

брой **4(60)**
октомври 2006 г.

МОТО-РФОНЕ news

ГОДИНА XIII

Издание за новините от семейството на FORD MOTOR COMPANY

юбилен брой



МОТО-РФОНЕ

15
УСПЕШНИ
ГОДИНИ





Range Rover Sport

Уважаеми читатели на списанието МОТО-ПФОЕ НЮЗ,

Настоящият брой е нашето специално издание, посветено на кръглата годишнина на компанията МОТО-ПФОЕ, представляваща в България част от семейството на FORD MOTOR COMPANY. Надяваме се да не сте разочаровани от липсата на информация за важни премиерни продукти, за услуги и прояви, свързани с автомобилите. В следващия брой отново ще им отделим подобаващо внимание.

Решихме, че поводът си струва да ви занимаем малко и със самите себе си. С фактите и историите в годините назад. С лицата във фирмата – управителния екип, разбира се, но още и с дългогодишните служители, които създаваха днешната структура и стоят зад постиженията на МОТО-ПФОЕ, с колегите във филиалите и дилърствата в страната, които разгръщат потенциала ни в настоящето.

Имаме повод да изложим пред вас накратко ценностите в 15-годишната традиция на компанията в България. Възползваме се от него, за да върнем към вас частица от огромното доверие, което ни гласувахте и продължавате да ни засвидетелствате. За него не може да се каже нищо по-красноречиво от **БЛАГОДАРИМ ВИ!**

БЛАГОДАРИМ за вашия интерес, топлия прием, доброто ви настроение и желанието, с което през изминалото лято заедно чествахме нашия празник в градовете с фирмени представителства – Благоевград, Пловдив, Хасково, Стара Загора, Сливен, Бургас, Варна, Добрич, Русе, Велико Търново, Габрово, Плевен и Монтана.

БЛАГОДАРИМ ВИ за годините, през които помогнахте МОТО-ПФОЕ да стане това, което е днес – компания със сериозна репутация и ясна визия за бъдещето. Пожелаваме си достойно и успешно бъдеще заедно с вас – нашите клиенти, партньори и приятели.

С уважение към всички вас,

Редакционният екип

Dear readers of our **МОТО-ПФОЕ NEWS** magazine,

This is our special edition on the occasion of the 15th anniversary of **МОТО-ПФОЕ**, the company that represents in Bulgaria part of **FORD MOTOR COMPANY** family. Hopefully, you won't be disappointed about the lack of information on hot automotive product novelties. In our next edition we will keep on doing this.

Now we have decided to use the opportunity given by the anniversary to tell you more about ourselves and involve you with our story, our faces: The management, of course, but also the employees, who have built the company during the years and stand for its achievements nowadays, the dealerships in our network, that are developing the potential of **МОТО-ПФОЕ**. We take the chance to make you familiar with values and traditions, established during the 15 years of our history. It is our way to bring back to you just a part of the enormous trust you

have granted us.

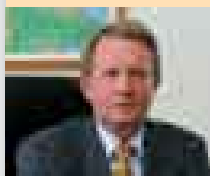
For this trust we **THANK YOU!**

THANK YOU also for the warm welcome, big interest, good mood and the kind way you have celebrated this summer, together with us, our birthday in all the cities where we are presented – Благоевград, Пловдив, Хасково, Стара Загора, Сливен, Бургас, Варна, Добрич, Русе, Велико Търново, Габрово, Плевен and Монтана.

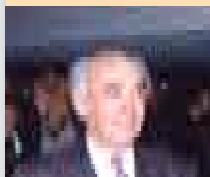
THANK YOU for helping **МОТО-ПФОЕ** to become what it is now – a company of strong image and clear vision for the years ahead. We wish ourselves a future of success and dignity together with you – our customers, partners and friends!

Our respect to you,

МОТО-ПФОЕ NEWS magazine team



02 Карл Хайнц Пфое:
Какво постигнахме
за 15 години



05 Борис Маревков:
С поглед назад

06 Димо Николов, Атанас Фурнаджиев:
За къде пътуваме?



10 хроника
15 успешни години
в България

42 равностметка в цифри



43 Завоеванията на МОТО-ПФОЕ

кадрите

50 Първите...

51 Къде сте, приятели ?



клиентите

52 Защо избрах
и съм верен на МОТО-ПФОЕ

56 поздравления за юбилея

обиколката

58 МОТО-ПФОЕ празнува
15-тия си рожден ден

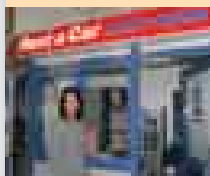


62 4 марки пог 1 покрив



70 представяме ви

"ПФОЕ АГЕНЦИЯ" ЕООД
"ПФОЕ АУТО" ЕООД
МОТО-ПФОЕ рент-а-кар
и мобилни услуги ЕООД



МОТО-ПФОЕ news

Издава „МОТО-ПФОЕ“ ЕООД

РАЗПРОСТРАНЯВА СЕ БЕЗПЛАТНО

Редактори: Светла ВАСИЛЕВА - отговорен редактор
Христина БАЕВА, Ивелина НИКОЛОВА, Рада ПАПАЛЕЗОВА,
Мария САБОВА, Владимир ЕФТЕНОВ, Рагостина ГАНЕВА
Снимки: архив и Петър ПЕТРОВ

Дизайн: Борис АЧКОВ
Пламен Момчилов
Препечатна подготовка: Double T
Печатница: Снекър АД

КАК



КАКВО ПОСТИГНАХМЕ ЗА 15 ГОДИНИ

• *Г-н Пфое, Вашата компания - МОТО-ПФОЕ - празнува 15-ия си юбилей. Какво считате за нейно най-голямо постижение през годините?*

Едно от най-големите ѝ постижения е, че българите добре познават МОТО-ПФОЕ. За това много допринесе и шоуто „Невада“ през 1992 г. и 1993 г. Когато срещна българи в чужбина винаги ги питам: „Чували ли сте името Пфое?“, на което те често отговарят „Не“. Но ако задам въпроса: „Чували ли сте за МОТО-ПФОЕ?“ отговорът е: „Разбира се, че съм чувал.“

• *Кое време беше най-трудно за компанията?*

Истината е, че не съм срещал трудности в развитието на МОТО-ПФОЕ през тези 15 години.

• *Защо избрахте България за Вашия бизнес? Какво ви накара да повярвате в успеха си тук?*

През 1988 г. по случайност научих, че перспективата да се продават коли втора употреба в България е добра. Когато внесох няколко автомобила, обаче, се оказа, че реализацията им е почти невъзможна. Благодарение на помощта на г-н Марев в успех да изляза от затруднението. Увереността ми в успеха се изграждаше стъпка по стъпка с развитието на компанията.

• *Гледате ли с оптимизъм на бъдещето на автомобилния пазар в страната?*

Оптимист съм за следващите 4 или 5 години, когато се очаква продажбите на нови автомобили да нарасне с всяка изминала година.

• *В тази връзка - какви са Вашите бъдещи планове за МОТО-ПФОЕ?*

Планът ми за бъдещето включва изграждането на нови дилърства, като тези в Плевен и Варна, чието откриване предстои скоро, които да разполагат с модерни шоуруми и много добре оборудван сервиз, за да осигурят високо клиентско задоволство.

• *Настоящото мото на компанията е „Клиентът е № 1“. Тази корпоративна политика ли е най-голямото предимство на МОТО-ПФОЕ?*

Задоволството на клиента е най-важната ни цел както в миналото, така и в бъдеще. Много съм доволен от резултатите от неговото проучване, които далеч надминават европейското ниво.

• *Какво е Вашето послание към клиентите и приятелите на МОТО-ПФОЕ?*

Искам да благодаря на всички наши клиенти и приятели, че избраха МОТО-ПФОЕ за покупката на автомобил или за ползването на друга услуга от компанията. Благодаря и на мениджмънта на компанията, както и на 450-те ѝ служители, за чудесната им работа и за общия им стремеж да осигурят високото задоволство на клиентите. По време на ежемесечните ми посещения в България всеки път с радост откривам приятната атмосфера на доволни клиенти и добре работещи служители във фирмата. Надявам се тя да се запази вечно.

15 years of success

- **Mr. Pfohe, your company, MOTO-PFOHE, celebrates its 15th jubilee. What do you consider as its biggest achievement during the years?**

One of the biggest achievements is that most Bulgarians know the name Moto-Pfohe. A great help we had in 1992 and 1993 with the show of "Nevada". Whenever I meet Bulgarians abroad I ask: "Do you know the name Pfohe?" they say "No". When I ask: "Do you know Moto-Pfohe?" the answer is always: "Of course I know Moto-Pfohe".

- **What was the most difficult time for the company?**

The very truth is, that I had not a difficult time for the company for 15 years in Bulgaria.

- **Why did you choose Bulgaria for your business? What made you confident in your success here?**

It was a coincidence that somebody explained to me in 1988 that it should be possible to sell used cars to Bulgaria. I brought some cars to Bulgaria and found out that it was almost impossible. Thanks for the help of Mr. Marekov who was able to sell our used cars. Confidence I gained by building up my company slowly step by step.

- **Are you optimistic about the future of the automobile market in the country?**

I am optimistic for about the next 4 or 5 years that new car sales are growing every year.

- **In this respect what are your future plans for MOTO-PFOHE?**

My plan for the future is to build new dealerships, like now in Pleven and Varna, to have the capacity for modern showrooms and very well equipped workshops in order to have satisfied customers.

- **The current motto of the company is 'The customer is No 1'. Is this corporate policy the biggest advantage of the company?**

Customer satisfaction is my most important subject in the past and future. I am very satisfied with our enquiries of customer satisfaction which is far above the European level.

- **What is your message to MOTO-PFOHE's customers and friends?**

I would like to thank all our customers and friends for choosing Moto-Pfohe to buy cars and to get excellent service. I also want to thank the Moto-Pfohe Management and the 450 employees of Moto-Pfohe for their excellent work and willingness to help to have satisfied customers. It is a pleasure for me every month when I come to Bulgaria to find a very pleasant atmosphere in our company with satisfied customers and good working employees. I hope this will be the case forever.



Борис МАРЕКОВ

Управител на МОТО-ПФОЕ:

С ПОГЛЕД НАЗАД

15 години в безкрая на времето – един миг, една много, много незначителна величина. 15 години в историята на МОТО-ПФОЕ – една голяма крачка в развитието на едва прощаващата тогава фирма. Такива мисли ми дойдоха в главата, когато, по молба на редакционната колегия, седнах да напиша няколко реда за празничния брой на "МОТО-PFOHE news".

Връщайки се назад в годините си спомних, че за 5-ата годишнина от създаването на фирмата заснехме и изпратихме на нашите клиенти един филм с претенциозното заглавие "Осъществената мечта". Помислих си го тогава. Дори, в него режисьорът си беше позволил израза "... империята МОТО-ПФОЕ". Приех го, защото действително бяхме постигнали много. Като си спомних началото – 1991 година – едно "магазинче" на столичния булевард „Христо Ботев“ за продажба на употребявани автомобили и "сервизчето" от 100 кв.м. в бившия АС "Дружба" на тогавашната "МОТОТЕХНИКА". А само за 5 години – магазини и сервизи още в: София – на бул. „Витоша“ и в „Зимния дворец на спорта“, Варна, Бургас, Пловдив, Плевен, Благоевград, Стара Загора, Монтана, Козлодуй, Габрово, Русе, Шумен (по реда на тяхното откриване) и тогавашната ни гордост – най-големият в страната комплекс за продажба и обслужване на автомобили в ж.к. „Люлин“. И само за 5 години – МОТО-ПФОЕ в 12 града на България.

Сега, 10 години по-късно, не съжалявам за това. Макар че казаното тогава би прилягало повече за днес. Собствени комплекси: в София – два, Пловдив, Стара Загора, Бургас, Варна (новият се открива през декември), Русе, Плевен (открива се на 14 Октомври) и дилърства в Благоевград, Хасково, Сливен, Добрич, Велико Търново, Габрово и Монтана.

МОТО-ПФОЕ – вече в 15 града, с над 6500 кв.м. изложбена площ за продажба на автомобили и над 4500 кв.м. площ в сервизите за тяхното обслужване.

МОТО-ПФОЕ – изключителен представител за България на че-

тири световни производители на автомобили – FORD, VOLVO, LAND ROVER и JAGUAR.

МОТО-ПФОЕ – през всичките тези години на първо или на едно от първите места по броя на продаваните автомобили, с вече над 12 хиляди клиенти и над 25 хиляди продадени автомобили.

МОТО-ПФОЕ – с първия фирмен вестник МОТО-PFOHE news, вече 12 години и прерастнал в списание, с първото автомобилно телевизионно предаване "Часът на ФОРД", сега вече "Голямото семейство" и още, и още.... Мога да продължавам, но не бива да съм отегчителен.

Така че – не сме сбъркали тогава – мечтата е осъществена и "империята", макар и търговска – ВЕЧЕ Е НА ЛИЦЕ.



LOOKING BACK...

Looking back at the past, I remember how we made a film to celebrate our fifth anniversary with the slightly pretentious as I thought at the time title: A Dream Come true", a film we sent out to our customers.

The film director had braved the expression "THE MOTO-PFOHE EMPIRE".

I accepted because the company had achieved a lot and I remembered our beginning in 1991 – we had a small "shop", located on "Hristo Botev" boulevard, specializing in the sale of used cars and "a small service repair shop" of 100 square meters at the former Drujba Elevator Plant, at that time owned by the former "MOTOTEHNICA" company.

For a period of 5 years only we opened services and spare parts' shops in Sofia - on Vitosha boulevard and in the Winter Sport Palace building, shops in Varna, Burgas, Plovdiv, Pleven, Blagoevgrad, Stara Zagora, Montana, Kozlodui, Gabrovo, Russe, and also our greatest pride at that time – the biggest sales and servicing complex in the country – the showroom, located in the Lulin suburb". It took only five years for MOTO-PFOHE to start business in 12 Bulgarian towns.

Now, ten years later, I am happy I have not made an overstatement. Although the words said at that time would be more appropriate in view of the present situation.

We have now 15 own trade centres two in Sofia, one in Plovdiv, one in Stara Zagora, one in Burgas, in Varna (the new one will be opened in December, 2006), in Russe, in Pleven (the opening date is 14th of October) and dealerships in the town of Blagoevgrad, Haskovo, Sliven, Dobrich, Veliko Tynovo, Gabrovo and Montana.

МОТО-ПФОЕ has retained on one of the leading positions in view of the number of sold cars, its 12 thousand loyal customers and over 25 thousand sold cars.

МОТО-ПФОЕ has had its first company newspaper МОТО-PFOHE NEWS for more than 12 years, has started the first road vehicle television program "The FORD hour", now renamed to "The Big Family", and the list goes on and on...

So, the fact is that the dream has turned into reality, and that the "Empire" IS PRESENT, be it a commercial one.

Boris MAREKOV

Managing Director and establisher of MOTO-PFOHE



За къде пъту

5 въпроса към

Димо НИКОЛОВ

Управител на МОТО-ПФФФ

1. Как анализирате пазара на нови автомобили в страната и в частност този на марките, представлявани от МОТО-ПФФФ?

2. Премъждате ли промени в пазарната политика на компанията с приемането на страната ни в ЕС и в каква насока?

3. Кои са най-важните конкурентни предимства на МОТО-ПФФФ?

4. Как виждате бъдещето на компанията?

5. Вашите лични пожелания за МОТО-ПФФФ?

15-те години история на МОТО-ПФФФ съвпадат с 15 години свободен пазар на автомобили в България. Нашата компания е една от първите в сектора, възникнала след промените през 1989 г. Още от самото си създаване тя има лидерска позиция на пазара в страната, спечелена с марката Ford, която успешно задържа и до днес.

Въпреки че са минали само 15 години ситуацията тогава изглеждаше доста различно от сега. Преди 15 години разполагаме само с един офис от 12 кв. м. и с 4 работни места. Днес представителствата ни са в 15 града в страната, с отлични условия за продажба и сервизиране на автомобилите, представяваме вече 4 марки. Започнахме с 10 работници, а днес са над 450...

Името на МОТО-ПФФФ е едно от най-известните и с най-добра репутация в България, а продаваните от нас модели автомобили, се радват на много добро приемане от българската публика. Най-масовият ни автомобил – Ford, с който започнахме преди 15 години, е сред марките автомобили, които нашите клиенти оценяват като най-подходящ за българските условия и е най-желан от тях.

През всичките тези години пазарният ни дял е бил около и над

10%, както е и в момента. Гамата от автомобили Ford, които сега продаваме, както и тези, които предстоят да бъдат представени в близките години, ни дават увереността и сигурността да очаквам поне толкова добро бъдеще, колкото досегашното представяне на Ford през изминалите години.

Съвсем скоро ще сме част от обединена Европа и всички правила, валидни за Западна Европа, ще са приложими и в България. Аз считам, че продуктите, които представяваме и персоналът, който работи за МОТО-ПФФФ, ще докажат своята конкурентоспособност и на един по-отворен пазар, какъвто ще бъде утрешният. Ако ме попитате на какво се е дължал успехът на МОТО-ПФФФ при продажбата на автомобилите Ford, Volvo, Land Rover и Jaguar сред основните причини за този успех бих изтъкнал разбирането на управителния екип и на собственика – з-н Пффе, че основният играч на този пазар и най-важен участник в процеса на покупко-продажба е клиентът.

Постарали сме се всичко, което предприемаме като инвестиции, мероприятия, рекламни кампании, да поставя в центъра на събитието клиента, това от което той има нужда и което той би търсил да бъде решено по най-добрия начин. Гамата от

автомобили, които представяваме покриват целия диапазон на автомобилния свят – от малкия и най-евтин автомобил – Ford Fiesta, през автомобилите Ford Focus, Mondeo, по-люксовите и по-високи класове на Volvo, през всъдеходните джипове на Land Rover и най-люксовите автомобили на Jaguar. Към това като добавим и помощниците на всеки бизнес – Transit Connect и Ford Transit, който между другото току-що получи и приза "Международен ван на 2007 г.", виждате, че в нашите шоуруми всеки клиент може да получи автомобила за своя джоб и своите нужди. Добавям към това и услугите на предлаганите от нас употребявани автомобили, различните форми на лизинг – оперативен лизинг, финансов лизинг, пълно обслужване. За да е пълно удовлетворението на клиента организирахме и дейности в отделни фирми, като застрахователно брокерство, МОТО-ПФФФ лизинг, чрез които предлагаме финансови услуги за нашите клиенти, за закупуване и лизинг на автомобили до 5 години, както и фирма за рент-а-кар услуги: „МОТО-ПФФФ рент-а-кар и мобилни услуги“. По този начин клиентът получава лизинг и във всяко едно от нашите представителства, пълният пакет услуги, които да затворят кръга на нуждите му от покупката и ползването на един автомобил. Вече казах, че държим много на ниво-

Ваме?

