

брої 1 (74) | маї 2011 | година XVIII

МОТО-РФОНЕ

ЮБИЛЕЕН БРОЙ

NEWS

20 години





Уважаеми читатели,

Когато една фирма навърши 20 години, това вече е доказателство за силата и постоянството ѝ. Каним Ви да отпразнувате с нас 20-ия рожден ден на Мото-Пфое! През всички тези години ние работим и съществуваме благодарение на Вас, нашите клиенти и приятели, с постоянния стремеж да Ви бъдем полезни, да изпълняваме всички Ваши желания и нужди, свързани с мобилността. Фактът, че през тази година Мото-Пфое навършива 20-ата и поглежда към 21-ата си година с чувство на гордост, че е сред най-утвърдените компании в България и един от лидерите в бранша, ни изпълва не само с радост, но и с усещането, че усилията ни са в правилната посока, че Ви не цените и приемате за свой доверен партньор. И това придава на празника ни допълнителен смисъл! Мото-Пфое означава и ще продължи да означава – доволни клиенти.

В рамките на следващите страници ще надникнете зад кулисите на Мото-Пфое. Ще Ви разкажем за началото и пътя дотук, за нашите дилърства, за марките, които представляваме и палитрата от услуги, които поддържаме и развиваме за Вас. Ще Ви запознаем и с най-важния ни капитал – екипа, който стои зад успеха на компанията.

Дългогодишната вяност на Вас – нашите клиенти и приятели и голямата всеотдайност на нашите близо 500 професионалисти в България и още 500 в немската ни компания, Hugo Pfohe, направя възможен този юбилей. Той нямаше да се състои и без добрата съвместна работа с нашите делови партньори от Ford, Volvo, Jaguar и Land Rover, както и с всички доставчици на Мото-Пфое. На всички Вас – благодарим Ви от все сърце – за увереността в нашите възможности и за лоялността!

Мото-Пфое празнува 20 години от основаването си. Всички ние наистина се гордеем с постигнатото. Но компанията няма да почива върху лаврите си, а и в бъдеще ще полага всички усилия, винаги да бъде с едни гърди напред в съревнованието си с конкурентите – с обслужване, което кара клиента не само да се почувства доволен, но и да остане възхитен.

Dear readers,

When a company turns 20 years, this is already an evidence for its strength and consistency. We invite you to celebrate together with us our 20th anniversary! During all these years we have worked and existed because of you and thanks to you, our customers and friends. We always strive for providing you with the best possible services. It is our constant aim to fulfill all your wishes and meet all your needs, connected to mobility. The fact that Moto-Pfohe steps into its 21st year, being among the most recognized Bulgarian companies and one of the automotive group leaders makes us feel proud and confident. It shows that we are moving into the right direction and that you perceive us as a reliable partner. This makes our anniversary even more special. Moto-Pfohe has always strived for satisfied customers.

On the next pages you will be able to look behind our company scenes. We will tell you about our beginning, our dealerships, our brands and our range of services. We will introduce you to our most valuable capital – the team, the people behind the company success.

The long standing loyalty of you, our customers and friends – and the dedication of our almost 500 employees in Bulgaria and another 500 in our German company, Hugo Pfohe, made this anniversary happen. It wouldn't be possible without the good collaboration with our business partners from Ford, Volvo, Jaguar and Land Rover, as well as all the Moto-Pfohe suppliers. To all of you – please, accept our sincerest gratitude! Thank you for believing in us, for being loyal to our company!

Moto-Pfohe celebrates its 20th anniversary and we are all proud of the success. This inspires us to make all the necessary efforts and always be ahead of the competition and provide you with mobility services to your satisfaction and excitement.

Karl-Heinz Pfohe

Philip Pfohe



Добро обслужване и високо качество са най-голямото ни достойнство вече 20 години!

Карл-Хайц ПФОЕ

Основател, собственик и управител

През всичките тези 20 години са ме питали стотици пъти, защо избрах да правя бизнес именно в България. Винаги съм отговарял "Много по-лесно се прави бизнес в България, отколкото в Германия". Успешният ми опит от тези две десетилетия потвърждава, че решението ми да основем Мото-Пфое беше правилно. Сигурен съм, че първото ми идване тук беше повече от късмет. Беше съдба. Веднага след това вече знаех, че искам да остана и трайно да остана в страната. Това се случи 2 години преди официалното създаване на компанията на 26 юли 1991 г.

През 1989 бизнесмени и индустриалци от северна Германия организираха техническа изложба в столицата, София. Един дилър на автомобили от Хамбург ми бе казал, че може да намеря пазар за автомобилите си в България. Затова реших да се включа в изложението с 8 употребявани автомобила. Никога преди това не бях стъпвал в страна от източния блок, дори в бившата ГДР. Като пристигнах в София, изложих автомобилите пред х-л Шератон и лично се погрижих да ги почистя и полирам до блясък. За моя изненада се оказа, че не е разрешено да ги продавам. По случайност, на същата изложба се запознах със секретаря на комунистическата партия в Пазарджик, който

много хареса колите и беше твърдо решен да ги купи. Той ме срещна с г-н Маревков, директор на държавното предприятие "Мототехника", което единствено можеше да продава автомобили в България по онова време. Той помогна и в края на краищата беше решено, че 8-те автомобила могат да останат в България. Г-н Маревков ги продаде на полицията малко по-късно. Нямах никаква представа, дали и кога моите нови български познати ще платят колите ми. Бизнесът ми в Германия беше много добре развит, така че реших да поема този риск. Първата ми визита в България имаше по-скоро характер на приключение, но именно това посещение стана причина да реша, че искам да остана тук. Така се роди българската дъщерна компания на Хуго Пфое. Г-н Маревков, който ми помогна да продам първите си 8 коли тук и на когото имах доверие още от самото начало, пое кормилото на Мото-Пфое като Управляващ директор.

През 1991-ва започнахме продажбите на автомобили в наето помещение на бул. „Христо Ботев“. В същата година получихме правата за официално представителство в страната от Ford Европа. Започнахме да изграждаме фирмената мрежа. През 1992 г. открихме шоуруми в четирите най-големи

града – София, Бургас, Варна и Пловдив, а през следващите две години продължихме да развиваме и обогатяваме представянето си в страната. През 1995 г. предприех следваща важна крачка и инвестирах в собствен търговско-сервизен комплекс на Мото-Пфое – огромния и модерен център в столичния ж.к. Люлин.

Сега, като се връщам мислено назад, не ми се вярва, че са минали 20 години. Сякаш вчера за първи път сляхох на летище София...

Мото-Пфое се разрастна много бързо и днес има офиси в 15-те най-развити града на страната. Фирменият персонал е близо 500 души и аз съм щастлив да наблюдавам непрестанните им усилия да завоюват и запазят доволни и лоялни клиенти. Изключително съм горд със своя син, Филип Пфое, който оперативно управлява семейния бизнес и в двете ни предприятия – Хуго Пфое в Северна Германия и Мото-Пфое в България. Ние осигуряваме нов стандарт на отлично обслужване и високо качество на българския автомобилен пазар, по който се равняват много от колегите ни в бранша. С нетърпение очаквам следващите десетилетия в успешната история на Мото-Пфое.

GOOD SERVICE AND HIGH QUALITY ARE OUR MERITS FOR 20 YEARS NOW!

Karl-Heinz Pfohe Founder, Owner and General Manager

During all these 20 years many people have asked me why did I choose Bulgaria to start business. I have always answered: "One can develop business easier in Bulgaria than in Germany". My successful experience here for more than 2 decades substantiates that it was the right decision to establish Moto-Pfohe. I am sure, that it was more than pure luck when I first came to Bulgaria. It was destiny. After my first visit I already knew, that I want and I am going to stay here. That happened 2 years before we officially established the company, which was on July 26th, 1991.

