

WIRTSCHAFT



In Ground Zero stellte Trevi im vergangenen Herbst das Fundament des neuen World Trade Center fertig. Der Firmenvater Davide Trevisani lud aus diesem Anlass den Dirigenten Riccardo Chailly auf die Baustelle und gab zudem ein großes Fest zum 50-jährigen Firmenjubiläum. Foto: oh

Traum für Maulwürfe

Alle reden vom Niedergang Italiens – dem Tiefbauspezialisten und Maschinenbauer Trevi gelang ein glänzender Aufstieg

Von Ulrike Sauer

Cesena – Ein Jahr ist es her, da schrieb Jim O'Neill auf dem Weltwirtschaftsforum in Davos Italien ab. Das Land habe zu hien, urteilte der Chefvolkswirt der US-Investmentbank Goldman Sachs kühl. Seine Argumentation erfuhr sich ungebrochener Beliebtheit. Was die Italiener traditionell gut können, machen In-der und Chinesen heute zu Tiefpreisen. Bei hochwertigen Gütern und Anlagen aber schaffen sie es im internationalen Kostenvetbewerb nicht mehr, mit dem Produktivitätsniveau reicher Nachbarn wie Deutschland mithalten. Das schaurige Lied begleitete die Italiener durchs ganze Jahr – mitten hinein in die neuesten Regierungskapriolen.

Davide Trevisani beeindruckt diese Abgesänge nicht. Wer den Gründer des mittelitalienischen Tiefbauspezialisten Trevi in Cesena besucht, dem zeigt sich die Wirtschaft der Abstammung in anderem Licht. Von Niedergang keine Spur. „Italien bietet alles, was man für eine fruchtbare Zusammenarbeit benötigt“, sagt der 70-Jährige gelassen. Soziale Kompetenz, Offenheit, Integrationsfähigkeit, Neidlosigkeit. Die Leute brähen sich als Unternehmer ihrer selbst in die Firma ein. „Italiener wissen sich zu helfen, sie finden Lösungen“, hält Trevisani dagegen.

Mit der Kunst oft überraschender Lösungsfindung eilt er von einem Erfolg zum nächsten. Der Schuhmachersohn aus der Romagna ist ein klassischer Hidden Champion, ein heimlicher Star, der mittelständischen Unternehmenslandschaft Italiens – kaum beachtet, weithin unterschätzt, nur von der direkten Konkurrenz gefürchtet.

Davide Trevisani schafft seit 50 Jahren wie ein Maulwurf im Verborgenen. Meist unterirdisch, tief grabend, bohrend. In Ground Zero stellte Trevi im Herbst das Fundament des neuen World Trade Center fertig. Der Firmenvater Davide Trevisani lud aus diesem Anlass den Dirigen-

ten Riccardo Chailly auf die Baustelle und gab ein großes Fest zum Firmenjubiläum. Aus Cesena wurde der komplette Familienclan eingeflogen. Brüder, Kinder, Enkel, zusammen 26 Personen. „In New York konnten die Zahn- und Zwißf-jährigen schon mal Auslandserfahrung schnupern“, meint Trevisani, der das Unternehmen 1957 gegründet hat. Am meisten freute ihn im abgelaufenen Jahr die Wertschätzung, die er bei dieser Gelegenheit in Amerika erfuhr. Im vergangenen Jahrzehnt habe er „die schönsten Aufträge der US Army ergattert“. Die Streitkräfte betreuen in den Staaten auch die großen zivilen Infrastrukturprojekte.

In Dubai nimmt gerade die Trevi-Tochter Swissboring die Arbeit an den mit 65 Metern tiefsten Pfählen der Baugeschichte des Emirats auf. Auf ihnen wird später der 516 Meter hohe Luxus-Turm The Pentominium, Prestigeobjekt am exklusiven Jachthafen Dubais, errichtet. Gegenwärtig betreibt Trevi 50 Baustellen im Boom-Scheitelpunkt am Persischen Golf.

Kometenhafter Aufstieg

Dazu passen die steilen Wachstumskurven des Untergrundspezialisten. Die Zahl der Beschäftigten kletterte von 2900 vor vier Jahren auf 4858 im vergangenen Oktober. Der Umsatz der börsennotierten Trevi-Gruppe übersprang 2007 die 800-Millionen-Euro-Marke. Noch 2004 erwirtschaftete das weltweit zu den vier größten der Branche zählende Unternehmen mit 366 Millionen Euro nicht einmal die Hälfte.

