

## مازيراتي توقع اتفاقية للحصول على تكنولوجيا ابتكارات مجموعة إيرباص



هارالد ويستير وولف هوفليتش

عدد محدد من الشركاء المحتملين»، هذا ما قاله رئيس ترخيص التكنولوجيا في مجموعة إيرباص وولف هوفليتش، وأضاف: «مازيراتي الشركة المثالية لهذا الاتفاق، حيث إنها الشركة التي تعتبر المعيار الدقيق في مجال السيارات الراقية، كما أن حجم إنتاجها المرن بما فيه الكفاية يساعد على تنفيذ وتطبيق التقنيات الجديدة».

وأشار هوفليتش إلى أن هارالد ويستير قد شارك شخصياً في إنشاء وترتيب نقل التكنولوجيا، حيث قال: «اعترف بقيمة نقل التكنولوجيا، كما أنه مستعد لقيادة فريقه لتحقيق الفائدة الأفضل من خلال الوصول لمجموعة ابتكارات إيرباص التي تأتي مع هذا الاتفاق».

مع اتفاقية تكنولوجيا نقل المعلومات الواجب تقديمها، باستطاعة مازيراتي الوصول عبر مجموعة واسعة من المجالات التقنية لابتكارات مجموعة إيرباص لعدة سنوات قادمة، مما يتيح للشركة تحديد التقنيات التي يمكن أن «تغير قواعد اللعبة» عندما تستخدم بموجب ترخيص وتطبق على خط إنتاج السيارات لديها، التعاون بين مازيراتي ومجموعة ابتكارات إيرباص تم دعمه من خلال شركة Cheers Interactive وهي الشريك العالمي لمجموعة إيرباص.

وقعت مازيراتي الشركة العملاقة في صناعة السيارات الفاخرة اتفاقاً للحصول على تكنولوجيا الابتكارات الخاصة بمجموعة إيرباص، من خلال مركز البحوث والتطوير في مجموعة إيرباص (الشركة الرائدة في عالم الطيران والفضاء والخدمات ذات الصلة). تم هذا الاتفاق في مقر مازيراتي في مودينا، حيث يتيح بموجبه للشركة تقديم التطبيقات المتعمقة لمجموعة واسعة من ابتكارات مجموعة إيرباص والتي تغطي عمليات التصنيع، وأساليب الإنتاج، والمعادن وخبرة المواد المستخدمة والأنظمة المتكاملة وغيرها من الأمور.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة مازيراتي، ورئيس التكنولوجيا في شركة فيات كرايسلر للسيارات هارالد ويستير: «من خلال تقييم هذا الطيف الواسع من التقنيات، تستطيع مازيراتي الاستفادة من قدرات مجموعة إيرباص واستغلالها في العديد من التطبيقات، مثل الطائرات والمروحيات ومركبات الفضاء السريعة التي يتم من خلالها استكشاف الكون».

شركة مثالية

«عندما فكرنا في تطوير إطار نقل التكنولوجيا تبادر إلى ذهننا أحد أهم رواد الصناعات وهو مازيراتي، لأنه يقوم بانتقاء

## مجموعة BMW تعين رالف بيسينجر مديراً جديداً للمبيعات والتسويق في الشرق الأوسط

الشرق الأوسط هذا الإنجاز عام 2014، إذ حققت زيادة لافتة في المبيعات وصلت إلى 21٪ بين يناير وأكتوبر في أنحاء المنطقة. واستغل سيرت الفرصة لشكر إفتيموف على مساهمته وجهوده في نجاح الشركة على الصعيد الإقليمي، فقال: «أود أن أهني الكساندر على دوره الجديد المشوق، وأشكره على مساهمته المذهلة في عملنا هنا في الشرق الأوسط. ونتمنى له النجاح المستمر في منصبه الجديد».

وحققت عام 2013 أفضل نتائج مبيعات سنوية على الإطلاق، مع بيع 24596 سيارة إلى العملاء، بزيادة 15٪ مقارنة بمبيعات 2012. وكان ذلك العام الثالث على التوالي الذي تحقق فيه الشركة أرقام مبيعات غير مسبقة، مما يؤكد مرة أخرى على موقع الشركة كمنهج شركة لتصنيع السيارات الراقية وريادتها في فئتها، عالمياً وفي الشرق الأوسط.