In 1989 businessmen from Northern Germany organized a technical exhibition in the capital, Sofia. I was told by a car dealer in Hamburg that there might be an opportunity to sell cars in Bulgaria. So I decided to participate with 8 used cars at the exhibition. By then I had never visited any East European country, except the previous German Democratic Republic. When I arrived in Sofia, I displayed the cars in front of the Sheraton Hotel and personally cleaned and polished them. But with surprise I found out that I was not allowed to sell these cars in Bulgaria. Then I met the Communist Party

Secretary of Pazardjik, who had decided to try buying some cars. He got me acquainted with Boris Marekov, the then Chief of the state enterprise "Mototechnika", the only entitled company to trade cars in Bulgaria at that time. He helped and finally it was decided that the cars may stay in Bulgaria. Mr. Marekov sold them to the Police some time after. I did not have the slightest idea whether my new Bulgarian acquaintances would pay my cars and if so, when. But I could assume the risk as in Germany I had a very well developed business. The first visit to Bulgaria was rather an adventure but it was the reason for me to decide to stay here. This way the Bulgarian daughter company of Hugo Pfohe was born. Mr. Marekov, who helped me in selling the first 8 cars and whom I trusted from the very beginning, took the wheel of Moto-Pfohe as Managing Director.

In 1991 we started selling cars in a rented showroom on Christo Botev Blvd. The same year my company Moto-Pfohe and Ford of Europe signed the contract for general representation in Bulgaria. We started establishing our company network. In 1992 the company opened showrooms in the

four biggest Bulgarian cities – Sofia, Bourgas, Varna and Plovdiv and in the following two years we kept on developing our representation all over Bulgaria. In 1995 I made the next major step and invested in the Moto-Pfohe sales and service center in Lulin, Sofia.

Now, when I look back, I don't really believe that 20 years have passed. It seems to me, that I came to Bulgaria for the first time just yesterday.

Moto-Pfohe expanded dynamically and today it has branches in the 15 biggest cities and towns in Bulgaria and personnel of almost 500 employees. I am very happy with their constant efforts to win and keep satisfied and loyal customers. I am extremely proud of my son, Philip Pfohe, who now runs the family business in our both companies – Hugo Pfohe in Northern Germany and Moto-Pfohe in Bulgaria. We provide good service and high quality that are exemplary for the Bulgarian market. I am looking forward to the following successful decades of Moto-Pfohe.



В ДНИТЕ НА ПРАЗНИК

Борис МАРЕКОВ

Съосновател и първи Управляващ директор

В дните на празник, какъвто несъмнено е 20-ата годишнина на МOTO-ПФOЕ, за човек като мен, започнал във фирмата от първия ден на нейното създаване, е най-естествено да се върна назад в годините и да припомня някои от основните моменти в нейното развитие, допринесли за това тя да е днес една от водещите компании в автомобилния бранш. Така и ще направя. Първата и най-важна стъпка беше изграждането на възможно най-широка търговска и сервизна мрежа в страната. Не беше никак лесно, но само за по-малко от три години фирма МOTO-ПФOЕ беше представена вече в 12 града на България. По онова време, началото на 1994 година, нямаше друга фирма от бранша, която да има толкова много представителства и да е толкова близко до своите клиенти. Наистина, първите магазини и сервизи в никакъв случай не биха могли да се сравняват с днешните търговско-сервизни комплекси на фирмата, но те изиграха тогава своята роля – даваха увереност на клиентите, че се е появила фирма, която има намерение да остане трайно на този пазар и ще прави всичко необходимо, за да им осигурява качествени услуги. И определено мога да кажа, че от самото начало цялостната дейност на МOTO-ПФOЕ беше подчинена именно на разбирането, че трябва да бъдем по-близо до клиентите, да осигуряваме по-добри условия за обслужване на техните автомобили, да бъдем винаги в

състояние и винаги готови да отговорим на всяко тяхно желание и потребност. Към изпълнението на тази нелека задача бяха насочени не само материално-техническото осигуряване на базата за продажба и обслужване на автомобилите, но в същото време подборът, обучението и повишаване квалификацията на търговския и сервизен персонал. А крайната цел беше – персоналет на фирмата и нашите клиенти да бъдем близки и да ставаме все по-близки, едва ли не като едно семейство, което ние, помежду си, дори наричахме „семејството на МOTO-ПФOЕ“.

Друга основна задача беше възможно най-бързо да наложим марката Ford (тогава представявахме само нея) и името на току-що създадената фирма сред широката общественост, да утвърдим положително отношение сред потенциалните купувачи за възможностите на фирмата и предлаганите от нея услуги и най-вече – чрез всички средства за комуникация да информираме за качествата на продукта, както и за постиженията и предимствата на фирмата. Без да изпадам в излишни подробности, само ще спомена някои от най-съществените наши активности в тази посока: първата голяма рекламна акция – спонсорирахме БНТ да излъчи Европейското първенство по футбол в Швеция през 1992 г.; „Moto-Pfohe News“ – първият вестник на автомобилна фирма за нейните клиенти; „Невада“ – пър-

вото телевизионно шоу по единствената тогава Българска национална телевизия; първият собствен рекламен клип, спечелил първа награда в конкурса за реклама, излъчван на живо по БНТ; първите визуални реклами по средствата за масов градски транспорт – трамваи, тролейи и автобуси, изцяло оформени с рекламни текстове за фирмата и нейните продукти. Бих могъл да изброявам още, но само ще отбележа, че в резултат на всичко това вече през 1994 година, съгласно едно изследване на „Галъп Интернешънъл“ 72% от българите познаваха името МOTO-ПФOЕ, а 95% от положително отговорилите бяха определили правилно и предмета на дейност на фирмата.

И накрая ще кажа, че всичко това нямаше да е възможно без изключителната помощ и подкрепа на фирмата-майка ХУГО ПФOЕ, и лично на нейния собственик Карл-Хайнц Пфое, както и без самоотвержения труд, преданост и готовност за изпълнение на поставените задачи от целия трудов колектив на МOTO-ПФOЕ.

До тук беше история – 20 години. А сега, като на празник – моите най-искрени пожелания за успешно развитие на фирма МOTO-ПФOЕ, да се множи „семејството“ на нейните клиенти и да има водеща роля на автомобилния пазар в страната през годините напред!

THE DAYS OF CELEBRATIONS

For me to celebrate 20 years of the establishment of MOTO-PFOHE means to go back and remember the first years and the milestones of the company's development. This comes naturally to me, because I started working for Moto-Pfohe's cause from the very first day and I am aware of the key facts that turned the company into a leading company in Bulgaria's automotive sector.

The first and most important step was to establish the widest possible sales and service network. That wasn't by far easy. Nevertheless, we managed in less than 3 years to have MOTO-PFOHE represented in 12 Bulgarian cities. In those years, the beginning of 1994, there was no other automotive company in the country widely spread and close to all customers. Actually, the first showrooms and workshops cannot be compared to the nowadays, modern sales and service centers. But they reached their goal to increase the confidence of those first customers in our intention to stay stable on the market and our commitment to provide quality services.

I definitely can say that all our activities from the very beginning have been a function of our believe that we should be as close as possible to our customers, we should ensure better and better service for their cars, to be always ready and responsive for their needs and wishes. To reach these goals we focused on training and qualification of our employees and also on developing our facilities. The main target was to be as close as possible with our customers and internally we even called it "the MOTO-PFOHE family."

Another important task was to establish awareness for the Ford brand in Bulgaria (which was the only one we've represented at the beginning) and the new Moto-Pfohe brand, to strengthen the positive attitude towards our products and services and to provide as detailed information about their quality. Our marketing communication included such tools and campaigns like: first massive sponsorship of the Bulgarian national TV to broadcast the Football European Championship in Sweden, 1992; the first automotive company newspaper „Moto-Pfohe News“ for our customers; the first TV game "Nevada", the first TV spot that has also win an award, the first mobile billboards on trams, trolleys and busses. The Gallup researches in 1994 prove that 72% of the Bulgarians have been familiar with the name of MOTO-PFOHE and 95% out of them could define our main activities.

Last but not least I'd like to say that none of this could have happened without the extraordinary support we have received aside the mother company HUGO PFOHE and personally of the General manager and appropriator, Mr. Karl-Heinz Pfohe.

So much for the history of the past 20 years. And now, as it is appropriate for a celebration, I'd like to express my sincerest wishes for successful development of MOTO-PFOHE in the years ahead!

Boris MAREKOV Co-founder and first Managing Director



Поздрав към КЛИЕНТИТЕ! Поздрав към СТРАНАТА!

Филип ПФОЕ
Собственик и Управител

Празнуваме 20-годишнината си в България. Поглеждам назад и сякаш съм зрител на филм от старите ленти – сцените се сменят с шеметна скорост. Развихме се бързо, с големи крачки и е наистина изумително, колко много постигнахме, колко далеч стигнахме.

