

COMPANII

KORAY KUVVET, FORD TRUCKS:

“România este cea mai mare piață de export în Europa pentru Ford Trucks”

● Vânzările Ford Trucks România au crescut cu 42,8%, în 2019 ● “Ford Trucks și-a menținut poziția de lider de piață în segmentul de Vehicule pentru construcții, și în zona de Vehicule municipale”



Stefano Albarosa: "Vânzările de autovehicule grele din România au fost influențate, anul trecut, de un cumul de factori ce au dus la multe incertitudini: Pachetul Mobilitate, instabilitatea politică, dezbateri ample despre motorizările viitorului, introducerea tahografului inteligent".

Reporter: Cum arată industria camioanelor din țara noastră și care este potențialul de creștere?

Stefano Albarosa: Anul 2019 a fost unul dificil pentru piață, semnalându-se o coborâre importantă a vânzărilor de vehicule comerciale. Vânzările de autovehicule grele din România au fost influențate, anul trecut, de un cumul de factori ce au dus la multe incertitudini: Pachetul Mobilitate, instabilitatea politică, dezbateri ample despre motorizările viitorului, introducerea tahografului inteligent. Toate aceste incertitudini nu au ajutat deloc în luarea deciziilor de a investi în flote noi, ceea ce s-a simțit mai ales de la trimestrul al doilea, la al treilea, când vânzările au scăzut cu mai mult de 30%. Totuși, volumele Ford Trucks s-au dublat față de cele din 2018 și se așteaptă să crească și în 2020 cu peste 20%, într-o piață ce va continua să stagneze, datorită faptului că oferă cel mai bun raport calitate-preț, cost/km, și valoare adăugată pentru afacerile

clienților, pentru a deveni mai competitivi.

Reporter: Anul trecut ați anunțat atingerea recordului de 1000 de camioane livrate în țara noastră. Care sunt estimările pentru anul în curs?

Stefano Albarosa: Pentru al doilea an consecutiv, am reușit performanța de a ne menține poziția de lider de piață în segmentul de Vehicule pentru construcții, cu o cotă de piață de 28,3%, precum și în zona de Vehicule municipale cu o cotă de piață de 68,9%. Am atins o cifră de afaceri, la sfârșitul anului 2019, de 53 milioane euro pentru vânzarea de vehicule noi și rulată și 10 milioane euro în service, cu o creștere de la 35 milioane euro, respectiv 8,5 milioane euro în 2018. Obiectivul pentru 2020 este atingerea unei cote de piață de peste 10%, în urcare de la 8,1% în 2019, printr-o creștere organică ce ar trebui să situeze brandul Ford Trucks în topul primilor trei jucători din domeniu, raportat la volumele de

Year	S1	Mk Share 2017	S2	Mk Share S2	Total	Mk Share Total
2017	29	0.8%	77	2.6%	106	1.6%
2018	113	3.0%	199	5.3%	312	4.1%
2019	301	7.2%	253	9.4%	554	8.1%
2020					700	11%

Țara noastră a fost un pionier în Europa pentru Ford Trucks și reprezintă cea mai mare piață de export de pe continent, potrivit reprezentanților Cefin Trucks.

În plus, Ford Trucks estimează că volumele companiei vor crește în 2020 cu peste 20%, într-o piață ce va continua să stagneze sau chiar să scadă pe fondul crizei declanșate de pandemia de coronavirus.

Stefano Albarosa, fondator și CEO Cefin Trucks și Koray Kuvvet, managing director Europa de Est și Balcani pentru Ford Trucks ne-au acordat un interviu în care ne-au vorbit despre evoluția industriei camioanelor, despre planurile de dezvoltare ale companiei, dar și despre importanța țării noastre în operațiunile Ford Trucks.

camioane noi vândute în România până în anul 2021.

Reporter: Ford Trucks operează în prezent în Europa Centrală și de Est. Aveți în plan dezvoltarea operațiunilor și pentru piața din Vest?

Koray Kuvvet: Ford Trucks are o strategie de expansiune complexă, urmând ca de la începutul acestui an să finalizeze rețeaua de distribuitori în Europa de Vest, ce a început în 2019 cu adăugarea pe harta Ford Trucks a Spaniei, Portugaliei și Italiei. Această etapă vine după finalizarea strategiei de dezvoltare a rețelei în Europa Centrală și de Est. De asemenea, rețeaua de service existentă în Europa de Vest este în proces de îmbunătățire.