وواصلت مجموعة BMW

أعلنت مجموعة BMW أن رالف بيسينجر سيخلف الكساندر إفتيموف في منصب مدير التسويق في مجموعة BMW الشرق الأوسط، وذلك اعتباراً من شهر يناير 2015. وسيشغل إفتيموف منصباً إدارياً، حيث سيكون رئيس مبيعات الشركة الدولية في قسم المبيعات المباشرة والخاصة. ويحتل بيسينجر بخبرة واسعة بفضل العمل لأكثر من 25 عاماً مع مجموعة BMW، وهو يشغل منذ العام 2010 منصب مدير المبيعات والتسويق لمجموعة BMW تايلندا، بعد أن شغل المنصب ذاته للمجموعة في الهند. وقبل ذلك، تولى عدداً من مناصب التسويق الرفيعة الشأن، ومنها منصب مدير عام التسويق لمجموعة BMW آسيا وستغافورة والأسواق المستوردة، ومدير التسويق العام لقسم M في مجموعة BMW في ميونيخ في ألمانيا، ومدير المبيعات الإقليمية في منطقة أميركا لقسم M في مجموعة BMW أيضاً في ميونيخ. وعمل أيضاً مديراً للمنتجات وتخطيط السوق في BMW أستراليا.

وتعليقاً على تعيين بيسينجر، قال يوهانس سيبرير، المدير الإداري لمجموعة BMW الشرق الأوسط: «رالف مدير متمرس وله خلفية عالمية واسعة، ومعرفة غنية بعلامة مجموعة BMW، وخبرة في مجال التسويق، وسيؤدي دوراً محورياً في تعزيز قطاع مبيعات BMW الرائدة في الشرق الأوسط الفاخرة في الشرق الأوسط في عام 2015 وما بعده. وأتطلع قديماً للترحيب برالف لينضم إلى فريق إدارتنا». وخلال فترة عمل الكساندر إفتيموف في الشرق الأوسط، شهدت الشركة نمواً كبيراً في المنطقة.

رالف بيسينجر

## «شمال الخليج» تطرح عرضاً لا يقاوم على «سوناتا» 2015 الجديدة كلياً

بمناسبة إطلاق سوناتا 2015 الجديدة كلياً  
**عرض لا يقاوم**  
لفترة محدودة فقط

- كفاءة مدء الحياة مجاناً
- عقد صيانة لمدة سنتين / 40,000 كلم مجاناً
- 1,000 لتر بنزين مجاناً
- تأمين ضد الغير ورسوم التسجيل مجاناً
- أعلى ترميم لسيارتك المستعملة

القسط الشهري 99  
A907

شركة شمال الخليج للتجارة  
NORTH GULF TRADING CO

1 808 444

بالمساعدة في صعود التلال ومكبج الركن الكهربائي. ومن الجدير بالذكر أن نسبة عالية تبلغ نحو 51٪ من «سوناتا» الجديدة كلياً مصنوعة من الفولاذ المتقدم عالي الصلابة، الأمر الذي يعزز الصلابة ويحمي الركاب بطريقة أكثر فعالية مع متانة محسنة لبنية الجسم. وقد أتمر كل هذا العمل فوز «سوناتا» بجائزة «أفضل اختبار للسلامة للعام 2014» من «معهد التامين للسلامة على الطرقات السريعة» في الولايات المتحدة الأميركية. وتستفيد «سوناتا» الجديدة كلياً من التصميم الداخلي المحسن المتناغم مع عمل أعضاء الجسم، مما أدى إلى الحصول على مقصورة قيادة متمحورة بالكامل حول السائق وتزخر بأسس التصميم الداخلي التي تتميز بها «هيونداي موتور» من ناحية السلامة، والحدس والبساطة. وتضم

والتطوير التي قامت بها «هيونداي موتور» بهدف تعزيز المزايا التنافسية للمنتج وتلبية الاحتياجات المتنوعة للعملاء. وتعد «سوناتا» 2015، الطراز الثاني الذي يتم تصميمه وفق مبدأ «التصميم السائلي» الذي تعتمد عليه شركة «هيونداي موتور»، وذلك سيرا على خطى سيارة «جنيسيس» الفاخرة الغنية عن التعريف. و«سوناتا» الجديدة كلياً متوافرة للعملاء بخيار من محركين، هما محرك الضخ متعدد المنافذ (MPI) سعة 2,0 لتر أو محرك MPI سعة 2,4 لتر، وكلاهما يتصلان بناقل حركة أوتوماتيكية من 6 سرعات. وقد حققت «سوناتا» أعلى التصنيفات المتعلقة بالسلامة خلال الاختبارات. ومن بين تقنيات السلامة الرائدة هناك نظام إدارة ثبات المركبة ونظام التحكم

في إطار عروضها التجارية والتسويقية المتجددة، طرحت شركة شمال الخليج التجارية، الوكيل الحصري لسيارات ومركبات هيونداي في الكويت، عرضاً لا يقاوم على سيارة «سوناتا» 2015 الجديدة كلياً.

ويوجب هذا العرض، يمكن للعملاء الحصول على سيارة «سوناتا» 2015، مقابل قسط شهري يصل إلى 99 ديناراً كويتياً فقط، إلى جانب مجموعة من الميزات غير المسبوقة في السوق الكويتي، وهي كفالة مدى الحياة، وعقد صيانة لمدة سنتين أو 40 ألف كيلومتر مجاناً، والف لتر من البنزين مجاناً، وتأمين ضد الغير ورسوم تسجيل مجانية، إضافة إلى أعلى ترميم للسيارة المستعملة.

