



„Bruynzeel ist eine Perle in einer geschlossenen Auster“, so CEO Alexander Collot d'Escury.
PHOTO JEROEN KUIT

Bruynzeel will einen Umsatz von 100 Millionen Euro erreichen

Aktenschranke für städtische Kindergärten und Krankenhäuser

Von Yteke de Jong

AMSTERDAM • Bruynzeel, bekannt für seine Aktenschränke, strebt eine Expansion in den USA an. Aus diesem Grund wurde diese Woche der amerikanische Vertrieb RDT Concepts in Ohio übernommen.

Das niederländische Unternehmen mit 200 Mitarbeitern ist in den traditionellen Archivmärkten wie dem Bibliotheks-, Regierungs-, Museums- und Universitätssektor tätig. RDT Concepts soll größere Projekte in den USA einbringen. „Wir können die Produktionskapazität in unserem niederländischen Werk noch deutlich steigern. Wir haben einen Hauptkonkurrenten in den USA. Der Unterschied zwischen ihm und uns liegt in der Geschwindigkeit, der besseren Qualität und dem Kostenvorteil. Wir können dem Kunden in Amerika aus den Niederlanden in vier bis sechs Wochen ein komplettes System liefern“, sagt CEO Alexander Collot d'Escury. Dies ist auch der Grund, warum weiterhin in den Niederlanden produziert

wird. Bruynzeel ist weltweit aktiv und arbeitet beispielsweise mit lokalen Partnern in Asien zusammen. Der amerikanische Markt ist jedoch der größte Lagermarkt, weshalb Bruynzeel dort Potenzial sieht.

Basilikum

Collot d'Escury visiert in den USA eine stärkere Nachfrage aus dem Gesundheitsmarkt, aber auch aus sogenannten „städtischen Farmen“ an. „In einigen Städten werden Büros als Gewächshäuser unter anderem für den Anbau von Tomaten und Basilikum genutzt. Dies steht im Einklang mit dem Nachhaltigkeitstrend des lokalen Konsums. Da die Quadratmeter in der Stadt teuer sind, wird unser flexibles Schranksystem auch für diese Gewächshäuser verwendet. Es ist zu erwarten, dass es immer mehr dieser urbanen Gewächshäuser geben wird.“ Die mobilen Aktenschränke, die dicht nebeneinander aufgestellt werden können, sind das wichtigste Produkt von Bruynzeel. „Aufgrund der Covid-19-Krise sehen wir eine größere Nachfrage aus

der Gesundheits- und Pharmaindustrie. Sie wollen die Lagerbestände vergrößern, weil die Logistikketten aufgrund der Covid19-Pandemie länger geworden sind. Ein Quadratmeter Krankenhaus zu bauen ist teuer.

„Ein komplettes System von den Niederlanden in die USA in vier bis sechs Wochen“

Jetzt müssen sie uns bloß anrufen und wir nutzen ein verfahrbares System, um ein Lager zu schaffen, das im Vergleich zu statischen Regalen Geld und Platz spart“, so der Direktor. Das Gleiche gilt für die Industrie und Kunden wie den Make-up-Riesen L'Oréal und den Champagnerhersteller Moët & Chandon. Der Aktenschrankmarkt verzeichnet ein Wachstum von 2-5 % pro Jahr. Aufgrund der Covid19-Krise müssen viele Museen Kosten sparen. Infolgedessen wird erwartet, dass Depots zusammenge-

legt werden. Auch dies kommt dem Wachstumsplan entgegen. Bruynzeels Ziel ist es, den aktuellen Umsatz in einigen Jahren von 60 auf 100 Millionen Euro zu steigern. Dieser Plan wird vom norwegischen Aktionär

Altor verfolgt, der mit der niederländischen Investition mehr Profit erzielen möchte. Collot d'Escury kam vor etwa zwei Jahren vom Teppichhersteller Desso zu Bruynzeel, um den Expansionsplan auszuarbeiten. „Wir werden weiterhin in anderen Regionen Akquisitionen tätigen, um den Wachstumsplan zu beschleunigen. Bruynzeel ist eine Perle in einer geschlossenen Auster, sage ich manchmal. In der kommenden Zeit werden wir daran arbeiten, die Reichweite des Glanzes dieser Perle der niederländischen Fertigungsindustrie zu erhöhen.“