



آليات ومعدات هيونداي الثقيلة

راند ترجمان خلال توقيع الاتفاقية مع توني شو

## تشمّل الجرافات والحفارات بجميع أحجامها وبيع وصيانة آليات «هيونداي» بكل فئاتها مجموعة شركات شمال الخليج التجارية توقع عقد الوكالة الحصرية لآليات ومعدات «هيونداي» الثقيلة في الكويت



لقطة جماعية خلال توقيع عقد الشراكة «مجموعة شمال الخليج التجارية» و«هيونداي للصناعات الثقيلة»



راند ترجمان يصافح توني شو عقب توقيع الاتفاقية

ما بعد البيع لخدمات صيانة لسيارات وشاحنات ومعدات هيونداي في العالم على مساحة بناء تصل الى 57 ألف متر مربع، ضمن رؤية إدارة الشركة، لتقدم خدمة راقية بتقنية عالية جودة مميزة لجميع عملاء «هيونداي».

وتتمكّن «شمال الخليج» في العام 2012، من تحقيق أعلى نسبة نمو في المبيعات بين وكلاء «هيونداي» في منطقة الشرق الأوسط، وفي العام 2013، سجلت الشركة أيضا نمواً قياسياً في المبيعات قياساً إلى من العام 2012، وحققت الشركة ارتفاعاً قياسياً في حصتها السوقية لتصل إلى 9٪، محتلة بذلك المركز الثالث من حيث المبيعات الإجمالية، حسب تقارير رابطة شركات السيارات في الشرق الأوسط.

واعتمدت «شمال الخليج» خلال السنوات القليلة الماضية، استراتيجية تطوير شاملة بدأت بتصميم عصري وثوري لمعارضها الرئيسية، وتحويل مركز الخدمة والصيانة إلى ما يشبه عيادة متخصصة للسيارات تلقي فيه كل سيارة اهتماماً دقيقاً، وتشخيصاً تفصيلياً، ليحظى العميل بخدمة كاملة.

وقامت الشركة بشراء سقيمة كبيرة من الأرض ستبني عليها أحدث وأضخم

المواصفات القياسية العالمية التي تعتمدها «هيونداي». ونالت «شمال الخليج» من خلال جميع هذه المقاييس أعلى الدرجات، مضيفة إنجازاً عالمياً جديداً إلى قائمة إنجازاتها كواحدة من شركات السيارات الأكثر نمواً وحضوراً في السوق المحلي الكويتي.

وتضم «المجموعة الشرقية العربية»، أيضا الوكالة الحصرية لشركة باكار (Paccar) لشاحنات كينوروث الأميركية والتي تستخدم في أعمال التنقيب والخدمات البترولية داخل الأراضي الصحراوية الكويتية.

اما شركة «شمال الخليج التجارية»، فهي لاتزال تتميز وتتنافس كواحدة من أبرز الوكلاء الإقليميين لسيارات وشاحنات «هيونداي موتور» في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

وقد حازت «شمال الخليج» مؤخرا جائزة الوكيل العام من شركة «هيونداي» الأم، وذلك تتويجا لاستراتيجياتها الناجحة التي طبقتها الشركة، وفق معايير ومقاييس عالية العالمية بهذا الخصوص، منها نسبة نمو المبيعات، والخدمات الجديدة، والنشاطات التسويقية، وخدمة العملاء، وتطوير المعارض، ومراكز الخدمة، والإدارة القيادية المثلى، إضافة إلى تطبيق

نبحث عنها وأكثر، وتوصلنا إلى أنها ستغدو أفضل شريك لتمثيل علامتنا التجارية في الكويت، ونحن على يقين أن صحة اختبارنا ستظهر جلية في وقت قياسي وأن التعاون والشراكة بيننا ستكون علامة لنجاحات عديدة لكل الطرفين».

من ناحية، أوضح المدير الإقليمي لشركة «هيونداي للصناعات الثقيلة» في منطقة الشرق الأوسط توني شو أن «الشركة ومنذ تأسيسها في سبعينيات القرن الماضي بدأت في تقديم منتجات عالية الجودة مانحة عملاءها قوماً جديداً، وانطلقت منذ ذلك في نمو مطرد ومتصاعد لتصبح بسرعة قياسية واحدة من أضخم مصنعي السفن والمعدات الإنشائية في العالم».

