

## «أوتوماك للسيارات» تفتتح مركزاً جديداً في الأحمدية



لقطة تذكارية للعاملين

على راحة وإرضاء العملاء الكرام». تم قام أبو العون بجولة استطلاعية للمدعوين وكبار الشخصيات أطلعهم خلالها على نظام سير العمل في المركز الجديد والمعدات الحديثة المستخدمة. وتبلغ مساحة الفرع الجديد 8 آلاف متر مربع وهو يقدم خدمات صيانة وتصليح شاملة وفق أرفع المعايير الدولية. وتتضمن خدمات الفرع الجديد كافة خدمات التصليح الكبيرة والصغيرة بما فيها «أوتوماك اكسبريس» التصليح السريع لكافة أنواع السيارات، وخدمات الصبغ والحدادة، إلى جانب خدمة

تصليح الشاحنات. بالإضافة إلى هذا، يتضمن مركز أوتوماك الجديد معرض الصفحة لبيع السيارات المستعملة كالجديدة، مكتب لتأجير السيارات، مركز بيع اطارات هركوليس الأمريكية المتينة، ومركز بيع زيوت ادنوك فوجير الإماراتية العريقة. وقد حرصت «أوتوماك للسيارات» لدى تصميمها الفرع الجديد على توافر التقنيات العالية، والخدمات المتطورة، والتجهيزات التكنولوجية المتقدمة، ورفق العمل المؤهلة، لضمان تقديم خدمات مميزة لعملائها وإجراء الصيانة والتصليح في أسرع وقت ممكن.

تبلغ مساحته

8 آلاف متر مربع..

ويقدم خدمات

شاملة من صيانة

وتأجير وبيع

سيارات كالجديدة

وبيع إطارات

وزيت



أعلنت شركة «أوتوماك للسيارات»، الرائدة في خدمات السيارات المتنوعة من بيع، وتأجير وصيانة، عن افتتاحها مركزاً جديداً في منطقة الأحمدية، في إطار سعيها الدائم لإرضاء عملائها وتقديم أفضل الخدمات لهم وتلبية احتياجاتهم بأسهل الطرق.

وجرى الافتتاح يوم 1 يونيو في حفل متميز، بحضور كبار المديرين بشركة «أوتوماك للسيارات»، وموظفي الشركة والفرع الجديد إلى جانب نخبة من الشخصيات الاقتصادية والاجتماعية وممثلين عن وسائل الإعلام.

من ناحيته، أكد عمر العمر أن افتتاح الفرع الجديد يظهر توسع عمليات «أوتوماك للسيارات» على المستوى المحلي ما يعكس حرص الشركة على إرضاء عملائها داخل الكويت في الدرجة الأولى إلى جانب عملياتها الإقليمية. وجرى استعراض للخدمات التي يقدمها الفرع الجديد وشرح مسهب عن طريقة عمل «أوتوماك للسيارات».

بدوره، أكد مدير عام الخدمات محمد أبو العون «إننا في أوتوماك نلتزم دائماً لتقديم أفضل الخدمات من خلال طاقم الشركة المدرب بأعلى المستويات، ما يعكس

## هيونداي «شمال الخليج» تطرح سيارات إسعاف مجهزة لحالات الطوارئ



تسلم المركبة



صورة داخلية للمركبة

ب قوة 175 حصانا. وإلى جانب تأديتها مسؤوليتها الاجتماعية من خلال منتجاتها المتعددة الوظائف، تطرح شمال الخليج بشكل دوري باقة محددة من العروض التجارية بهدف إرضاء العملاء ومنحهم فرصة لا مثابك هيونداي بأسعار مميزة وسهلة، وأيضا بهدف المساهمة في تعزيز

صورة وسمعة «هيونداي» كسيارة ناجحة وعلامة تجارية استطاعت بوقت قصير منافسة أقدم شركات السيارات وأكثرها عراقية، ووفاء ل فلسفة «هيونداي» التي تضع احتياجات العملاء على رأس قائمة أولوياتها سواء قبل البيع وبعده.