Reporter: Ce procent reprezintă țara noastră în ponderea vânzărilor companiei la nivel internațional?

Koray Kuvvet: România, a fost un pionier în Europa pentru Ford Trucks, din numeroase puncte de vedere. De asemenea, este și cea mai mare piață de export în Europa pentru Ford Trucks în ceea ce privește volume și cota de piață.

Reporter: Care este cota de piață a companiei în țara noastră și ce estimări aveți pentru anul în curs?

Stefano Albarosa: În primul an de activitate, Cefin Trucks, în calitate de importator și distribuitor al Ford Trucks, a înregistrat vânzări de 157 de unități (1% pentru seg-

mentul de transport, 17% pentru segmentul de construcții și 7% pentru segmentul de vehicule specializate), cu o cotă de 2,36%. În al doilea an, compania și-a îndeplinit și depășit obiectivul stabilit, surclasând deja, în semestrul al doilea, doi competitori cu o prezență tradițională pe piață. Numărul unităților vândute s-a dublat, ajungând la 357, iar cota de piață la 4,1%.

Vânzările au crescut și mai mult în 2019, cu peste 555 de unități livrate și o cotă totală de piață de peste 8%, cumulând în noiembrie 2019 un total de peste 1000 de unități Ford Trucks, cifră celebrată alături de parteneri și clienți. Datorită lansării F-MAX, un vehicul perfect potrivit pentru transportul internațional, Cefin Trucks intenționează să-și mărească cota de piață în segmentul respectiv, unde potențialul de creștere rămâne foarte ridicat.

Reporter: Care este importanța activității de service în business-ul Ford Trucks România?

Stefano Albarosa: Cefin Trucks le oferă clienților săi un set complet și competitiv de servicii post-vânzare, prin centrele sale din București, Brașov, Deva și Arad și prin rețeaua sa de parteneri de servicii în Constanța, Craiova, Bacău, Suceava, Baia Mare, Oradea, Timișoara și Cluj. Rețeaua de distribuție și asistență tehnică Ford Trucks este prezentă în orașele Bu-



Koray Kuvvet: "Ford Trucks are o strategie de expansiune complexă, urmând ca de la începutul acestui an să finalizeze rețeaua de distribuitori în Europa de Vest, ce a început în 2019 cu adăugarea pe harta Ford Trucks a Spaniei, Portugaliei și Italiei".

curești, Constanța, Craiova, Timișoara, Arad, Deva, Brașov, Bacău, Suceava, Baia Mare, Oradea și Cluj. Cu peste 18 ani de experiență în reparații pentru camioane și remorci, efectuăm reparații complexe de mecanică, electrică și tinichigerie pentru toate tipurile de vehicule și semiremorci.

Reporter: Care sunt soluțiile Ford Trucks pentru creșterea cotei pe segmentul Cap Tractor, având în vedere că este cea mai mare divizie din țara noastră?

Stefano Albarosa: În 2020 ne vom concentra pe modelul destinat activităților de transport internațional – Ford F-MAX, segment în care potențialul de creștere a noastră de piață este mai mare, și mizăm pe atingerea unui procent de 5% a acesteia. În momentul de față, avem un produs care întrunește cerințele pieței, o rețea de after-sales în continuă dezvoltare, lucru care ne va ajuta pe viitor. Avem un portofoliu de clienți care au încercat produsul și sunt foarte mulțumiți. Toate aceste premise nu fac altceva decât să ne încurajeze că vom ajunge acolo unde ne-am propus.

Reporter: Care a fost cifra de afaceri a companiei anul trecut și ce estimări aveți pentru anul în curs?

Stefano Albarosa: Ford Trucks, a realizat vânzări totale de 50 de milioane de euro (vehicule noi și rulată) anul trecut, în creștere cu 42,8% față de nivelul din 2018 (35 milioane de euro). Venituri suplimentare, cu o valoare de 10 milioane de euro, s-au obținut din operațiunile de service, după o majorare de 17,6% față de cele 8,5 milioane de euro raportate pentru 2018.

Reporter: Vă mulțumesc! ■