وأشار شو إلى أنه «في العام 1985، بدأت هيونداي للصناعات الثقيلة أولى خطواتها في صناعة المعدات والآليات الثقيلة»، لافتاً إلى أن «الشركة تقوم حالياً بتطوير وتصنيع باقة واسعة من الآليات والمعدات الإنشائية التي تتميز بالعملية والمانة والفاعلية وقوة التحمل».

وعن الاتفاقية مع «المجموعة الشرقية العربية»، قال شو: «نحن نعتمد كثيراً على هذه الشراكة مع مجموعة شمال الخليج وتحديداً مع المجموعة الشرقية العربية التي وجدنا فيها الامكانيات والخبرات التي

حيث إن إرضاء العملاء وتلبية حاجاتهم هما أمران على رأس قائمة أولوياتنا سواء قبل البيع أو بعده».

وأكد ترجمان أن «هذه الشراكة الواعدة بين هيونداي للصناعات الثقيلة والمجموعة الشرقية العربية تركز على نجاحات مجموعة شمال الخليج التجارية في السوق المحلي بالكويت، والدعم المتواصل من مجموعة هيونداي التي تمثل أكبر الكيانات الصناعية والاقتصادية في كوريا في العالم».

وأشار إلى أنه «بهذه الخطوة، انضمت آليات هيونداي الثقيلة التي قائمة بمنتجات هيونداي التي تمتلك وكالتها الحصرية في الكويت مجموعة شمال الخليج التجارية بدءاً من السيارات والباصات مروراً بالشاحنات ووصولاً إلى المعدات الثقيلة مثل الجرافات والحفارات».

وشدد على أن «هيونداي للصناعات الثقيلة والمجموعة الشرقية العربية ستعملان بجد لتوفير المنتجات والخدمات عالية الجودة وبأسعار تنافسية».

وكشف ترجمان أن «الشراكة الجديدة مع هيونداي للصناعات الثقيلة منحنت المجموعة الشرقية العربية الحق الحصري في بيع وصيانة آليات هيونداي بكل فئاتها وأحجامها، مبيّناً

بالصورة المثلى. وقد جاء هذا الاتفاق، ليعزز دور «المجموعة الشرقية العربية» في السوق الكويتية المحلية، نظراً لما تتمتع به شركة «هيونداي للصناعات الثقيلة» من ثقة رفيعة ومصداقية عالية بمنتجاتها المعروفة على نطاق عالمي بفاعليتها وجودتها وقدرتها على أداء المهام التي انتجت من أجلها بشكل دقيق وكامل».

وتتمتع شركة «هيونداي للصناعات الثقيلة» بسمعة طيبة لدى شركات الإنشاء والبناء والخزعة على المستوى العالمي، نظراً إلى القدرة «هيونداي» على تلبية حاجات هذه الشركات وتقديم آليات ذات اعتمادية طويلة الأمد تمتاز بمتانتها وسهولة تشغيلها وقدرتها الهائلة على التحمل واعتمادها على أحدث الابتكارات التكنولوجية الحديثة».

وفي تعليقه له على توقيع هذا الاتفاق، قال المدير العام التنفيذي لـ «مجموعة شمال الخليج التجارية» و«المجموعة الشرقية العربية»، راند ترجمان: «نحن فخورون جداً بتوقيعنا هذا الاتفاق، وبحصولنا على وكالة آليات هيونداي الثقيلة حصرياً في الكويت، وتوسيع محفظتنا وكالاتنا الحصرية بالكويت لنقدم لعملائنا خيارات وخدمات متنوعة،

وكانت قد جرت مراسم توقيع الاتفاقية في مقر مجموعة شمال الخليج التجارية بحضور ممثلي شركة هيونداي للصناعات الثقيلة توني شو المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وبيتر كيم عن مؤسسة هيونداي وبحضور مدير أول المجموعة الشرقية العربية راند ترجمان المدير العام التنفيذي وأشرف قاحوش مدير أول مبيعات المعدات والمركبات التجارية ومبيعات الجملة للسيارات ومحمود أيوب مدير مبيعات المعدات الثقيلة».

ومع توقيع اتفاق الشراكة بين الطرفين، أصبحت «المجموعة الشرقية العربية» المتخصصة بتجارة المعدات الإنشائية، الوكيل الحصري لجميع ما تنتجه «هيونداي للصناعات الثقيلة» (HHL) من آليات ثقيلة، والتي تشمل الجرافات والحفارات بجميع أحجامها.