Mr. Dimo NIKOLOV, *Managing Director of MOTO-PFOHE:*

мо на клиентското задоволство. Това е и причината при нас да се развива сериозно и още една дейност, а именно Центърът за проучване на клиентското задоволство или недоволство. Работейки в сферата на услугите, няма как и при нас да няма недоволни от продукт или обслужване. Нашата цел е, чрез този център, да имаме постоянен и близък поглед за това, какво клиентите мислят за нас, да откриваме техните проблеми и желания и възможно най-бързо и по най-добрия начин да ги решаваме. Това е една от основните посоки, в която смятаме да продължим и в бъдеще – не само да развиваме нашата сервизна и търговска база с нови инвестиции, но и да повишаваме квалификацията на целия персонал, за да може нивото на тази наша услуга да е поне с една идея по-напред от очакванията на клиентите ни.

Използвам случая да пожелаая на всички колеги от МОТО-ПФОЕ да бъдат живи и здрави, да дават, както досега, всичко от себе си за доброто име на МОТО-ПФОЕ, все повече доволни клиенти и гарантирам, че за следващия юбилей за новия юбилей ще отчетем също такива радостни резултати..

The fifteen year history of MOTO-PFOHE coincides with the same 15 years of a free car market in the Republic of Bulgaria.

Our company is one of the first companies in the sector - it was established after the changes in 1989, and has held the lead on the Bulgarian car market ever since.

It is the Ford brand that paved our way to the leader's position, a position we are successful in maintaining to this very day.

MOTO-PFOHE is one of the most famous names in Bulgaria, with the best reputation, while the cars sold by us are so very well accepted by Bulgarians.

The most popular car in mass sales is Ford, the brand we started with 15 years ago. It is among the brands that our customers pointed out as the most suitable to the specific Bulgarian conditions and as the most preferred one.

During all these years we have held a steady 10% of the market and over and with figures in the same range at the moment.

We, as a company, have done our best to make our customers' needs the focus of our investments, events, advertising campaigns, and to comply with their needs in the best possible way.

The presented by us brands include the whole range of world cars – starting from the smallest and least expensive car – Ford Fiesta and moving up to Ford Focus, Ford Mondeo then the more luxurious and high class Volvo, the off roads - Land Rover and the premium Jaguar.

This large variety of vehicles is complimented by the commercial ones - Transit Connect and Ford Transit, which support all types of businesses and which recently were awarded the prize International Van for 2007.

As a result, our show rooms have the capacity to offer each customer the car that matches his needs and income. And the list of services - it goes on - including great deals on used cars, different types of leasing – operational, financial, full service.

We also organized activities and located them in different companies, thus starting up insurance brokerage and MOTO-PFOHE leasing, by means of which we offer financial services to our customers to purchase cars through a 5 year leasing period, as well as a company specializing in rent-a-car, called MOTO-PFOHE rent-a-car, and mobile services.

I will use the occasion to wish all my MOTO-PFOHE colleagues the best of health and longevity, the same drive and enthusiasm in keeping MOTO-PFOHE on the top, more and more happy customers and I guarantee that on the next MOTO-PFOHE anniversary you will be in a position to report the same excellent and joyful results.



За къде пътуваме?

5 въпроса към

Атанас ФУРНАДЖИЕВ

Управител на МОТО-ПФОЕ

1. В Топ 50-класацията на списание „Business Week“ МОТО-ПФОЕ е на 12-о място сред най-динамично развиващите се компании. Кои качества на компанията ѝ отредиха това място според Вас?

2. Как виждате следващите години на МОТО-ПФОЕ?

3. В какво инвестира компанията през 2006 г. и какво предстои в това отношение?

4. МОТО-ПФОЕ винаги е подкрепяла българския спорт, култура и опазване на околната среда. Ще продължи ли тази тенденция в бъдеще?

5. Вашите лични желания за МОТО-ПФОЕ?

Самата класация на сп. Business Week е изключително важна, тъй като тя се прави от една от най-големите и известни рейтингови агенции в света - „Standard & Poors“, и това че МОТО-ПФОЕ попада вътре и то на престижното 12-о място е едно голямо признание за вложения труд на всички от компанията. Фактът, че от автомобилния бранш само три фирми попадат в класацията, говори много и, както виждате, първата фирма, която е след нас - „София Франс Ауто“ - е на 25-о място, а другата, която е попаднала в класацията, това е „Авто Мотор Корпорация“ - тя е на 38-о място.

Това че МОТО-ПФОЕ е зела 12-ото място в тази класация е безспорно успех на целия колектив на МОТО-ПФОЕ, това е една оценка на работата на всички - всеки на своето място има своя принос. Аз искам да им пожелаю и занаят да работят по този начин, за да можем и в бъдеще да се поздравим с подобни успехи.

Безспорно, пред нас предстоят бурни и трудни години. Години, през които конкуренцията ще става все по-агресивна и за да може и МОТО-ПФОЕ да запази през следващите години своето престижното място, което заема, ще е необходимо всички ние да дадем максимум от себе си, за да можем да се поздравим и в бъдеще с успехи. 2006-а година, спокойно може да се нарече инвестиционната година на МОТО-ПФОЕ, тъй като се направиха инвестиции в база, оборудване, в персонал, така че да можем да се подготвим и бъдем готови за трудната битка, която предстои. В момента завършваме комплекс на МОТО-ПФОЕ в град Плевен, който ще бъде открит са 14-и октомври. До края на годината ще бъде завършен и новият търговско-сервизен комплекс в град Варна, който ще бъде вторият по големина след този в „Люлин“, София. Предстои и изграждане на терминал на МОТО-ПФОЕ склад за нови автомобили до град Сливница, който ще бъде разположен на площ около 26 000 кв. м. Всичко това се прави с една-единствена цел - за нашите клиенти, за да могат те да получат обслужването, което заслужават.

В бъдеще МОТО-ПФОЕ ще продължи да инвестира, както в нови бази, така и в обучение на персонала, за да



могат нашите клиенти да бъдат обслужвани на най-високо ниво. През 2006 г. инвестирахме около 15 млн. лева в новите комплекси и оборудване, като се надяваме още в началото на 2007-а първите плодове от тези инвестиции да бъдат факт.

Безспорно, МОТО-ПФОЕ е компанията, която подкрепя и българския спорт и култура и опазване на околната среда. Само ще спомена някои от по-големите наши мероприятия: Купата на България по футбол, договора ни с Българския олимпийски комитет, с Българския футболен съюз, с Българска федерация по канадска борба, с Федерацията по голф, Дарителската програма за опазване на културното и природно наследство на България. Със сигурност, ние ще продължим с тези инициативи. Бих се радвал, ако и други компании се включат в подобни прояви, като безспорно е, че ако бизнесът помага на спорта, културата, опазване на околната среда, бихме могли заедно да постигнем много по-големи успехи в тези дейности.

От все сърце желая МОТО-ПФОЕ да продължава да се развива по този начин, желая да жъне успехи на българския пазар, и занаят да се стремим да повишаваме клиентското задоволство, да имаме все повече доволни клиенти и да можем с нашите услуги, които предлагаме, и с нашите автомобили, които продаваме да предоставим повече радостни изживявания на българските шофьори.



Mr. Atanas Furnajiev, Managing Director of MOTO-PFOHE

The rating of Businessweek BG Magazine is of extreme importance because it is drawn up by one of the most famous survey agencies in the world – Standard & Pours .

The fact that MOTO-PFOHE takes the prestigious 12th position is actually a great recognition of the hard work of all company employees.

The fact that only three companies in the road vehicle sector have been listed in this rating, gives a measure of the great achievement attained and, as you can see, Sofia France Auto – occupies the 25th position, while the next company included in the rating list is "Auto Motor Corporation" - rated 38th .

The 12th position in the above mentioned rating list is not only a great success for MOTO-PFOHE employees but also an evaluation of everybody's work and efforts, and a great contribution to MOTO-PFOHE's image.

I would like to wish my colleagues to keep up their level of performance so that we meet with the same success in the future.

No doubt, the years to come will bring new challenges and responsibilities. We are to encounter new, more aggressive competition and in order to keep MOTO-PFOHE's prestigious position during the next years, we have to do our best and, thus, be able to report the same levels of success attained so far.

The investments which have been made in regard to premises, equipment, personnel give us the reason to call 2006 an INVESTMENT YEAR for MOTO-PFOHE. So, we feel strong and ready for any hard battle that may await us.

During 2006 we have invested approximately 15 million levs in the new complexes and in equipment and we are looking forward to 2007 and the first results from our investments.

There is no doubt that MOTO-PFOHE is the company which supports Bulgarian sports and culture and the preservation of nature as well. I would like to mention some of the major events we have assisted in:

The Bulgarian Football Cup, the contract we have with the Bulgarian Olympic Committee, the contract with the Bulgarian Football Union, the contract with the Arm Wrestling Federation, with the Golf Federation , the Ford/s Grants program ... We will continue to develop these initiatives.

I wish, with all my heart, that MOTO-PFOHE continues to develop and grow.

I wish MOTO-PFOHE great success on the Bulgarian market, the strength and endurance to meet the customers' demand in future, to keep attracting more and more clients, to keep providing Bulgarian drivers with great cars and great experience as well.



15 успешни години в България

хроника

1991

26 юли - В съдебните регистри се вписва смесената фирма с ограничена отговорност Мото-Пфое. Автомобилната компания Ford Motor Company предоставя изключителни права за представителство на тази марка в България. Стартът на Ford е скромен магазин на бул. „Хр. Ботев“ 131А в София, първоначално за употребявани автомобили.

Малък сервиз и постепенно устройващ се склад за резервни части в АС „Дружба“ отварят врати за клиентите на рождения ден на фирмата.



Фирмата е с уставен фонд 1100 лв. и се представлява от временно управляващия Лидия Владимировна Попова.

Софийският градски съд обявява, че на основание чл. 11, ал. 2 от Указ № 56 за стопанската дейност вписва в регистъра за смесени фирми под № 267 от 4.VI.1991 г. смесена фирма с ограничена отговорност „Мото – пфое“ със седалище София, община „Среден“, ул. Витоша 25, и с предмет на дейност: внос и търговия с нови и употребявани превозни средства, ремонтни части и допълнително автомобилно оборудване на марка „Форд“ и съответно сервизно обслужване срещу конвертируема валута и/или левове. Фирмата е с уставен фонд 100 000 лв. и се представлява от рс. Димитров Марекос.

Софийският градски съд обявява, че на основание чл. 11, ал. 2 от Указ № 56 за стопанската дейност вписва в регистъра за смесени фирми под № 274 от 23.VI.1991 г. смесена фирма с ограничена отговорност „Ню техник България“ – ООФ, със седалище София, община „Среден“.

(„Държавен вестник“, бр. 60, 1991 г.)

(„The Gazette“, issue 60, 1991)

26 юли 1991 г. - На рождения ден на фирмата се открива първият фирмен сервиз в АС „Дружба“

July 26, 1991 - Moto-Pfohe's first workshop was opened on its birthday in the Drujba AC





Декември - Първа автомобилна изложба в Националния дворец на културата

December - First automobile show in National Palace of Culture.

До края на годината са продадени 350 коли.

By the end of the year 350 new cars had been sold.

July 26th - The joint venture with limited liability by the name Moto-Pfohe gets registered in the local court. The automotive company authorizes Moto-Pfohe with the exclusive rights to represent the brand in Bulgaria. The start of Ford in Bulgaria is just a modest store at 131, Hristo Botev Blvd. in Sofia for second hand vehicles, a small workshop and a gradually growing spare parts store house welcome their first customers on the Moto-Pfohe birthday.



Септември - Първо участие на Мото-Пфоe на Пловдивския панаир.

September - Moto-Pfohe participated for a first time in the Plovdiv fair.

Започва изграждането на фирмени представителства в страната, които продават най-новите модели Ford и резервни части за тях. Организирант се специализирани сервиси.

Moto-Pfohe starts to develop dealership network for presenting the newest Ford models, servicing of vehicles and spare parts sales.

20 септември - В Зимния дворец на спорта - София - Всеки клиент може да избере своя автомобил между 200 коли с марка Ford.

- До края на годината са продадени 1689 коли

September 20th - The biggest ever automotive showroom was opened in the Winter Palace of Sport in Sofia. More than 200 vehicles were offered there.

- 1689 new cars found their owners by the end of the year.

8 февруари - На най-престижната търговска улица в София, на бул. Витоша 67, е открит първият фирмен автомобилен салон.

February 8th - The first company showroom was opened in the most prestigious shopping street in Sofia (67, Vitoshka Blvd.).





16 април - Отваря врати автосалонът в Бургас.

April 16th - Moto-Pfohe opened its dealership in Burgas.

Юни - В Пловдив Мото-Пфое продава автомобили с марка Ford.

June - Moto-Pfohe started selling Ford vehicles in Plovdiv as well.



15 април - Морската столица Варна има представителство на Мото-Пфое в центъра на града.

April 15th - Moto-Pfohe opened its dealership in Varna – the sea - capital of the country.



1993

Разширява се фирмената мрежа в страната, за да се отговори на изискванията и нуждите на клиентите.

Moto-Pfohe dealership network expands to meet the high expectations of the increasing number of clients.

- Супершоу Невада става емблема на Ford и Мото-Пфое за годината.

- the Nevada Supershow becomes "the symbol" of Ford in Bulgaria during 1993 year.

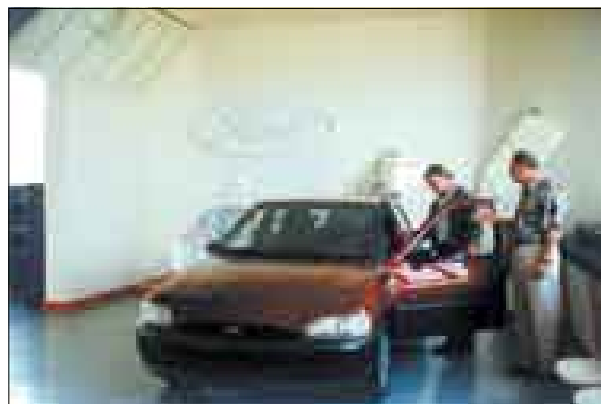


Март - В Плевен е открит първият магазин на фирмата.

March - First Moto-Pfohe showroom in Pleven.

Април - Мото-Пфое открива свое представителство в Благоевград.

April - Opening of Moto-Pfohe's dealership in Blagoevgrad.





Октомври - Монтана и Козлодуй приютяват престижната марка Ford и печелят първите и клиенти.



October - Ford presented new car models for first time in Montana and Kozlodui.



Декември - В Габрово и до днес Мото-Пфое стои на същата територия, но с много верни клиенти. December - since then Moto-Pfohe's dealership in Gabrovo has been increasing the number of Ford brand loyal customers.



Юни - Стара Загора се присъединява към семейството на Мото-Пфое.

June - Stara Zagora has joined the Moto-Pfohe network.



Септември - Излиза първият брой на вестник „Мото-Пфое news“.
September - First issue of "Moto-Pfohe news".

1994



28 юли - Ягуар доверява на Мото-Пфое своите интереси в България.

July 28th - Jaguar granted its trust to Moto-Pfohe in Bulgaria. First Jaguar showroom opened on Vitoshka Blvd.



23 февруари - Открито е фирмено представителство в Русе.

February 23th - Opening of Moto-Pfohe's dealership in Ruse.

Световната шампионка Стефка Костадинова е първата българка, притежателка на световния автомобил Mondeo.

The world champion Stefka Kostadinova is the first owner of the world car Ford Mondeo.





Автомобилите на Мото-Пфоне на автосалона София, 94



Август - Първа копка на търговско-сервизния комплекс в Люлин, София. Продажби, сервиз и резервни части ще бъдат под един покрив. И само на няколко десетки крачки от клиента.

August - The first sog of the company sales and service complex in Sofia - dealership Liulin. Customers will be able to service their cars, buy a new one or purchase spare parts at the new complex.





9 ноември - Тържествено, по стар български обичай е открит новият дом на Мото-Пфое в жк. Люлин. На обща застроена площ от 15 000 м2 е създадено всичко, за да се чувства клиентът № 1. Националните медии, които присъстват на първата пресконференция, не скъпят суперлативите: „Еталон на българския автомобилен пазар!“, „Световни стандарти на българска земя!“, „Изненадващо!“, „Фантастично!“.



November 9th - With official ceremony was opened the new Moto-Pfohe complex in Liulin, Sofia. All the facilities, covering 15 000 sq. meters area were built just to satisfy customer requirements because for us the "customer is № 1". National medias did not save compliments: "A model for the Bulgarian Automotive market!", "World standards in Bulgaria!", "Astonishing!", "Fantastic!"...



Оценката:



„Това е един от най-добрите комплекси на Ford, които съм виждал. Всичко тук е от световна класа. Напълно в духа и стила на Ford”

Майк Олг

Генерален директор по износа на Ford Motor Company, Детройт, САЩ

“This is one of the best Ford complexes I have ever seen. Everything here is world class. It is the typical Ford style!”

Mike Old

Export General Director, Ford Motor Company, Detroit, USA



„Този прекрасен комплекс наистина ни достави голямо удоволствие. Това ни дава огромна увереност за нашите перспективи в България, защото сме в отличните ръце на Мото-Пфое.”

Крис Бейкър

Търговски директор на Jaguar

“This marvelous complex surely gave us great pleasure. It gives us rigid certainty for our perspectives in Bulgaria because we have an excellent partner – Moto-Pfohe.”

Kris Baker

Sales Director, Jaguar



„Клиентът е № 1! В името на тази политика построихме новия комплекс в София, за да постигнем още по-добро обслужване и нашите клиенти да се чувстват удобно при нас.”

Карл-Хайнц Пфое

Собственик на Мото-Пфое

“The customer is № 1! In the name of that strategy we have built the new complex in Sofia to achieve an even better service and for our customers to feel comfortable.”

Karl-Heinz Pfohe

Owner of Moto-Pfohe GmbH.



„По-лесно се създава, трудно се запазва! Не беше никак лесно да се създаде фирма Мото-Пфое, да се изгради търговска и севизна мрежа, да се подбере екип, отговарящ на високите изисквания на Ford, да се построи първият комплекс. Но по-трудното предстои – не само да се запази, но и да се разшири постигнатото.”

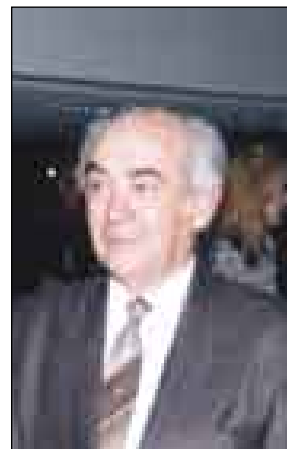
Борис Маревков

Управляващ директор на Мото-Пфое

“It is easier to create something than to keep it! It was not easy at all to create Moto-Pfohe, to build its sales and service network, to gather a team that corresponded to Ford’s high standards and to build up the first complex. But the difficult part is still ahead – that is not only keeping but expanding our success.”

Boris Marekov

Moto-Pfohe’s Managing Director



Юли - Ново представителство на Мото-Пфое в Плевен.

July - New dealership opening in Pleven;



Мото-Пфое с награда „Растящо предизвикателство“ от Ford Motor Company – признание за отлични търговски резултати и растящ процент на доволните клиенти.

Moto-Pfohe wins the Ford Motor Company award “Growing challenge” for excellent sales and increased share of satisfied customers



Септември - Дилър на Мото-Пфое в Шумен.

September - New dealership in Shumen;

Юни - Нов търговско-сервизен комплекс във Варна.

