

„Mit Cometto sind wir ab sofort ein Komplettanbieter“

Faymonville etabliert seine Zweitmarke MAX Trailer. Faymonville stellt mit dem CombiMAX ein komplett modulares Fahrzeugkonzept vor. Faymonville erwirbt Cometto. Die Entwicklung des Fahrzeugbauers mit den Ursprüngen in Belgien und Hauptsitz in Luxemburg als rasant zu bezeichnen, ist wohl keine Übertreibung. Aktuell beschäftigt die Faymonville-Gruppe rund 950 Mitarbeiter. Genug Gesprächsstoff also für eine Unterhaltung mit Geschäftsführer Alain Faymonville.



STM: Herr Faymonville, Ihr Unternehmen hat in den letzten Jahren eine erstaunliche Entwicklung genommen. Sehen Sie sich selbst als den am schnellsten wachsenden Fahrzeugbauer?

Alain Faymonville: Wir hoffen es und wir wollen es auch allzu gerne weiterhin bleiben.

STM: Sind Sie jetzt an einem Punkt angelangt, an dem Sie zum Wachstum verdammt sind?

Alain Faymonville: Nein. Wir sind nach wie vor ein sehr konservatives und auch schuldenfreies Familienunternehmen. Wenn wir in einem Jahr einmal weniger Umsatz erzielen als anvisiert, dann ist das halt so. Wir hängen nicht an irgendeinem

Tropf oder müssen fremde Umsatzerwartungen erfüllen.

STM: Ein wichtiger Schritt, mit dem Sie sich einen „Massen-

„Wir hängen nicht an irgendeinem Tropf oder müssen fremde Umsatzerwartungen erfüllen.“

markt“ im Sonderfahrzeugbau erschlossen haben, war die Etablierung ihrer Marke MAX Trailer.

Alain Faymonville: Der MAX Trailer ist seit der Einführung 2012 wirklich zu einem „Renner“ geworden. Die Verkäufe sind so hoch, dass wir die Produktionsflächen in Polen jetzt abermals verdoppeln werden. Wir denken beim Aufbau eines MAX Trailer

nicht in unendlichen Optionen, sprich einer speziellen Öse hier oder einem zusätzlichen Haken da. Wir beschreiben es so, dass der MAX Trailer ein standardi-

siertes Produkt mit vielen Optionen ist. Wir rechnen bei diesem Produkt in großen Stückzahlen, und zwar reden wir allein über 700 Einheiten im vergangenen Jahr – Tendenz steigend. Dem gegenüber ist die Marke Faymonville ein Sonderfahrzeug mit standardisierten Komponenten, mit denen wir es schaffen, eine unendliche Typenvielfalt abzudecken.



Geschäftsführer Alain Faymonville.
Bild: Ann-Sophie Lindström

STM: Ursprünglich war angedacht, dass sich der Kunde seinen MAX Trailer im Internet selber konfigurieren kann. Hat dieses Konzept gegriffen?

Alain Faymonville: Die Kunden nutzen zwar dieses Online-



Mit der Übernahme von Cometto bietet Faymonville jetzt Fahrzeuge für Nutzlasten von 10 bis 15.000 t an.

Konfigurations-System zum Austüfteln der Möglichkeiten. Aber am Ende bestellen sie ihren Auflieger zumeist dann doch über ihren jeweiligen nationalen Händler. Für uns war der MAX Trailer in vieler Hinsicht der Startschuss zu einer neuartigen Denkweise im Tiefladerbau. Wir wollten uns und auch dem Markt beweisen, dass nicht jeder ein individuelles Fahrzeug braucht, um einen Bagger zu fahren. Im Grunde ist es ja auch kaum nachzuvollziehen, warum eine Standard-Baumaschine wie ein Bagger mit jeweils individualisierten Transportlösungen bewegt wird.

STM: Aber es gibt gerade im Baubereich sehr unterschiedliche Baumaschinen, die dann schon auch eigene Transportfahrzeuge erfordern.