وبموجب الاتفاق، ستقوم «الشرقية العربية» بتوفير مراكز الصيانة المتطورة وقطع الغيار اللازمة لدعم منتجات «هيونداي للصناعات الثقيلة»

أعلنت «المجموعة الشرقية العربية» - إحدى شركات «مجموعة شمال الخليج التجارية» - انطلاق شراكتها مع شركة «هيونداي للصناعات الثقيلة» (Hyundai Heavy Industries) الكورية العملاقة، لتكون الوكيل الحصري لمعدات وآلياتها في الكويت.

وكانت قد جرت مراسم توقيع الاتفاقية في مقر مجموعة شمال الخليج التجارية بحضور ممثلي شركة هيونداي للصناعات الثقيلة توني شو المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وبيتر كيم عن مؤسسة هيونداي وبحضور مدير أول المجموعة الشرقية العربية راند ترجمان المدير العام التنفيذي وأشرف قاحوش مدير أول مبيعات المعدات والمركبات التجارية ومبيعات الجملة للسيارات ومحمود أيوب مدير مبيعات المعدات الثقيلة».

ومع توقيع اتفاق الشراكة بين الطرفين، أصبحت «المجموعة الشرقية العربية» المتخصصة بتجارة المعدات الإنشائية، الوكيل الحصري لجميع ما تنتجه «هيونداي للصناعات الثقيلة» (HHL) من آليات ثقيلة، والتي تشمل الجرافات والحفارات بجميع أحجامها.

وبموجب الاتفاق، ستقوم «الشرقية العربية» بتوفير مراكز الصيانة المتطورة وقطع الغيار اللازمة لدعم منتجات «هيونداي للصناعات الثقيلة»



## 30٪ نمو في التسليم لـ «فولكس واجن» الشرق الأوسط

وتابع: «يمثل عام 2013 أيضاً عام الاستثمار الإقليمي في خدمات قبل وبعد البيع على حد سواء. حيث سيقيم عدد من شركاتنا هذا العام في جميع أنحاء المنطقة بافتتاح صالات عرض جديدة ومراكز خدمة متطورة تتوافق مع الالتزام المستمر لفولكس واجن في توفير الخدمة المتميزة. فإلى جانب تقديم الطرازات الجديدة لعملائنا، سيبقى هذا المجال أحد أهم نقاط ساهم الإطلاق الذي طال انتظاره للجيل السابع من غولف وغولف جي تي أي في عام 2013 في تعزيز هذا النمو، مع إشارة الأرقام الأولية إلى بداية قوية لكلا الطرازين. وتقدم فولكس واجن الآن كامل خط منتجاتها العالمية في أسواق الشرق الأوسط».

من عام 2012، وبالتزامن مع هذا الأداء العالي دخلت فولكس واجن طوارق الرياضية المتعددة الاستخدامات قائمة السيارات الأفضل مبيعا في المنطقة، كما أظهرت تيفغان وجيتا أيضاً أداء جيداً في 2013.

إلى ذلك قال توماس ميلز، المدير الإداري لفولكس واجن الشرق الأوسط: «على الرغم من ظروف السوق العالمية الصعبة التي نشهدها، هناك نمو مطرد في الشرق الأوسط ويعد النمو القياسي بنسبة 30٪ العام الماضي خيراً دليلاً على ذلك».

وأضاف: «شهدت باسات عاماً قوياً للغاية وهذا دليل واضح على أن ما تقدمه فولكس واجن من هندسة المانية متقدمة في أسعار مبتدئة اليد هو مزيج يستقطب العملاء الذين يقدرون الجودة والتصميم الذي تقدمه علامتنا التجارية».

أعلنت فولكس واجن الشرق الأوسط عن نسبة نمو قياسية في تسليماتها عام 2013 بلغت 30٪ عبر دول مجلس التعاون الخليجي، مقارنة مع نتائج عام 2012.

فمع تسليم أكثر من 14000 مركبة للعملاء عبر 8 أسواق في الشرق الأوسط، برهنت نتائج نهاية العام للشركة قوة العلامة التجارية لفولكس واجن وجاذبيتها المتنامية في جميع أنحاء المنطقة.

وكانت فولكس واجن باسات من بين الطرازات الأكثر مبيعا للشركة، حيث كشفت فولكس واجن أنها كانت المحرك الرئيسي وراء تحقيق نمو عمليات التسليم في الشهر الأكثر نجاحاً على الإطلاق للشركة في الشرق الأوسط. وسجلت باسات زيادة قدرها 51٪ في عمليات التسليم خلال شهر يوليو 2013 مقارنة مع نفس الفترة