

Sortiment für alle Fälle

Die Nähe zum Kunden zeigt sich oft an kleinen Gesten. So informierte die belgische Icarus SA ihre Kunden in einem Brief über ihre Fusion mit der norwegischen Unternehmensgruppe Vector Industries.

Diese Transparenz ist ein Markenzeichen der Icarus SA, die in dem Brief auf Vorteile wie eine breitere Produktpalette für ihre Kunden oder bessere Absatzmöglichkeiten für die Lieferanten verweist.

Der Handel mit Ventilen, Röhren und Zubehör ist das Kerngeschäft von Icarus. Dabei bietet das Unternehmen seinen Kunden unterschiedlichste Typen, Materialien, Größen, Normen, Sicherheitsanforderungen, Eigenschaften und Anschlussmöglichkeiten.

Kaum Wünsche offen lässt das Sortiment bei den Ventilen. Ball-, Butterfly-, Gate-, Knife- und Through Conduit Gate Valves finden sich hier ebenso wie Bottom-, Needle-, Swing Check-, Ball Check-, Piston Check-, Duo Check- und Safety Relief-Valves. Auch die Materialien sind ganz auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten: Legierter Stahl, rostfreier Edelstahl, Duplex, Super Duplex, 6 Mo, Inconel®, Incoloy®, Monel®, Hastelloy® und Titan sind die gängigen Qualitäten. Falls benötigt, liefert Icarus auch Speziallegierungen. Übliche Größen variieren von 1/8 bis 24 Zoll und größer. Abhängig von Art und Sicherheitsanforderungen sind noch größere Ausführungen möglich. Je nach Ein-

satzgebiet halten die Armaturen und Röhren von Icarus stärksten physikalischen und chemischen Beanspruchungen stand. So müssen sie korrosiven Produkten ebenso trotzen wie aggressiven Flüssigkeiten, hohen Drücken sowie extrem niedrigen und hohen Temperaturen.

Icarus kauft seine Produkte weltweit ein und liefert sie weiter an Abnehmer aus den unterschiedlichsten Branchen.



Hier laufen die Fäden zusammen: Firmensitz in Herstal

Dabei sind die Kunden in zwei große Kategorien einzuteilen. Zum einen sind es Ingenieurbüros wie Technip-Coflexip, Mc Dermott, Saipem und Heurtey.

Die zweite Gruppe bilden Endkunden diverser Industriebranchen wie Chemie, Petrochemie, Öl und Gas. Hier finden sich unter anderem so bekannte Namen



CEO: Léopold Thise



Executive Group Director Sales, Marketing & Procurement: Andy Michiels

wie BASF, Bayer, Amoco, Esso, Gulf Marine, Petrochem und Shell.

Obwohl Icarus ein Zwischenlager unterhält, verfolgt das Unternehmen in diesem Bereich keine besondere Philosophie. In der Nischensparte, die Icarus besetzt, macht ein großes Lager keinen Sinn. Da sich die Preise permanent ändern, wären die Differenzen zwischen Ein- und Verkaufspreis bei längerer Lagerhaltung zu groß. Deshalb liefern die Hersteller meistens direkt an die Kunden. Überhaupt handelt es sich beim Geschäft von Icarus um eine ganz besondere Sparte, die beste Marktkennntnisse voraussetzt und sehr strategisch ausgerichtet ist.

Drei Privataktionäre gründeten Icarus 1985 mit dem gleichen Tätigkeitsfeld, das auch heute noch die Aktivitäten bestimmt. Zunächst handelten sie mit Röhren, 1991 kamen Ventile dazu. Dank eines neuen Managements war ab dem Jahr 2000 deutliches Wachstum zu verzeichnen. Seit dieser Zeit werden

aktiv neue Märkte erschlossen, unter anderem im Nahen Osten. Im Mai dieses Jahres schloss sich Icarus mit der norwegischen Gruppe Vector Industries zusammen. Heute gehören Vector International Norway, Vector International UK und Icarus Belgium zu der Gruppe.

Andy Michiels und Léopold Thise bilden den Vorstand von Icarus. Ihnen unterstellt sind die drei Sparten Röhren Projektteilung, Röhren Direktverkauf sowie Ventile Ventilabteilung. Den Unterbau bildet die Verwaltung. Icarus Belgium beschäftigt 120 Mitarbeiter und erwirtschaftete 2006 einen Umsatz von 60 Millionen EUR. Sowohl Einkauf wie Verkauf erfolgen weltweit. Dabei reicht das Einzugsgebiet von Nord- und Südamerika über Australien bis nach Osteuropa.

Icarus ist auf den wichtigen Fachmessen der Branche vertreten. Für den Vertrieb verfügt das Unternehmen über einen starken Außendienst. Die 40 Mitarbeiter

sind über die ganze Welt verteilt und für die Bindung bestehender Kunden wie auch für die Akquise neuer Kunden zuständig. Die Außendienstler sind viel unterwegs und reisen bei besonderen Projekten sogar mit ihren den Kunden zu den Herstellern. Der Außendienst agiert als Front Office. Nach der Bestellung bearbeitet das Back Office alle weiteren Prozesse bis zur Rechnungsstellung.

Erfolgsfaktoren von Icarus sind neben der Nischenausrichtung vor allem sehr kurze Lieferzeiten, exzellente Marktkennntnisse sowie ausgezeichnete Kontakte zu den Herstellern. Seinen Kunden bietet Icarus Komplettlösungen an. Dazu gehören neben den länderspezifischen Produktzertifizierungen die erforderliche Logistik, Verpackung und Exportdokumente sowie ein Ansprechpartner für den gesamten Auftrag. Hinzu kommt die internationale Ausrichtung mit einem Serviceteam, in dem rund zehn

Sprachen gesprochen werden, darunter Russisch und Bulgarisch.

Neben dem Ausbau der aktuellen Marktposition werden zurzeit auch neue Märkte und Absatzchancen entwickelt. Dazu wird motiviertes Personal gebraucht, dem alle erforderlichen Kenntnisse im Unternehmen vermittelt wird.

Icarus SA

Parc industriel des Hauts Sarts
Zone 3
Rue des Alouettes, 100
4040 Herstal
Belgien
Tel.: +32 4 2400101
Fax: +32 4 2400640
icarus@icarus-be.com
www.icarus-be.com



Ansprechendes
Ambiente:
Empfangsbereich