Всеки ден носи ново предизвикателство. Икономическата обстановка се променя, автомобилните марки се развиват – напред, все по-бързо и по-бързо. Свидетели сме на уникални технологии, на все по-съвършени системи за безопасност, все по-зелени иновации, по-добра динамика, по-агресивен дизайн... Марките, разбира се, се отличават една от друга, но без оглед на бранда, автомобилите стават все по-качествени. Затова, същината на успешния автомобилен бизнес днес, повече от всякога, е в предлагането на по-добри услуги и по-голяма гама от пакети за мобилността на хората. С пълното съзнание за това, ние постоянно разширяваме обхвата на обслужването, предлагайки качество, което друг не може да осигури. Затова и групата от фирми на Мото-Пфое е толкова успешна. Резултатите ни са много добри, както в Германия, така и в България. Тук ние сме No1 в лекотоварния пазарен сегмент и постоянно в челната тройка на пазара на леките коли. В Германия сме вторият по големина дилър на Ford.

Семейството ни е в автомобилния бизнес вече 90 години. Сами лесно си представяте огромния опит, който се крие зад този факт. Всичко започва моят пращичко Хуго Пфое, продължават го дядо ми и баща ми, а аз съм 4-то поколение в семейния бизнес. Откакто се помня, животът ми

е свързан с фирмената ни група. Затова фамилният характер на нашата компания е отличителната ни черта и огромното ни предимство. Решенията, например, се взимат много бързо. Всеки клиент, партньор, журналист може лесно да осъществи контакт с висшия мениджмънт и с мен самия, когато е необходимо. Ние умеем да се вслушваме във всяко мнение и отделяме особено внимание на всяко външно становище, или предложение за продуктите и услугите в портфолиото ни. С удоволствие ще чуем вашето!

За да си успешен в автомобилния сектор, се изисква много страст и истински екипна работа. Затова аз толкова много разчитам на нашите служители. Те са ключът към добрия бизнес. Във всяка една от групата ни компании в Германия и в България работят по общо 500 души. Отговорността спрямо тези 1000 служители е огромна. Ние я чувстваме, ние я носим с пълно съзнание и сме горди от факта, че нашите служители са горди от своята работа във фирмата.

Като добър и съзнателен корпоративен гражданин на страната, ние разбираме необходимостта да помагаме на изпадналите в нужда и да даваме подкрепата си на обществеността. Правим го от самото основаване на компанията. Защото, в живота не можеш само да получаваш, трябва и

да даваш. Затова основахме Дарителската програма на Мото-Пфое и я поддържаме вече 15 години. Финансираме и подкрепяме три приоритетни направления – хората в нужда, съхраняването на културното наследство на България и опазването на природното и богатство. С тази своя дълготрайна програма, обърната към хората, културата и природата, ние се опитваме да бъдем стълб на добрата воля в нашето общество. Ще продължаваме да го правим!



Филип Пфое с Edsel Ford II на церемонията **SALUTE TO DEALERS** - награда от Ford Motor Company за корпоративна обществена отговорност.*

Поради всички тези причини и по случай 20-ия рожден ден на Мото-Пфое искам да ви кажа още нещо – на всички наши клиенти и на приятелите на компанията. Ние ви поздравяваме! Ние поздравяваме България! Ние сме тук – за вас!

SALUTE TO CUSTOMERS! SALUTE TO THE COUNTRY!

We are celebrating 20 years in Bulgaria now. When I look back it seems to me that I am watching an old film with fast changing scenes. We have done big and fast steps and it is truly amazing, how much we've accomplished and how far we've reached.

Each new day is a new challenge. The economical environment is changing, automobile brands are developing – all of them moving forward, faster and faster. What we witness today in a car are state of the art technologies, more safety features, more green innovations, improved dynamics, aggressive design... The brands are different, of course, but no matter the make, all cars are getting better in terms of quality. Therefore, the essence of the successful automobile business nowadays is more than ever in offering better services and full range mobility packages. Being aware of that, we are trying to offer quality that nobody else can ensure. And because of that, we in the Moto-Pfohe Group are really successful. Our company group results are very good both in Germany and in Bulgaria. Here we are No1 in the commercial vehicle segment for many years now and constantly among the top 3 in the car segment.

In Germany we are Ford dealer No2. Our family is in the automobile business for already 90 years. You can easily imagine the huge experience behind this fact. Everything was started by an granduncle, after that my grandfather, my father and me – the 4th generation in this branch! Since I've been born, my life passes through different sections of our company group. It is our distinguishing strength that our company group is a family owned one. This is a big advantage. Decisions, for example, are taken much easier. Every customer, every partner, every journalist can easily contact the top management or me, when necessary. We tend to carefully listen to every opinion, especially when it concerns the products and services that we provide. You are more than welcome to share yours!

To be successful in the automobile sector lots of passion and a real team work is needed. This is why I extremely rely on our employees. They are the key to a successful business. In each company in Germany and here in Bulgaria the Pfohe Group employs 500 people. The responsibility for all these

1,000 people in total is enormous. We feel it and we bear it and we are proud of the fact, that our employees are proud of the company they work for.

We, as a good and responsible citizen of this country, have realized the necessity to help people in need and to support important causes. We have done it from the very beginning. Because, in life you can't just receive, you also have to give. That is why we have founded 15 years ago our Moto-Pfohe Grants Program, in order to fund and to help three different areas – people in need, preservation of the Bulgarian cultural heritage and environmental protection. With this long lasting program we try to work and serve as a true pillar of good will in our community. And we will continue doing it.

For all these reasons and on the occasion of the 20th anniversary of Moto-Pfohe there is one thing that I would like to say to you – all our customers and friends of our company. We salute you! We salute the country! We are here for you!

* Philip Pfohe and Edsel Ford II at the **SALUTE TO DEALERS** ceremony of Ford Motor Company for outstanding corporate responsibility



WE MOVE FORWARD!

Since the establishment Moto-Pfohe and the daughter companies have always been stable and profitable. Despite of all economical obstacles in these 20 years we've never stopped or delayed salaries and payments, which proves that Moto-Pfohe is among the best companies in Bulgaria. We re-invest our profit in the country by building new facilities, introducing innovative products and services (fresh example is Focus for 199 a month), and training the personnel. I wish to thank all employees for their work and faith in Moto-Pfohe

Atanas Furnadshiev, Managing Director

20 години... и продължаваме напред!

Атанас ФУРНАДЖИЕВ

Управляващ директор на Мото-Пфое

Още от създаването си и досега Мото-Пфое ЕООД винаги е била стабилна и печеливша фирма. Такива са и дъщерните дружества, които постепено оформиха корпоративната ни група в България. Показателно е, че при всички икономически и политически трусове, които преодолявахме през изминалия период, нито една от тези 20 години не сме приключили с отрицателен финансов резултат, нито един месец не сме си позволили служителите в компанията да не получат възнаграждение за труда си, или да им го изплатим със закъснение, както и никога не сме спрели или забавили плащанията си към нашите доставчици. Считам, че това е изключително важно и неслучайно го изтъквам тук още в началото. Тези факти казват и доказват едно – Мото-Пфое е сред най-добрите и най-стабилните компании в България!

И ще продължа с още нещо, също много силно и важно. Всичко, спечелено от Мото-Пфое, се реинвестира в България. От първата година на компанията и досега. Нямам за цел да правя хроника на отделните ни постижения, защото те неминуемо ще се споменат отпък нататък в това юбилейно издание. Ще наблегна, обаче, на някои красноречиви факти, които говорят за трайния ни интерес и дългосрочната ни политика. В продължение на няколко последователни години до 2009-та, ние инвестирахме по десетки милиони в изграждане на нови комплекси, в разширяване на базата ни, в обновяване на оборудването и в квалификацията на персонала. Вложенията ни

са реални и видими. Последните три години замразихме няколко сериозни проекта в Русе, Бургас и Стара Загора. Естествено, приоритетът ни се измести към жизненоважната цел да съхраним постигнатото и да гарантираме бъдещето. При първи сигнали за трайно подобрение на икономическата конюнктура у нас обаче ние сме в готовност да продължим започнатото в тези градове.