## «بورشه»: «بوكستر» و«كايمن» تتألقان في مصنع «تروفنهاوسن»



مدينة شتوتغارت بحلول العام 2018. وقال د. أوليفر بلوما، عضو مجلس الإدارة التنفيذي المسؤول عن الإنتاج والشؤون اللوجستية: «يعتبر مصنع بورشه الرئيسي في «ش» بمنزلة تحفة إنتاجية لدى معايير متفوقة من الجودة والإنتاجية والمرونة أثناء عملية الإنتاج». وأضاف: «لقد دأب فريق عمل المصنع برمته على إرساء معايير قياسية عاما بعد عام وزيادة إنتاجيتها، ما أتاح لنا خفض ساعات العمل الأسبوعية إلى 34 ساعة». ومن الأهداف الرئيسية التي ركز مجلس الإدارة التنفيذي ومجلس الأعمال على تحقيقها، تأهيل الموظفين بشكل

متواصل لمواجهة التحديات الهائلة في صناعة السيارات مستقبلا، والتي تشمل مواد وعمليات جديدة، وتتطلب مرونة إضافية في التعاطي مع المسؤوليات المتنوعة في سلسلة الإنتاج. جدير بالذكر أن الارتفاع المسجل في الإنتاجية سمح بتحويل إنتاج طرازي «بوكستر» و«كايمن» وسطي المحرك تدريجيا إلى «تروفنهاوسن». لكن تدني قدرة الإنتاج لاحقا، دفعت بشركة بورشه إلى صناعة بعض هذه السيارات في مصنع فولكسفاغن - مخصص لعدة علامات تجارية من السيارات - الكائن في مدينة «أوسنابروك» التابع لمقاطعة لوفين، حيث سيستمر الإنتاج هناك حتى العام 2016.

اتخذ مجلس الإدارة التنفيذي ومجلس الأعمال لدى صانع السيارات الرياضية بورشه إجراءات تضمن مستقبلا مزدهرا للمصنع «تروفنهاوسن». وتتطور هذه الخطوات حول التفاوض على اتفاقية خاصة بدءا من خريف العام 2014، تتيج تحقيق نمو إضافي وتضمن وظائف ما يزيد على 3,100 عامل في قسم الإنتاج. وتشمل الخطط الموضوعية للمصنع، التي ستزيد كلفتها الإجمالية على 400 مليون يورو، توسيعا إضافيا لقسم تجميع السيارات، وإنشاء مرفق جديد بالكامل بكلفة 300 مليون يورو تقريبا مخصص لإنتاج أجسام السيارات الرياضية ثنائية المقاعد بحسب باستخدام أحدث التقنيات.

هذا يعني أن طرازي «بوكستر» Boxster و«كايمن» Cayman، بالإضافة إلى 911 و«سبايدر» Spyder 918 و«كايمن» الرياضية الخارقة، سيتم إنتاجها مستقبلا في مصنع الشركة الرئيسي الكائن في شتوتغارت حصريا. يجدر الذكر أن مصنع «تروفنهاوسن» يتضمن اليوم مشغل طلاء متطورا للغاية بدأ عمله في العام 2011 بعد استثمار بقيمة 200 مليون يورو. كما سبق للمركبة أن أعلنت في العام الفاتح نيتها استثمار مبلغ 700 مليون يورو في هذا المصنع الذي يقع شمال

## بيجو تعود إلى سباق المبيعات من جديد



بيجو 2008 كروس أوفر الجديدة بالكامل والمخصصة للسير في «المدن، القاطرة الرئيسية لعودة الشركة إلى النمو

نسبة 2,9٪، فإن بيجو حققت 7,5٪ بحصة سوقية بلغت 17٪ من هذا القطاع.

