

Narzędzia Promotechu na na styczniowych targach SteelFab w Zjednoczonych Emiratach

Odbывая się w Sharjah targi SteelFab to najważniejsza wystawa branży spawalniczej na Bliskim Wschodzie. Wystawcy z różnych stron świata prezentują tam maszyny i urządzenia do cięcia i obróbki metali. - Jednak tegoroczna edycja targów była zdecydowanie najsłabsza od wielu lat - ocenia Bohdan Zaleski, wiceprezes Promotechu ds. sprzedaży. - Odwiedzających było zdecydowanie mniej niż w poprzednich latach. Także międzynarodowy zasięg tych targów wydawał się znacznie mniejszy. Ciekawym zjawiskiem była nieobecność na targach kilku naszych konkurentów. Jest to moim zdaniem kolejny dowód na to, że rynek w naszej branży jest bardzo płytki.

W tym roku Promotech - producent i eksporter narzędzi i automatów spawalniczych - prezentował na targach swoją podstawową ofertę maszyn, czyli wiertarki el-mag, ukosowarki i wózki spawalnicze. To właśnie na takich małych, przenośnych urządzeniach do mechanizacji prac w branży metalowej opiera się sprzedaż spółki w regionie Zatoki Perskiej.

- Ich stosunkowo niska cena powoduje, że dość dobrze bronią się przed cięciami inwestycyjnymi – mówi Bohdan Zaleski. - Tam, gdzie duzi producenci np. konstrukcji stalowych wstrzymują się z zakupami całkowicie zautomatyzowanych linii, nasze maszyny okazują się być przystępnym, niedrogim rozwiązaniem na czas zawirowań rynkowych.

Jak ocenia przedstawiciel Promotechu, rynki Półwyspu Arabskiego dość mocno odczuwają spadek cen ropy. Z drugiej strony niepewność gospodarcza wpływa na wstrzymywanie decyzji inwestycyjnych. W ubiegłym roku duża ilość projektów sprowadzała się jedynie do wykończania rozpoczętych wcześniej inwestycji. Kilka tygodni temu natomiast rząd Arabii Saudyjskiej ogłosił wstrzymanie kilku miliardowych inwestycji infrastrukturalnych.

- Takie decyzje mają wpływ na naszą branżę w całym regionie – dodaje Bohdan Zaleski. - Dlatego w tym roku nie spodziewamy się przełomowych kontraktów na rynkach arabskich. Będzie to raczej dalsze mozolne zdobywanie tych rynków małymi krokami.

Spółka planuje też radykalne zwiększenie nakładów na szkolenia lokalnych dystrybutorów.

- Zdajemy sobie sprawę, że efekty mogą przyjść dopiero za parę lat ale bez zdecydowanego zaangażowania w rynek nie można liczyć na interesujące wyniki – podkreśla wiceprezes Zaleski.

W tym roku Promotech wystawiał się na targach SteelFab wspólnie ze swoim partnerem handlowym, odpowiedzialnym za dystrybucję maszyn spółki na rynku ZE

*Inf.wł.firmy
(opr.mk)*