June - New sales and servicing complex in Varna;





- Начало на традициите с марка Мото-Пфое. Първо разраба „Автомобилно ориентиране“ за собственици на Ford, „Пролет в аванс“ – благотворително модно ревю.

- The nowadays traditional “Auto orient-rally” for Ford owners and “Spring in advance”- charity fashion show were organized for first time.

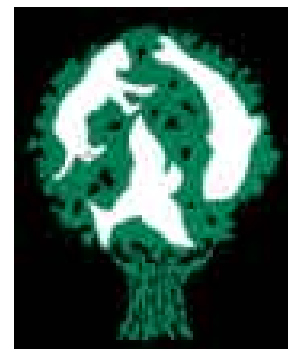
Премиера Jaguar XK8 - ноември'96
The premiere of Jaguar XK8 -
November 1996.

Декември - Нов автосалон на фирмата на бул. Витоша 16, София.

-December - The Moto-Pfohe showroom on Vitosha Blvd. was renewed.



Мото-Пфое става организатор и координатор на Европейските награди „Хенри Форд“, по-късно известни като "Дарителска програма за опазване на природното и културно наследство".



Moto-Pfohe became the official representative of the European awards “Henry Ford”, later known as "Grants program for preservation of the environmental and cultural heritage".

1997

Обновява се и се разширява фирментата мрежа на Мото-Пфое, обогатява се гамата на услугите. Признанието – нова престижна награда от Ford Motor Company.

Renewal and expansion of the sales and servicing network. New services were offered to the customers. The successive changes are rewarded with the second Ford Motor Company award.



Представяне на КА и FIESTA в София и страната.

KA and FIESTA in Sofia and in the country





*Октомври – в Русе и Бургас
– Мото-Пфо̀е с нови търговско
сервизни комплекси.*

*October - Moto-Pfohe opens its new
dealerships in Ruse and Burgas.*



*Юни – Автоизложения в градовете, където фирмата
няма представителства, за да се разшири кръга
на потенциалните Клиенти.*

*June - Auto shows were organized in the cities that didn't
have Moto-Pfohe dealerships, for presenting the brands to
more potential customers;*



1998

Април - Награда от Дарителската програма за опазване на природното и културно наследство за арх. Мария Иванова (проект: "Музей и музикален център Борис Христов");



April - First prize given by the Grants program for preservation of environmental and cultural heritage. The architect Maria Ivanova was awarded for the project "Museum and musical center - Boris Hristov";



Май - Първи частен музей "Ford и България";

May 13th - first private museum "Ford and Bulgaria";





Октомври - нов търговско сервизен комплекс в Монтана – ЕТ "Мира".

October - new sales and servicing center sole proprietor "Mira",

Юни - София, Зоологическата градина: Пула излиза от клетката.

June Sofia Zoo, ThePuma "gets out" of the cage.



Май - Първа награда за футболист на годината – изпълнение на договора с професионалната футболна лига;

First award for football player of the year – fulfilment of the contract between Moto-Pfohe and the Professional football league;



Олимпийската шампионка от Нагано '98 Екатерина Дафовска с Ford Fiesta

Nagano 1998 Olympic champion Ekaterina Dafovska received Ford keys



Първо шоу на колела "Сигнал за успеха в 25 града на страната";

First road show "Signal for success" visited 25 Bulgarian cities;



10 000 автомобили от Мото-Пфое по пътищата на България!;

10 000 cars sold by Moto-Pfohe travel along the roads of Bulgaria!



23 април - регистрирана е фирма Пфое Ауто за употребявани автомобили;

April 23th - Moto-Pfohe registered Pfohe-Auto company for sales of used cars;

*"Юни - София, Англиско посолство
Премиера на Jaguar S-TYPE*

*Jun - Sofia
The Jaguar S-TYPE premiere*



Чек за 20 хиляди лева - дарение за Националния исторически музей за откупка на ценно сребърно съкровище - 11 декември 1999

A 20,000 levs cheque - a donation to the national Museum of History for the purchase of a valuable silver treasure - December 11th, 1999



Montana;

9 септември - първа конка
на търговско сервизния комплекс
в Пловдив;

September 09th – first sod of the sales and
servicing complex in Plovdiv.



юли - “Във фокуса на
Ford” – премиера, проб-
но пътуване, промоции
в представителства-
та, шоу на кола...;

July - “In the Ford’s
focus” – presentation, test
drive, road show;



11 декември - концерт “Мото-
Пфое и приятели” в зала 1 на
Националния дворец на култура-
та – София;

December 11th – “Moto-Pfohe and
friends” concert, hall 1, National
palace of culture;

**Поредна награда на
Мото-Пфое от Ford Motor
Company за високо кли-
ентско задоволство. Фир-
мата е сред 23-те отлич-
ни дилъри на Ford от общо
150 в света.**

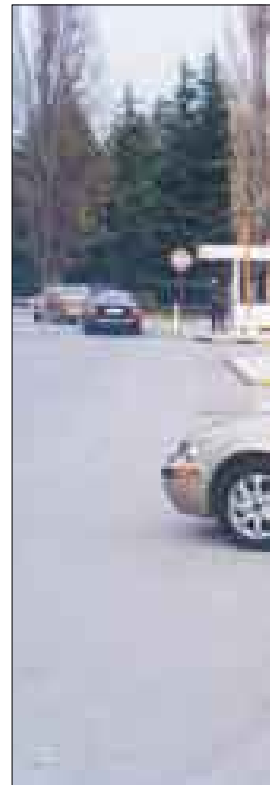
Third Ford prize for high level
of customers' satisfaction. Moto-
Pfohe was one of the 23 award-
ed Ford dealers (150 authorized
Ford dealers in the world);



2000

20 януари - Мото-Пфое става изключителен представител на Volvo за България. За първи път в Източна Европа Ford, Volvo и Jaguar са под един покрив.

January 20th - Moto-Pfohe became the official representative of the Volvo brand in Bulgaria. ;



25 май - откриване на търговско-сервизния комплекс в Пловдив;

May 25th - Plovdiv's dealership opening;





25 Май - трите марки Ford, Volvo и Jaguar са представени в автосалона на бул. Витоша 16;

May 25th - Ford, Volvo and Jaguar under the same roof in the showroom on 16 Votisha Blvd.;



Новият Транзит, представяне пред клиенти и журналисти - Бистрица, април

New Ford Transit - launch, Bistrica, April 2000

2001

90 години Ford В България
10 години МОТО-ПФОЕ

90 years of Ford presence in Bulgaria
10 years MOTO-PFOHE



18 май – 9 юни - съвместни изяви с Националния исторически музей;

May 18th- June 9th - Moto-Pfohe and National Historical Museum conducted common events;



16 март -
Открива се
учебен център
Ford;
В Техникума
по транспорт
и енергетика
"Хенри Форд"

March 16th
- opening of
Ford educational
center;



15 май - Мото-Пфоe – носител на наградата на Български Червен Кръст – “Дарител на годината”, за съпричастност и обичкъм децата – сираци преди старта им в живота

May 15th - Bulgarian Red Cross rewarded Moto-Pfohe with the prize "Donator of the year" for the care taken and the love given to the orphans.





20 юли - юбилеен спектакъл на площад "Ал. Невски";

July 20th - Anniversary concert on Al. Nevski square.



26 юни – 6 юли - обиколка "90 години по-късно" – 10 дни 14 автомобили Ford, от които 2 ретро автомобили Ford A (модел от 1928 и 1930 г.) изминат 2200 км и спират в 47 града. Така Мото-Пфо, 90 години по-късно, извървява част от пътя на Методи и Марин Лъсков и Димко Ангелов, които през далечната 1911 година правят първата обиколка на България с Ford модел T;

June 26th – July 6th - "90 years later" Road show – 10 days 12 new and 2 Ford model A automobiles (one made in 1928 and one in 1930 year) travel 2 200 km and visit 47 cities in Bulgaria. Thus, Moto-Pfohe traveled part of the route, passed by Metodi and Marin Luskowi and Dimko Angelov, who made the first tour around Bulgaria in 1911 year with Ford model T.



2002

Празнува се 75-ата годишнина от създаването на Volvo Car Corporation, чието мото и до днес остава: "Автомобилите се управляват от хора. Ето защо основният принцип във всичко, което правим ние във Volvo, е и ще си остане, сигурността."

Volvo Car Corporation celebrates its 75-th anniversary. The motto of the company remains the same: "Cars are driven by people. Therefore, the guiding principle behind everything we do at Volvo is, and will remain, safety."



6 март-
създава се
Пфое Агеция
– Лицензиран
застрахователен
брокер;





10. октомври - Мото-Пфое е сертифицирана по ISO 9001:2000 за успешно внедрена система за управление на качеството;

October 10th - Moto-Pfohe receives ISO 9001:2000 certificate for successful implementation of Quality management system;



March 6th - Pfohe Agency – licensed insurance dealer;

Октомври-премиера на Ford StreetKA в България.

October - Launch of Ford Street KA in Bulgaria





Ford Motor Company
100 YEARS

2003

100 години от създаването на Ford Motor Company, основана от индустриалеца на XX век Хенри Форд – човекът, който “качи света на колела”;

100 years since the foundation of Ford Motor Company by the great XX century industrialist H. Ford, who “motorized the world”.



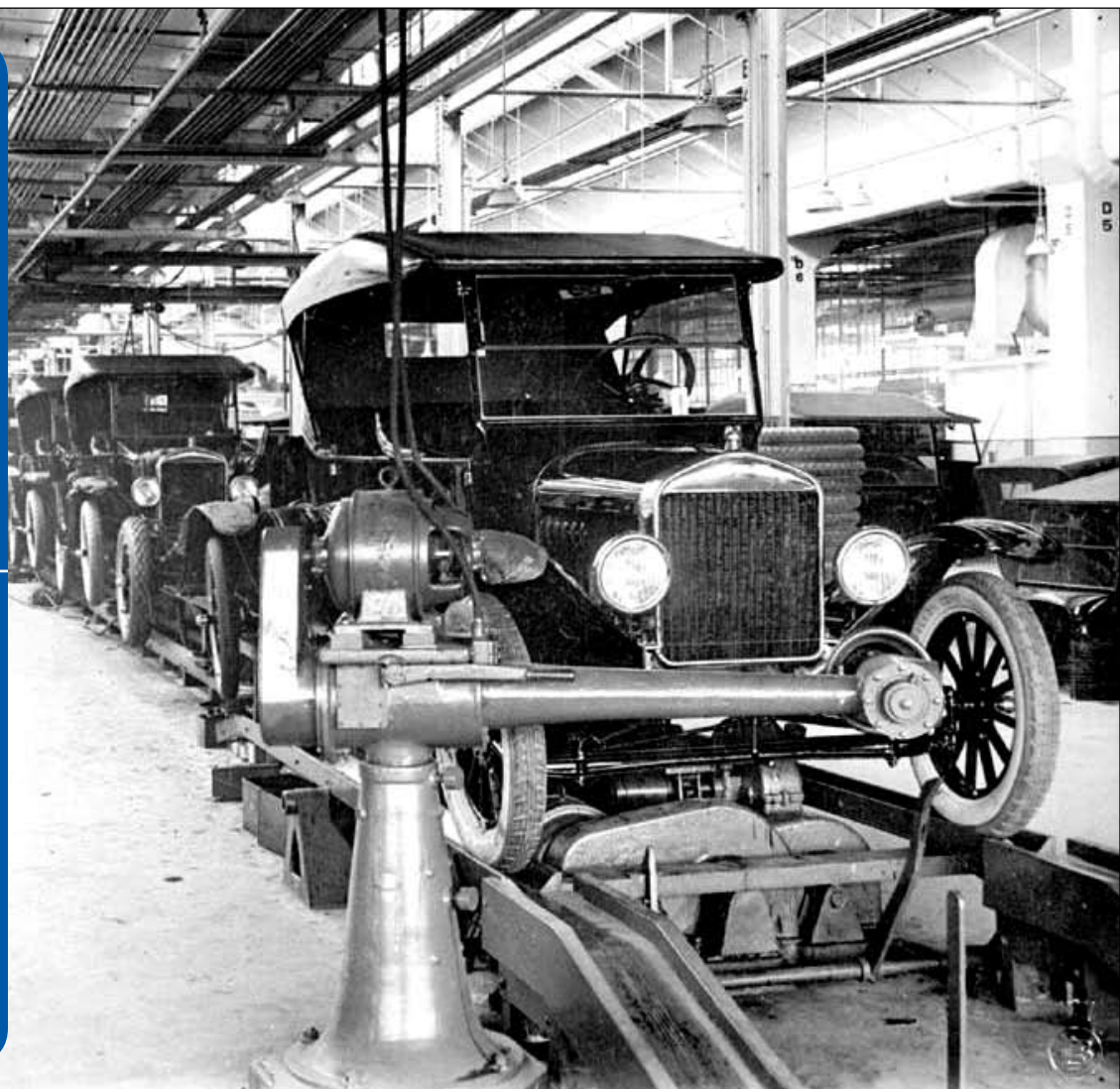
Задайте въпроса „Кой е изобретил автомобила?“ и голям процент от отговорите ще бъде - Хенри Форд. Тази широко разпространена заблуда всъщност е признание за човека, направил автомобила достъпен за милиони хора.

Неговата водеща философия е била: „Ще построя автомобил за масите ... Той ще бъде толкова евтин, че няма да има човек, който да не може да си го позволи.“

Благодарение на неговата визия и усърдие се роди компанията Ford Motor Company.

Asking the question “Who invented the automobile?” a high percentage of the answers would be Henry Ford. This popular misconception is a tribute to the MAN who made the automobile available to the mass. Henry Ford’s guiding philosophy was: “I will build a motor car for the great multitude ... it will be so low in price that everyone will be able to own one!”

Thanks to Henry Ford’s vision and zeal, the Ford Motor Company was born.



*Ford Mustang отново в България
Ford Mustang once again meets
Bulgarians*



*10 години Jaguar в България
10 years Jaguar in Bulgaria*



*Навърриват се 10 години от издаването
на първия брой на фирмения вестник
”Moto-Pfohe news”. Приема се нов формат
на изданието – списание;*

*The first number of “Moto-Pfohe News”
is issued 10 years ago. During 2003 year
the magazine format is accepted.*



2004

16-17 юни - Мото-Пфое става домакин и координатор на работната среща на дилърите на Ford в Централна и Източна Европа;

June 16-17 - Moto-Pfoe is selected for host and coordinator of the Central and East Europe Ford dealers;



01 юли - Мото-Пфое е изключителен представител на Land Rover за България – автомобили с висока проходимост се присъединяват към вече познатите три марки – Ford, Volvo и Jaguar.

July 01 - Moto-Pfoe became an exclusive representative of Land Rover for Bulgaria;



15 декември - Мото-Пфое и Х и Г Сливен ООД – нов дилърски комплекс в Сливен;

December 15 - H i G Sliven Ltd. – representative of Moto-Pfoe in Sliven.





15 октомври - за рекордно кратък срок – 7 месеца, в кв. Младост - София, бе изграден най-модерния търговско-сервизен комплекс на Мото-Пфое до сега;

October 15 - only for 7 months was finished the most modern Moto-Pfohe complex -dealership “Mladost”, Sofia.



10 ноември - за клиентите на Русе и региона отвори врати обновения търговско-сервизен комплекс на Мото-Пфое;

November 10 - opened of new sales and servicing complex in Ruse;



Отваря врати отдел за продажба на лекотоварни автомобили – Транзит център.

Opening of Transit Center – sector for cargo vehicles sales

2005

*Март - Volvo XC90 V8 покори
Троянския балкан;*
*March - Volvo XC90 V8 conquered
Troian balkan;*



*Ford Transit – ненадми-
нато производствено
постижение – 5 милиона
автомобила за 40 години;*

*Ford Transit record – 5
million cars manufactured
for 40 years;*



*23 март -
премиера на
Ford Focus
– още по-добър;*

*March 23th
- New Focus
premiere;*





7 ноември - Мото-Пфое и оторизираният дилър "Мото Стил" откриват в Хасково търговско-сервизен комплекс;
November 7th - "Moto Style" is official representative of Moto-Pfohe in Haskovo.



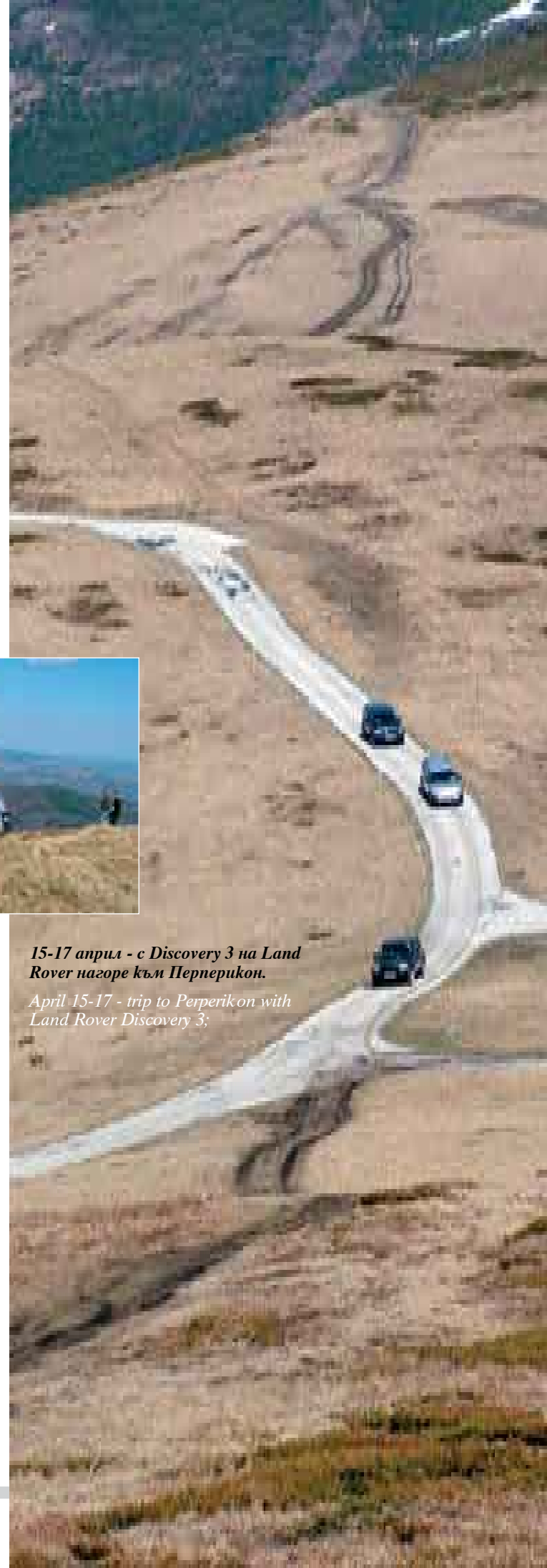
Юли - регистрирана е дъщерната фирма Мото-Пфое Рент а Кар и мобилни услуги;

July - Moto-Pfohe rent-a-car was registered.



26 октомври - шахматният крал Веселин Топалов получи Volvo;

October 26th - chess player and winner of the World chess championship-Veselin Topalov receives Volvo as a gift from Moto-Pfohe;



15-17 април - с Discovery 3 на Land Rover нагоре към Перперикон.

