

Heras übernimmt SER Hegn

Die niederländische Firma Heras, aus Oirschot bei Eindhoven, übernimmt das dänische Zaunbauunternehmen SER Hegn. Damit kann die Firma seinen Marktanteil auf dem skandinavischen Markt deutlich ausbauen.

 Leo Grapendaal





SER Hegn besteht aus mehreren Firmen, die über ganz Dänemark verteilt sind: SER Hegn, Moosdorf, Stentoft Hegn und SER Hegn Øst. Alle diese Firmen kommen in den Besitz von Heras. *“Wir sind sehr beeindruckt von den Menschen bei SER Hegn,”* sagt Heras-CEO Gilles Rabot. *“Es handelt sich um ein Unternehmen, das seit vielen Jahren seine Kompetenz im Bereich des Verkaufs, der Installation und der Wartung von Zäunen in Dänemark unter Beweis stellt. Heras war bereits in Skandinavien aktiv. Die Zusammenführung von SER und Heras verschafft uns dort eine führende Position und legt ein starkes Fundament für weiteres Wachstum.”*

Nordisch

Vor Jahren übernahm die Firma zunächst das schwedische Tuvan Stängsel und kurz darauf eine norwegische Niederlassung von Gunnebo. *“Wir wollten nun unsere Aktivitäten auf dem skandinavischen Markt weiter ausbauen,”* sagt Rabot. *“Mit der Übernahme von SER gewinnen wir ein großes Stück Marktanteil. Außerdem kann der Hauptsitz von SER gut als Drehscheibe für ganz Skandinavien dienen. Es liegt nämlich zentral in Dänemark und auf der Route nach Schweden und Norwegen. Es gibt hier große Lagerbestände aller gängigen Zaun- und Tortypen, die wir von Fredericia aus einfach und schnell in alle drei Länder verteilen können. Mit diesem Schritt sind wir bereit, Marktführer für Perimeterschutz in Skandinavien zu werden.”*

SER Hegn

SER Hegn (Hegn ist dänisch für Zaun) wurde 1990 von Svend Erik Rasmussen gegründet. Damals benötigte der Givskud Zoo, Europas erster Safaripark mit freilaufenden Löwen, einen Zaun für ein neues Nilpferdgehege, war aber mit dem bisherigen Zaunlieferanten nicht zufrieden. Rasmussen arbeitete für diesen Lieferanten und mit ihm war der Zoo aber schon zufrieden. *“Wenn du auf eigene Faust loslegst, sorgen wir die erste Zeit für genügend Aufträge,”* so die Einkäufer des Zoos. Der Zoo ist immer noch ein großer Kunde. Rasmussen baute sein Geschäft aus, indem er sich in den Anfangsjahren auf große Kunden mit viel Arbeit konzentrierte. Die dänische Eisenbahngesellschaft Banedanmark war der erste davon, kurz darauf folgten Unternehmen wie Coca Cola, Carlsberg und Shell. Dies ermöglichte es ihm, seine ganze Zeit und Energie in die Montage zu stecken, ohne eine große Vertriebsabteilung aufbauen zu müssen.