Защото всичко, което правим и ще правим в бъдеще е с една цел – нашите клиенти да са доволни от автомобилите и обслужването, които им предлагаме и да останат верни на любимите си марки, както и на „семејството“ Мото-Пфое. Затова и постоянно „изобретяваме“ нови, изгодни предложения – както в търговската част, така и в сферата на обслужването. Пресен пример е специалната лизингова оферта, която нарекохме „Stopwalking“ – за отлично оборудван Ford Focus 1.6 л бензин, само за 199 лева на месец с ДДС, както и Ford Fiesta за 144 лева на месец. Имаме дори още по-приемливи варианти, свързани с употребяваните автомобили, които предлагаме. Разбира се, разполагаме и с несравнимо по-луксозни и скъпи продукти за потребителите, които не пестят инвестиции в своята мобилност – благодарение на най-високия клас автомобили, които продаваме и обслужваме: Volvo, Land Rover, Range Rover, Jaguar. Това богато портфолио, наред със завоювания отличен имидж на Мото-Пфое, ни дават сериозното предимство да предложим много възможности, за да може Клиентът да избере от тях

най-подходящото за себе си – „който, каквото може да си позволи“.

Прилагаме горната максима не само в сферата на продажбите. Гъвкави сме и в сферата на обслужването. Наред с гаранционния и извънгаранционен сервиз, за всяка една от марките в гамата ни предлагаме преференциални програми за обслужване на автомобили на възраст над 4 години, т.нар. Сервиз Плюс. Освен оригиналните резервни части, предлагаме и алтернативни, чиято цена е в пъти по-ниска – те са приложими за автомобили след гаранция. За най-скъпите модели и марки имаме специални, луксозни пакети, включващи дори услуга „door to door“ – взимаме автомобила от посочен от клиента адрес, на който после го връщаме обратно. Знаем, че това е пътят на успеха ни и в бъдеще – да изпреварваме желанията на клиентите и да им предлагаме иновативни и полезни решения, съобразени с техните нужди.

Според мен, именно в това е и разковничето за изминалите 20 години, в които Мото-Пфое се наложи като една от най-успешните компании в България – нашият стил на работа, който включва компетентност, интелигентност и най-вече – пристрастие и ангажимент към потребностите, желанията и практическата полза за нашите Клиенти. Благодаря на всички тях за това, че ни се доверяват. И последно, но не по значение – благодаря на екипа на Мото-Пфое групата, защото нищо не би било възможно без техния труд и вяра в компанията!



CONSTANT EVOLUTION

For 20 years we've constantly developed our company and invested, despite of all faced difficulties, incl. those coming aside the state. It is high time the whole society to understand and stand against the repressive legislation in automotive sector, as it affects the health and money of every Bulgarian. Our future is in developing even better service for His Excellency Our Customer. For 20 years we've proven our professional skills and I'd like to thank all my colleagues. I wish us more and satisfied customers!

Dimo Nikolov, Managing Director

Непрекъснатата еволюция

Димо НИКОЛОВ

Управляващ директор на Мото-Пфое

Преди 20 години автомобилният пазар в България беше представен от „Мототехника“ и „Кореком“. „Мототехника“ продаваше около 90% от автомобилите по първо направление – т.е. съветски, източноевропейски, чехословашки и др., а „Кореком“ – с валута на граждани, работещи в чужбина.

Само за 3-4 години – до 1994г., повечето световни автомобилни марки бяха вече в България, по това време всички представени от български фирми или както ги наричахме – Импортъри. Периодът до 1997-98 г. бе на изграждане на търговски и сервизни структури, като всеки Импортър следваше собствена стратегия – някоя дълго време останаха само в София и постепенно стъпиха в по-големите градове, други наблягаха (инвестираха) само в продажбите. В началото на 90-те новите западни автомобили бяха рядкост в България и предизвикваха изключителен интерес. Никога няма да забравя Есенния Пловдивски панаир на 1991-ва – щандът ни на Ford беше ограден със синджир и тълпата около него на моменти надхвърляше 50-60 човека! Или изложението в НДК през зимата на същата година – аз седях на едно бюро с клиент и пишех колкото се може по-бързо поредния договор, а на опашка търпеливи клиенти изчакваха своя ред... Как ви изглежда подобна картина днес?!

За 5-6 години в страната бяха изградени представителни магазини и сервизи, и постепенно влязохме в руслото на нормална пазарна и конкурентна обстановка. През 1993 г. основахме и Съюз на Вносителите на Автомобили в България (СВАБ), който да бъде нашето лице пред държавните институции, пред световните автомобилни организации, да защитава своите членове и организира изложения.

В края на 90-те и в началото на 21-ви век започнаха инвестициите в търговско-сервизни комплекси. Ние бяхме първите и през 1995 г. отворихме вратите на комплекса в Люлин. Конкурентната борба за доволни клиенти доведе до сериозни инвестиции не само в шоуруми и сервизи, но и в най-съвременен сервизно оборудване и изграждане на квалифициран персонал. Винаги ще

има критики (основателни)но отношение на сервизната дейност, но считам, че за 15-20 години нашият бранш постигна сериозен напредък.

Няма как да не спомена и мястото на Държавата в развитието на автомобилния бранш. Очакванията ни, че тя ще влезе в ролята си на Регулатор и ще вземе ясно становище по редица теми, останаха напразни. Въпроси от национално значение (а не браншово!) като „Автомобил – Екология“ (по-замърсяващият автомобил да плаща повече), „Автомобил – Сигурност на пътя“ (колкото по-нов е автомобилът, толкова е по-сигурен), „Автомобил – Икономия на гориво“ (преференции за по-икономичните автомобили – актуална тема днес и още повече – утре), „Автомобил-Бизнес“ (Лукс ли е автомобилът или Средство за Производство – ДДС кредит) все още не са на Държавната и Обществена маса! Крайно време е всички ние, цялото Общество да разберем, че прогълняващото застаряване на автомобилния парк не е проблем САМО на автомобилния бранш – то е проблем за ВСИЧКИ НАС, касае НАШЕТО ЗДРАВЕ и НАШИЯ ДЖОБ! Оптимизмът ми ме кара да вярвам, че тези въпроси в най-скоро време ще влязат в дневния ред на Обществото, а от там – и на Държавата.

За тези 20 години Мото-Пфое, мога да кажа, е в непрекъснатата еволюция. Започнахме шепата хора (днес сме около 500) през 1991 в един офис на бул. „Витоша“ 25 и част от АС „Дружба“, покрихме страната с дилърства през следващите 4 години. В края на 90-те финално избистрихме концепцията си по развитие на дилърската мрежа, а именно – собствена мрежа в големите градове и оторизирани дилъри в по-малките. Към днешна дата сме реализирали плановете си в София (дилърствата „Люлин“ и „Младост“), Пловдив, Русе, Варна и Плевен, а Бургас и Стара Загора предстоят. Чрез наши партньори-дилъри сме достойно представени в Благоевград, Пазарджик, Хасково, Шумен, Добрич, В.Търново, Монтана, Габрово. Тук е и мястото да им благодаря за доверието и сърцатата работа. Преминали сме заедно през много преживявания и сме се доказали един на друг.

Покриването на страната с дилърска мрежа не беше самоцел, или просто съобразяване със стандартите на Производителите. Водеше ни желанието да бъдем близо до нашите клиенти и да им предлагаме по-високо ниво на обслужване. Същата тази причина ни доведе до решението да организираме наша собствена лизингова дейност, застрахователно брокерство, рент а кар компания за краткосрочен и дългосрочен наем. Днес клиентът може да избере при нас автомобил (нов или употребяван) от цялата палитра – от малката Ford Fiesta до най-люксовия Jaguar, от сигурното Volvo до „Императора“ Range Rover! Ще оценим стария му автомобил (независимо от марката и възрастта му!) и той ще влезе като начална вноска за новия, остатъкът ще предложим на оперативен или финансов собствен лизинг до 5 години, ще застраховаме автомобила чрез нашия застрахователен брокер. И всичко това на едно място, с 1 лице за контакт!

Опитваме се да вървим пред пазарното търсене и това ни доведе до все още нова за нашия пазар услуга, особено интересна за фирми с голям автомобилен парк – т.нар. Fleet Management. Клиентът ползва автомобилите срещу месечен абонамент, което го освобождава от неудобството да контролира различни сервизни, застрахователни и пр. плащания, избавя го от дискомфорта при имобилизиране (по независимо каква причина) на автомобил (получава веднага оборотен) и му позволява да се съсредоточи 100% в дейността си. Не поддържа собствен персонал и оборотни автомобили и още, и още... ползи!