April 15-17 - trip to Perperikon with Land Rover Discovery 3;

2006



28 април.
Първа копка
на 15 – то
представител-
ство
на
MOTO-PFONE,
гр. Плевен

28 April First sog
of the dealership
in Pleven

22 май Първа
копка на собст-
вен комплекс
в морската
столица Варна

22 May First
sog of an own
complex in Varna





*Финал на купата на България - Черно море vs. ЦСКА
Подновен е договорът с Професионална Футболна лига*

The contract with Professional Football League. Mr. Pfohe - the first kick on the final match for the Bulgarian Cup.



*23 март - десета поредна година Мото-Пфое е организатор на пролетен бал за абитуриенти-сираци;
March 23th - for 10th time Moto-Pfohe organizes spring ball for orphans, graduating high school;*



*13 ноември
Гала концерт в зала 1 на НДК по случай юбилея;*

*November 13 -
Moto-Pfohe 15th birthday concert. Hall 1,
National Palace of Culture.*

*14 ноември
Откриване на търговско сервизния комплекс на МОТО-ПФОЕ в Плевен;*

*November 14
Opening of Moto-Pfohe dealership in Plevna.*

равносметка в цифри

23 045	продадени нови автомобили Ford (от 1991 г.);
1 396	продадени нови автомобили Volvo (от 2000 г.);
111	продадени нови автомобили Jaguar (от 1994 г.);
211	продадени нови автомобили Land Rover (от 2004 г.);
3 067	употребявани автомобили, са продадени от дъщерната компания на МОТО-ПФОЕ - ПФОЕ-АУТО;
98.2%	търговско задоволство;
88.1%	сервизно задоволство;
над 30 000	клиента на дъщерната застрахователна компания на МОТО-ПФОЕ – ПФОЕ-АГЕНЦИЯ;
над 100	МИЛИОНА лв. оборот на резервни части;
над 350 000	обслужени клиента;
15	фирмени представителства в: София - „Люлин“, София – „Младост“, Пловдив, Варна, Бургас, Русе, Благоевград, Монтана, Габрово, Стара Загора, Велико Търново, Добрич, Сливен, Хасково и Плевен, от които:
7	новоизградени търговско-сервизни комплекси (1995 – 2006 г.)

To strike the balance in figures

23 045	sold Ford vehicles
1 396	sold Volvo vehicles
111	sold Jaguars
211	sold Land Rovers
3 067	the number of second-hand vehicles, sold by Pfohe Auto
98.2%	trade satisfaction
88.1%	service satisfaction
Over 30 000	customers of Pfohe Agency
Over 100	million levs spare parts turnover
Over 350 000	served customers
15	company dealerships: Sofiq Mladost, Sofiq Ljulin, Plovdiv, Varna, Burgas, Ruse, Blagoevgrad, Montana, Gabrovo, Stara Zagora, Veliko Tyrnovo, Dobrich, Sliven, Haskovo and Pleven
7	newly found sales and servicing complexes

15 успешни
години
в България

ЗАВОЕВАНИЯТА НА МОТО-ПФОЕ



- **25 000** продадени автомобили
- **15** представителства, в които работят над 400 квалифицирани специалисти.
- **14** фирмени сервиза, оборудвани и работещи по стандартите на марките, които обслужват.
- **25 000** позиции резервни части на склад с ежедневна доставка за клиентите.
- **5 000 000** лева инвестиции само за 2006 година за изграждане на новите фирмени комплекси в Плевен и Варна.
- **12-то** място сред 50-те най-динамично развиващи се компании - класация на списание Businessweek 21 август 2006
- **10 000** лоялни клиенти - Най-голямото завоевание на МОТО-ПФОЕ за 15-те години.

- **25 000** sold vehicles
- **15** dealerships with more than 400 qualified specialists
- **14** company services
- **25 000** positions of spare parts on stock
- Over **5 million** levs of investments for 2006
- **12** place among the 50 developing companies in Bulgaria – Businessweek Magazine, 21 August 2006
- **10 000** loyal customers

Търговско-сервизен комплекс "Люлин"

На 9-ти ноември 1995 г. е открит филиал "Люлин"- невиджан за тогавашното време европейски автомобилен стандарт на българска земя, най-модерен, обширен и съвременно оборудван център за продажба и обслужване на автомобили. Дори и след повече от 10 години фирменият комплекс "Люлин" е най-големият търговско-сервизен комплекс на територията на страната, който единствен представя четирите марки под един покрив – *Ford, Volvo, Jaguar* и *Land Rover*. Специализираният сервиз обслужва клиентите както за механични, така и за каросерийни (тенекеджийни и бояджийни) ремонти.

Нарастването на продажбите и привличането на все повече нови клиенти обуславя и увеличаването капацитетите на работа.

- Интересът към лекотоварната гама на *Ford* предполага и съвсем естественото откриване на самостоятелен Транзит център – единствен по рода си на Балканския полуостров – през зимата на 2004 г.

- На 02 декември 2004 г. екипът на *Jaguar* и *Land Rover* посреща гости на официалното откриване на новия си шоурум.

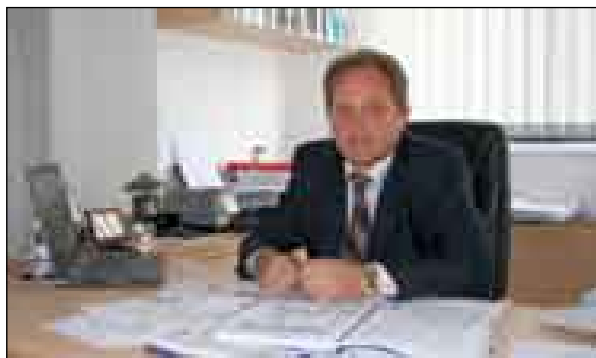
- През август 2006 г. изцяло е обновен салонът на *Volvo*, направен по последните стандарти на шведската компания.

- Предстои реконструкция и на салона на *Ford*, чието завършване е предвидено за средата на месец октомври.

Увеличените обеми на работа са причина не само за нововъведенията в автосалона на филиал "Люлин". Промените не подминават и сервизната част.

- През зимата на 2005 г. е построено ново сервизно хале за обслужване клиентите на *Volvo, Jaguar* и *Land Rover*.

- В момента се извършва разширение на Каросерийното хале с цел увеличаване на капацитета и съкращаване сроковете за ремонт.



- През месец юли т.г. е приключено обновяването на фасадата на сградите в административна и сервизна част.

- Обособен е и нов паркинг на територията на автосервиза, който поема автомобилите, чакащи за ремонт.

- Направена е газификация на комплекса - за отопление и производствени нужди.

- Юбилеят на МOTO-ПФOЕ ни изпълва с оптимизъм, че правим всичко възможно да защитим престижа на марките, които представляваме. За празника ще посрещнем всички клиенти и гости в нашия обновен дом с цялата си любов и уважение.

Бъдещите ни планове са да работим все по-усилено, да полагаме грижа за клиентите си и да бъдем максимално близо до тях, отговаряйки на растящите им изисквания.

Ангел КОЛЕВ

Управител на търговско-сервизен комплекс "Люлин"

LIULIN

The sales and services complex in Lulin - the biggest dealership in Bulgaria, piling together the four brands Ford, Volvo, Jaguar and Land Rover, was established on 9 October 1995. It is the most modern complex in the MOTO-PFOHE's net and takes shelter of the headquarter of the company as well.





Търговско-сервизен комплекс "Младост"

Филиалът "Младост" е най-модерният комплекс на МОТО-ПФФФЕ, построен за рекордно кратък срок-7 месеца

На 15.10.2004г. е официалното му откриване. Специализиран е в продажба и обслужване на автомобили **Ford**.

Колектив от професионалисти

Първоначално екипът на филиал Младост се състои от 27 служители, днес - 2 години по-късно - те са 46, което е и максимално близо до предвидения капацитет на работни места.

В самото начало в търговския отдел започват работа 4-ма търговци, продаващи автомобили от марката Форд. Месец по-късно към екипа се присъединява и търговец на употребявани автомобили. През този период продажбите се движат между 25-35 автомобила месечно. Интересът към новоот-



крития комплекс е огромен. Той се посещава от много клиенти, което води до бързото му развитие и налага в рамките на няколко месеца търговският състав да бъде разширен с още двама служители.

През 2005 година летвата на продажби е вдигната високо, като екипът реализира 570 нови автомобили и 91 втора употреба. Принос за това има и новосъздаденият отдел Корпоративни клиенти, който работи с едни от най-големите клиенти на Мото ПФФФЕ – Метро Кеш енд Кери България, Крафт Фу-

ус България, Кавен Орбико, Софийска вода, Хилти България и др.

През 2006г. е завършена специализацията на търговците на леки и лекотоварни автомобили и броят им се увеличава с още един.

Амбицията за тази година е да се постигне ръст в продажбите с 40% спрямо постигнатото през 2005г.

При откриването на комплекса в сервиза започват работа седем механика, двама приемници и трима търговци на резервни части. Младият колектив е мотивиран да предложи на своите клиенти бързо и качество обслужване и резултатите не закъсняват. Още в началото на 2005 г. сервизът е натоварен максимално, което прави възможно изпълнението на заложените годишни цели - направен е оборот от 1 500 000 лв. от продажбата на резервни части и труг.

През 2006 година е планиран ръст от 30% , за който несъмнено се полагат усилия и ще стане реалност.

Вася КОЛЕВА

Управител на филиал "Младост"



MLADOST

2 years of the most modern complex, built in the shortest period ever – 7 months.

The official opening was on 15.10.2004. We started with a team of 27 employees, and reached the number of 46 for only 2 years. The complex has its key role in the region, because the services we cover close the circle in the sphere we work at.

2005 was an year of success in sales with over 570 new vehicles and 91 second hand cars. Of course, we managed to do this with the brand new fleet team and one of the biggest corporative customers – Metro Cash and Carry Bulgaria, Craft Foods Bulgaria, etc. 2006 is the year when we specialized in Commercial vehicles and that is the reason for our ambitions now – a growth of 40% towards 2005.



Благоевград

През 1993г МОТО-ПФОЕ разкри представителството си в Благоевград, като на този етап "СУАБ - СБА" ЕООД става сервизният му партньор в града.

Поради силният интерес на клиентите към марката **Ford** сервизът на "СУАБ СБА" се преустройва съгласно изискванията на МОТО-ПФОЕ. От момента на основаването си представителството непрекъснато разширява своята дейност, поставяйки си все по-високи и амбициозни задачи.

През 2000г. се извършва и основен ремонт на Автосалона и магазина за резервни части с което станаха по-функционални и придобиха по-модерен вид.

От 01.10.2001г. "СУАБ СБА" ЕООД вече е оторизиран дилър на "Мото-Пфое" за Югозападна България.

В автосалона се предлага цялата гама леки и лекотоварни автомобили **Ford**. Капацитетът и възможностите на сервиза непрекъснато се увеличават. Представителството разполага с каросерийно, пътна помощ, пункт за извършване на ГТП, автотивка. Увеличен е и квалифицираният екип от специалисти, което позволява извършването на всяка предлагана от нас услуга качествено и в срок.

Всичко това ни помага да спечелим много нови и да задържим настоящите си клиенти. От 2001г. след отгледането като самостоятелно дилърство фирмата бележи постоянен ръст в продажбата на нови автомобили. Наши клиенти са най-големите фирми в региона / "Благоевград БТ", Американски университет, "Агромах", ТЕЦ "Бобов дол", "Балкан строй" и др./ Те избраха марката **Ford** защото в наше лице виждат надежден и лоялен партньор.

Стремежът ни е в средата на 2007г дилърството да се сертифицира по ISO 9001, за да се синхронизира дейността ни за високите изисквания МОТО ПФОЕ.

Димитър ДИМИТРОВ
оторизиран управител на
МОТО-ПФОЕ в Благоевград

Blagoevgrad

The Blagoevgrad's dealership of MOTO-PFOHE is founded in 1993 and is an authorized dealer for the south-east region from 01.10.2001. The complex offers Ford vehicles, service and spare-parts for them on a high professional level.



Бургас

МОТО-ПФОЕ, гр. Бургас се гордее с качествено и обслужване, отговарящо на европейските изисквания и на стандартите на трите марки. Голям принос за това има внедрената система за управление на качеството ISO 9001:2000. За осигуряването му се използва съвременна диагностична апаратура и оригинални резервни части. В допълнение е и стилизиран самостоятелен автосалон на **Volvo** и **Land Rover**. Предстои изграждането на изцяло нов модерен продажбено-сервизен комплекс, който да посрещне сериозно нарастания интерес към моделите и услугите на представителството - за 2005 г. филиалът е реализирал 190 автомобили, а прогнозата за 2006 г. е броят им да достигне 300.

Хронология по години:

1992 – създаване на филиала, автосалон **Ford** в централна градска част, автосервиз в бившия сервиз "Лада" по пътя за Сарафово.

1997 – преместване в настоящия комплекс на бул. "Стефан Стамболов" 81, автосалон, резервни части и сервиз под един покрив.

2001 – основен ремонт и разрастване, на сервизното хале, като целият персонал вече са служители на МОТО-ПФОЕ

2005 – стартират продажбите и сервизирането на **Land Rover**.

2005 – закупен е парцел от 20га за нов комплекс

2005 – увеличаване на капацитета на сервиза с още едно хале и 5 работни места.

2006 – откриване на автосалон на **Land Rover** и **Volvo** на бул "Стефан Стамболов" 81

Светослав СМИАКОВ
Управител на търговско сервизен
комплекс на МОТО-ПФОЕ

Burgas

MOTO-PFOHE's dealership in Burgas was founded in the year 1992. Through the years the team grew up to 25 qualified specialists and managed to prove itself as a honored representative of the three brands – Ford, Volvo and Land Rover. In the 2005 we bought an area of 20 decars for a brand new complex.



Добрич

На 11.10.2001 г. "ИВ КАП СПОРТ" ООД, която съществува от 1997 г., сключи договор за търговско представителство на територията на Добрич и регион за продажба и обслужване на автомобили Ford с фирма "МОТО ПФОЕ" ЕООД.

Същата година започнахме реконструкция на съществуваща административна сграда и пристроихме работно хале с 3 подемника, работно място за ел.монтьор и приемна с подемник за един автомобил. Официалното откриване на новата специализирана за автомобили Ford част стана на 08.04.2003 г., когато лично г-н Пфое преряза лентата. Закупихме диагностичен уред VDS за тестване на нови автомобили Ford през 2004г, оборудвахме работните места със специален инструмент за специфични ремонти. През този период всичките 15 работници и служители на фирмата периодично посещаваха обученията, организирани от МОТО ПФОЕ в София, което ни направи още по-готови и търсени на пазара.

Разполагаме със собствен автосалон, който се намира в центъра на гр. Добрич и е с търговска площ 200 кв.м. За добрата работа на търговците на фирмата говорим ръста на продажби от 30% в повече от всяка преходна година.

Плановите и амбициите ни са да построим нов автосалон на територията на автосервиза с разгъната площ около 500кв.м, за да се оформи един съвременен автоцентър, в който клиентите да се обслужват още по-бързо и качествено. Постабили сме си пусков срок на новият обект средата на 2007г. В момента мече процедура по регистрация на фирмата по ISO 9001.

Иван Иванов
Собственик
на ИВ КАП СПОРТ ООД

Dobrich

The dealership in Dobrich dates from 11.10.2001. We have a showroom on 200sq. meters in the centre of the city and a sign of our good job is the tendencies of 30% growth every year.



Габрово

Ноември 1993 г. - откриване на представителството - автосалон и магазин за рез. части, собственост на Мото - Пфое, сключване на договори за сервизиране с Габрово - Авто ЕООД.

Декември 1999 г. - приватизиране на Габрово - Авто ЕООД от фирма "Леонардо - Владимир Владимиров", занимаваща се с внос на авточасти и автоконсумативи.

2001 г. - прехвърляне на магазина за авточасти в ново помещение, улесняващо клиентите.

Юли 2004 г. - официално откриване на новопостроен клиентски център - инвестиция от 200 000 лв., съчетаващ приемно помещение, кафе-бар, магазин авточасти Ford, стаи за счетоводство и управител.

Януари 2005 г. - подписване на дилърски договор - Габрово - Авто става пълноправен дилър на Мото-Пфое, тогавашните служители на Мото-Пфое - 2 бр. търговци и 1 консултант-продавач на резервни части преминават на работа към Габрово - Авто

Август 2005 г. - извършен цялостен ремонт на автосалона по изискванията на Ford и Мото-Пфое.

Ноември 2005 г. - заработва новото автосервизно хале с 8 работни поста, както и тенекеджийско хале с 3 работни места и бояджийска камера - инвестиция от около 230 000 лв.

В близко бъдеще предстои довършване и оформяне цялостния вид на автосервизната част, обособяване на Транзит център.

Евгений ВЛАДИМИРОВ

Управител на търговско сервизен комплекс на МOTO-ПФOЕ в Габрово

Gabrovo

November 1993 – the city of humor welcomes the MOTO-PFOHE new dealership in the region.

July 2004 – the official opening of the brand new customers' centre - investment of more than 200 000levs.

January 2005 – Gabrovo Auto signed the contract for full membership of the MOTO-PFOHE family.



Хасково

Дилърството на МOTO-ПФOЕ в Хасково - "MOTO-СТИЛ" ООД може да се похвали към края на месец август 2006 с преизпълнение на плана за продажба на ав-ли, поставен в началото на годината.Оттук нататък всяка следваща продажба ще е бонус за търговци и управители. Целите, които си поставяме за следващата - 2-ра година от съществуването ни, са няколко:

1. След " летящия" старт и постигнатите блестящи резултати през 2006г, всички ние се надяваме през следваща 2007год. не само да задържим спечелените клиенти и доверието им в нас, но и да разширим полето си на действие и да спечелим още много нови клиенти. През 2006г. продавахме успешно Ford, както в гр.Хасково и областта, така и в съседни области - Кърджалийска, Смолянска. За тази цел с бързи темпове персонала се множи - наети са допълнително търговци, монтьори, помощен персонал.

2.Следващата голяма цел, която персоналът на представителството в Хасково си поставя е най-късно до средата на 2007год , фирмата - дилър на "MOTO - ПФOЕ" ЕООД да бъде сертифицирана по ISO 9001.

През 2007 год предстои още изграждането на каросерийно отделение в комплекса. А наред с всичко това - и управители , и търговци, и монтьори си пожелават да продължат да жънат все повече успехи и дай Боже, ако не до края на 2007 г., то поне в началото на 2008г. В комплекса са можем да поместим не само ав-ли с марката "Ford", а защо не и "Volvo" или "Land Rover".

Иван МИАУШЕВ

Управител на търговско сервизен комплекс на "MOTO-СТИЛ" ООД Хасково

Haskovo

The newest dealership of MOTO-PFOHE in Haskovo is really a precious member of the family, overflowing its plans for the whole 2006 up to august the same year. This, however, does not make them stop – for the next 2007 their ambitions cover a wide range of things such as ISO 9001 certification and the building of a new body and paint shop in the complex.



Монтана

МOTO-ПФOЕ е представена в гр. Монтана от октомври 1993г. с продажба на автомобили Ford, резервни части за тях и специализиран сервиз.