Alain Faymonville: Beim MAX Trailer gehen wir in der Palette runter bis zum 2-achsigen Zentralachsanhänger, den sich ein Gartenbaubetrieb anschafft, um einen 10 t-Bagger zu bewegen. Wir bieten aber auch Lösungen in einem Bereich an, der aufgrund der geforderten Robustheit nicht mehr von den großen Speditionsauflieger-Herstellern bedient wird. Zum Beispiel speziell verstärkte Plateauauflieger oder Ballasttrailer sowie kleine Tiefbetten. Der „Renner“ sind aber nach wie vor 3- und 4-achsige MAX100-Semis mit Rampen, teleskopierbar oder nicht. Für die nahe Zukunft ist

nun zusätzlich der MAX Trailer Heavy Duty für den Exportmarkt außerhalb Europas geplant. Das sind 3- bis 6-achsige standardisierte Fahrzeuge mit Luftfederung. Dieses Fahrzeug wird es für den russischen Markt in 2,5 m Breite und für die übrigen Exportmärkte in 3 m Breite geben.

STM: Ist der russische Markt im Moment nicht ausgesprochen schwierig?

Alain Faymonville: Alle Öl- und Gasmärkte sind im Augenblick noch sehr schwierig. In Russland kommt erschwerend hinzu,

dass Importprodukte mit hohen Zöllen belegt sind. Da wir in Russland ohnehin seit 2014 nahe Moskau einen eigenen Reparaturbetrieb unterhalten, haben wir in der dortigen Halle mittlerweile eine Montagelinie aufgebaut. Hier werden die in Einzelteilen angelieferten Fahrzeuge nach CKD-Verfahren zusammengebaut. Aber wir beobachten generell auch, dass sich auf dem russischen Markt wieder etwas tut.

STM: Und an welchem Markt und an welchen Produkten haben Sie im Moment den allermeisten Spaß?

Alain Faymonville: Unser größter Absatzmarkt ist nach wie vor Deutschland. War es immer und wird es wahrscheinlich auch immer bleiben. Und das Produkt, das uns im Moment zunehmend mehr Spaß bereitet, ist unser CombiMAX.

STM: Als Sie den CombiMAX vorgestellt haben, hatten Sie gewisse Vorstellungen, wie die Märkte, die Kunden reagieren würden. Haben sich die Erwartungen erfüllt?

Alain Faymonville: Ich bin sicher, dass unsere Erwartungen noch übertroffen werden. Die Markt-



Nicht nur technisch, sondern auch, was die Märkte angeht, ergänzen sich Faymonville und Cometto hervorragend.



Für die Linienfertigung des CombiMAX...



... hat Faymonville am Standort in Luxemburg umfangreich investiert.



Bei der Entwicklung des CombiMAX-Konzeptes...



... stand von Anfang an die Linienfertigung ohne Materiallager am Band im Fokus.

durchdringung nahm ein wenig Zeit in Anspruch. Dazu muss man wissen, dass es von Beginn an unser Ziel war, „Linienfertigung eines Sonderfahrzeugs ohne Materiallager an der Linie“ zu erreichen. Das bedeutet: sogar die einzelne Schraube, die an die

Bis zu diesem Schritt bedurfte es etwas Entwicklungszeit. Wir wären insgesamt aber schneller gewesen, wenn die Exportmärkte nicht teilweise zusammengebrochen wären. Aber das ist ein Problem, das nicht nur uns alleine trifft.

„Dazu muss man wissen, dass es von Beginn an unser Ziel war, „Linienfertigung eines Sonderfahrzeugs ohne Materiallager an der Linie zu erreichen.“

Linie geliefert wird, hat in einem vordefinierten Fahrzeug seine Bestimmung. Das ist natürlich eine riesige Herausforderung, die Produktionsabläufe entsprechend zu organisieren – gerade im Sonderfahrzeugbau. Außerdem wird der CombiMAX jetzt komplett robotergeschweißt.

STM: Sie haben sich in der Tat aber auch ein sehr ehrgeiziges Ziel gesetzt, ausgerechnet mit einem so komplexen Produkt wie dem CombiMAX eine automatisierte Fertigung aufzubauen. Wäre denn nicht der MAX Trailer von vornherein das einfachere Produkt gewesen, zumal sie je selber



Einblick in die Lackieranlage der neuen Fertigung.



vom MAX Trailer-Laboratorium sprachen?

Alain Faymonville: Den CombiMAX haben wir von vornherein mit Blick auf die Automatisierung entwickelt und konstruiert. Darum sind wir diesen Weg so herumgegangen. Der nächste Schritt wird sein, dass auch die MAX Trailer-Chassis robotergeschweißt werden. Denn ohne Automatisierung wird es auch in Polen nicht

gehen, die Standorterweiterung wird sich dort nur so verwirklichen lassen. Dies ist schlicht und ergreifend auch dem Fachkräftemangel geschuldet. Insgesamt sind wir den Weg gegangen, ins Kleine hinein zu automatisieren, bevor wir uns um die großen Brocken kümmern. So haben wir im belgischen Werk beispielsweise mittlerweile die Pendelachsfertigung automatisiert. Alle Pendelachsen, egal ob für Faymonville-Fahrzeuge oder später

die Cometto-Module, werden nun auf diesem Wege hergestellt.