Trevi's Börsenchart gleicht der Bahn eines Kometen. Der Kurs stieg in drei Jahren um 1300 Prozent – das war die beste Performance am Mailänder Aktienmarkt. Und was tun die Banken? Sie schrauben ihre Kursziele weiter nach oben. Für das Mailänder Brokerhaus Intermondo ist der Anbieter von Dienstleistungen und Maschinen im Tiefbau und im Bohrgewerbe „eine der attraktivsten Wachstumstrends unter den italienischen Nebenwerten“. Analyst Paolo Citi

setzte das Kursziel Mitte November, als die Aktie 13,29 Euro notierte, auf 18,30 Euro hoch. Unicredit sah Trevi im Oktober vor einer „leuchtenden Zukunft“.

Zweifelloos bläst Trevi überall der Wind in die Segel. Der Bau- und Bohrspezialist profitiert von einer historischen Traumkonstellation auf dem Weltmarkt. Auf der einen Seite ist ein kräftiger Anstieg der Investitionen in Infrastrukturprojekte in den Wachstumsländern zu verzeichnen. Und auch in den reifen Industrieländern ziehen die Ausgaben an. Auf der anderen Seite sorgen die hohen Ölpreise und der starke Nachfragedruck für eine lebhaft Bohrkonzunktur. „Wir erleben ein günstiges Zusammenspiel der Geschichte“, frohlockt der Chef.

Der Erfolg Trevis steht auf solidem Fundament. Den gelerntem Bauzeichner aus Cesena – „Ich bin ein Ehrendoktor-Ingenieur“, witzelt Trevisani über Trevisani – zog es gleich nach der Firmengründung ins Ausland. Dank der frühen Internationalisierung ist der Italiener heute weltweit so breit präsent wie kein anderer Wettbewerber. Der multikulturelle Konzern beschäftigt Mitarbeiter aus 35 ethnischen Gruppen. Außerdem stieg Trevisani schnell in die Herstellung von Baumaschinen ein. Die Innovationskraft des Konzerns fußt bis heute auf der Union von Bautätigkeit und Maschinenbau. „Das Know-how als weltweit vertikal integrierter Anbieter und die Skaleneffekte des breiten Vertriebsnetzes sind die Hauptstärken von Trevi im Tiefbau“, meint Andrea Balloni von der Privatbank Berenberg. 2007 kam die Wende: Erstmals übertraf der Umsatz im Maschinenbau den der Dienstleistungsbranche.

Hinter der Glasfront von Trevisanis Büro ragt eine hellblaue Maschine für Bohrfähle, Baujahr 1962, in den grau verhangenen Winterhimmel. Sie barg damals eine bahnbrechende Neuerung. „Ein Stück Geschichte“, sagt Trevisani. Ein Lächeln huscht über das Gesicht des rundlichen Mannes. Das Museumsstück im Garten führte den Italiener 1971 nach Bayern zu Tiefbauunternehmer Karl

Bauer, der Trevisanis Maschine nutzen wollte. „Damals besaß Bauer nur eine Reparaturwerkstatt. Heute sind wir Konkurrenten, ich und sein Sohn Thomas“, sagt der Trevi-Chef. So ficht seine Maschinenbau-Tochter Soilmec energisch Patente Bauers an. „Für uns sind das Auswärtsspiele in München, aber es läuft bisher ganz gut“, sagt Soilmec-Forschungschef Alberto Antonelli grinsend.

1999 ging Trevi an die Börse. Die Familie kontrolliert noch 56 Prozent des Unternehmens. In der Geschäftsführung ziehen Davide Trevisani und seine beiden jüngeren Brüder an einem Strang. Fünf Mitglieder der zweiten Generation sind im Unternehmen aktiv. Die Voraussetzung für das Kursfeuerwerk schuf die Trevisanis mit der Diversifizierung ins Ölbohrgeschäft. Nach Firmenzukäufen entstand 2004 die Firma Drillmecc.

Auf den arabischen Markt

Das Marktdebüt verlief glänzend – dank eines neuartigen hydraulischen Bohrturms, des HH-Modells. Im Dezember sicherte sich Drillmecc den größten Auftrag der 50-jährigen Unternehmensgeschichte von Trevi, als das saudiarabische Königshaus mobile HH-Bohranlagen im Wert von 200 Millionen US-Dollar bestellte. Sie sollen die Bohrtiefe um 30 Prozent steigern, die benötigte Grundfläche um 75 Prozent reduzieren und die Transport- und Montagekosten um 40 Prozent. Geworben wird in Cesena mit dem hohen Sicherheitsstandard des neuen Wachstumstreibers, der zu einer drastischen Senkung von Unfällen und Reparaturen führe. „Mit dieser Bohranlage stürmen wir nun den arabischen Markt“, sagt Trevisani.

Nebenbei kümmert er sich um sein neues Baby. Mit der Tochter Trevi Energy verlegt er sich auf den Bau von Offshore-Windparks, um auch bei grüner Energie mitzumischen. „Unser Know-how wird uns Wertschöpfung in einem stark expandierenden Markt ermöglichen“, verkündete Trevisani am Wochenende. Nur noch Pizza, Pasta und Calcio? Vonwegen.