На 25.08.1998г. отваря врати най-модерният търговско – сервизен комплекс в гр. Монтана, собственост на фирма "МИРА" ЕООД на площ от 2133 кв.м.

"МИРА" ЕООД става партньор на "Мото-Пфое" ЕООД. Клиентите на "Мото Пфое" вече могат да намерят под един покрив всички специализирани услуги, предлагани от фирмата - продажба на автомобили и резервни части, бързо и качествено сервизно обслужване и висококвалифициран персонал.

От 01.08.2002г. "МИРА" ЕООД вече е оторизиран дилър на "Мото Пфое" за Северозападна България.

Търговско-сервизният комплекс е специализиран в продажба и поддръжка на нови автомобили с марката Ford. В автосалона се предлага цялата гама леки и лекотоварни автомобили със синия овал. Капацитетът и възможностите на сервиза са увеличени.Увеличен е и квалифицираният екип от специалисти, което позволява извършването - качествено и в срок - на всички компютърни и механични ремонти, защото „Клиентът за нас е №1”.

През всичките тези години успяхме да спечелим много нови клиенти, като през 2006г. фирмата бележи 40% ръст при продажбата на нови автомобили в сравнение с 2005г.

Мария НЕДЯКОВА

Управител на дилърство МOTO-ПФOЕ, гр. Монтана

Montana

MOTO-PFOHE is represented in Montana from October 1993, of course with the Ford range.

On 25.08.1998 the most modern sales and servicing complex of MIRA Gmbh began its partnership with MOTO-PFOHE. The trend "Everything under one roof" was observed as well as the highly qualified personnel. 01.08.2002 is the year of the official authorization of MIRA as a dealer of MOTO-PFOHE for the North-West Bulgaria.

For the 2006 the dealership shows a 40% growth compared with the 2005.



Пловдив

Мото – Пфое открива шоу рум в Пловдив на 12 юли 1992 г на 100кв.м. площ на бул. "6-ти септември". През този период се предлага само марката Ford.

На 25 май 2000г се открива новият търговско-сервизен комплекс на площ около 2500 кв.м.

В автосалон с площ около 600 кв.м са изложени всички марки автомобили, предлагани от Мото-Пфое.

През 2001г стартира продажбата и на Volvo в Пловдив.

На 07.03.2006 е открит салонът на Land Rover и Jaguar. От създаването на филиала до сега са продадени около 2400 автомобила. От които около 140 са продадените автомобили с марката Volvo.

По големите корпоративни клиенти за Пловдив са : Белла – България, Сиент, Евроком, Готмар, Нова-Трейд, Поп – Комерс и много др.

Павел ТОДОРОВ
Управител на МОТО-ПФФФЕ
в Пловдив



Русе

Представителството на фирма Мото-Пфое в Русе е открито официално на 23.02.1994г. В началото персоналет се състоеше от двама търговци на автомобили и един търговец на резервни части. Учихме се в движение. Търговията беше много динамична, имаше глас за нови автомобили, а ние предлагаме на местния пазар много добра и качествена марка.

През 1997г представителството се сдоби с нова, собствена база за продажба на автомобили и резервни части в централната зона на Русе.

През 2002г. във филиала заработи и собствен автосервиз на фирма Мото-Пфое .

През 2005г. филалът защити сертификата за качество на управлението по ISO 9001:2000.

От януари 2006г. в представителството се предлага и втора марка автомобили -Volvo.

От съществуването си, филиалът е реализирал продажбата на повече от 900 автомобила в региона. Към настоящия момент в представителството в Русе работи колектив от 22 служители на Мото-Пфое.

Сред най-големите ни клиенти са фирмите Ромпетрол АД, Маркам Сг, Каолин Сеново АД, Великови ООД -две могили, Нормекс ЕООД Русе, Надежда-М -гр.Бяла, Община Силистра, Величко Стоянов ЕТ Разград. Не ми се иска да пропусна някого. Ще кажа само, че за нас девизът си остава "Клиентът е №1", независимо колко автомобил е купил от нас. Важното е да сме винаги в негова подкрепа.

инж.Валери КОСТОВ
Управител филиал Русе



Сливен

В края на 2004, на 15 декември, кметът на град Сливен – Йордан Лечков и собственикът на МОТО-ПФФФЕ Карл-Хайнц Пфое откриха в града нов дилърски комплекс. Негови собственици са Димитър и Христо Грунови – баща и син, а управител на фирма „ХиГ Сливен“ ООД е Христо Грунов. Автоцентърът продава автомобили Ford и резервни части за тях. Сервизът обслужва с предимство автомобили от тази марка, но се подчиняваме на принципа, че клиентът не трябва да бъде връщан.

Не ни удовлетворяват продажбите на автомобили до сега. До края на 2007г. ще изградим нов шоурум и сервиз и вярваме, че това ще ни помогне не само да разширим контактите и услугите за клиентите си, но и безспорно ще бъде наше предимство и пред останалите в града, които имат подобна на нашата дейност. Но и до тогава ние, екипът в Сливен, ще работим усилено и всеотдайно в очакване на по-добри резултати.

Христо ГРУНОВ
Управител ХиГ Сливен ООД

Plovdiv

On 12.07.1992 opened the showroom in Plovdiv on the area of 100 square meters, representing the Ford brand only. Its biggest expanse is in the year 2000 when the new sales and servicing complex welcomed its first customers on the total area of 2500 square meters. Now there could be seen not only Ford vehicles, but also Volvo and Land Rover models. The total number of sold vehicles for the years of operating is over 2400!

Russe

The dealership in Russe has opened in the year 1994, selling the Ford range and Ford spare parts. At the beginning there were 3 of us selling cars and spare parts, learning while working, managing with the dynamic trade and the lack of new vehicles on the auto market. January 2006 a new brand – Volvo – came in our showrooms to satisfy the "hunger" of premium cars in the region. We service the brands Ford, Volvo and Land Rover and have nearly 2000 positions of spare parts in stock.

Sliven

15.12.2004 is the birthday of the Sliven's MOTO-PFOHE dealership, managed by "HiG Sliven". The auto centre offers the brand Ford and spare parts and service for it.

In 2007 the city will open its doors for a second dealership of the brand, hoping to increase the sales.



Стара Загора

Представителството в Стара Загора е открито през 1993 г., а първата сделка е сключена на 15.06.1993 г. От тогава са продадени повече от 700 нови автомобили Ford.

През април 2003 г. открихме новия търговско-сервизен комплекс на Ford в града, в непосредствена близост до СБА. Така всичко вече е под един покрив - сервиз, магазин и автосалон.

До 2006 във филиала на Мото-Пфое в Стара Загора продавахме и сервизирахме само марката Ford. От май месец вече представяме и марката Land Rover.

В началото на 2006 г. беше извършен основен ремонт, разширяване и модернизирани на сервизната ни база и техниката.

Капацитетът и техническите възможности на сервиза, както и квалификацията на екипа от специалисти позволяват извършването - качествено и в срок - на компютърна диагностика и всички видове механични ремонти. Комплексът разполага с модерно изграден склад, който има възможност за поддържане на 1200 позиции резервни части.

Ние, екипът на филиал Стара Загора, работим и в посока подобряване на работата на всяко звено, както и на качеството и ефективността на сервизната ни дейност. Усилията ни вече дават резултати - в сравнение с 2005 година ръстът ни в продажбите е почти 40%.

Големите ни и лоялни клиенти се увеличават с всяка изминала година: "Аскент шоп" ЕООД, "Булагро" АД, "Елфи-Тех" ООД, "Загорка" АД, "Захара" ООД, "Иником" ООД, "Льки" ООД, "Мелничен комплекс Сливен" АД, ЕТ "Николина Алендарова", "Табакгруп" ООД, "Фермер 2000" ЕАД, "Хрансервизинженеринг" ЕАД и други .

Кирил ИЛИЕВ

Управител на филиал Стара Загора

Stara Zagora

The first deal of MOTO-PFOHE Stara Zagora dates from 15.06.1993. Since then one of the oldest dealerships has sold more than 700 vehicles. From may 2006 we are proud to sale the best off-road - Land Rover!



Велико Търново

Представителството във Велико Търново е създадено през 2000 в сътрудничество с фирма „Даскалов 57“. В момента автосалонът и сервизът са на различни места в града, което води до известни неудобства и за нас, и за клиентите.

Предстои промяна на адреса в първата половина на 2007, когато се очаква да започне да функционира изцяло нов комплекс, който се намира на 200 метра от входната артерия на града посока София-Варна и е на пътен възел с голям трафик на автомобили.

Към момента представляваме само марката Ford , но в близко бъдеще смятаме да продаваме и Volvo или Land Rover.

Бих искал да изразя благодарност, без изключение към всички клиенти, които ни се довериха. Ако нямахме тяхната подкрепа, начинанието, с което се захванаме, би било немислимо.

Първата копка на новостроящия се комплекс официално беше направена на 11 07 2006г. от г-н Пфое и кмета на града г-р Румен Рашев в присъствието на много официални гости, партньори и клиенти. На площ от 7500 кв.м. от които 2071 кв.м. разгърнатата застроена площ и на по-късен етап още 1000 кв.м., ще се предлага пълен набор от услуги - от продажбата на новия автомобил до обратното му изкупуване.

Стояна ДАСКАЛОВА

Мениджър на представителството в гр. Велико Търново

Veliko Tırnovo

MOTO-PFOHE in Veliko Tırnovo was founded in 2000 together with "Daskalov 57". Up to now the dealership was only for Ford vehicles but the managers' ambitious plans hold a new complex till the end of June 2007, covering the whole range of MOTO-PFOHE.



Варна

15 април 1992г. Вторият град след София, където МOTO-ПФOЕ открива свое представителство, е Варна. В красивия черноморски град, в центъра, вече се продават автомобили Ford. През юни 1996 тържествено е открит търговско - сервизен комплекс Варна. Разширява се не само кръгът на клиентите, но след успешния старт на Ford от 2000 година автомобилите Volvo са експонирани в автосалона за феновете си от региона.

22 май 2006 Карл-Хайнц Пфое прави първа копка на нов търговско - сервизен комплекс на МOTO-ПФOЕ.той ще се намира срещу летище Варна, ще бъде вторият по големина след този в Люлин, София. До края на 2006 ще бъде изпълнено едно отдавнашно желание - във Варна МOTO-ПФOЕ да има свой собствен дом.

Емилия ХРИСТОВА

Управител на търговско сервизен комплекс - Варна

Varna

15 of April 1992 - the second dealership of MOTO-PFOHE welcomes its customers in Varna with the Ford vehicles in its showroom.

2000 the range is enriched with the Volvo brand.

22 May 2006 - Mr. Pfohe turns the first sod of the new sales and service complex, the biggest dream of Varna's dealership - to have its own "home".



“От АС Дружба до технически директор”

Кирил Чернев
– технически директор

Карриерата ми в МОТО-ПФФФЕ започна като на шега преди 15 години. Тогава г-н Пффе избираше лично партньорите и служителите си, като определяща беше както и сега техническата и езиковата квалификация! Разговорът ни продължи не повече от 5-10 минути и явно той откри в мое лице подходящата личност. На бул. „Христо Ботев“, където сега е БулАвто, беше първият магазин за употребявани автомобили Ford. Спомням си, че в деня на откриването през 1991г. продадохме и първата кола – Ford Sierra! В АС Дружба бях приемчик. Сервизът го направихме в бивше бояджийно и едно ремонтно хале, тъй като за онова време този сервиз имаше наистина европейски вид. Работехме до късно, нямаше достатъчно части, автомобилите бяха стари ... Сега си мисля, че ентузиазмът бе в основата на всичко.

През 1995 станах технически консултант, помагах на началника на сервиза, после поддържах техническата координация с централата на Ford и през 1997 станах началник на сервиза в Люлин. 2000 година поех и техническото обучение на служителите в сервиза. И така до 2006, когато напусна техническият директор и моят опит в сферата ми помогна да заема вакантното място.

Това е историята на моя 15-годишен трудов стаж в МОТО-ПФФФЕ, който започна като една авантюра. Какво ме задържаеше през годините – изненадата, това, че можеш да говориш за проблемите и да ги решаваш заедно с екипа.

Любимата ми фраза: „Първата продадена кола е от търговеца, втората и всички останали – следствие на добрия сервиз!“

Kiril Chernev – Technical director

My career in MOTO-PFOHE started as a joke 15 years ago. Mr. Pfohe was the one to select his partners and personnel and the most important requirement is till now the technical and language qualification. At the beginning the enthusiasm was the momentum of everything – we had no electronic devices and instruments, not enough spare parts and the vehicles were old ...

Now everything is different. And my favorite phrase – The first sold car is the trade department's deed. The second and beyond - a result from the good service!

Грети Стоянова-Попова Ръководител отдел логистика



МОТО-ПФФФЕ за мен е нещо повече от фирма – за мен то се е превърнало в съдба. Когато толкова много години минават неусетно, значи това не е просто работа. На Денкооглу започнах като секретарка. После се занимавах с маркетинг и реклама. Спомням си за тези дни с онова топло чувство, с което мислим за детството. Спомням си как се опитвах да се докажа и удоволствието, с което изпълнявах задачите си. Учех се от колегите – с тях бяхме едно цяло, като семейство. Почти нямаше тайни, забавлявахме се заедно, живеехме един живот ... Истински щастлива съм, че успях да пренеса този тип отношения и в отдела, който сега ръководя – отдел ЛОГИСТИКА. Ние с момичетата сме като добре смазан механизъм. Още от времето на офиса на Денкооглу съм разбрала едно: началникът не стои на дистанция от хората си – той сплотява колектива. А за нашата напрегната работа това е много важно. Системата, с която разполагаме, свързва цялата страна. Търговската програма обхваща целия процес – от “раждането” на автомобила до предаването му

на клиента. Самата програма е създадена от нас – и макар, че при обучение в Германия използвахме Ноу-Хау от тяхната програма, за да осъществяваме нашата, когато дойдоха в България немските ни колеги и видяха какво сме разработили, смея да кажа, че малко ни завидяха.

Greti Stoyanova – Manager Logistics

For me MOTO-PFOHE is more than a company – it has turned in fate. I can remember my first days here with that warm feeling that rushes in your head when remembering the childhood ... I was learning from my colleagues – my friends and family at that time. It seemed as we were living one life! I am happy to have managed to carry with myself this type of relations in my new department – Logistics. The girls and I work as a well greased device. This is very important for our strenuous jobs. The system we operate with, connects the country network of dealerships. The trade's program is our deed, although we got the know-how from our German partners, who, I dare to say, were a little bit envious after seeing our product.

Христо Балабанов Хомологация и сертификация

15 години работа в Мото-Пффе са миг за фирмата, и половината трудов стаж за мен!

Да, започнах през 1993 г. като търговски пътник. Веднага усетих разликата. Израждаше се нещо съвсем различно, непознато до сега.

Във фирмата цареше дух за работа в екип. Можеше да попиташ всеки един от фирмата за всичко. Това беше най-добрият начин за събиране на знания. А тогава работата беше абсолютно нова и информацията се намираще трудно. Нямаше второстепенна работа. Управителите и служителите успяваха да поддържат отношения в

дух на взаимно уважение.

Г-н Маревков - Управляващият директор, беше наложил само едно правило: “Работа - това е само свършената работа, и то добре!”. Г-н Пффе добави “Клиентът е номер едно”. Само спазването на тези две правила бе достатъчно за отлично функциониране на една голяма фирма. Тогава бяхме 40 души, а сега служителите са десет пъти повече.

Независимо от промените във фирмата, управлението и уважението към служителите остана непроменено. Тази устойчивост и утвърденият стандарт, който се налага и от корпорацията Ford Motor Company са задължително условие и за добрите бизнес отношения.

ТЕ...

Формулата на успеха: "оригинални резервни части = безопасност"

*Инж. Благой Благов
Ръководител отдел
„Резервни части“*

Всеки е специалист в своята област. Моята са резервните части. Обслужването и ремонтът на автомобилите в сервизите на МОТО-ПФОЕ претърпя истинска революция за 15 години. Доставка на части е осигурена директно от производителите на автомобили – Ford Motor Company, Volvo Cars... Това гарантира безопасност и високо ниво на сигурност. Ние пък осигуряваме висококвалифицирани кадри, технически и езиково грамотни, за да е клиентското задоволство на едно високо ниво.

От самото начало успоредно с развитието на фирмата се развиваше и усъвършенстваше и логистиката на резервните части в посока съкращаване на срока за доставка, увеличаване на складовите наличности в централния склад и разширяване на складовата мрежа



в страната. Развихме магазинната си мрежа и вече срокът за доставка до дилърите ни е 18 часа! Преди години пътувахме с един наш автомобил и разнасяхме частите дни наред, а сега захранваме ежедневно 14-те сервиза в България и много клиенти на едро! Наличността от 25 000 позиции не ни плаши, тъй като използваме електронни каталози и съвременен софтуер, които осигуряват адекватен контрол от постъпване на заявката до реализацията на резервните части!

Рагвам се, че съм част от израстването на фирмата и вярвам в развитието ѝ!

Dipl. Eng. Blagov Blagov – Manager Spare parts department. The formula of success: "original spare parts = safety"

My sphere is that of the spare parts. It has suffered a great revolution for these years – we developed a wide net of shops and shortened the logistics' period to 18 hours all over the country! Before years we traveled by a car for days but now we cover 14 own shops for spare parts and many wholesale customers. In the spare parts store the availability of 25 000 positions is operated by electronic catalogues and up-to-date software, helping us control strictly the process of realization of orders.

I am happy to be part of the development of MOTO-PFOHE and believe in its future.

Christo Balabanov – homologations and certifications

15 years are an only moment for MOTO-PFOHE, but this is half of my professional experience.

I started in the year 1993 as a sale's traveler. I instantly felt the difference. Something unknown till now was under construction ...

The company exhaled teamness. One could ask anyone for everything. This was the best way for learning. For that time this was absolutely new sphere and there was a lack of information. Managers and employees respected each other.

Mr. Marekov had one rule: "Work is only well done one!". Mr. Pfohe added: "Customer is number one". Following these two simple rules was a guarantee of success. Then the personnel hardly reached 40 in number, compared with 10 times more nowadays. No matter the structure changes, the managing manner and respect to the employee are fact up to now. This constantrness and the standards of FMC are a guarantee of good business relations.

КЪДЕ СТЕ, ПРИЯТЕЛИ ?

*Жени Янчева
– Фелдман:*

Благодаря за възможността, макар и галеч от България, да поздравя фирма МОТО-ПФОЕ, всички колеги, клиенти и приятели! Щастлива случайност ме доведе във фирма МОТО-ПФОЕ, но не бяха случайни незабравимите 10 години, през които имах привилегиата и удоволствието да работя в нея.

Има някаква „магия“ в МОТО-ПФОЕ, която остава завинаги във всеки, който се е докоснал до чудесните автомобили, професионализмът и приятелската атмосфера. Бих искала най-сърдечно да благодаря на г-н Марекков, който с невероятния си дух, професионализъм и незаменимо присъствие създава и свързва тази „магия“.

И накрая, искам да пожелаю на всички настоящи и бъдещи клиенти да се отбиват по-често в МОТО-ПФОЕ, където със сигурност делникът им ще бъде превърнат в празник!