Така виждаме и бъдещето – все по-високо качество на услугата към най-важната съставка на нашия бизнес – Негово Величество Клиентът! Извървеният път през последните 20 години ни дава увереността, че можем да се справяме с трудностите, защото разполагаме с професионален екип, на когото вярваме и който е основната причина Мото-Пфое да е това, което е! От сърце благодаря на всички колеги и им желая дълги години и много доволни клиенти!



Даваме на нашите клиенти истинско, позитивно изживяване с покупката, сервизирането и замяната на техния автомобил

Александър КОСТАДИНОВ,
Директор Маркетинг и Продажби

Марките, които представяваме и продаваме днес, имат най-добрите си продуктови линии от кога и да било. А това, комбинирано с истинско, позитивно клиентско изживяване ни прави лидер.

Днес сме повече от горди с всеки от нашите брандове. Ford е най-продаваният бранд в САЩ и втори в Европа и България.

Освен може би най-доброто удоволствие от управлението, страхотен дизайн и сигурност, сега качеството на изработка на Ford е сред най-високите в света, според J.D. Powers.

Volvo останаха верни на себе си да произвеждат най-сигурните автомобили, марка за хора, които знаят кои са и какво искат. Освен че в миналото бяха водещи в технологиите за опазване на околната среда, Volvo ще бъдат първият производител в света с дизелов хибрид със зареждащи се батерии и разход от 1.9 литра на 100 км!

Jaguar се върнаха към корените си – да произвеждат красиви и бързи автомобили. С новия XJ надминаха добрите в класа, създавайки най-лекото технологично купе. Освен най-елегантното и луксозното.

Land Rover вече окончателно отделиха като отделна марка Range Rover. Първата ще продължи да произвежда автомобили за

всеки ентузиаст на извън пътя, а втората – да бъде най-люксовата марка за автомобили, способни да те отведат отвъд лимита на въображението.

Освен марки лидери, имаме ясен фокус да сме водещи в дигиталните медии като импортьор и дилър. Затова и предстои премиера на новия Ford Focus в социалните медии – за пръв път не само в България, а и в региона. В близките седмици ще сме обновили всички сайтове на марките си, вече можете да ги откриете и в Twitter и Facebook. И това е едно добро начало. Структурираме специалните си предложения като се стараем клиентът да получи добавена стойност с покупката си и кампанията Stop walking е чудесен пример.

За нас е осъзнат дълг да бъдем добър корпоративен гражданин в България. През годините сме подпомагали десетки програми и инициативи, насочени към запазване на културното и природно наследство, подобряване на градската среда и намаляване на въглеродния ни отпечатък.

Имаме опита, технологията, екипа от професионалисти да предложат решения за мобилност според нуждите на клиента – от човек на свободна професия до мултинационална компания със стотици автомо-

били автопарк.

Нашите търговски консултанти не продават автомобили, а консултират и предлагат най-доброто възможно решение спрямо нуждите и желанията на клиента – продукт, финансиране, застраховане, аксесоари, сервизни пакети.

Отдел Ключови клиенти са предната линия в отношенията с големите потребители на мобилност – компаниите, които търсят всичко в една месечна такса – автомобил, обратна кола, застраховка, сервизиране, гуми, управление на парка.

Ако съдим по процента клиенти, повторно закупили автомобили или услуги от Мото-Пфое, то можем да се гордеем с клиентското задоволство.

През 2010 г. независима маркетинг агенция направи мониторинг на пазара на нови автомобили в търсенето, чия дилърска мрежа предоставя най-доброто обслужване в продажбите. Тази на Ford беше безспорен победител.

Ние знаем добре, как след 20 г. лидерство да продължим да сме на върха – като даваме на нашите клиенти истинско позитивно изживяване с покупката, сервизирането, финансирането и замяната на техния автомобил.

Първия автомобил го продава търговецът, а всички останали – добрият сервиз



Димитър ЛЬОТЕВ,
Технически директор

Една компания на 20 г., която продава и сервизира автомобили от нисък до най-висок клас би могла да се счита за компания с утвърдени традиции, още повече, че през 2002 г. е сертифицирана по ISO 9001:2000 за успешно внедрена система за управление на качеството.

Чувал съм една фраза, не знам от кого е, но според мен е вярна "първия автомобил го продава търговецът, а втория и всички останали – добрият сервиз".

Затова обслужването на клиентите, според мен, е еднакво важно за просперитета и доброто име на фирмата, както ръстът на продажбите и пазарният дял. През изминалите години Мото-Пфое направи много, за да могат клиентите ни да бъдат обслужвани на нивото на марките автомобили, които продаваме - Ford, Volvo, Jaguar, Land Rover/Range Rover. От първата година, когато в АС "Дружба" София работеха трима механици, с развитието на автомобилния пазар се повишиха и изискванията на клиентите. Днес ние можем да кажем, че имаме цялостно обслужване - продажби, сервиз и резервни части и навсякъде в нашите фирмени представителства "всичко под един покрив", както нашите клиенти знаят.

Какво ни дава увереност, че вървим напред и във вярната посока в обслужването на клиентите?

- Модерно диагностично оборудване и специални инструменти, гарантиращи качеството на ремонта.

- Постоянен достъп до информационните системи на производителите, които ни осигуряват необходимата документация, както и техническа помощ за извършване на какъвто и да е ремонт на автомобила.

- Оригинални резервни части от най-високо качество, с гаранция от производителя.

- Висококвалифицирани специалисти, които непрекъснато разширяват и обогатяват своята професионална квалификация.

Това, разбира се, не е всичко. Всеки работен ден ни изправя пред нови предизвикателства. Ние трябва да сме адекватни в условията на конкурентна среда и все по-големите изисквания на клиентите към нас.. Всеки ден трябва да търсим нови пътища към клиентите, като непрекъснато следим клиентското задоволство и разширяваме гамата на продуктите и услугите, които предлагаме.

Бих искал да завърша с една фраза "Само доволеният клиент е клиент за цял живот". Затова най-важният приоритет в нашата работа е да докажем, че с изградената мрежа, с която разполагаме, и натрупания опит през годините Мото-Пфое е и винаги ще бъде най-добрият партньор за всички потребители на продукти и услуги от автомобилната индустрия.

Мото-Пфое стои здраво на автомобилния пазар, отстоява доброто си име, за което е трудът на мотивирания екип от специалисти, отговаря за всички действия в продажбената и сервизна дейност и винаги ще бъде в подкрепа на своите клиенти във всяка ситуация.

WE PROVIDE REAL POSITIVE CUSTOMERS EXPERIENCE WITH SALES, SERVICES AND BUY BACK

ALEKSANDER KOSTADINOV, DIRECTOR SALES AND MARKETING

Moto-Pfohe has a clear focus in offering first class products – Ford, Volvo, Jaguar, Land Rover and Range Rover – in a combination with excellent customers' service. Except brands-leaders our goal is to be No 1 in on-line digital media. In several weeks we will have re-designed internet sites for all our brands. You can contact us daily in Facebook and Twitter.

THE FIRST CAR SELLS THE SALESMAN, THE SECOND AND THIRD ARE SOLD BY THE GOOD SERVICE

DIMITAR LYOTEV, TECHNICAL DIRECTOR

A company that is selling and servicing cars from all automotive segments – compact to 4x4 and commercial – deserves recognition as one with approved traditions. Since 2002 Moto-Pfohe has also been certified by ISO 9001:2000 quality management system. Our goal is to provide excellent after sales service to gain and keep loyal customers.



Финансовата стабилност е професионализъм и отговорност в работата

Николай КОНДАРЕВ,
Финансов директор

Не помня къде, но май в "Списъка на Шиндлер" се казваше, че за да успее в живота, човек има нужда от три неща - добър лекар, опрощаващ свещеник и умен счетоводител... Не е клише!

По аналогия, успехите на една фирма се основават на добрия ред в собствената къща, където финансово-счетоводната система е гръбнакът на бизнеса. И този гръб трябва да е бил много здрав, за да премине „Мото-Пфое“ през трудните времена на икономическия преход в България: развитието на пазара, хиперинфлационните инфарктни ситуации, стремителния възход на продажбите и настоящата криза. Трудни времена, но и предизвикателни... Предизвикателства не само в кризисните ситуации, когато разбираемо вниманието се фокусира върху дейността и резултатите на финансовия ресурс, но и онези ежедневни въпроси и изисквания на бизнеса, които поставят на изпитание професионализма на финансово-счетоводния екип. 20 години са добър период за равностойна метка. За дейността на финансово-счетоводната система на нашата фирма критерии за оценка винаги са били пос-

тигнатите нива на професионализъм и отговорност в работата, финансовата стабилност на фирмата и нейният имидж.