وعززت بيجو 308 موقعها كسيارة رائدة في فئة C الهاتشباك بحصة سوقية بلغت 3٪. وفي نهاية يونيو 2014، ظلت بيجو 3008 و508 متربعين على القمة في فئتهما، في حين سجل أكثر من 1500 طلب على بيجو 108 بعد مرور شهر واحد على إطلاقها في 12 يونيو الماضي. وبفضل الإطلاقات الناجحة الأخيرة، تمكنت بيجو من الاستحواذ على 17٪ من سوق السيارات الفرنسي.

وأوضحت الشركة أن النصف الثاني من العام الحالي سيشهد إطلاق مجموعة حديثة من السيارات مع بيجو 508 الجديدة ابتداء من سبتمبر المقبل، متوقعة أيضا نموًا في مبيعات بيجو 108، وبالتالي فإن مجموعتها ستكون الأحدث في تاريخها.

منطقة آسيا: تسارع قوي في نمو المبيعات في الصين

وحققت مبيعات بيجو في الصين قفزة نوعية وصلت إلى 185 ألف وحدة ونسبة نمو 32,4٪ خلال النصف الأول من العام 2014، مع الأخذ في الاعتبار أن ذلك السوق قد شهد بشكل عام نموًا قدره 12,8٪ لتصل المبيعات إلى 8,120 ملايين مركبة.

وحققت سيارات بيجو الهاتشباك 308 و408 و508 أداءً جيدا جدا بإجمالي مبيعات بلغ 123,6 ألف سيارة في النصف الأول، بما في ذلك 36,7 ألف وحدة من بيجو 301 وحدها. وأضفت بيجو 2008 و3008 كروس أوفر ديناميكية جديدة وهو ما يلبي توقعات العملاء الصينيين. وبناء على ذلك، فإن مبيعات بيجو 3008 قد قفزت إلى 33,7 ألف وحدة بعد 18 شهرا. ووصلت الحصة السوقية الشهرية في يونيو الماضي إلى 2,25٪ مرتفعة 0,7٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام 2013. أما الحصة

بيعت 853 ألف وحدة في 6 أشهر

«بيجو» تعود إلى سباق المبيعات من جديد

قفزت مبيعات بيجو العالمية بنسبة 5,7٪ في النصف الأول من العام 2014 مقارنة بالفترة نفسها من العام 2013 لتبلغ 853 ألف وحدة بزيادة قدرها 45 ألف وحدة، مدفوعة باداء قوي في السوق الأوروبي وتفوق ثابت في المبيعات في الصين، أكبر سوق للسيارات في العالم.

وبالمقارنة مع النصف الأول من العام 2013، يمكن رؤية تغيير واضح في أهم الأسواق بالنسبة لبيجو، وهو ما يعكس استعدادتها لمكانتها في بعض البلدان، مثل المملكة المتحدة وإسبانيا وإيطاليا.

وعلى مستوى الأسواق الخارجية، فإن بيجو تؤكد استمرار تحقيق تقدم في مبيعاتها في الصين، حيث شهدت نموا يقدر بـ 3 أضعاف في النصف الأول من العام 2014.

منطقة أوروبا.. بيجو تستأنف النمو

بداية التعافي كانت لافتة في السوق الأوروبي للسيارات والمركبات التجارية الخفيفة (30 لبيدا)، حيث تالتت أسعار التنافسية لاتزال قوية خلال النصف الأول من العام 2014، (بنمو 6,5٪) ومن بين الأسواق الرئيسية: فقد تالتت إسبانيا (19,9٪) تلتها المملكة المتحدة (11,1٪) بالمقارنة مع النمو الذي سجل في ألمانيا (2,7٪) وفرنسا (2,7٪) وإيطاليا (4,1٪).

هذا الإطمار من نجاح تجديدي مجموعة سياراتها ومركباتها التجارية الخفيفة، محققة 509 آلاف تسجيل (423 ألف سيارة و86 ألف مركبة تجارية خفيفة) بارتفاع نسبته 5,8٪، أي ما يوازي 6,7٪ من الحصة السوقية (0,1 نقطة).