Честит юбилей, МОТО-ПФОЕ!



Jeni Yancheva – Feldman:

Thank you for the chance to greet MOTO-PFOHE with the 15 anniversary. Luck was what brought me in the company, but true pleasure was to work in it for almost 10 years.

There is a magic that lasts forever in those who have ever been in touch with the vehicles, the professionalism and the friendly atmosphere. I wish all the present and future customers to drop in MOTO-PFOHE so that their workday would become holiday.

Лили Лулчева:

В легендата, че един градеж е здрав, ако в него се възради сянката на скъпа жертва, е отразена основната идея за строежа, който никога не свършва и вярата за удването на новото.

В градежа "Мото-Пфое", замислен и сътворяван от двама големи майстори, ние – първостроителите, възрадохме с голяма любов опита, уменията си, желанията и надеждата, че се изгражда нещо ново и дълго-вечно.

То вече 15 години продължава да се гради, множи се и ще остане символ като строежите на майстор Манол.

Сполай на всички, които продължават да го изграждат!

Lili Lulcheva:

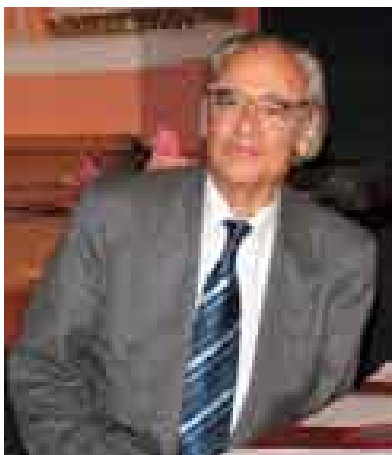
The legend says that the solid building owns the shadow of a precious man and shows the main idea of an everlasting construction and the hope for the coming goodness.

In MOTO-PFOHE's construction – a grandly conceived plan and realization of two masters - we, the pioneers, built in with love our experience, skills, hopes and dreams just to make it everlasting ...

For 15 year it has never stopped developing and would become a symbol like the buildings of Master Manol.

Thanks for all those who haven't stopped constructing!

ЗАЩО



Академик Антон Дончев

"Радостно е, когато се увериш, че човек в своето гонене на практичното и съвършеното не губи стремежа си към красотата и любов към усилията на други, преди него, да служат на тази красота."

Това бяха моите мисли и чувства, когато разгледах музея "Ford и България" в търговско-сервизния комплекс на Мото-Пфое в Люлин.

Музеят краси Мото-Пфое, както разкошен букет цветя краси чист и подрегнен дом.

Acad. Anton Donchev

It is nice to find that in this practical world men follow the perfection but donot lose the pursuit of beauty and love of the others before them.

These were my thoughts and feelings when I visited the Ford and Bulgaria Museum in MOTO-PFOHE's dealership in Lulin.

The museum beautifies MOTO-PFOHE as a magnificent bunch of flowers beautifies a smart home.



Инж. Жеко Жеков

Изпълнителен директор „Винекс Славянци“

Първият закупен още през 1990 автомобил – Форд Транзит – е в експлоатация и добро техническо състояние и до днес. През 1991г. купихме и товарен Транзит 2.5 дизел. От представителството на МОТО-ПФОЕ в Бургас бяха закупени още два товарни автомобила, защото се убедихме в техните предимства:

- конкурентна цена;
- по-ниски разходи по поддръжка техническото състояние;
- нисък разход на гориво на 100 км пробег;
- добро сервизно обслужване по време на целия период на експлоа-

тация от клона в гр. Бургас.

Контактите с представителството в гр. Бургас са много добри, от филиала винаги са проявявали разбиране в случаите на спешни ремонтни услуги. Доволни сме от качеството на сервизното обслужване. В клона работят много добри специалисти, което е гаранция за качеството на предлаганите услуги.

Във връзка с 15-годишния юбилей на МОТО-ПФОЕ Ви пожелавам много здраве, успехи в професионалната дейност и по-висок пазарен дял в България.

Dipl. Eng. Jeko Jekov – executive director VINEX SLAVYANTSI

Our first vehicle from MOTO-PFOHE was a Ford Transit, bought in the year 1990. We have many cars from the dealership in Burgas, because:

- They are on a competitive price;
- Lower servicing costs;
- Low fuel costs;
- Good relations with the employees in the dealership.

I want to wish you health, good luck in the professional sphere and larger market share.

Георги Терзиев

Управител на фирма „Никополис“

Осигурявах кетъринга за фирма МОТО-ПФОЕ в първите години – коктейли, вечери до най-голямата проява – откриването на новия комплекс „Люлин“. „Кетъринг“ тогава беше непозната дума, но главното и тогава, и сега, е какво желае Клиентът. Написах го с главна буква, защото винаги съм работил в тази сфера и знам кое е най-важно. Лаская се да вярвам, че аз съм не само клиент, но и приятел на фирмата и на много хора в МОТО-ПФОЕ. Уверено мога да кажа, че най-голямата ми инвестиция в живота е приятелството ми с МОТО-ПФОЕ. Искрено вярвам, че хубавите и успешни години ще продължат за фирмата, за всички, които работят за нейния успех, за нас – верните клиенти и приятели, защото ние, първите, сме се убедили, че „клиентът трябва да бъде не само доволен, но и възхитен“. Това не са мои думи, а едни от първите, които запомних от господин Пфое.

Georgi Terziev – Manager NIKOPOLIS

I was the one who managed with the catering of MOTO-PFOHE till the opening of the dealership in Lulin. "Catering" was not a familiar word at that time. I feel flattered to think I am not only a customer for MOTO-PFOHE, I am a friend of the company and its employees. I am sure that my greatest investment in life is the friendship with MOTO-PFOHE.

ИЗБРАХ И СЪМ ВЕРЕН НА МОТО-ПФОЕ



Christo Drumev
General director
National Palace of Culture:

As a regular customer and a man who care about the development of culture and sport in our country, I want to congratulate Mr. Karl Heinz Pfohe and the competent and active local management with the 15th anniversary of the company.

My family and I are sentimentally related with the company, not as customers, but also as we prefer to say, as Ford's friends.

I am sure that MOTO-PFOHE is entering its absolute business power and the best deeds of its potential. I dare not only to congratulate you with the anniversary, but to wish you all that you outlined yourself beforehand as a successful company fortune.

Христо Друмев
Генерален директор НДК:

Като Ваш роговен клиент, но и като човек, който рагее за развитието на културата и спорта в нашата страна, с убеждение и почитание искам да поздравя собственика - гесподин Карл-Хайнц Пфое, както и компетентното и енергично местно ръководство, за юбилея на фирмата.

По сантиментални съобръжения и до днес аз и моето семейство сме не само клиенти, а както предпочитаме да се наричаме, приятели на Ford.

Убеген съм, че МОТО-ПФОЕ навлиза в годините на истинската си делова сила и най-добрите прояви на своя потенциал. Позволявам си не само да ви поздравя с юбилея, но и сърдечно да Ви пожелаю всичко онова, което Вие сами си предначертахте, като успешна фирмена съгба.

Nikolay Nikolaev – Manager Auto Park, Logistics department BTK.

For us MOTO-PFOHE is a reliable and proved partner on the Bulgarian automobile market and our partnership dates from the first days of its creation. For the last few years, after the BTK's privatization, our relations have developed dynamically.

MOTO-PFOHE won our big auction for cars on leasing and this let us innovate our auto park. We have a wide range of vehicles from different brands, represented by MOTO-PFOHE.

The leasing and services are constantly getting better, revealing the European trends in this area.

We wish health and professional development to the MOTO-PFOHE's team.

Николай Николов
Мениджър "Автопарк и логистика" - БТК

За нас Мото-Пфое е сигурен и доказан партньор на българския автомобилен пазар, с който партнираме от създаването на фирмата. През последните години, след приватизацията на БТК, отношенията ни се развиха много динамично.

Мото-Пфое спечели обявения от нас търг за гоставка на лизингови автомобили, което ни позволи да заменим голяма част от автопарка на нашата компания.

Ползваме доста широка гама от марки и модели на различните брангове, представлявани от Мото-Пфое.

Предложените лизингови условия и обслужване в сервисната мрежа непрекъснато се подобряват, като личи стремежа да се постигнат европейските стандарти в тази област.

Пожелаваме здраве и нови професионални успехи на всички служители. на Мото Пфое.



ЗАЩО ИЗБРАХ И СЪМ ВЕРЕН НА МОТО-ПФОЕ



Димитър Станчев, бизнесмен

Връзката ми с Мото-Пфое е от 1992 г., когато създавах първото модерно ТВ шоу в България – супершоу “Невада”. Повечето хора не вярваха, че от телевизионно състезание могат да се печелят големи награди – хладилници, телевизори, коли... Повярваха ми БНТ и Мото-Пфое. Хачо Бояджиев, г-н Пфое и г-н Марекон имаха вече визия за такъв вид спектакли, знаеха отлично как се печели популярност и се гради имидж. Стартирахме заедно през май 1993-та година.

Защо съм верен на Мото-Пфое?

Не само заради световните марки автомобили, които прога-

ват. Преди всичко заради хората, които работят там, за това как обслужват клиентите си. Имал съм различни автомобили Ford, първи купих Jaguar XJR, който миналата година бе прекрасно реставриран от специалистите в Мото-Пфое. С този автомобил никога няма да се разделя! Сега карам най-новият модел Range Rover Vogue.

Никога няма да говоря за Мото-Пфое като за мой бизнес партньор, а за фирма и хора с модерна визия.

Пожелавам на всички мои приятели от Мото-Пфое още много години успешен бизнес, доволни клиенти и след 15 години да бъдат още по-добри.

Dimitry Stanchev businessman

My partnership with MOTO-PFOHE dates from the remote past and the year 1993 when we launched the first TV supershow NEVADA. Then it was nearly unbelievable that a TV production could grant fridges, TVs, cars ... My partners in this deed were MOTO-PFOHE and the Bulgarian National TV. There worked people with a vision for this kind of performances and people who know how to gain popularity and image.

I will never talk about MOTO-PFOHE as a business partner, but as a company and people with a modern vision.

Ставри Калинов – художник

Обичам, карам, живея и дишам с Volvo. А те (МОТО-ПФФФ) ми го гледат, чистят и му баят. И той (Ставри Калинов) е малко по-сигурен, по-превизи-зиран и по-щастлив, защото кара Volvo.

И така ... ако някой или някоя фирма, която внася автомобили в Бълга-рия, прочете това, искам малко да завижда на МОТО-ПФФФ.

Желая на всички от МОТО-ПФФФ и на тези, които карат автомобили от МОТО-ПФФФ, да бъдат малко, поне мъничко по-щастливи и много, мно-го по-добри.

Stavri Kalinov – artist

I love, drive, live and breathe with Volvo. They /MOTO-PFOHE/ look after it, clean it and charm it, so he /Stavri Kalinov/, is happy to drive Volvo...

So ... if another automobile company in Bulgaria would happen to read this, I want it to feel envious of MOTO-PFOHE.

I wish everybody in MOTO-PFOHE and MOTO-PFOHE's customers to be a little, just a little better.



КАМЕН Обрешков

Управител на СД „МАРКАМ гр. Русе

Много хора ми задават въпроса – Защо купуваш от Мото-Пффе? Когато трябваше да избирам поредния автомобил сам си за-дадох същия въпрос.

През не толкова далечната 1997-ма година закупих първите нови коли за фирмата. До тогава имахме няколко скъпи автомобилa втора ръка от престижна марка. Теглих чертата и се оказа, че дори най-непретенциозният нов автомоби-бил е много по-добър вариант от скъпите за поддръжка коли втора употреба. Така се сдобихме с първи-те два Ford Escort -а. Избрах Мото-Пффе заради балансираната цена, наличието на сервизно обслужване в нашия град – Русе и не на последно място заради комуникативността на Управителя на филиала – Вале-ри Костов, с когото от търговски партньори в последствие станахме приятели.

За изминалите години, фирма Маркам закупи от Мото-Пффе ос-вен първите два автомобилa Escort, които въпреки многото навъртани километри все още ми служат вяр-но, Galaxy, Focus, Transit, две Volvo S60 и едно Volvo XC90. Многократно съм се убеждавал в практичността и ниските експлоатационни разходи на Ford, а сигурността, стабилното поведение на пътя и престижа на Volvo ме направиха заклет фен на тази марка.

Какво ме мотивира, за да про-дължа това сътрудничество?

Светът се развива, това важи в пълна сила и за всички нас, за Ford Motor Company и техния ексклузивен представител в България – Мото-

Пффе. В шоу-рума на фирмата, ос-вен Ford и Volvo, вече виждаме Land Rover и Jaguar. Аз знам, че когато ми потрябва нов автомобил, влизайки в представителството, ще мога да избира от предложената бога-та гама превозни средства точно

това, което ми е необходимо в момента, ще бъде обслужен прио-ритетно и няма да ми се налагат досадни пътувания или престои за-ради липсата на резервни части или сервиз.

Kamen Obreshkov – Manager Markam, Ruse

For the last few years my company - Markam - has bought from MOTO-PFOHE 2 Escorts, 1 Gal-axy, 1 Transit, 1 Focus, 2 Volvos S60 and a XC90. All the Fords have proved their practical value and low exploitation costs. What made me a sworn fan of Volvo is the safety, the driving quality and the prestige of the brand.

What motivates me for this partnership? I know that if I need a new vehicle, entering MOTO-PFOHE I can find a wide range of brands and models, will be welcomed with priority and also the facility of everything under one roof saves time when servicing is needed.



Boyko Stoylov – representative of GSK Excort Ltd.

We sell medical goods and the good logistics is of high importance. That's why our vehicles are always in best condition thanks to the good organizational system in MOTO-PFOHE – trade, service and spare parts on one and the same place. I hope I will save my good relations and friendship with the team, based on mutual trust through the years.

Бойко Стойлов представител на Гласко Смит Клайн Лимитед (GSK Excort Ltd.):

Също като Мото-Пффе ЕООД, ние сме вече 15 години на българ-ския пазар. Търгуваме с лекарства и бързата доставка и точността са най-важни в работата с нашите клиенти. Затова колите ни винаги трябва да бъдат в движение. Съз-дадената добра организация, това че продажби, сервиз и резервни част-ти се намират на едно място, че познавам точно хората, които ми трабват, защото години наред ра-ботим заедно, че се разбираме и че държим на мъжката дума – това са едни от най-важните неща, които са определящи да сме вече 15 години верен клиент на Мото-Пффе. Дано и в бъдеще да запазим нашите до-бри отношения и приятелство, из-градено на взаимно доверие, което създадохме през годините.



15-ТИЯ СИ РОЖДЕН ДЕН

МОТО-ПФФЕ ПРАЗНУВА

За честването на 15-ия си юбилей МОТО-ПФФЕ организира празнична обиколка из страната. В 13 града с представителен автосалон и с концерти на рок-група "Сигнал" и Васил Найденов компанията отпразнува годишнината си заедно със своите клиенти и приятели.

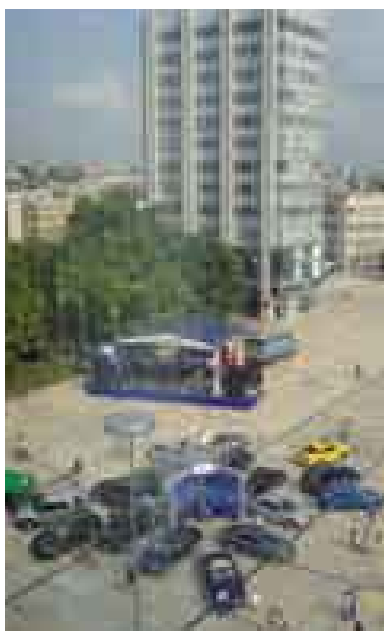
Във всеки град в израз на благодарност към жителите и общината за дълготрайното и градивно сътрудничество управителят на местното представителство на компанията



върчи почетен плакет на градоначалника. За спомен от годишнината МОТО-ПФФЕ ще гари средства за реновирането или построяването на 6 детски площадки.

През целия ден моделите от автосалона: FORD Mustang GT, Ford S-MAX, Ford Focus, Ford Fiesta, Ford Mondeo, Ford Tourneo Connect, Ford Transit, VOLVO S40, Volvo XC70, Volvo C70, Volvo XC90, LAND ROVER Discovery 3, Range Rover Vogue, Range Rover Sport, Land Rover Defender, JAGUAR S-type и Jaguar X-type, неуморно посрещат посетителите.

МОТО-ПФФЕ благодарни на „Алианс България“, „СО МАТ“ и „Винпром Свищов“ АД за съпричастността в осъществяването на Обиколката на България „15 години Мото-Пффе“.



В Благоевград – 20 юли

Началото на нашата обиколка. В Благоевград ни посрещнаха с интерес и ентузиазъм, а автомобилите станаха обект на много любителски и професионални снимки. Приятели си определяха срещата при изложените коли и разгорещено обсъждаха качествата им, като не криеха пристрастието си към определен модел. Дългият ден при-

ключи с песните на Васил Найденов и група "Сигнал".

В Пловдив – 22 юли

В града на 7-те тепета празнувахме в един от най-горещите летни дни. Но още по-"горещи" бяха автосалонът на МОТО-ПФФЕ и вечерният рок-концерт. Многократни бисове задържаха група "Сигнал" на сцената и след полунощ, защото, както каза солистът Данчо Караджов: "На Пловдив не може да се откаже."

В Хасково – 23 юли

В Хасково площадът беше пълен. Много от посетителите изместваха интериорния комфорт на изложените коли. Поканените клиенти на местното дилърство вдигнаха тежки чаши в наздравица за успеха на компанията, а жителите на града се повеселиха с вечерното шоу.

В Стара Загора – 24 юли

В Стара Загора нашите партньори от „СО МАТ“ ни изненадаха с прекрасен подарък, изработен от цветя. Той беше връчен на г-жа Светла Василева – маркетинг мениджър на МОТО-ПФФЕ, от търговския директор на „СО МАТ“ - г-жа Драганова, с пожелания за още много успешни години. И тук жителите не правеха изключение – сякаш целият град беше на площада.





В Сливен – 25 юли

Сливен ни посрещна с добра организация и гостоприемство. Бяхме пожелани от ветровете – денят беше тих и под Сините камъни особено ярко блесяха Ford Mustang, Volvo C70, Jaguar XKR и Range Rover Sport. Коктейлът ни събра представителни гости, а на концерта публиката пъ с изпълнителите до късно вечерта.

В Бургас – 26 юли

Точно на рождената дата на МОТО-ПФОЕ бяхме в Бургас. Летовници и жители, загорели от слънцето, се събираха около експонатите на автосалона в центъра на града. На вечерния концерт вместо ние да изненадаме, бяхме изненадани: осемдгодишният Николай ни поздрави с любимата си песен "Междучасие", която изпълни на сцената с Васил Найденов.

Във Варна – 28 юли

В морската столица привлякохме сериозен медиен и обществен интерес. Въпреки напрежнатия график на кметството лично кметът на града – г-н Кирил Йорданов, посети специално автосалона ни. От името на МОТО-ПФОЕ г-жа Емилия Христова – управител на местното ни представителство, му връчи нашия почетен плакет. По-късно, на VIP-коктейла, бяхме уважени лично и от г-н Николай Василев, министър на държавната администрация. Площадът на Варна се оказа тесен да побере почитателите на Васил Найденов и рок-група "Сигнал".