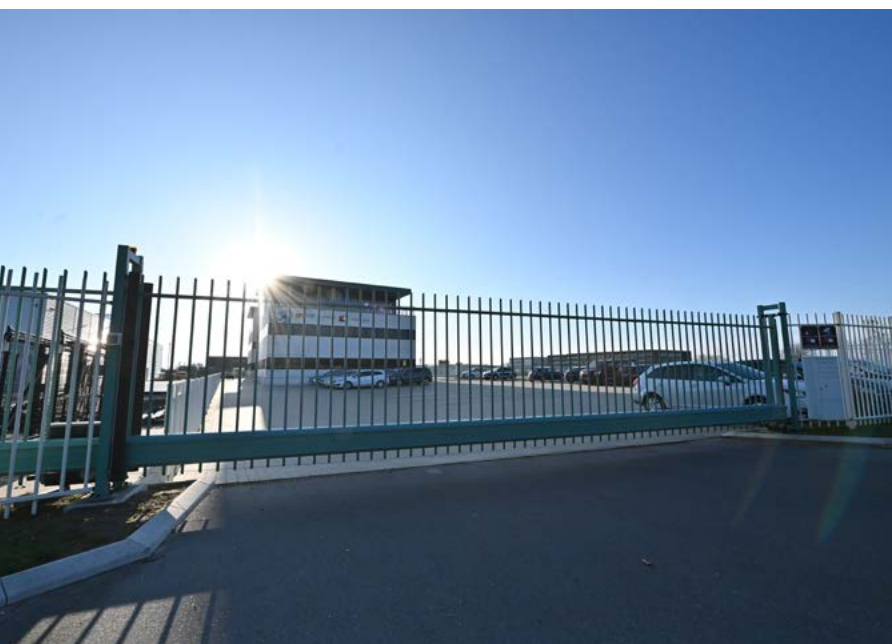
Wachstum

Im Jahr 2006 trat Svends Sohn Henrik Rasmussen in das Unternehmen ein. Zusammen mit seinem Vater baute er das Unternehmen zu Dänemarks größtem Zaunbauunternehmen auf – heute beschäftigt SER Hegn 80 Monteure. *“Der größte Teil des Wachstums war organisch,”* sagt Henrik. *“Wir sind hauptsächlich dadurch gewachsen, dass wir klein geblieben sind. Wir haben nur wenige Manager im Büro, die Entscheidungswege sind kurz. Zwischen den Monteuren und Verkäufern und Planern, aber auch die Verbindungen zum Kunden. Er bekommt immer eine schnelle und unkomplizierte Antwort. Außerdem liegt der Fokus seit 30 Jahren auf einer schnellen und effizienten Montage. Die Kunden wissen das sehr zu schätzen. Wir werden überall weiterempfohlen, wir brauchen kaum Werbung zu machen.”* Ein weiterer Teil des Wachstums erfolgte durch die Übernahme mehrerer anderer Zaunbauunternehmen, darunter Scan Hegn im Jahr 2009, Moosdorf Hegn im Jahr 2012, Jima Hegn im Jahr 2015, Jysk Hegn im Jahr 2018 und Stentoft Hegn im Jahr 2019. Moosdorf und Stentoft sind nach wie vor getrennte Firmen, die nun also zu Heras wechseln.



Beteiligt

Henrik Rasmussen selbst bleibt weiterhin für das Unternehmen tätig. *“Ich habe 100 Prozent der SER-Anteile an Heras verkauft,”* sagt er, *“aber der Kaufpreis besteht zum Teil aus Heras-Anteilen. Das war mein eigener Wunsch, weil es mir eine gute Motivation gibt, das Unternehmen, das wir aufgebaut haben, aber auch die Marke Heras in Skandinavien noch viel größer zu machen.”* Rasmussens Hauptaugenmerk wird in der kommenden Zeit auf der Integration von SER Hegn, aber auch der norwegischen und schwedischen Niederlassungen, in die Heras-Strukturen liegen. Darüber hinaus wird Heras eine Heras-Akademie gründen, wo er sein Wissen und Können einsetzen kann, um Montage- und Servicearbeiten noch effizienter und intelligenter zu gestalten. In dieser Akademie können Monteure geschult werden, um Zäune auf die gleiche Weise und mit den gleichen Standards zu setzen.



Übernahme

Rasmussen war natürlich etwas erstaunt, als Heras wegen der Übernahme an ihn herantrat, war aber nicht allzu überrascht. *“Mein Vater und ich haben uns immer gesagt: ‘Wenn die Firma jemals übernommen werden sollte, dann von Heras.’ Seit 1993 kaufen wir einen Großteil unseres Materials dort ein und 1998 haben wir das erste Delta-Tor in Skandinavien installiert. Unsere Monteure können mit dem Material von Heras mit geschlossenen Augen arbeiten und auch das Verhältnis zwischen den Heras- und SER-Leuten ist sehr gut. Einige Mitarbeiter kennen sich seit über 20 Jahren. Das ist eine riesige Chance für unser Unternehmen. Als Teil der großen Gruppe können wir in vielen Bereichen noch schneller wachsen. Im Umsatz, in der Professionalität, im Portfolio und so weiter. Ich freue mich sehr auf die kommenden Jahre.”* ■