وتحققت الشركة تقدما ملحوظا في حجم المبيعات في معظم أسواق أوروبا الغربية وخصوصا في جنوب القارة مثل إسبانيا (14,3٪) وإيطاليا (16,1٪) والبرتغال (38,5٪). بالإضافة إلى 6 أسواق رئيسية في وسط وشرق أوروبا.

وسجلت نموًا في الحصة السوقية للسيارات والمركبات التجارية الخفيفة في عدد من دول تلك المنطقة تحديدا في فرنسا وإيطاليا وأيضا في النمسا وبلجيكا والدنمارك والنرويج. وارتفعت مبيعات بيجو بمعدل الضعفين خلال النصف الأول من العام الحالي في السوق الفرنسي الذي شهد نموا قدره 16,8٪ بالنسبة لمجموعتي السيارات والمركبات التجارية الخفيفة. وفي حين ارتفعت مبيعات مجموعة السيارات وحدها

## «فورد فيوجن».. سيارة استثنائية



وأضاف كبير مهندسي فورد فيوجن آديان ويتل بهذا الشأن: «تساعد تقنيات الاستشعار الجديدة هذه في توسيع نطاق حواس السائق، لتؤمن له مستوى من المساعدة لم يكن يتوافر قط لمشتري سيارات السيدان العائلية». يستخدم نظام البقاء في خط السير كاميرا موجهة للأمام يمكنها مسح سطح الطريق لكشف علامات خطوط السير. وبالإمكان تقدير ما إذا كانت السيارة تنحرف خارج خط سيرها، ثم يحذر السائق عبر الارتجاج في عجلة القيادة. إذا لم يتجاوب السائق مع التوجيه، فسيرسل النظام العزم إلى عجلة القيادة لدفع السيارة إلى العودة إلى وسط خط السير.

الرؤية الخلفية. وقال كاليانا سيفانيانام، مدير عام عمليات المبيعات والتسويق والخدمات لفورد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: «تتميز فورد فيوجن عن باقي السيارات على كافة تقنياتها الحديثة كالمحرك الرائد والتصميم المذهل والتصميم الذكي والجودة الفائقة في كافة التفاصيل». إن مجموعة تقنيات مساعدة السائق في فيوجن تأتي نتيجة إضافة أجهزة استشعار جديدة. تشمل الكاميرات والرادار، إضافة إلى التقنيات الموجودة أصلا، مثل نظام التوجيه الكهربائي المعزز ليا EPAS والبيانات من نظام الفرامل المانع للانغلاق ABS وأنظمة التحكم بالثبات.

تتفوق فورد فيوجن الحائزة عدة جوائز على منافساتها الرئيسية بواسطة مجموعة منقطع النظير من التقنيات النشطة لمساعدة السائق المتوافرة عادة فقط في السيارات الفخمة ذات الكلفة المضاعفة. ومنذ إطلاقها في الشرق الأوسط، حازت أحدث سيارات فورد متوسطة الحجم ردود فعل إيجابية للغاية وطلب زائد، خاصة مع ادراك المزيد من العملاء لفورد فيوجن بباقة المزايا الاستثنائية ذات القيمة المضافة التي توفرها ضمن فئتها التي تشهد تنافسية عالية. وتتوفر هذه السيارة الفخمة مقابل المال كما تقدم للسائق تجربة قيادة أكثر من رائعة.

وتضفي مجموعة من أجهزة الاستشعار بالرادار وأجهزة الاستشعار فوق الصوتية والبصرية والتكيفية مستوى جديدا من الملاءمة لعملاء السيدان المتوسطة الحجم، عبر تخطي تقنية السلامة الكامنة لتقدم للسائقين نظام البقاء في خط السير، ونظام تنبيه السائق، ونظام المعلومات الخاص بالزوايا غير المرئية BLIS®، ومساعد الركن النشط، ونظام الإنذار عند الرجوع CTA، ومثبت السرعة التلقائي، ونظام تحذير من اصطدام أمامي، وكاميرا