В Добрич – 29 юли

Съботният ден и сезонът на отпуските не попречиха на марките Ford, Volvo, Land Rover и Jaguar да се срещнат със своите почитатели от региона. На коктейла, организиран





града г-н Божидар Йотов, а в знак на благодарност ние му връчихме почетния плакет. Изпълнителите на нощния концерт посрещнаха една от най-многобройните си публики.

Във Велико Търново – 1 август

В старопрестолния град разположихме автосалона и концертната си сцена на едно от най-живописните места - паметника на Асеневици. Бяхме пред очите на цяло Велико Търново, амфитеатрално разположено около нас. След кратък тест-драйв Ford Mustang си спечели още един бъдещ собственик. Вечерта жителите на града се радваха на особена почит – лично управителят на МОТО-ПФОЕ – г-н Димо Николов, дойде да отпразнува 15-ата ни годишнина с тях.

В Габрово – 2 август

В града на хумора вместо със смях ни посрещнаха с много и добре подбрани журналистически въпроси. За наша изненада, преди да връчим почетния плакет на градоначалника – г-н Богомил Белчев, на свой ред получихме такъв от община Дряново в благодарност за приноса на МОТО-ПФОЕ в развитието на региона. Менюто на коктейла имаше и своя "звезда" - апетитната торта „15 години МОТО-ПФОЕ“, която очарова не само с вкуса, но и с вида си.

В Плевен – 3 август

Палещите 39°C на сянка не спряха плевенчани да се съберат при автосалона и шатрите на МОТО-ПФОЕ. За рождения ни ден отново масата красеше торта, която този път беше официално разрязана от управителя на компанията - г-н Борис Мареков, и от кмета на Плевен – г-н Найден Зеленогорски. В топло приветствено слово г-н Мареков изрази радостта си, че в този прекрасен град представителството на МОТО-ПФОЕ скоро ще отвори врати.

В Монтана – 4 август

Монтана - последният град от обиколката. С клиенти, гости и



от управителите на местното ни дилърство - г-н и г-жа Иванови, бяхме отрупани с цветя и с искрени пожелания от всички гости. За съжаление кметлицата беше с неотложни ангажменти и не можахме да ѝ връчим лично почетния си плакет, но по време на забавната програма изненадващо пристигна нейното поздравително писмо. В него с топли думи тя ни честитеше рождения ден.

В Русе – 31 юли

В града с виенски стил отново „отседнахме“ на централния площад. Още преди да разтоварим автомобилите, те вече бяха атракция. Освен слънцето през целия ден ни огряваше и сърдечният прием на русенци и специалното внимание на местните медии. На коктейла бяхме поздравени лично от кмета на





ОТЗВУКЪТ:

Наш спътник по време на обиколката „15 години МОТО-ПФОЕ“ беше и журналистическият интерес. Ето само част от заглавията, публикувани в централния и местен печат за шоуто ни на колела:

„ЛИМУЗИНИ ТРЪГВАТ НА ТУРНЕ“
В-к „Труг“

„МОТО-ПФОЕ“ ЧЕСТВА РОЖДЕН ДЕН“
В-к „Пари“

„15 ГОДИНИ В ПОЛЗА НА КЛИЕНТА“
Сп. „Auto Bild“

„МОТО-ПФОЕ“ ПОЗВОЛИ НА ДОБРИЧЛИИ
ДА СЕ ДОКОСНАТ ДО МЕЧТАНИ АВТОМОБИЛИ“
В-к „Добруджанска трибуна“

„МОТО-ПФОЕ“ ПРАЗНУВА
15-ИЯ СИ РОЖДЕН ДЕН И ВЪВ ВАРНА“
В-к „Варна днес“

„РУСЕНЦИ ПЯХА ТРИ ЧАСА СЪС „СИГНАЛ“
И ВАСКО НАЙДЕНОВ“
В-к „Бряг“

„МОТО-ПФОЕ“ НА 15 ГОДИНИ“
Сп. „Тема“

„МОТО-ПФОЕ“ ПРАВИ ДЕТСКА ПЛОЩАДКА“
В-к „Пари“

„МОТО-ПФОЕ“ ЩЕ ДАРИ НА СТАРА ЗАГОРА
ДЕТСКИ КЪТ ЗА „ЮНОШЕСКИЯ“ СИ ЮБИЛЕЙ“
В-к „Старозагорски новини“

„МОТО-ПФОЕ“ СЪБРА ОЧИТЕ НА РУСЕНЦИ“
В-к „Бряг“

„МОТО-ПФОЕ“ ПРЕВЗЕ
ЦЕНТРАЛНИЯ ГРАДСКИ ПЛОЩАД“
В-к „Габрово днес“

„МОТО-ПФОЕ“ ПРАВИ ИЗЛОЖЕНИЕ
НА ЧЕТИРИ ЕЛИТНИ МАРКИ В РУСЕ“
В-к „Утро“

„МОТО-ПФОЕ“ ОТПРАЗНУВА
ПЕТНАЙСТИЯ СИ РОЖДЕН ДЕН“
Actualno.com

А ето как изглежда шоуто ни на колела през погледа на 9-годишния Христо Йорданов от гр. Русе:

ПРАЗНИК НА КОЛЕЛА

В понеделник в Русе по повод 15-ия рожден ден на „Мото Пфоe“ беше организирано автомобилно шоу. Тъй като бяхме разбрали за него предварително от рекламните афиши, ние – 6 момчета от нашият двор на възраст от 9 до 14 години още в 10 часа сутринта отидохме на площада. И там бяха паркирани 16 красиви автомобили от марките Ford, Volvo, Land Rover и Jaguar. За такива автомобили мечтае всеки мъж или всяко момче иска да има някой ден. Разбрахме, че колите са докарани на централния площад с два огромни автовоза, но за съжаление това сме го изтървали. Вечерта излязохме цялото семейство, защото исках и тати да види новите модели на известните марки и останахме да изслушаме концерта с участието на Васил Найденов, група „Сигнал“, ансамбъл „Чинари“ и Ники и Влади Априлови.

Уеб нормал: www.az-deteto.com

MOTO-PFOHE CELEBRATES ITS 15TH ANNIVERSARY

For its 15th jubilee MOTO-PFOHE organized a festal tour around the country. In 13 cities the company celebrated the birthday with its clients, partners and friends. In every town were held an auto exhibition and concert with the famous singer Vassil Naidenov and the rock band "Signal".

The tour's name was "15 years Moto-Pfohe in Bulgaria" and went through: Blagoevgrad on 20th of July, Plovdiv on 22nd of July, Haskovo on 23rd of July, Stara Zagora on 24th of July, Sliven on 25th of July, Bourgas on 26th of July, Varna on 28th of July, Dobrich on 29th of July, Rousse on 31st of July, Veliko Tarnovo on 1st of August, Gabrovo on 2nd of August, Pleven on 3rd of August, Montana on 4th of August.

In each city, as an expression of gratitude to its citizens and municipality for the successful collaboration during the years, the Director of the local enterprise of MOTO-PFOHE bestowed a testimonial plate to the mayor. As commemoration of the anniversary, the company will make a donation for the construction or renovation of 6 open-air children grounds.

At the held auto exhibition were shown some of the most attractive models of the company's product portfolio: FORD Mustang GT, Ford S-MAX, Ford Focus, Ford Fiesta, Ford Mondeo, Ford Tourneo Connect, Ford Transit, VOLVO S40, Volvo XC70, Volvo C70, Volvo XC90, LAND ROVER Discovery 3, Range Rover Vogue, Range Rover Sport, Land Rover Defender, JAGUAR XKR, Jaguar S-type and Jaguar X-type.

MOTO-PFOHE is thankful to „Allianz Bulgaria“, „SO MAT“ and „Vinprom Svishtov“ for their partnership and kind assistance during the tour.

приятели си пожелахме заедно да празнуваме още много юбилеи на компанията. Въпреки че там приключи нашето „шоу на колела“, това не беше краят на рождения ни ден. Кулминацията в него предстои. А изненадите - засега остават тайна. Кметството лично кметът на града - г-н Кирил Йорданов, посети специално автосалона ни. От името на МОТО-ПФОЕ г-жа Емилия Христова - управител на местното ни представителство, му връчи нашия почетен плакет. По-късно, на VIP-коктейла, бяхме уважени лично и от г-н Николай Василев, министър на държавната администрация. Площадът на Варна се оказа тесен да побере почитателите на Васил Найденов и рок-група „Сигнал“.

4 марку под 1 покрив



МОТО-ПФОЕ е представител на Ford още от самото си основаване през 1991 г. В първите години, марката на синия овал беше една от първите възможности на българина да се докосне до европейските автомобили, които дотогава бяха само мечта за него.

FEEL THE DIFFERENCE

Със своите качества и достъпност, автомобилите Ford спечелиха място в сърцата ни и извоюваха своето заслужено място на българския пазар. Вече 15 години, признанието на българските клиенти, отрежда неотменно челни позиции по продажби за марката.



Хенри Форд не е изобретателят на автомобила, но неговата е заслугата, че днес всички ние можем да си позволим този начин на придвижване. Вплетен толкова здраво в съвременната цивилизация. Внедряването на поточната линия в индустриалното производство прави автомобила достъпен за всички нас, а легендарният модел Т, който се провезжда на нея, в определен момент държи над 50% пазарен дял в света! Произведените над 23 милиона автомобили от модел Т в началото на миналия век са недостижимо постижение дори днес.

През над 100 годишното си развитие, **Ford** е бил неизменна част от световната история, а безброй модели са се превърнали в легенда. Днес, имена като **Модел Т, Thunderbird, Cortina, Mustang, F-150, Capri, Focus, Sierra** са изписани със златни букви. Легендарният многократен победител в **Le Mans, GT40** продължава да разпалва въображението на поколения почитатели на високите скорости, а един от духовните му наследници, **Ford Focus WRC** и днес жъне победи в световния рали шампионат.

Пазарът на автомобили никога не е бил по-конкурентен, но благодарение на автомобили като **Ford Focus, Fiesta, Mondeo** и пр., налагащи нови стандарти и вдигащи летвата, както никога до сега, ние сме по-готови от всякога, за да посрещнем предизвикателствата, които ни предстоят.

Стъпвайки на доказаните си здравина и надеждност, както и на извоюваната през последните няколко години репутация за безупречно пътно поведение и несравнимо с конкурентите удоволствие от шофирането, днес **Ford** е в навечерие-



*Параг
"40 години
Ford Transit"*

*Представяне
на новият
Ford S-Max*



Ford FOCUS

то на голяма промяна. Моделите, които идват в близко бъдеще, ще променят в още по-положителна светлина представата за марката **Ford** и ще вляят емоция в синия овал. Благодарение на новия кинетичен дизайн, претворяващ енергия в движение, модели като **S-MAX** и идващото тази есен ново **Mondeo**, изглеждат точно толкова вълнуващо и динамично, колкото са вълнуващи от позицията на шофьора. Носител на тази промяна е новият лозунг на марката – **Feel the Difference**, който хвърля смело и самоуверено предизвикателство към клиенти и конкуренти и е зареден с вълнуващото бъдеще на **Ford**.



FORD IN BULGARIA

MOTO-PFOHE represents Ford since the creation of the company in 1991. During the first years of market economics the automobiles of the Blue Oval gained the hearts of the customers and since then they have been among the leaders on the Bulgarian auto market.

In its 100 years of development Ford has been an inseparable part of the world history and many models of this brand have become a legend - Model T, Thunderbird, Cortina, Mustang, F-150, Capri, Focus, Sierra, etc. Everyone remembers the glorious victories of GT 40 in Le Mans and today its follower Ford Focus WRC continues the tradition with its new triumphs in the World Rally Championship 2006.

The automobile market in Bulgaria has never been so competitive and Ford has its part for that. Models like Ford Focus, Fiesta, Mondeo, etc. are setting standards so high that makes us confident in confronting the upcoming challenges.

Having gained an image of impressive quality, reliability and precision, now Ford is turning to a big change. The new models we are expecting in near future will positively affect the emotional perception of the brand. Thanks to the new "kinetic" design expressing "energy in motion", automobiles like S-MAX and the new Mondeo will have not only superior driving dynamics but also an irresistible external appeal. In this context is the new slogan of the Blue Oval. It is "Feel the Difference" and confronts the attention of clients and competitors, bringing the intensity of the exciting future of Ford.





СИНОНИМЪТ ЗА СИГУРНОСТ

Автомобилите Volvo стъпват на българския пазар през 1993 г. като го 1999 г. са представлявани от ПроМобил.

МОТО-ПФФЕ става официален представител на шведските автомобили през февруари 2000 г. В България от 2000 г. насам се движат над 1430 нови автомобили Volvo, закупени от МОТО-ПФФЕ.

Силеон Саксбургготски открива първия голф-турнир за аматьори Volvo Bulgaria Open.



Днес Volvo е представено в 5 големи града, а с откриването на новия комплекс на Мото-Пффе в Плевен, продажбите и сервизирането ще стартират и в Северозападна България.

Добре развита дистрибуторска мрежа и сервиси са само една от причините днес Volvo да е една от водещите луксозни марки в България!

Повечето немски луксозни брандове са зад нас. Не е случаен фактът, че от първите 10 най-бързо развиващи се български компании на Business week, висшият мениджмънт на 8 от тях се вози на Volvo.

С какво бранд като Volvo привлича сърцата на хиляди клиенти?

СИГУРНОСТ: Шведските автомобили са уникална комбинация от възможно най-високи нива на сигурност в света. Центърът по безопасност в Гьотеборг е най-модерното съоръжение за изследване и тестване на сигурността в света. Volvo е компанията, измислила триточковия колан – изобретението, считано за най-важно в автомобилната безопасност. Компанията подарява на света своето откритие, което е спасило над 2 милиона човешки живота! Днес усилията се фокусират в превантивната безопасност. Само малка част от революционните системи на Volvo са BLIS – системата, покриваща мъртвия ъгъл, системата, следяща водача да не заспи или такава, която избягва възможен удар.

ДИЗАЙН: Скандинавските традиции в дизайна са еталон в областта. Изчистени форми, функционалност и минимализъм

характеризират водещи марки като Ikea, Bang&Olufsen, Nokia, Ericsson. Емблематичен пример за висш дизайн е свободноплаващата централна конзола при S40, която изуми света при представянето си. Споменаването на коли като P1800, 850 или C70 е достатъчно, когато говорим за скандинавски дизайн.

КАЧЕСТВО: Знаете ли кой автомобил е записан в Рекордите на Гинес като колата, изминала най-много километри в света – над 3 000 000? Разбира се, Volvo. Последните изследвания на J.D.Power в Германия недвусмислено показват, че в луксозните сегменти най-качествения автомобил е ... Volvo. Не на последно място трябва да споменем, че експедицията на bTV в Азия бе осъществена със стандартно Volvo XC70. Автомобилът премина за 2 месеца над 27 000 км в стелите на Казахстан и тундрите на Сибир без никакъв дефект. Volvo вярва, че качеството е също толкова важно като легендарната сигурност на автомобилите, които произвежда.

ИМИДЖ: Нашите автомобили имат човешко излъчване и дискретен лукс. Те са олицетворение на хуманността, толерантността и уменията да пазиш другите. В нашата ценностна система грижата за пътуващите в автомобила, но и за тези отвън е издигната в култ. Чужди са ни арогантното поведение и неуважение, ненужната агресивност по пътищата. Затова се и гордеем, че клиенти са ни мултинационални компании, големи български фирми, хора с престижни професии, предприемачи, които търсят бизнес излъчване и сигурност в своята премиум кола.



МОТО-ПФОЕ: Официалният представител на Volvo Cars е компанията, която инвестира в развитие на бранда. Инвестициите са насочени към развитие на дилърската мрежа, качествено сервизиране на автомобилите, обучение на персонала и, не на последно място, по-добри условия за покупка. Професионализмът на екипа, занимаващ се с про-

гаджи, маркетинг и сервизиране е главен фактор за много високото клиентско задоволство от Volvo в България.

Днес гамата на Volvo е повече от конкурентна. На практика всички автомобили са усъвършенствани, получили са нови двигатели или е сменен изцяло моделът. Делят ни буквално дни от официалното представяне на Изцяло новото Volvo S80 - възрадо в себе си интуитивна интелигентност. През ноември ще станем свидетели на премиерата на Новото XC90 Sport – логично продължение на един от най-успешните и желани SUV автомобили на планетата.

Ние сме изключително възторжени от моделите, които предстои да излязат на пазара. Преди дни най-новото бжу на шведския концерн беше представено в Париж – Volvo C30. То е само предвестник на още нови модели и системи, които Volvo ще представи в близките години.

Уповавайки се на нашето минало и работейки в настоящето да удовлетворем възискателните клиенти на Volvo, вярваме в доброто бъдеще на шведския поризводител в България!

Героят Volvo XC70 успешно преодолява 30 000 км в изключително тежка експедиция на БТВ, по следите на българската прародина.



Volvo cars step on the Bulgarian market in 1993. Until year 1999 the company Promobile represented the Swedish brand.

Moto-Pfohe becomes an official Volvo cars representative in February year 2000. Since then more than 1430 Volvo vehicles, bought by Moto-Pfohe, are on the Bulgarian roads.

Today Volvo has an excellent dealerships' network in the biggest Bulgarian cities. This is one of the reasons for the leading position of the Swedish brand.

How does Volvo attract thousands of customers' hearts?

SAFETY: The Swedish cars are a unique combination of the highest possible safety levels. Volvo is the company that has invented the three-point safety belt – the most important automotive technology, which has saved more than 2 million human lives so far.

DESIGN: The Scandinavian traditions are a standard in the automotive design. Clean shapes, functionality and minimalism. A symbolic example for that is the unique center stack of Volvo S40 – a real design icon.

QUALITY: The latest J.D.Power researches in Germany show that the Volvo vehicles rank with best quality results amongst the premium brands. The Swedish producer believes that the reliability of the product is not less important than the legendary car safety.

IMAGE: Our cars have human radiance and discreet luxury. The care for the others is one of our most important values, no matter whether people are in or outside the car. Therefore, we are proud that our customers are big multinational companies and people with prestige professions that require business image and safety for their premium cars.

МОТО-ПФОЕ: The official representative of Volvo Cars is the company that invests a lot in the brand. The strategy is focused on the network development, the quality servicing, the staff qualification and the best sales conditions. Our professional team is a key factor for the excellent level of customers' satisfaction in Bulgaria.

Today we have an exclusively rich and attractive model range. We are looking forward the future premiers of the all-new Volvo S80, the irresistible XC90 Sport and the compact, charming Volvo C30.

Based on our history, we believe in the bright future of the Swedish car manufacturer in Bulgaria!



На 1 юли 2004 г. Мото-Пфое сбъдна поредната мечта на ценителите на добрите автомобили в България. Благодарение на компанията, вече две години феновете на високореходимите автомобили могат да се докоснат до оф-роуд иконата Land Rover.

ПРИКЛЮЧЕНИЕТО



Discovery 3 пристигна в България на 12 април 2005 г.