В следствие на натрупания 20-годишен опит, екипната организация и професионализма на заетите в дейността служители, можем със заслужена гордост да отчетем безупречно действащия финансово-счетоводен механизъм в корпоративната ни структура. Стабилното икономическо и финансово състояние и възходящите резултати на фирмите от Групата „Мото-Пфое“ в България ни превърнаха в желан и надежден партньор на клиенти, фирми и банковите институции. Мото-Пфое е първата компания в бранша у нас, която получи консолидиран банков кредит още през 2007 г., а изрядните ни операции във връзка с него оттогава насам допълнително заздравяват и издигат имиджа на корпоративната група в очите на европейския банков и стопански сектор.

Този имидж, искам да подчертая, е резултат и на често незабележимия, професионално отговорен и натоварен делничен

труд на моите колеги във финансово-счетоводния отдел. И с право те могат да се гордеят с постигнатите резултати. Моите поздравления днес са насочени към тях.

FINANCIAL STABILITY MEANS PROFESSIONAL AND RESPONSIBLE WORK

NIKOLAY KONDAREV, FINANCIAL DIRECTOR

Apparently in the "Schindler's list" someone said that to be successful one needs a good doctor, absolving priest and smart book-keeper. The bookkeeping-financial sector is the backbone of a company. Moto-Pfohe has a strong and healthy backbone that drove it through economical obstacles, hyper inflation and financial crises. I'd like to thank my committed team for helping us do this.



Неограничени варианти за гъвкави лизингови условия

Владислав ДАМАСКИНОВ,
Директор Лизинг и Вземания

Собствената лизингова дейност на Мото-Пфое Груп е с дългогодишни традиции. Дирекция „Лизинг и вземания“ се създаде през септември 2009 г., за да използва натрупания опит и обедини две взаимосвързани дейности. Дирекцията има за цел да въвежда необходимите иновации, за да може клиентът да получава възможно най-доброто обслужване, щом веднъж е решил да ползва лизинговите ни условия.

По своята същност, лизингът представлява вид кредитиране, финансиране на клиенти, които не желаят да придобият автомобила незабавно. Вместо да търсят друг източник на средства, да договарят условия с банка или нарочна лизингова къща, те сключват договор за лизинг директно с Мото-Пфое ЕООД. Така получават цялостен продукт, като едновременно ползват автомобила, заплащат ниски месечни вноски, получават застрахователно покритие и сервизират автомобилите на едно място. Дирекцията контролира целия процес – от сключване на лизинговия договор, през неговото времетраене, до приключването му и прехвърляне собствеността

на автомобила. Поддържаме постоянна комуникация с клиентите, информираме, предлагаме допълнителни възможности за бързо и качествено обслужване. Въведохме множество положителни промени, които ускоряват, изясняват и улесняват достъпа на клиентите ни до лизингова информация:

- Електронни фактури (включително и за сервиз);
- Закриване на плащания в рамките на деня;
- Кол център за комуникация с клиенти, изпитващи затруднения при плащането;
- Система за актуализиране контактите със съответните клиенти.
- пряк контакт с едно от най-важните звена в дейността на Мото-Пфое – застрахователите, които покриват рисковете за клиентите ни.

В бързо променящата се икономическа среда, за нас е от голямо значение да помогнем на клиенти, които изпитват трудности да изпълнят първоначално поетите си ангажименти. Именно поради това, Дирекцията одобрява, следи и обръща внимание на множество споразумения за про-

мяна на погасителни планове, разсрочвания на задължения и т.н. Осъществяваме основните преговори с потребителите за възможността да се структурират лизинговите договори, съобразно специфичните им нужди. Основна цел и предизвикателство за нас е усъвършенстването на обслужването, предоставянето на още и още допълнителни възможности и лизингови услуги, изготвянето на иновативни продукти, които да помогнат на клиентите ни да постигнат своите специфични цели.

UNLIMITED AND FLEXIBLE LEASING OPPORTUNITIES

VLADISLAV DAMASKINOV, DIRECTOR LEASING AND CLAIMS

Moto-Pfohe Group has own leasing traditions for long years. We strive in constantly introducing innovative products and services to fully satisfy our customers' individual needs. Our finance products are important part of Moto-Pfohe Group complex service.



Congratulations on your 20 year anniversary! We would like to say "Thank You" for your passion and dedication to the Ford cause in Bulgaria during all these years. We take great pride considering the professional and high quality services Moto-Pfohe provides to all Ford customers in your country. We are looking forward to our future success together!

Ford of Europe

Поздравления за 20-годишния Ви юбилей! Сърдечно Ви благодарим за страстното посвещение, с което през всичките тези години работите за каузата на Ford в България. Горди сме с професионализма и високото качество на обслужване в Мото-Пфое, с което обгрижвате Клиентите на Ford в страната. Уверени сме в нашия общ бъдещ успех!

Ford Европа



Ford Motor Company

През последните 100 години, автомобилът се превърна от екзотична играчка за богати в неделима част от съвременния начин на живот и ежедневие, като дори го нарекохме "Негово Величество". Основната заслуга за това е на една марка, носеща името на своя създател – Хенри Форд, чиито автомобили сложиха началото на автомобилната индустрия. Още легендарният модел Т е носел в гените си всички качества, които днес приемаме за даденост, залагайки насоките и тенденциите за развитие на целия бранш.

Днес, 100 години по-късно, Негово Величество е претърпял бурно развитие. Автомобилите ни са по-комфортни, икономични, бързи и безопасни отвсякога. Спират сами, разпознават пътните знаци и умората ни, говорим им и те ни отговарят, сами намират верния път и дори паркират автоматично.

Едно нещо обаче не се е променило – водещата роля на Ford в автомобилния свят. Днес, преодолял безброй предизвикателства, Синият Овал е по-силен от всякога. Автомобилите на марката са символ на активно поведение на пътя и всепризнато удоволствие от шофирането, съчетаващи отличната пригодност за ежедневието и надеждност с динамичния и отличителен Кинетичен дизайн.

Зад всеки автомобил на марката стои невъобразимия инженерен, финансов и творчески потенциал на Ford, впрегнат в създаването на все по-добри автомобили, заредени с безброй технологии, които правят живота ни по-безопасен, забавен и лесен. Милioni настоящи и бъдещи клиенти се възползват от достъпни технологии, които доскоро смятахме за присъщи на космически кораби от фантастичните филми. Кои би си помислил,

че семейният му автомобил ще е стабилен и пъргав като състезателен болид, ще изминава 1500 км с един резервоар, ще поддържа автоматично дистанция на магистралата, сам ще следва лентата си и ще чете пътните знаци, ще спира при опасност, ще настройва окачването си 100 пъти в секунда, сам ще борави със светлини и чистачки, ще паркира автоматично и дори ще следи кога имаме нужда от почивка?

Благодарение на глобализацията и обилната информация, съвременният свят е едно все по-достъпно място, а вкусовете и нуждите на неговите жители – все по-близки. Глобално е и непосредствено бъдеще на Ford. Новите Fiesta и Focus се предлагат с малки изменения по целия свят, подобно на далечния си прародител, модел Т стъпил в България преди точно 100 години.



Владимир КАМЕНОВ,
Брандменеджър Ford

А следващите 100?

За да оцелее, цивилизацията ни трябва да се научи да бъде по-пестелива и да минимизира своя отпечатък върху околната среда. По тези стъпки еволюират и нашите автомобили, а Синият Овал отново е сред лидерите. Многобройна палитра от технологии, за които дори не подготвяхме, работи в най-новите модели Ford, за да ги направи по-икономични и екологични отвсякога. В САЩ хибридните модели на марката се налагат като водещи на пазара, но истинската революция те първа ни очаква. Следващото поколение автомобили Ford ще използва по-малко гориво, ще се зарежда (само)(и) от електрическата мрежа, ще е още по-забавно за шофиране и претърпяно с безброй интересни и полезни технологии. Бъдещето е по-възвущащо отвсякога.