STM: Stichwort Cometto: diese Übernahme hat uns wirklich überrascht. Und wenn Sie eben ansprechen, dass Ihre kleinsten Fahrzeuge den Nutzlastbereich von etwa 10 t abdecken, dann stoßen Sie mit der Übernahme von Cometto ja in die 15.000 t-Klasse vor und sind damit Full-Liner zwischen 10 und 15.000 t.

Alain Faymonville: Dies war unser klares Ziel, dass wir ab sofort wirklich als Komplettanbieter auftreten können. Unsere bisherige Unternehmensentwicklung war so, dass wir uns mit einem auf den Straßentransport begrenzten Produktprogramm mehr und mehr international ausgerichtet haben. Jetzt war der Moment gekommen, den nächsten Schritt zu gehen: der Einstieg ins Offroad-Segment. Schon seit einigen Jahren standen wir

**KÜBLER
SPEDITION**

- Schwergutlogistik mit eigenem Fuhrpark
- Trimodale Schwergutterminals bis 500 t in Mannheim
- Linienschiffahrt für Schwergüter auf dem Wasser
- Schwergut auf der Schiene
- Weltweite Projektlogistik - Seefracht/Luftfracht
- Eigene Bahnfahrzeuge bis 350 to

www.kuebler-spedition.de

Spedition Kübler • Karl-Kübler-Straße 1 • 74545 Michelfeld-Erlin • Tel. +49(0)791 93 000-0



Auf die nachhaltige Konservierung des Fahrzeugs ...



... wird bei Faymonville größten Wert gelegt.

tenzen. Mit Aufträgen wie dem Ariane-Projekt konnte Cometto in der Vergangenheit gut leben. Aber die Produktion war auf Dauer dadurch nicht ausgelastet. Ab sofort wird es darum gehen, sich stärker auf die „Brot- und Butter“-Fahrzeuge zu konzentrieren, ohne die Spezialaufträge dabei völlig außer Acht zu lassen.

STM: Ihr Unternehmen ist ohnehin schon an unterschiedlichen Standorten in unterschiedlichen Ländern aktiv, jetzt kommt Italien noch hinzu. Wäre es nicht sinnvoll gewesen, die Technologie und das Know-how einzukaufen und den Standort in Italien zu schließen?

Alain Faymonville: Zunächst einmal ist es so, dass bei Cometto sehr fähige Menschen arbeiten. Kreative Entwickler, fleißige und loyale Arbeiter, die ein anerkannt gutes Produkt anbieten konnten. Wir haben in

mit Cometto in regelmäßigem Kontakt. Das Unternehmen hat seit jeher sehr gute Produkte angeboten und wir standen auch schon einmal kurz vor einem Joint Venture. Cometto hat sich stets weiter in einen Bereich hinein spezialisiert, der zusehends schwieriger wurde. Dabei wurde

„So haben wir im belgischen Werk beispielsweise mittlerweile die Pendelachsfertigung automatisiert.“

es jedoch versäumt, den „normalen“ Selbstfahrermarkt intensiv zu bearbeiten. Nun ergab sich für uns die Gelegenheit, ein Unternehmen zu übernehmen, das technologisch, qualitativ und von der Marktausbreitung hervorragend zu uns passt. Es gibt kaum Überschneidungen. Neue Märkte öffnen sich und wir erwerben eine für uns neue Technologie. Und schnell durften wir feststellen, dass sich die Cometto-Übernahme in bestimmten Ländern und bei einer bestimmten Kundschaft für uns wie ein Türöffner darstellt.

STM: Das hört sich ja sehr gut an. Aber nach einer Übernahme gibt es auch immer eine Menge zu tun. Wo liegen die ersten Arbeitsschwerpunkte nach der Cometto-Übernahme?

Alain Faymonville: Service, Service, Service! Und die Konzentration auf die Kernkompe-

der Kundschaft nie jemanden über die Qualität eines Cometto-Produktes meckern hören. Des Öfteren jedoch über die Serviceabwicklung oder die Erreichbarkeit – an diesen Schrauben wollen wir nun zunächst drehen. Was unsere Standortpolitik anbelangt, so wird Italien zu unserem Kompetenzzentrum für Selbstfahrer und Handling-Technologie.

