qua gewicht. Welkom in de wereld van kranen, vijzels, pontons en zelfrijdende platformwagens. Een gesprek met mede-eigenaar Hendrik Sarens.



### Gespierd in de hoogte

Iedereen zag Sarens wel al eens in de media met spectaculaire beelden. De groep telt 40 vestigingen in 18 landen en maakte vooral naam als kraanverhuurder, maar is veel meer dan dat. "Dat beeld moet inderdaad bijgesteld worden. Het behandelen en transporteren van zware goederen is evenzeer een grote activiteit van ons familiebedrijf, met als mooi voorbeeld de installatie van de 700 ton zware en 86 meter hoge pijlers voor het viaduct van Millau in Frankrijk. Een ander huzarenstukje was het op z'n plaats zetten van een brug die Zweden met Noorwegen verbindt. Of voor de Belgische kust op zee, het hijsen van de windmolens op de Thorntonbank."



De afdeling speciale projecten staat centraal in de groei-strategie van het bedrijf. Opdrachten zijn dat die vaak een ingenieuze combinatie van hijs- en verplaatsapparatuur vereisen. "Dat gaat verder dan kranen, want dan hebben we het ook over vijzels (die een component naar boven duwen in plaats van trekken), pontons of zelfrijdende hydraulisch aangedreven platformwagens. Dat zijn wagentjes met vele kleine wiel-tjes. De combinaties hiervan zijn onbegrensd. Ze kunnen in de breedte en de lengte aan elkaar gekoppeld worden. Dit maakt het manipuleren en transporteren van zeer zware stukken of voorwerpen met uitzonderlijke afmetingen mogelijk. Het is combineren en puzzelen. In Noorwegen vestigden we een wereldrecord door een deel van een booreiland met een gewicht van 12.750 ton op 530 wielen te verplaatsen. Vervolgens werd het 30 meter hoog de lucht in gehesen. Een totaalproject waarin al onze ervaring wordt gebundeld."

### Weinig conjunctuurgevoelig

Het kraan- en transportbedrijf heeft een sterke thuismarkt, maar haalt zijn omzet toch vooral elders. 90% ervan wordt gegenereerd in het buitenland. Het familiebedrijf zag het levenslicht in 1955 en evolueerde van paard en kar naar de meest gesofisticeerde voertuigen. "Wij zijn erg mobiel en niet te vergelijken met een vaste productie-eenheid. Een vaste site verhuis je niet zomaar als het lokaal economisch slecht gaat. Ons verplaatsbaar rollend materieel biedt de mogelijkheid om lokale conjunctuurschokken op te vangen. Wij zijn mobiel

en waar nodig laden wij een kraan in een schip en verhuizen naar een werf waar er wel werk is. Zo is er de jongste drie jaar minstens altijd één schip aan het varen met materieel van ons, of het nu van het Midden Oosten naar Afrika is, of van Australië naar Peru."

"Bepaalde kranen zien we soms meerdere jaren niet omdat ze wereldwijd van de ene werf naar de andere reizen. Onze grootste tuigen hebben België als thuisbasis, maar komen misschien slechts om de twee jaar binnen. Ze mogen ook amper thuis zijn want dan zijn ze niet aan het werk. Onze kranen en transportmateriaal vragen continu zware investeringen. We zijn niet enkel letterlijk, maar ook figuurlijk continu in beweging." Haar arsenaal aan kranen laat Sarens bouwen bij gespecialiseerde producenten. Maar blauwe kracht kan niet zonder blauwe creativiteit. De complexiteit van bepaalde werven en de groeiende knowhow brengt onze onderneming er geregeld toe het nodige, maar niet op de markt te verkrijgen materieel, zelf te bouwen. Systemen en technieken die luisteren naar namen als Sartower, Sartrain of Sarlift zagen het levenslicht.

### Expansiestrategie

Ondanks de wereldwijde recessie zijn er landen die positieve vooruitzichten kunnen voorleggen en daar speelt Sarens graag op in. "Twee jaar terug richtten we met een lokale partner Sarens Brazilië op en dat land is voor ons alleszins veelbelovend qua activiteiten. Heel recent startten we ook met Sarens India, waar we nog echt in een prospectie-

fase zitten. We zien wel dat er in de komende jaren heel wat serieuze investeringen gepland zijn en we willen maken dat we als eerste met onze grote blauwe kranen op de markt aanwezig zijn zodat ons blauw bloed ook in India stroomt."

"In Europa zijn we meestal als Sarens zelf aanwezig. In het Midden Oosten heb je een lokale partner nodig. In andere landen kiezen we soms doelbewust voor een tijdelijke joint-venture om te genieten van de marktkennis van de partner. Dat is dan vaak een kleinere sectorgenoot, met kleinere kranen. Noem het een antenne die voor ons grote projecten opspoort, waarvoor wij met plezier ons groot materieel mobiliseren. Europa is erg belangrijk voor ons, maar het zijn toch vooral de groei-markten waar de activiteiten dusdanig allesomvattend zijn, dat onze systemen voluit hun spieren kunnen ontrollen."

