

Angefangen in der Dorfschmiede



Robert Böcker

Im Dezember feiert Robert Böcker seinen 60. Geburtstag. Anlass für Rüdiger Kopf, den Chef der Böcker-Gruppe zum Rückblick und zum Ausblick zu bewegen – aber auch zur Nachfolge und zum Fußball zu befragen.



Böcker-Autokran

mich besonders interessant, mit zu den Messen zu fahren – zum Beispiel zur bauma, die damals noch auf der Theresienwiese in München stattfand, oder auch zur Dach+Wand, der heutigen Dach+Holz.

■ **K&B:** Wann hat Sie das Fieber der Hebeindustrie gepackt?

■ **R. Böcker:** Vermutlich schon sehr früh. So haben sicherlich diese Kindheitserfahrungen eine Basis für mein späteres unternehmerisches Handeln gelegt. Als ich dann im Jahr 1983 die Robert Böcker GmbH, ein Unternehmen, das sich mit Hebegeräten (Alp-Liften) beschäftigte, gegründet habe, wuchs natürlich auch mein persönliches Kontaktnetzwerk rasch an. So lernte ich in diesen Jahren zahlreiche Bühnenhersteller und -vermieter kennen. Durch den Austausch mit ihnen erhielt ich die Impulse, die mich letztlich veranlassten, mit dem Vertrieb und der Vermietung der unterschiedlichsten Hebegeräte zu beginnen und das Geschäft kontinuierlich auf- und auszubauen.

■ **K&B:** Seit 1990 führen Sie die Geschicke des Unternehmens. Was war Ihre schwerste Entscheidung?

■ **R. Böcker:** Im Jahr 1990 habe ich den Betrieb von meinem Vater übernommen. Es folgte eine schöne, sehr erfolgreiche Zeit nach der Wiedervereinigung. ▶▶

■ **K&B:** Wenn man von klein auf mit Hebewerkzeugen aufwächst, inwiefern hat Sie das geprägt?

■ **R. Böcker:** Mein Vater hat damals mit einer Dorfschmiede angefangen. Unser Wohnhaus befand sich in unmittelbarer Nachbarschaft, so dass wir fast rund um die Uhr mit dieser Materie im positiven Sinne konfrontiert waren. Ich fand es bereits als Kind spannend, den Betrieb zu beobachten und im Rahmen meiner damaligen Möglichkeiten mitzuhelfen. Als Heranwachsender war es für



Das Betriebsgelände im westfälischen Werne

◀ Man kann sich das aus heutiger Sicht nur noch schwer vorstellen: Aber es war in der Tat so, dass wir unsere Geräte in den neuen Bundesländern quasi nur „verteilen“ mussten, da der Bedarf und die Nachfrage riesig waren. Mit damals rund 120 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen wurde ein Umsatz von, in Euro umgerechnet, 13 Millionen erzielt. Folgerichtig galt es daher, eine neue Organisationsstruktur zu etablieren. Im Zuge dessen habe ich dann das Vertriebs- und Servicenetz mit eigenen bundesweiten Niederlassungen und Auslandsgesellschaften ausgebaut.

Die schwerste Entscheidung war definitiv der seinerzeitige Kauf meines Wettbewerbers hier vor Ort – Steinweg. Zunächst habe ich das insolvente Unternehmen übernommen, dann die gesamte Immobilie, die heute einen Gewerbepark mit den unterschiedlichsten Unternehmungen beherbergt. Bei allem Wettbewerbsdenken standen bei dieser Entscheidung nicht nur wirtschaftliche Aspekte, sondern vor allem die Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern und somit auch den hiesigen Arbeitsplätzen im Vordergrund.

■ **K&B:** Das war im Jahr 2005. Die Produktpalette reicht nun vom Alp-Lift über Schrägaufzüge und Alukrane bis hin zur Mastklettertechnik und einigem mehr. Wie gut passen die unterschiedlichsten Gerätschaften zusammen?

■ **R. Böcker:** Durch diesen Kauf konnte unsere Produktpalette strategisch erweitert und maßgeblich vergrößert werden – von der kleinen Bauwinde bis hin zu großen Zahnstangenauflügen und Gerätschaften für die Mauertechnik. So konnten wir dem internationalen Bedarf gerecht werden: Das hieß und heißt nichts anderes, als dass Böcker-Geräte weltweit an Baustellen zum Personen- und Lastentransport genutzt werden.

Die Teilnahmen an circa 30



20 Tonnen schwerer Giant-Lift beim Kühlturmbau im türkischen Silopi

Messen pro Jahr im In- und Ausland bestätigen in diesem Kontext die Synergieeffekte der einzelnen Produkte am Markt; ebenso die so erbrachten Spannweiten bei den Händlern und in den Servicebereichen, die so optimal genutzt werden können.

■ **K&B:** Wo sehen Sie die Böcker AG in zehn Jahren?

■ **R. Böcker:** Die Konzentration der Einzelfirmen in die Böcker AG ergibt nicht nur ein einheitliches Bild am Markt, sondern bildet auch die Basis für einen kontinuierlichen Ausbau des Unternehmens. Dabei wird in den nächsten Jahren natürlich die Hebeteknik weiterhin zentrales Thema sein. Hier innovativ und kreativ auf neue Erfordernisse des Marktes einzugehen, ist unser erklärtes Ziel. Nur so können wir die Erwartungen unserer Kunden erfüllen. Bei Böcker stehen und stehen dabei stets Menschen im Mittelpunkt. Das bedeutet für uns einen intensiven Dialog mit unseren Kunden und Partnern. Dieser regelmäßige Austausch gepaart

mit langjähriger Erfahrung werden auch künftig die Basis wegweisender Lösungen und innovativer Entwicklungen unseres Unternehmens sein.

■ **K&B:** Und wo sehen Sie Robert Böcker in zehn Jahren?

■ **R. Böcker:** Mit meinen 60 Jahren habe ich die Unternehmensnachfolge geregelt. Es freut mich, dass mein

Sohn Alexander, 31, als Diplom-Kaufmann bereits in einigen international tätigen Unternehmen berufliche Erfahrungen sammeln konnte und durch seine Mitarbeit im Aufsichtsrat der Familien-AG ebenfalls die Belange des Unternehmens aktiv mitverfolgt. Es ist vorgesehen, dass er im Jahr 2016 in den Böcker-Vorstand wechseln wird. Ab diesem Zeitpunkt werde ich dem Unternehmen beratend und projektorientiert zur Verfügung stehen. Des Weiteren werde ich – solange es meine Gesundheit erlaubt – meinen ehrenamtlichen Verantwortungen nachgehen.

■ **K&B:** Wie sehr schmerzt es den Schalke-Fan, dass Dortmund Meister wird und Schalke nach der Vorrunde aus der Champions League fliegt?

■ **R. Böcker:** Da die Hausfarbe sowohl von Böcker als auch vom S04 königsblau ist, nehme ich dies als positives Omen und bleibe Optimist: Irgendwann werden die Schalcker die Meisterschale doch noch gewinnen; die Champions League bleibt abzuwarten. Grundsätzlich gilt hier wohl: Die Hoffnung stirbt zuletzt! Ebenfalls bleibt festzuhalten, dass die Dortmunder in den vergangenen Jahren zweifelsohne einiges richtig gemacht haben – dem stehen wir neidlos und mit Respekt gegenüber! **K&B**



Seit 2010 veranstaltet der Hersteller seine fünftägige Hausmesse ‚Lifting World‘