

BMW



הרוויחה 3.5 מיליארד אירו ב 2004 מכרה 1.2 מיליון מכוניות בעולם השיקה דגמים חדשים בישראל

מהם היתרונות של BMW בשוק הישראלי התחרות?
קווין קון: שוק המכונית בישראל תחרותי אבל בשלוש בשנים האחרונות, עם ההשקעות שלנו ושל חברת קמור רכב, בתשתיות ובהכשרת עובדים, אנחנו שומרים היטב על מעמדנו בשוק. אנחנו לא מאמינים בהוזלת מחירים. דווקא בשוק תחרותי אנחנו מאמינים שיש למכוניות שלנו ערך מוסף גבוה. אנחנו שומרים על מעמדנו בשוק הישראלי בלי לוותר על המחיר. אנחנו לא מאמינים בהורדות בלתי אחראיות של מחירים. התפיסה שלנו ושל חברת קמור רכב היא שאם אתה קונה מכונית BMW אתה תחזור אלינו ותקנה שוב. אנחנו מרחיבים את השירות. פתחנו מערך שירות בפתח-תקווה ובוחנים אפשרות לפתוח מערך שירות באזור חיפה. בכך אנחנו מביטיחים שהלקוח יקבל תמורה מלאה לכספו.

הנס דה ויסר: מבחינתנו הנה המכונית הטובה בעולם עם הטכנולוגיה המתקדמת ביותר. חסכונית ביותר בצריכת דלק לשעת נסיעה. כאמור, היא גם שומרת על ערכה. אחרי שלוש ארבע שנים כשאתה רוצה לרכוש BMW חדשה תגלה שאתה יכול למכור את המכונית שלך במחיר גבוה.

איך אתם מתכוונים להגדיל את חלקכם בשוק המכוניות בישראל?

קווין קון: אנחנו ממשיכים להעשיר את תיק המכוניות שלנו כדי להגדיל את הפלח של BMW בשוק המכוניות בישראל. אנחנו ממשיכים להביא דגמים חדשים. לאחרונה השקנו שבע סדרות חדשות. בתיק המכוניות שלנו נמצאים 11 דגמים חדשים ביותר בני פחות משנתיים אותם אנחנו משווקים בשוק הישראלי.

הנס דה ויסר: אנחנו מציעים דגמים של שלושת המותגים: MINI, BMW, ROLLS-ROYCE. כל מכונית בקבוצת BMW היא מכונית ייחודית מעוצבת לפי טעמו של הנהג האינדיבידואלי. מדי שנתיים אנחנו מוודאים לשפר את הדגמים לפי טעמו של הלקוח האינדיבידואלי.

הבסיס להצלחה שלנו. צברנו את הניסיון הטוב ביותר כדי לייצר את המכונית הטובה ביותר. עם שלושה מותגים של מכוניות: MINI, BMW, ROLLS-ROYCE. אנחנו מכוונים למגוון רב של לקוחות הרוצים להשתייך למשפחת BMW. אנחנו גאים על כך שיש באפשרותנו להציע ללקוחות רבים יותר את המכונית הטובה והבטוחה ביותר. כדי להשיג מטרה זו אנחנו משקיעים במכוניות את הטכנולוגיות הטובות והמתקדמות ביותר. אנחנו מבטיחים שהלקוח משלם את המחיר עבור המכונית הטובה ביותר שיצרן מכוניות יכול להציע.

הנס דה ויסר: BMW מייצגת מצליחות. אנחנו מאמינים ש-



הנס דה ויסר



קווין קון

צליחתם רשאים להעניק לעצמם את הטוב ביותר. **האם זו השקעה טובה לקנות מכונית BMW?**

קווין קון: זאת השקעה פנטסטית, במיוחד לאנשים שאינם רוצים לנהוג. אין זאת השקעה בשוק המניות. אין זאת השקעה ברכישת בית. זאת השקעה שאתה עושה למען עצמך. השקעה שבאמצעותה אתה מפצה את עצמך. משקיעים במחקר ובפיתוח כדי לשפר ולשכלל את ביצור עי המנוע תוך השגה מירבית של חיסכון בדלק. מהבחינה הזו השקעה במכונית מסדרות BMW הנה בודאי השקעה טובה. אתה נהנה לנהוג במכונית חסכונית. אנחנו משקיעים גם אמצעים רבים בשיפור אביזרי הבטיחות של המכונית. בתחום זה אנחנו מתייחסים אל הלקוח כמי שהבטיחות חשובה לו ביותר. גם לנו הבטיחות חשובה. אם אתה רוצה לקנות מכונית ההשקעה במוטג BMW הנה הטובה ביותר.

הנס דה ויסר: לא כל אחד יכול להרשות לעצמו לקנות מכונית BMW. ישנם שקונים מכוניות יד שניה. למכוניות BMW יד שנייה ביצועים טובים וערך גבוה יותר ממכוניות חדשות של יצרני מכוניות אחרים. מכוניות BMW שומרות על ערכן במשך שנים רבות. זהו ערך מוסף נוסף של BMW. זאת המכונה נית הבטחה בעולם. הודות לאמצעי הבטיחות וטכנולוגיות מתקדמות ביותר מכונית ה BMW עומדת במבחן בתנאי דרך קשים ביותר. לא פעם לקוחות שלנו, שעברו תאונות, באו ואמרו: הצלתם את חיינו.