Първи стъпки...

Привличането на аристократите от Land Rover беше трудна, но не непостижима задача. Първите стъпки на Land Rover в Мото-Пфое направиха представителите на легендарния DEFENDER, мъника FREELANDER, второто поколение



Launch Discovery 3: Един от най-известните български археолози - проф. Николай Овчаров и управителите на Мото-Пфое - г-н Николов и г-н Фурнаджиев публично отвориха сандъка с пратката, наречена Discovery 3.

на DISCOVERY и, разбира се, флагманът на марката - луксозният RANGE ROVER VOGUE. Последваха серия от атрактивни презентации на изключителните възможности на легендарните оф-роудъри пред потенциални клиенти и представители на медиите. Не закъсняха и първите продажби на Land Rover от Мото-Пфое.

„Сценична треска“

Първите „сценични изяви“ на Land Rover бяха пред публиката на традиционните автомобилни изложения в София, Пловдив и Варна. От тогава до днес провеждането на автосалон без участието на Land Rover е немислимо. Днес представители на легендарната британска марка могат да бъдат „открити“ в представителствата на Мото-Пфое в София, Пловдив, Стара Загора и Бургас, а до края на тази година - и в Плевен и Варна.

Премиерно начало

Бурните аплодисменти на оф-роуд феновете предизвика появата на дългоочакваното трето поколение DISCOVERY, което убедително се превърна в шампион сред автомобилите 4x4, доказателство за което са многобройните му награди

Discovery 3 по пътя към Свещения град Перперикон, етап от изключителния тест-драйв на марката в България.



AND ROVER

от цял свят. DISCOVERY 3 заслужава доверието дори на българския Индиана Джоунс – проф. Николай Овчаров, който бе водач на колоната от автомобили, участващи в уникален тест-драйв на Discovery до Свещения град Перперикон.

Малко след премиерата на DISCOVERY 3, на българска земя пристигна и поредният, пети елемент от гамата на Land Rover – агресивният RANGE ROVER SPORT. Уникалният спортен въсдеход, наследил лукса и аристократизма на легендарния Range Rover и изключителните качества на високопроходим автомобил от Discovery 3, заплени почитателите на бързите автомобили с феноменални динамични и спортни характеристики за автомобил 4x4. Последвалите продажби от Мото-Пфое превърнаха RANGE ROVER SPORT в един от най-търсените високопроходими автомобили.

Дългоочакваният дебют

Най-очакван от Мото-Пфое и от феновете на по-малките „офроуд гиганти“ от Land Rover е дебютът на изцяло обновения Land Rover FREELANDER 2. Динамичният дизайн, целеустремената осанка, просторният интериор и изобилието от нови технологии са само част от предимствата на дългоочакваното

ново „бебе“ в семейството на Land Rover. Новият FREELANDER 2 постигна рекордни продажби в класа на луксозните компактни въсдеходи само няколко месеца след своята световна премиера. Успех, с който се надяваме след не дълго време и Мото-Пфое да се похвалят.

Удивителен интерес, въпреки привидно грубоватия си външен вид, вече втора година запазва оф-роуд иконата LAND ROVER DEFENDER. Уникалните характеристики на автомобила му отреждат вечното първо място сред автомобилите със задвижване 4x4 в световен мащаб. Най-ентузиазираният фенове на модела с нетърпение очакват премиерата на обновения Defender в България, която вероятно ще се състои до края на тази година. Новият Defender се очаква да запази характерния си облик, но с допълнителни технологични промени, които да подчертават изключителните му офроуд възможности.

Повече мощ и икономичност

Премиерите за Land Rover не свършват. До края на годината ценителите на луксозните въсдеходи ще имат възможността да избират между четири различни двигатели

THE LAND ROVER ADVENTURE

Since July 1, 2004 Bulgarian off-road fans could see, touch and even have the icon Land Rover. Thanks to Bulgarian company Moto-Pfohe the whole line-up of aristocratic British brand is available – from legendary DEFENDER, compact FREELANDER and second generation of DISCOVERY to luxury RANGE ROVER VOGUE. Now, the spectacular British models could be found in show-rooms all over the country – not only in capital Sofia, but also in Plovdiv, Stara Zagora, Bourgas, and since this year – in Pleven and Varna, where everyone could enjoy test drive of the best-selling models in Bulgaria – DISCOVERY 3 and RANGE ROVER SPORT.

Attractive presentations, like expected new DEFENDER, FREELANDER 2 and new diesel engine collection premiers, as well as powerful performance promise more and more admirers, which the legendary brand undoubtedly deserves.

теля на Range Rover Sport и Range Rover Vogue. От 2007 година двигателната гама на моделите ще се увеличи с още един – TDV8 diesel. Новият TDV8 се отличава със сериозна мощност от 272 к.с. – с 42% повече от предшественика му TDV6, а максималният въртящ момент е 640 Нм (между 2000 и 2500 об/мин). TDV8 е и относително икономичен – комбиниранят му разход на 100 км е 11,1 литра (14,7 литра за 100 км в градски условия и 9,0 л. извън града).

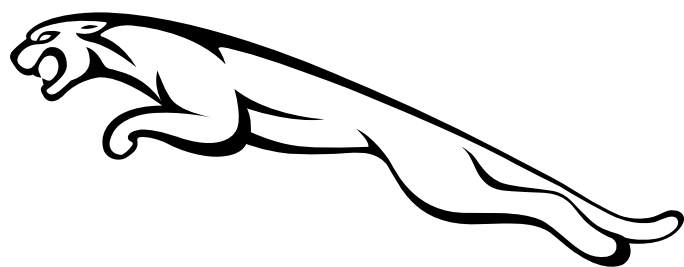
Накрайно...

Изненадите с приключението 'Land Rover' тепърва предстоят!

Спортистът на Land Rover – Range Rover Sport бе представен в България на „английска земя“ в Резиденцията на Британския посланик Н.Пр Джеръли Хил



4 марки под 1 покрив



JAGUAR

ДА ЖИВЕЕ

КРАЛЯТ!



Легендарните автомобили Jaguar, автомобилите на английското кралско семейство, навлизат на българския пазар на 28 юли 1994 г., когато компанията Мото-Пфое става официалният им вносител за България. Първоначално, собственици на „колата котка“ са предимно представители на политическия и културния елит – хора, за които британската марка се превръща във възможност да добавят към своя имидж допълнителна доза престиж и самочувствие. Днес, единадесет години по-късно, зад волана на Jaguar сядат хора, достигнали личен професионален успех и притежаващи аристократичния усет и нюх, необходими за да пожелаят да карат автомобил от ранга на Jaguar.



Long live the King!

Legendary Jaguar enters the Bulgarian market in 1994, when the local company Moto-Pfohe became official importer and distributor of the prestigious brand. Since then, for 11 years among the owners of these impressive automobiles became members of the political and cultural elite, music stars and prospering businessmen.

The first model with Bulgarian launch admittedly was the brand flagman XJ. Since the late 1995 the splendid "King's Jaguar" became real dream for many Bulgarians until next year they saw the incomparably fast coupe-cabriolet JAGUAR XK. Three years later luxury compact saloon S-TYPE was already available and in 2001 the smallest Jaguar – X-TYPE, completed the represented in Bulgaria line-up. The main purpose for Moto-Pfohe is to disprove the opinion that Jaguar is an unattainable and too expensive car, which Bulgarians couldn't afford.

Първият модел Жагуар, който компанията Мото-Пфое внася в България, съвсем естествено е флагманът на марката – Жагуар-ът за крале – XJ, който става собственост на много малко българи, но мечта – на почти всички.

На следващата година, 1996 г., в страната пристига и „най-бързият екземпляр“ от семейство котки - спортното купе-кабриолет JAGUAR XK. Най-бързият Жагуар кара много българи да затаят дъх пред несравнимия стил, вълнуващ дизайн и „котешка“ елегантност на английските спортни автомобили, покорявали пистите на Лъо Ман още в 50-те години на XX век.

Едва три години по-късно се появява луксозният компактен салон Жагуар S-TYPE. Поредният продукт на Жагуар е комбинация от най-новите технологични постижения на марката, завършен и елегантен дизайн и всичко това на изключително достъпна за подобен автомобил цена. Следват множество поръчки за аристократичния Жагуар S-TYPE.

Появата на „най-малкия“ Жагуар – X-TYPE през 2001 г. дава възможност на доста българи да се докоснат до аристократизма на мечтата Жагуар. В допълнение, само няколко години по-късно, Жагуар X-TYPE се оказва първият модел лек автомобил, който предлага стандартно 4x4 задвижване на колелата, което гарантира още по-големи продажби на марката в България.

Следващите години минават сякаш в непрекъсната надпревара на Жагуар с Жагуар. Модификациите на X-TYPE и S-TYPE, удължената версия на XJ, алуминиевият XK, са само бляд пример за развитието на британското автомобилостроене в лицето на JAGUAR.

Днес, години след пристигането си в България, Жагуар все още носи имиджа на автомобил, който почти всеки истински познавач мечтае да има, но в действителност не всеки може да притежава. Жагуар продължава да събира аплодисментите на публиката и да радва все повече свои притежатели, въпреки съществуващата представа за марката като недостъпна. Следващите години в развитието на Жагуар в България се надяваме да посветим на опровергаването



именно на битоващите стереотипи за „недостъпния“ Жагуар, както и да накараме все повече българи да се осмелят да го притежават.

Но преди това, нека си пожелаем по-високо самочувствие, защото Жагуар е достоен за тези от нас, които разбират неговата философия, а не непременно за онези, които имат възможностите да го притежават.

Да живее Jaguar! Да живее кралят!

„ПФОЕ АГЕНЦИЯ“ ЕООД

Определящи са доверието на клиентите и сигурността

Застрахователният брокер „ПФОЕ АГЕНЦИЯ“ ЕООД е още един елемент от структурата в голямото семейство, който е призван да помага на клиентите за най-точен избор на застрахователна закръла. От създаването си в началото на 2002 година до днес дружеството успя не само да укрепи, но практически да заеме водещо място сред брокерите в бранша. За добрите финансови резултати от застрахователната дейност стоят усилията и старанието на професионалистите от агенцията, които постоянно следят условията на динамичния пазар, за да са в състояние винаги да предложат най-добрите продукти на своите клиенти. И ако сухите цифри за броя на сключените застраховки не са достатъчни, за да посочат устремното развитие на застрахователния брокер ПФОЕ АГЕНЦИЯ през годините, то със сигурност клиентското задоволство представлява най-голямата гордост за специалистите ни. Защото за качеството на работата на застрахователите определящо е доверието на клиентите и сигурността, която получават за времето на закупената застраховка.

През годините „ПФОЕ АГЕНЦИЯ“ разшири продуктовата си гама, като наред с най-продаваните застраховки „Каско“, „Гражданска отговорност“ и „Злополука на местата“ все по-голям дял заемат и различните видове имуществени и здравни застраховки. Сред клиентите на „МОТО-ПФОЕ“ вече не е случайно явление да се потърси комплексно застрахователно обслужване с посредничеството на „ПФОЕ АГЕНЦИЯ“. Убедени в професионализма на служителите ни и в предимството да ползват условията на огромната ни клиентска



маса, нашите клиенти гледат на нас като на „своя“ застраховател и с доверие приемат от нас предлаганите продукти.

За да може контактът със застрахованите да е още по-близък „ПФОЕ АГЕНЦИЯ“ има свои служители в салоните на „МОТО-ПФОЕ“ в Люлин и Младост - София, Варна, Стара Загора. Тенденцията е такива застрахователни специалисти да бъдат разположени във всички търговски комплекси на фирмата, а консултантските услуги да допринесат за още по-сериозен ръст на застрахованите. Отличните отзиви, които има за работата на съз-

дадения в комплекса Люлин-София отшел за завеждане на каско щети, ще дагат импулс за развитие и на това направление в следващите години.

Всички постижения на застрахователния брокер „ПФОЕ АГЕНЦИЯ“ хармонизират с високата авторитет на МОТО ПФОЕ, а целите за развитието и в следващите години ще бъдат единно свързани с изискванията на нашите клиенти.

*Руслан ВУЦОВ,
Управител на
„ПФОЕ АГЕНЦИЯ“ ЕООД.*

Pfohe Agency

The insurance broker „Pfohe Agency“ is one more element from the structure of the big family, which is called upon to help the clients to make their best choice of insurance protection. From its establishment in the beginning of 2002, until today, the company succeeded not only to grow stronger but also to take the leading place among the brokers in the branch. The endeavor and the efforts of the professionals in the agency are behind the outstanding financial results of the insurance activity. They are always watching over the conditions of the dynamic changing market, so they can always be capable to offer the best product to their clients.

During the years, „Pfohe Agency“ expanded its product chain, and along with the best selling insurances like „Kasko“, „Green Card“ and „Seats accident“, there are different type of property and health insurances, whose share is rapidly increasing. Now it's common among the „Moto-Pfohe“ clients to search for a complex insurance service from „Pfohe Agency“. Convinced in the professionalism of our employees and in the advantage to use the conditions of our enormous client group, our customers consider us as „their“ insurer and accept our products with confidence.

All the achievements of the insurance broker „Pfohe Agency“ are in harmony with the great prestige of „Moto-Pfohe“ company and the goals for the development of „Pfohe Agency“ during the following years will be bond with the satisfaction of the demands of our customers.



„ПФОЕ АУТО“ ЕООД

Очевидно и в близките години т.нар. "вторичен пазар" на автомобили ще продължава да заема значителен пазарен дял. Мото-Пфое предостави и в тази сфера услуга на най-високо ниво.

С тази цел още през 1999 г. се създаде дъщерната фирма "Пфое Ауто" ЕООД. Какви за нашите предимства пред моножеството автокъщи в страната:

- Системата "buy back", все по-популярна сред нашите клиенти, прави възможно обратно изкупуване на стар автомобил с подмяна на нов;
- Предлагаме собствен лизинг за употребявани автомобили, собственост на Мото-Пфое, при много добри условия за срок до 4 години в зависимост от възрастта на автомобила;
- Извършваме експертна оценка на автомобили;
- На комисионен принцип предлагаме за продажба автомобили, собственост на клиенти;
- Фирма "Пфое Ауто" ЕООД изкупу-



ва автомобили от нашите представителства в страната и ги предлага за продажба;

- Актуална **on-line** информация за наличностите в двата филиала на фирмата – в "Люлин" и "Младост" може да се намери на www.motopfoe.bg, както и в сп. "Авто оказион".

Всички автомобили, предлагани от "Пфое Ауто" ЕООД, са преминали прецизна техническа оценка и са с гарантиран произход.

К. ГЕРГИНОВ
Управител на
"ПФОЕ АУТО" ЕООД

PFOHE AUTO

It is obvious that the second-hand market would have its market share in Bulgaria for the next few years and that's why MOTO-PFOHE should offer to its customers this service, too, but on a higher level. PFOHE AUTO has been made in 1999 operating as a separate company for second - hand vehicles of any brands. The advantages: the buy-back system, leasing and expert valuing of the cars, possibility of commission selling in the two auto parks of the company – in Ljulín and Mladost.

All of the cars have passed the precise technical tests and are with a guarantee for their origin.



МОТО-ПФФФЕ рент-а-кар и мобилни услуги ЕООД

МОБИЛНИ РЕШЕНИЯ ЗА ВАШИЯ БИЗНЕС И СВОБОДНО ВРЕМЕ

*МОТО-ПФФФЕ рент-а-кар и мобилни услуги
Вече една година оперира успешно на паза-
ра на мобилни услуги в България.*

*Услугите, които разработва и доставя
на потребителите най-младата компания
на МОТО-ПФФФЕ са основно краткосрочни
наеми – рент-а-кар и дългосрочни наеми
– оперативен лизинг с пълна поддръжка.*

Рент-а-кар е услуга, която се ползва от широк кръг потребители. Голяма част от клиентите на Мото-Пффе вече са клиенти и за рент-а-кар и се възползват от гъвкавостта и удобството, което предлагаме при краткосрочна нужда от автомобили.

Наред с корпоративните клиенти обслужваме, както индивидуални бизнес клиенти, така и отделни граждани.

Услугата се предлага основно във филиалите на Мото-Пффе в София и в градовете, в които фирмата има представителства.

Откриването на офис за рент-а-кар на летище София и разработването на собствен уеб сайт за он-лайн резервации www.rentacar.motopfohe.bg допринасят за увеличаване на броя и обхвата на клиентите. Това направи компанията ни конкурент на големите и утвърдени на пазара компании за рент-а-кар за много кратък период.

Оперативният лизинг с пълна поддръжка е услуга, която е силно застъпена в портфолиото на компанията. Услугата се разработва според нуждите и желанията на всеки отделен клиент и е строго индивидуализирана. Към познатия оперативен лизинг на автомобила се добавят услуги като: регистрация, застраховки, данъци, винетка, техническа поддръжка, смяна на гуми, оборотен автомобил, менажиране на застрахователни

събития. Месечните вноски са фиксирани, а първоначална вножка няма. Това прави транспортните разходи предвидими и улеснява изготвянето на бюджет.

Нашата стратегия е да доставяме оригинални, цялостни и отлични услуги по цялата верига от мобилни нужди на бизнеса и частните клиенти.

Нашата цел е да работим активно и да бъдем национален оператор на разрастващия се пазар на мобилни услуги като непрекъснато разширяваме гамата, качеството и обема дейността си.

Нашите клиенти са предизвикателство за способността ни да предлагаме услуги за специфичните им мобилни нужди.

Нашите предимства

- Подкрепата, репутацията, дилърската и клиентска мрежа на Мото-Пффе - една от най-големите автомобилни компании в България;
- Автомобилен парк от нови автомобили, включващ леки автомобили от всички класове, пътнически микробуси, товарни ванове, джипове, автомобили 4Х4, лимузини;
- Ефективен маркетинг и комуникационни инструменти.

Сребрина ПЕРРОВА
Управител на
МОТО-ПФФФЕ рент-а-кар
и мобилни услуги ЕООД



Moto-Pfohe Rent a Car and Mobility services Ltd

MOBILITY SOLUTIONS FOR BUSINESS AND LEISURE

By now it is a year since the youngest company of Moto-Pfohe Group has been delivering mobility services – **short and long-term rentals and full service operational leasing of passenger cars and vans, and commercial vehicles.**

The opening of rental office at the Sofia airport and the development of on-line reservations system on its own site, www.rentacar.motopfohe.bg, ranked the company among the biggest providers of rent a car services for a very short period of time.

The full service operational leasing is a service tailored to the individual needs of each customer. The flexible service packages help to reduce the transportation costs. The fixed monthly payments make the costs predictable and simple for budgeting.

Our Strategy is to provide complex, innovative and outstanding services to the business and individual customers and to satisfy their mobility needs.

Our Goal is to play as an active national operator within the increasing market for mobility and thus increasing our business.

Our Customers mean a permanent challenge to our ability to provide tailored services and satisfy their specific mobility needs.

Our Strengths:

- Synergy with Moto-Pfohe – support, reputation, dealership and customer network;
- Car Fleet - with four brands the company is able to offer a full range of models, including passenger cars and vans, and also commercial vehicles;
- Efficient marketing and powerful communication tools.

Jaguar XKR Convertible





Volvo S80