IN THE PAST 100 YEARS

In the past 100 years the vehicle developed significantly from an exotic toy for the wealthy to an integral part of today's life and we even call it "His Excellency". Henry Ford is the one to be thanked for – his vehicles commenced the automotive industry. Even the legendary Ford T has set the guidelines of the industry development.

Today, 100 years later, His Excellency has developed fast. Our vehicles are more comfortable, efficient, fast and safety than ever! They stop themselves, read the signs and our texts, we talk to them and they talk back, find the way and even park themselves.

One thing has remained unchanged – Ford's leadership in the automotive world. After a lot of obstacles Ford Motor Company is now stronger than ever.





През 1927 г. създателите на Volvo дават следното обещание на света:

„АВТОМОБИЛИТЕ СЕ УПРАВЛЯВАТ ОТ ХОРА. ЕТО ЗАЩО, ОСНОВНИЯТ ПРИНЦИП ВЪВ ВСИЧКО, КОЕТО ПРАВИМ НИЕ ВЪВ VOLVO Е, И ЩЕ ОСТАНЕ, БЕЗОПАСНОСТТА”.

Освен доказан бранител на човешкия живот, марката Volvo днес олицетворява човешкото лице на луксозните автомобили – скандинавски ценности, уникален дизайн и възрадено уважение към околната среда.

Съвременната ни моделна гама е най-силната от създаването на компанията до сега. От дизайнерското бижу Volvo C30 и вълнуващия купе-кабриолет C70, през компактните S40/V50, луксозната лимузина S80, надеждния кросоувър XC70, признатият бестселър Volvo XC60 и доказалият се SUV XC90, до най-революционните попълнения – новото Volvo S60 и спортното комби V60. Непреходен дизайн, премиум качество, екологични двигатели и винаги разтърсваща безопасност. Бъдещето за Volvo е с фокус върху иновативните технологии, удоволствието при управлението и грижата за околната среда. Новите ни модели ще са, както винаги, отличаващи се на пътя, но с все повече емоция зад волана, при това, с разход на гориво под 2 л / 100 км!



VOLVO

In 1927 the Volvo creators give promise to the world: "The cars are driven by humans. That's why the main focus in our brand philosophy is and will be the safety". Besides a proven defender of the human life today Volvo are luxurious cars that combine the Swedish values with the unique design and care about the environment.

The Volvo future will be dedicated to the innovative technologies, driving pleasure and protection of the environment. The new Volvo models will be as always first class on the road with even more emotion behind the wheel but with less fuel consumption.



Христина Биева
Брандменеджър Volvo, Jaguar,
Range Rover и Land Rover

Thank you to all the team of Moto-Pfohe for raising high the Volvo blue flag in Bulgaria. From Sofia to Plovdiv, Varna to Burgas, Pleven to Ruse, the Swedish iconic brand is celebrating today the 20st anniversary of Moto-Pfohe. By now, thousands of Volvos are driven all around the country. Congratulations and thanks to our Importer Moto-Pfohe, the Volvo dealers and all the Bulgarian Volvo customers.

Loic Claude
SEE Regional Director, Volvo Cars Corporation

Синият флаг на Volvo днес е високо развят над България – благодарим за това на целия екип на Мото-Пфое! От София до Пловдив, от Варна до Бургас, от Плевен до Русе – емблематичната шведска марка днес празнува 20-ия рожден ден на Мото-Пфое. Хиляди автомобили Volvo днес се движат по пътищата на страната. Поздравяваме ви за това. Благодарим на импортьора Мото-Пфое и на всички клиенти на Volvo в България!

Loic Клод
Регионален директор за източна и югоизточна Европа, Volvo Cars Corporation



RANGE ROVER & LAND ROVER



Британските марки на автомобили винаги са били символ на здравина, надеждност и безпрецедентна проходимост. Неслучайно повече от 2/3 от първите създадени автомобили Land Rover са все още в движение.

Автомобилът-икона, LR Defender, е най-отличителният и уважаван 4x4 в света, с легендарни офроуд качества, изключителна функционалност и отлично съотношение цена/качество.

Най-компактният модел в гамата, LR Freelander, днес е с обновен дизайн, подобрена динамика и още по-рафинирани двигатели, при това на изключително достъпна цена - под 48 000 лева с ДДС.

С нов премиум изглед, максимално полезно товарно пространство и шедър комфорт за 7 души LR Discovery 4 е ултимативната машина за всякакви нужди. Той е с изключително поведение на пътя и е несравнимо способен извън него.

Със своите напредничави технологии, върхови материали, качество на изработка и нов, впечатляващ дизелов двигател с мощност 313 к.с. Range Rover все още е без конкуренция по отношение на лукс, имидж и пълно поведение.

Range Rover Sport осигурява незабравимо усещане зад волана, гарантирано от изключителна динамика, истински офроуд способности и 510 к.с. мощност! Това всъщност е и най-предпочитаният модел от нашите клиенти.

За бъдещето най-добре говори превърналият се вече в звезда Range Rover Evoque. Най-новият модел в гамата обра всички

оваци и определено чертае много светли години за марката. И у нас новият Range Rover Evoque е изключително желан. Продажбите стартираха през февруари, а първите поръчки ще му се наслаждават още през есента. Но тези, които ще пожелаят да го притежават още през настоящата година, е добре да побързат, тъй като 50% от квотата за България е вече продадена

RR & LR

These two British brands have always been a symbol of strength, reliability and best off-road abilities. That's why it is not a surprise that 2/3 of the first established Land Rover cars are still on the road.

The future will be even greater. The new Range Rover Evoque is already a star. The newest model in the range collected so many applauses and draws a very bright future for the brand. In Bulgaria the new Evoque is also extremely wanted. The sales started in February and the first deliveries are expected in September.

Congratulations on your 20 year anniversary! We would like to thank you for your high standards of professionalism, dedication and spirited performance throughout our long relationship. Together we've faced some good but also tough times but it is mainly down to your perseverance in firmly holding the reins that Jaguar and Land Rover are well recognized and established in the Bulgarian market. Well done, Moto-Pfohe, we hope you'll maintain your young and ambitious spirit!

Catalin Constantin
European Importer Office, Jaguar and Land Rover

Поздравления за 20-годишния ви юбилей! Искаме да ви благодарим за високия професионализъм, отдаденост и дух, които влагате в работата си през дългогодишното ни сътрудничество. Заедно преминахме през много добри дни, но и през доста трудни моменти. Благодарение на уменията ви да стържите здраво в ръце делата си, успяхме да утвърдим имиджа на Jaguar, Range Rover и Land Rover на българския пазар. Добра работа, Мото-Пфое! Надяваме се, че ще запазите своя млад и амбициозен дух!

Каталин Константин
Европейски офис, Jaguar и Land Rover



JAGUAR

Визията на основателя на компанията, сър Уилям Лайънс, е да създава елегантни и грациозни автомобили, притежаващи бързината и търговината на голяма котка. Ето как той се спира на името Jaguar. През годините Jaguar дава на света едни от най-легендарните автомобили, като С-Туре и D-Туре, които доминират на автомобилните състезания през 50-те години или Е-Туре, представен през 1961 г. и обявен за най-красивия автомобил, създаван някога. Култовият Е-Туре е най-успешният модел на Jaguar и тази година празнува своя 50 годишен юбилей.

Изумителен външен вид, рафинирана мощ и вдъхновяващо усещане на пътя. Това е Jaguar днес. Рядка комбинация между изкуство, наука, традиции, изящество и много красота.

Независимо дали ще се доверите на Jaguar XF, който елегантно преплита динамиката на спортен автомобил с комфорта и рафинираността на луксозен седан, ще ползвате сетивата си в може би най-престижната и технологична лимузина на пазара днес, Jaguar XJ, или ще ускорявате пулса си в мощното купе XKR-S, достигащо от 0 до 100 км/ч само за 4.4 сек(!) с Jaguar винаги ще блестяте с красив дизайн, технологично превъзходство, качество и материали от най-висока класа и непотворимо, нараждаващо усещане зад волана.



JAGUAR

The wish of the company founder Sir William Lyons was to create elegant and graceful cars which have the quickness and agility of a big cat. That's how he chose the name Jaguar. Today if you choose XF you will enjoy the dynamic of sport car with the comfort and subtlety of a luxury sedan. You can indulge your senses with perhaps the most prestigious and technology innovative limousine on the market- the all new XJ. If you want something to accelerate your pulse to the maximum take a look to the powerful XKR-S coupe that can go from 0 to 100 km/h only in 4.4 seconds. No matter what model you choose with Jaguar you will always shine with beautiful design, technological superiority and high class quality materials which give you an extremely pleasure driving experience.



