Durch die Wüste

Das Projekt in Jordanien wurde in Zusammenarbeit mit dem Unternehmen Orient Heavy Haulage durchgeführt.

Dass der Wüsteneinsatz für Faymonville kein Problem darstellt, zeigte sich bei einem Einsatz in Jordanien. Dabei wurden Mehrstoffmotoren mit Einzelgewichten von je 295 t auf Faymonville G-Modul-Reihen transportiert.

Dabei war der Mittlere Osten lange Zeit für die Faymonville Group ein weißer Fleck auf der Landkarte, vornehmlich bedingt durch die breit angelegte Intensivierung des Vertriebsnetzes etwa in Osteuropa, Fernost oder in Südamerika. Doch seit knapp zwei Jahren hat das Unternehmen auch in mehreren Ländern im Mittleren Osten ebenso gezielt wie erfolgreich erste wichtige Türen aufgestoßen.

Dank einer gezielten Prospektion unter dem Impuls von Julian Thelen ging seit Mitte 2011 dieser Prozess gar unerwartet schnell vonstatten. Seither verzeichnet der belgische Hersteller in mehreren Ländern und Emiraten erste namhafte Verkaufsergebnisse. So konnten beispielsweise 24 Modul-Linien in Jordanien verkauft werden und 20 in Abu Dhabi. Seit Kurzem laufen zudem einige Faymonville-Fahrzeuge in Katar, Bahrain, Jordanien, Irak und Oman. „Die Startphase war überaus produktiv und ermutigend. Überall in der Region stehen im Moment weitere konkrete Projekte vor dem Abschluss“, so der Verkaufsleiter für Middle East.

Konvoi durch die Wüste: dabei wurden je 295 t Mehrstoffmotoren auf Faymonville G-Modul-Reihen transportiert.

Turbinen durch Jordanien

Zwischen Faymonville und der Firma Orient Heavy Haulage mit Sitz in Amman (Jordanien) fand unlängst eine gelungene Zusammenarbeit statt. Man realisierte während mehrerer Monate den Transport und die Installati-

on eines IPP3-Projektes im Land. Dort wurde das größte Mehrstoffkraftwerk der Welt errichtet, das natürliches Gas, Schweröl und Sonnenenergie als Antrieb nutzt. Die Anlage wird durch insgesamt 38 Wärtsilä 50DF Mehrstoffmotoren angetrieben, wovon jeder 295 t wiegt. Und hier erfüllten die Faymonville G-Modul-Reihen ihren Dienst.

Wichtig ist und bleibt für Faymonville die regelmäßige Präsenz vor Ort. „Wir müssen uns schon wiederholt sehen lassen. Die Ansprechpartner in dieser Region legen großen Wert auf persönliche Kontakte, aus denen dann nach und nach Vertrauen erwächst – letztlich die Voraussetzung für einen Geschäftsabschluss."

Entscheidende Kontakte eröffnet(e) zudem eine steigende Messepräsenz. Einerseits im Mittleren Osten selbst (wie zuletzt in Katar oder im Januar bei Intermat Middle East in Abu Dhabi), andererseits bei anderen internationalen Meetings. In Middle East herrscht hauptsächlich Nachfrage nach schwerem Gerät, heißt: vorrangig Module, ferner schwere Multi MAX sowie ausziehbare Fahrzeuge.

Perspektiven aufzeigen dürfte vor allem eine fortschreitende Gewichtsreglementierung, die auch vor dem Mittleren Osten nicht haltmacht. Die Faymonville-Kunden in den Emiraten und den angrenzenden Ländern sind vorrangig tätig im Transportgewerbe. Ein komplexer Markt ist und bleibt Saudi-Arabien, wo bei den vielfach familienorientierten Partnern beständige Kundenpflege das A und O der Geschäftsbeziehungen ist. „Daher bedarf es manchmal drei bis vier Kontakte, ehe sich die wirklichen Entscheidungsträger mit am Tisch wiederfinden", so die Erfahrung von Julian Thelen.

Zudem ist Windenergie, obwohl noch nicht das ganz massive Geschäft, in der Zwischenzeit durchaus ein Thema im größten Land der Region.

Aufbruchsstimmung in Katar

In Katar zeichnen sich besonders durch die Fußball-WM 2022 langfristige Perspektiven ab. „Da ist allseits Aufbruchsstimmung spürbar." Derzeit liegt das Hauptaugenmerk auf der Verkehrsinfrastruktur (etwa beim Bau der geplanten Doha Metro) sowie weiterer Konsum- und Geschäftsflächen.

Grundsätzlich bleibt der Transportbedarf für die Ölindustrie hoch, ganz gleich ob Baumaschinen und -elemente, Pipelines und Transformatoren. Von daher ist die Nachfrage an ausgesuchten Spezialaufliegern für den unterschiedlichsten Einsatz durchaus gegeben, lautet die Erkenntnis bei Faymonville nach knapp zweijähriger Sondierung des Marktes. Zudem werden die Faymonville-Produkte von zunehmend mehr Unternehmen vorbehaltlos angenommen, was in der Zwischenzeit diverse Abschlüsse mit kleineren Stückzahlen untermauern – gerade im Schwer - und Prefa-Transport. *STM*