وقد حرصت شركة شمال الخليج التجارية على طرح هذا العرض للعملاء بمناسبة إطلاق سيارة «سوناتا» 2015 الجديدة كلياً في السوق المحلي في أكتوبر الماضي في حفل مهير لاقى اهتماماً واسعاً من الإعلام، ووضع «سوناتا» على خريطة السيارات التي يترقبها الجمهور بحماس مع اقتراب حلول العام الجديد.

وبمناسبة إطلاق هذا العرض، أكد قسم العلاقات العامة لشركة شمال الخليج التجارية التزام الشركة بمفاهيم عملائها بعروض لا يمكن رفضها، وقال في هذا الإطار إن «سيارة سوناتا اكتسبت اسمها تشبهاً بالقطعة الموسيقية المعروفة بالاسم ذاته، وذلك لأن هذه السيارة تمثل التناغم الإيجابي بين 3 عناصر هي التصميم والمحرك وخصائص الراحة»، وأضاف: «لقد تمكن مهندسو هيونداي موتور من خلال سيارة سوناتا أن ينقلوا سيارة السيدان متوسطة الحجم إلى مستوى جديد». وجاءت «سوناتا» 2015 الجديدة كلياً، وهي تنتمي إلى الجيل السابع من هذا الطراز العملي والذي لاقى شعبية كبيرة حول العالم وتمكن من المنافسة بقوة على صدارة هذه الفئة، لتتوج ما يقرب من 3 سنوات من عمليات الأبحاث

نموها بنسبة 29.٪ خلال الـ 9 أشهر من 2014 مقارنة مع ذات الفترة في 2013

## «علي الخانم وأولاده للسيارات» تتوقع تحقيق نتائج قياسية في مبيعات رولز-رويس



للسيارات: «يؤكد النمو الذي حققه عاماً بعد عام في مبيعات سيارات رولز-رويس موتر كارز مكانة العلامة الرائدة في فئة السيارات الفاخرة في الكويت. تستحق هذه السيارة الفريدة في نوعها أفضل مستويات خدمة العملاء قبل وما بعد البيع لذا يعتبر هذا النمو خير دليل على مستويات الخدمة التي يوفرها فريق العمل في الكويت والذي يلبي الطلب المتزايد على هذه السيارات الفخمة في الدولة».

وقد ساهمت سيارة رولز-رويس رايبث الاستثنائية، وهي سيارة رولز-رويس الأقوى والأكثر ديناميكية في تاريخ العلامة، في نمو المبيعات. وتوفر هذه السيارة أفضل تجارب القيادة للسوق الكويتي بفضل التصميم الانسيابي المنحدر للجزء الخلفي من السيارة، والذي يمنحها شخصية متفردة. وتذكر خطوط التصميم الجريئة على الألواح

تتوقع شركة علي الخانم وأولاده للسيارات، الوكيل الحصري والموزع المعتمد لسيارات رولز-رويس موتور كارز في الكويت أن تحتتم عام 2014 بتحقيق نتائج قياسية لمبيعات علامة السيارات الفاخرة في الكويت، حيث حققت الشركة نمواً مطرداً في المبيعات بلغت نسبته 29٪ حتى تاريخه (يناير إلى أكتوبر 2014)، ومن المتوقع أن ترتفع هذه النسبة مع نهاية العام نظراً للنجاح الذي تشهده سيارة جوست الجبل الثاني التي أطلقت مؤخراً.

ويعتبر هذا النمو خير دليل على سمعة رولز-رويس في السوق الكويتي ويعزز مكانتها كعلامة رائدة بتوفير تجربة قيادة فخمة وأحدث التطورات التكنولوجية وحرفية عالية في الصنع. تعليقاً على هذا النمو المذهل، قال يوسف القطامي، مدير عام شركة علي الخانم وأولاده

للسيارات: «يؤكد النمو الذي حققه عاماً بعد عام في مبيعات سيارات رولز-رويس موتر كارز مكانة العلامة الرائدة في فئة السيارات الفاخرة في الكويت. تستحق هذه السيارة الفريدة في نوعها أفضل مستويات خدمة العملاء قبل وما بعد البيع لذا يعتبر هذا النمو خير دليل على مستويات الخدمة التي يوفرها فريق العمل في الكويت والذي يلبي الطلب المتزايد على هذه السيارات الفخمة في الدولة».

وقد ساهمت سيارة رولز-رويس رايبث الاستثنائية، وهي سيارة رولز-رويس الأقوى والأكثر ديناميكية في تاريخ العلامة، في نمو المبيعات. وتوفر هذه السيارة أفضل تجارب القيادة للسوق الكويتي بفضل التصميم الانسيابي المنحدر للجزء الخلفي من السيارة، والذي يمنحها شخصية متفردة. وتذكر خطوط التصميم الجريئة على الألواح