"Activiteiten in het buitenland vragen trouwens een heel andere approach. Naar omkadering en veiligheidsoverwegingen toe, maar ook financieel, legaal en dergelijke. In het buitenland komen we ook wel eens in contact met andere grenzeloos actieve Belgische bedrijven zoals Jan De Nul en DEME. En dat is toch altijd plezierig hoor, om ver van huis met andere Belgen te kunnen samenwerken."

### Viaduct van Millau

Eén van de meest tot de verbeelding sprekende Sarens-projecten is ongetwijfeld de brug over de Tarn-vallei bij het Zuid-Franse Millau. Sarens plaatste de zeven metalen pijlerdelen, waarvan de hoogste 342 meter meet en daarmee twintig meter hoger is dan de Parijse Eiffeltoren. "Het was een technisch zeer hoogstaande prestatie. Er kwamen nauwelijks kranen aan te pas en toch werd een oplossing voor de klant gezocht en gevonden. Klanten vragen niet zozeer een kraan, maar wel een oplossing voor hun probleem." De naam

*specialist of the extraordinary* is dus allesbehalve gestolen, want Sarens wordt gevraagd voor de meest grootschalige projecten op onze planeet.

"Civiele werken zijn belangrijk, maar het is vooral de energiesector die heel wat interventies vraagt. Een LNG-plant bijvoorbeeld is een site met heel veel zware componenten waarop meerdere kranen ingezet worden. Waar gas in de bodem zit en gebouwd wordt, daar mag je ons verwachten. Het modulair bouwen van industriële installaties en raffinaderijen neemt echt een hoge vlucht. Het brengt ons tot in Angola, Nigeria en Nieuw-Caledonië."

### Gespecialiseerde werknemers

Niets te moeilijk voor Sarens, of toch wel... namelijk het vinden van gespecialiseerde werknemers. De markt vraagt om gespecialiseerde opleidingen en omdat deze niet bestaan, stelde Sarens zelf een opleidingspakket samen. "Via ons eigen opleidingscentrum Comokra (een samenwerkingsverband met de VDAB en het sectorfonds) stellen we een terrein, materiaal en de beste machinisten ter beschikking om opleiding te geven. Zo rekruteren we gemakkelijker monteurs en hydraulische kraanmachinisten. Het niet vinden van de geschikte mensen kan Sarens afremmen op de wereldmarkt. We zoeken bekwame kandidaten voor opdrachten in verre oorden."

Internationalisering vraagt om grenzeloos inzetbaar talentvol personeel. Maar dat leven is niet voor iedereen weggelegd. 2.200 werknemers stelt Sarens tewerk, waarvan 600 in eigen land en de overigen op locatie. "Vooral locals zijn dat, maar de sleutelposities zijn veelal ingenomen door Europeanen. Belgen natuurlijk, maar ook veel Britten, die omwille van hun koloniaal verleden erg bereid zijn om te verhuizen. Sommigen zijn voor lange termijn in het buitenland, anderen op

projectbasis. De kraanmannen van onze grootste kranen zien er geen graten in om voor langere duur van huis te zijn. Maar die mobiliteit en flexibiliteit liggen niet zo dik gezaaid."

### Familiebedrijf

Sarens is een familiebedrijf, met familieleden op zowat alle echelons van het bedrijf en een familiale geest die doorheen het bedrijf waait. In bepaalde culturen heb je als familiebedrijf echt nog een stapje voor. Als ik als mede-eigenaar mee ga op klantenbezoek, opent dat wel eens deuren. Maar dat verschilt erg van regio tot regio. Je moet je cultureel aanpassen. Er wordt ook op iedere locatie anders gereageerd op onze werkzaamheden. Openbare werken durven wel eens veel toeschouwers te lokken. In Duitsland worden deze in de media ook groots aangekondigd, met als gevolg veel publiek, hotdogkraampjes en zelfs ijsventers. Een keer is zelfs een wijn genoemd naar een brug die we plaatsten. De lancering van de wijn gebeurde bij het plaatsen van de brug."

Sarens vindt voor elk probleem een oplossing, steeds vertrekkend vanuit de wens van de klant. Flexibiliteit is de troef. "We bieden totaaloplossingen, leveren de mensen en het hele gamma aan materieel. Vaak vinden we ook verscheidene oplossingen voor één probleem en dan is het aan de klant om te kiezen. Door onze pragmatische instelling, uitstekende engineering en creatieve oplossingen hebben we vaak een streepje voor op de concurrentie. We hebben nog nooit een klant moeten ontgoochelen omdat iets ons petje te boven gaat. Geloof kan misschien bergen verzetten, maar voor al het overige is er Sarens."

www.sarens.com

Koen Van der Schaege