שוק המכוניות בישראל תחרותי. בשלוש השנים האחרונות, עם השקעות של BMW וחברת קמור רכב בתשתיות ובשירות, שומרת על מעמד מוביל - כך אומרים בראיון מיוחד קווין קון, מנהל מכירות BMW מרכז ומזרח אירופה, והנס דה ויסר מנהל שיווק ותקשורת של BMW במרכז ומזרח אירופה.

ישראל וגרמניה מציינות 40 שנה לקיום יחסים דיפלומטיים. הנוכחות של מכוניות BMW בישראל רבת שנים יותר. איך זה קרה?

קווין קון: בשנים האחרונות השקענו מאמץ כדי לבנות תשתית שתשרת את לקוחות BMW בשוק המכוניות המקומי. בישראל אנחנו מספקים ללקוחות שלנו את השירות הטוב ביותר. עם סידרה של מכוניות מדגמים אחרונים ושירות מעולה, BMW שומרת בשלוש השנים האחרונות על מקום מוביל בשוק המכוניות של ישראל. מנחה אותנו הרצון לספק ללקוחות שלנו בישור את המכוניות הטובות והשירות הטוב ביותר. הנס דה ויסר: מכוניות BMW הן מוצר שמוסיף מימד לסגנון החיים. BMW אינה מכונית שצריכה רק להורג ביל אותך ממקום למקום. מכונית BMW הופכת לחלק מחייך. זאת מכונית שאין לה דבר משותף עם גבולות, מצב פוליטי או תנאים כלכליים. תמיד היה ותמיד יהיה ביקוש למכונית BMW.

מה עושה את BMW למכונית אקסלוסיבית בעור, גם בשוק המכוניות של ישראל? זה עניין של מעמד לנהוג במכונית BMW?

קווין קון: BMW מסמלת הצלחה. מצליחנים נוהגים במכוניות מצליחות. אחרי הבית המכונית היא הדבר היקר ביותר שאתה קונה. לפעמים אתה מזדהה עם המכונית שלך יותר מהבית. אנחנו ב BMW מחויבים לחלוטין למלא את הציפיות ואת החלומות של הלקוחות שלנו. לאפשר להם לנהוג בעונג. מייחד אותנו הרצון לממש את החלומות של כל מי שנוהג BMW. בעניין זה אנחנו לא מתפשרים. בשלושים השנים האחרונות של מחקר ופיתוח הוצאנו לשוק סדרות של מכוניות BMW אותן אנחנו משיקים גם בשוק הישראלי. בשנה האחרונה BMW השקיעה יותר מ 4 מיליארד אירו בפיתוח מוצרים חדשים.

הנס דה ויסר: אנחנו מתמידים במאמץ להבטיח הגשמת החלומות של הלקוחות שלנו. הפכנו את BMW למכונית של נהיגת תענוגות. BMW הופכת להיות לחלק ממך. אספר לך משהו אישי: כאשר אני נוהג BMW אני ממשיל את המכונית לבית. כאשר אני נכנס למכונית יש לי תחושה שאני נכנס לבית שלי. המכונית היא חלק ממני, חלק מהבית ומהמשפחה. כאשר אני אוהב בהגה יש לי תחושה שקיבלתי את ברכת הילדים שלי לנהוג. התחושה שיש לי כלפי המשפחה וכלפי המכונית זהה מאוד. תחושה זו היא שמקנה הצלחה כל כך גדולה למרגע שלנו. מכונית BMW הופכת לחלק מהאישיות שלך.

צריך להיות עשיר כדי לקנות מכונית BMW?

קווין קון: עושר הוא עניין יחסי. עושר נובע מתחושות ורגשות. עושר, זה גם להיות מצליחן. מכוניות BMW מייצגות הצלחה. BMW משקיעה מיליארדים כדי לשפר ולשכלל את האיכות והביצוע של המכוניות. גישה זו מהווה

בשנה 2004 נירשם גידול של 10% במכירת מכוניות BMW ברחבי העולם. כבר ברבעון הראשון של 2005 נירשם גידול של 8.2% במכירות, לעומת הרבעון הראשון של 2004. הגידול במכירות מראה שלקוחות BMW נהנים מההיצע. 2004 הייתה השנה הטובה ביותר במכירות. נמכרו למעלה מ 1.2 מיליון מכוניות בכל רחבי העולם. הרווח היה 3.5 מיליארד אירו. BMW באמצעות קמור רכב תרמת לפעילות הכלכלית של ישראל. לדברי קווין קון והנס דה ויסר התרומה מבוססת בהעברת טכנולוגיות מתקדמות מגרמניה לישראל ובהכשרת מאות צוותים של עובדים מיומנים. תרומה אחרת היא בשוק המכוניות המשומשות שהינו גורם כלכלי משמעותי. הדוברים מציינים שהם גאים על כך שבוגרים של מכללות ואוניברסיטאות מבקשים להצטרף למשפחת העובדים של BMW בארץ.