STM: Antriebstechnologie in Italien, Pendelachsen in Belgien, Logistikzentrum in Luxemburg, Stahlbau in Polen: zwischen all ihren Werken scheint es ja einen regen Pendelverkehr zu geben. Ist das nicht ein erheblicher logistischer Aufwand? Wäre es betriebswirtschaftlich nicht sinnvoll, alles an einem Ort zu konzentrieren?

Alain Faymonville: Wenn Sie es schaffen, dass der Mitarbeiter, der die schnellen Takte in der MAX Trailer-Produktion

perfekt beherrscht, mit der gleichen Präzision ein angetriebenes Fahrzeug montieren kann, dann könnte man über die Zusammenlegung von Standorten nachdenken. Diesen Mitarbeitertyp sehe ich aber nicht. Außerdem wollen wir jeden Betrieb in einer für die Menschen angenehmen Größe halten. Wo der Produktionsleiter noch jeden kennt und die Leute sich voll auf ihr jeweiliges Produkt konzentrieren können. Dennoch gibt es natürlich einen regen Wissens- und Kompetenzaustausch zwischen den einzelnen Werken. So lassen wir unsere Erfahrungen aus dem MAX Trailer, zum Beispiel hinsichtlich der Modularisierung, auch in unsere Hightech-Produkte der anderen Marken einfließen. Ich, denke, dass wir mit dem, was wir heute schon können und wissen, noch Einiges bewegen können.

Herr Faymonville, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Das Interview führten Jens und Manuela Buschmeyer **STM**



Neuer Schwung bei Cometto!

Im April wurde Cometto bekanntlich durch die international tätige Faymonville-Gruppe übernommen. Das Qualitätsmanagement von Faymonville wird dabei nicht nur im Produktionsablauf einwirken, sondern auch im R&D, dem weltweitem Service sowie der Ersatzteilbelieferung.

Cometto integriert sich seit der Übernahme nahtlos in die bekannte Dynamik der Faymonville-Gruppe. Der Fokus wurde dabei zunächst auf die Neugestaltung der Service- und After Sales-Organisation gelegt. Eine Servicenummer (+39 0171 263330) garantiert ab sofort konkrete Hilfe rund um die Uhr, an jedem Tag. Außerdem sollen der Prozess der weltweiten Ersatzteilbelieferung konsequent verbessert und die Kommunikation (pro-)aktiver und umfassender gestaltet werden.

Faymonville kombiniert sein Wissen im Bereich der Produktionsprozesse mit der vorhandenen Fachkenntnis von Cometto im Segment der selbstangetriebenen Modulfahrzeuge. Cometto wird demnach zukünftig das Kompetenzzentrum für Selbstfahrer sein!

Um den Übergang zu unterstreichen, wurde die Gesellschaft in „Cometto S.p.A“ umbenannt. Außerdem haben die neuen Aktionäre das Kapital auf 12.000.000 € erhöht, was die langfristige Strategie bestätigt und die Nachhaltigkeit des Unternehmens gewährleistet.



Nutzfahrzeuge • Mietservice Ausziehbare Spezialfahrzeuge



www.es-ge.de

Alles aus einer Hand!

FÜR KOMPLETTES LIEFERPROGRAMM MIETE/MIETKAUF MÖGLICH



Vertrieb MaxTrailer, 3- und 4-Achs Satteltiefelader mit/ohne Rampe, auch teleskopierbar lieferbar



MAN-3-Achs-LKW Typ TGX 26.440 6x4 BL, mit MKG-Ladekran HLK 591



3- bis 5-Achs-Jumbo-Satteltiefelader, verbreiterbar und anhebbar

ES-GE Nutzfahrzeuge GmbH

Heegstraße 6 – 8
D - 45356 Essen

Tel.: +49 (0)201 / 6167-0
Fax: +49 (0)201 / 6167-161

E-Mail: info@es-ge.de
Internet: www.es-ge.de



Miete – Mietkauf – Finanzierungskonzepte Über 650 neue und neuwertige Nutzfahrzeuge vorrätig!

teleskopierbare Plattformaufleger +++ Tiefelader +++ Tiefbetten +++ 2 – 5-achsige Schwerlastsattelzugmaschinen +++ Innenlader