



Marco Ehrhardt (im Vordergrund li.) und Scheich Nawaf Al Thani (re.) unterzeichnen die Absichtserklärung für den Bau eines gemeinsamen vollautomatischen Mega-Logistikparks in Katar.

500-Millionen-Dollar-Projekt in Katar

LOGISTIKIMMOBILIEN Die Ehrhardt + Partner Gruppe (EPG) und Nasser Bin Khaled International (NBK), ein Tochterunternehmen von Nasser Bin Khaled and Sons, haben vor Kurzem anlässlich der deutsch-katarischen Investmentkonferenz in Berlin eine Absichtserklärung für die Errichtung und den Betrieb eines gemeinsamen vollautomatischen Mega-Logistikparks in der Nähe von Doha, Katar, unterschrieben. Das Gesamtinvestitionsvolumen für den Bau des Logistikzentrums in der Nähe von Doha liegt laut EPG bei 500 Millionen US-Dollar.

Hintergrund für die Investition ist den Angaben zufolge der „kontinuierlich

wachsende Logistikbedarf in Katar“. Weitere Details wurden zunächst nicht publik gemacht. Durch die Zusammenarbeit mit der EPG will die NBK-Gruppe neue Technologien in digitaler und intelligenter Logistik nach Katar bringen und die Region zu einem weltweit führenden Logistikstandort machen, so der Chairman der NBK-Gruppe, Scheich Nawaf bin Nasser Al-Thani, in Berlin.

Da die EPG seit mehr als zehn Jahren in der Region tätig ist, ist auch Marco Ehrhardt, geschäftsführender Gesellschafter der EPG positiv gestimmt: „Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit NBK.“ mp

RFID-Labels für Saudi Aramco

IDENTIFIKATION Im Mai 2018 hat die saudi-arabische Erdölfördergesellschaft Saudi Aramco das deutsche Unternehmen Tönnjes E.A.S.T. mit der Lieferung von 237.000 RFID-Windschutzscheibenaufklebern beauftragt. So ist es nun noch Fahrzeugen mit diesem Label möglich, das unternehmenseigene Gelände zu passieren. Es enthält einen UHF-Chip, der von Lesegeräten automatisch erfasst und authentifiziert wird und auf dem die Informationen gespeichert sind, welche Bereiche wann befahren werden dürfen.

Die Saudi Aramco möchte laut Tönnjes die Sicherheit und Effizienz an den Zufahrtskontrollen erhöhen und setzt daher auf den deutschen Sicherheitskennzeichenanbieter. Die Verwendung der Labels zur Zufahrtskontrolle ist laut Tönnjes eine Premiere. In anderen Ländern werden die RFID-Labels auf nationaler Ebene zur automatischen Fahrzeugidentifikation oder zur Mautregelung verwendet. me

Nachgefragt beim Einkaufsexperten Jörg Büchting

„Die Entwicklung in der Golfregion ist sehr spannend“

Jörg Büchting ist Teil des Netzwerkes von Comatch, einem Onlinemarktplatz für Berater und Industrieexperten. Im Interview mit LOGISTIK HEUTE spricht der Einkaufsexperte über Besonderheiten der Logistikregion Mittlerer Osten.

LOGISTIK ▶ HEUTE ◀: Welche Bedeutung hat die Golfregion als regionaler Hub?

Jörg Büchting: Die Entwicklung in der Golfregion ist sehr spannend. Einige Staaten haben attraktive wirtschaftliche Wachstumszahlen vorzuweisen, teilweise mit sehr beeindruckendem Investitionsvolumen. Meistens sind das langfristig angelegte Projekte zum Ausbau der landeseigenen Infrastruktur. In Saudi-Arabien entstehen zum Beispiel Megacities, die den Aufbau von Industrien mit sich ziehen, um sich unabhängiger von Öl und Gas zu machen. Die Golfregion ist als regionaler Hub besonders für die wirtschaftlichen Verbindungen nach Afrika relevant. Sie hat das Potenzial, sich als logistische Drehscheibe zu behaupten, wenn sie in der Lage ist, sich mit ihren

Stärken vom Wettbewerb abzugrenzen.

► Welche Rolle kommt dem Mittleren Osten als Absatzmarkt für Logistiksysteme zu, auch was Aufträge für europäische und deutsche Unternehmen betrifft?

Viele europäische und deutsche Unternehmen, zunehmend auch der Mittelstand, haben die Region als attraktiven Absatzmarkt bereits erkannt. Neben Logistiksystemen für die See- und Luftfracht stehen zunehmend auch Logistiksysteme im Fokus, die auf eine breite Industrie zugeschnitten sind. Hervorzuheben ist der Gesundheitsbereich, aber auch die Lebensmittel- und Chemieindustrie. Als Einkäufer sehe ich vor allen Dingen, dass besonderer Wert auf die Beschaffung von qualitativ hochwertigen Systemen gelegt wird. Dabei sind Anlagen von Vorteil, die sich durch Skalierbarkeit und Flexibilität auszeichnen.



Jörg Büchting, Einkaufsexperte für den Mittleren Osten

► Welche Spielregeln sollte man beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen unbedingt beachten?

Der Aufbau von Beziehungen und persönlichen Kontakten ist in diesem weiten Kulturkreis sehr wichtig. Es ist nie zu spät, Beziehungen aufzubauen – selbst wenn noch keine direkte Beschäftigungsaktivität vorhanden ist. Ich empfehle, sich dem Markt schrittweise anzunähern und mit Partnerschaften oder

durch eine eigene Präsenz Absatzpotenziale aufzugreifen. Die Region schätzt vor allem Kooperationen, die zuverlässig, stark, loyal und auf Langlebigkeit ausgerichtet sind. Dabei ist es hilfreich, sich im Vorfeld mit der Kultur auseinanderzusetzen und politische Veränderungen im Blick zu haben. So können schnell Anknüpfungspunkte bei anstehenden Investitionen in der Region entstehen.

Die Fragen stellte Matthias Pieringer.