Димитър Николов
Менеджър комплекс
Люлин

ЛЮЛИН

„Люлин“ е първият търговско-сервизен комплекс на Мото-Пфое и като такъв е исторически обвързан с наложената след 1996 г. нова фирмена стратегия за изграждане на собствена производствена база, под девиза „Всичко под един покрив“. С него се визират продажбата на автомобили, сервиз и резервни части, съсредоточени на едно и също място – за пълна клиентска удовлетвореност.

„Люлин“ е понятие-легенда за първите служители на Мото-Пфое. Изграждането, преместването, откриването, заживяването в него са все исторически моменти за тях, изключително емоционални и поради това – незабравими. Това е първият модерен автомобилен комплекс от този тип в региона. Фактът на съществуването му вече налага нови стандарти на фирмено обслужване и израстване, и проправя пътя напред за следващите търговско-сервизни комплекси. „Люлин“ е и огромно предизвикателство от мениджърска гледна точка, с над 100-те си души служители, с мащабите си и със струпването на всички, предлагани от Мото-Пфое продукти и услуги на едно място. Без съмнение и напълно естествено, „Люлин“ е абсолютният победител за изминалите 20 години между останалите фирмени представителства – с близо 20 000 продадени нови автомобили и клиентско

задоволство – 97% от търговския процес и 96% от сервизното обслужване.

Първият управител на дилърството е Ивайло Николчев. За успешната история не малко впоследствие допринася и друг служител на Мото-Пфое – Ангел Колев. От началото на 2011 г. щафетата се поема от Димитър Николов: „Личните ми приоритети се преплитат с тези на компанията, а именно – Клиентът е номер 1 и ще бъде винаги номер 1.“

LULIN

Lulin was Moto-Pfohe first sales and service complex, opened in 1995. It became pilot project of the new company strategy "Everything under one roof", started 1996, to built facilities combining sales, service and spare parts to further satisfied increasing customers needs 15 years ago. Lulin set new standards of company services, in terms of volume, extend and quality. Most naturally, Lulin is also the absolute champion among Moto-Pfohe dealerships with more than 20 000 vehicles sold. It has impressive levels of customers satisfaction as well, 97% for sales and 96% for sales. Currently, Manager of the Lulin dealership is Dimitar Nikolov, who 1998 has started his career as travelling salesman in Lulin.

Dimitar Nikolov, Manager Moto-Pfohe Lulin

МЛАДОСТ

В отговор на клиентското търсене и фирмената политика, ориентирана към интереса и практическата полза на клиентите на 15.10.2004г. е открит вторият търговско-сервизен комплекс на Мото-Пфое в София.

Той е построен за рекордно кратък срок от 7 месеца и е ситуиран в ж.к. Младост. Комплексът е специализиран в продажба и обслужване на автомобили Ford.

Първоначално екипът се състои от 27 служители. Интересът към новооткрития комплекс е огромен и началото е повече от успешно. Средномесечните продажби се движат между 45-50 автомобила. Сервизът разполага с най-съвременно оборудване за всякакъв вид механични ремонти.

Днес, след повече от шест години в „Младост“ можем с гордост да отбележим, че екипът на филиала мотивирано постига поставените цели. Рекордни за продажби са 2007 и 2008 г., с предадени съответно 821 и 793 нови автомобили и 204 употребявани, а постижението ни за всички години досега е – общо 4270 автомобила.

Основното мото на екипа ни е „Много доволни клиенти“ и то на практика се потвърждава. Най-големите сред тях – Метро Кеш енд Кери България,

Ригли България, Крафт Фуудс България, Филип Морис България, Кавен Орбико и др. – са заедно с нас през всичките тези години.

Проучванията на клиентското задоволство с анкети в Мото-Пфое от услугите на комплекса в ж.к. „Младост“, София, сочат 97% удовлетвореност от търговското обслужване и 80% от сервиза. Според независимото изследване тип „Таен клиент“ на „Маркет айс“ от 2010 г. в дилърството Младост на Мото-Пфое мнимият купувач е оценил най-високо търговския разговор и са покрити 100% изискванията на теста.

MLADOST

It was a long lasting aim to open a second dealership in Sofia and Moto-Pfohe did it October 15th, 2004. The Mladost complex was built in just seven months and it is specialized in sales and service of Ford vehicles. The team consists of 27 people, dedicated to provide best service to our customers. Record sales we had in 2007 (821 cars) and 2008 (793 cars), all together so far we've sold 4270 cars. The motto of our team is "More satisfied customers".

Vassia Koleva, Manager Moto-Pfohe Mladost



Вася Колева
Менеджър комплекс
Младост



Иван Зънзов
Менеджър комплекс
Пловдив

ПЛОВДИВ

Разбираемо, Пловдив е един от първите градове, в които Мото-Пфое стъпва. Представителството се откри на 12.06.1992 г. в помещение малко над 100 кв.м и с огромния ентузиазъм от страна на първите трима служители на компанията започнаха успешните продажби на автомобили Ford в града. През следващите години марката се утвърди като трайно предпочитана от жителите на хилядолетните телета. Историята на Мото-Пфое трайно се свързва с Пловдив и с неизменните участия на Техническия есенен панаир – една важна фирмена традиция, която допринесе не малко за търговския успех и утвърждаване имиджа на компанията през първите години на съществуването ѝ. Следваща важна дата от историята на фирмата в Пловдив е 25.05.2000 г., когато открихме новия търговско-сервизен комплекс – първият града, който „под един покрив“ предлагаше продажби, сервиз и резервни части за автомобили. Тогава се започна с Ford и Volvo, а сега вече и Range Rover/Land Rover са в портфолиото на дилърството. Новият ни „дом“ доведе до промяна – качествено ново ниво на обслужване на вече многобройните ни клиенти. Това, което за всичките близо 19 години не се промени обаче е ентузиазма, с който нашите служители работят, екипната работа и желанието да помогнат – дали в избора на нов автомобил или за решаването на технически проблем. Нашите служители, лоялните ни клиенти и приятели на фирмата формират „семейството на Мото-Пфое“ в Пловдив – хора, обвързани и емоционално с компанията. Това е най-голямото ни постижение. И постоянното добавяне на нови и нови членове на „семейството“ ми дава увереност за просперитета ни в бъдеще.

тели работят, екипната работа и желанието да помогнат – дали в избора на нов автомобил или за решаването на технически проблем. Нашите служители, лоялните ни клиенти и приятели на фирмата формират „семейството на Мото-Пфое“ в Пловдив – хора, обвързани и емоционално с компанията. Това е най-голямото ни постижение. И постоянното добавяне на нови и нови членове на „семейството“ ми дава увереност за просперитета ни в бъдеще.

PLOVDIV

Moto-Pfohe opened its first Plovdiv dealership in 1992. The first showroom was below 100 m2 but the team was very committed. Another stable connection to Plovdiv in Moto-Pfohe company history is the traditional participation in the autumn technical fair. May 25th, 2000 was a remarkable date in our dealership history, with the opening of the second ever company complex – here in Plovdiv. For all 19 years our dealership has sold 4000 cars, the satisfaction level is close to 100% for sales and 71 % for after sales. The Plovdiv employees are like a big family. Our team spirit makes me believe in the future prosperity.

Ivan Zanzov, Manager Moto-Pfohe Plovdiv

ВАРНА

През 1992 г. бяха първите амбициозни стъпки на Мото-ПФФЕ в морската столица – първи шоурум за фирмата извън София и първи в града въобще – в самия център, блискави западни автомобили Ford на вниманието на жителите и гостите на Варна. Започнахме с екип от 3 души, аз и двама търговци. За да сме успешни, сключихме договор с Автосервиз Варна за гаранционно и следгаранционно обслужване на автомобилите FORD. Поставихме си амбициозната цел да разработим пазара, да спечелим доверието на клиентите, да предложим най-доброто в сферата на търговията с автомобили и качествен сервиз за дълготрайно взаимноизгодно партньорство. Стремяхме се постоянно да усъвършенстваме услугите. С активност и инициативност изпреварвахме изискванията на клиентите. Посрещахме трудностите на пазара подготвени. Днес сме представители на 5-те марки в портфолиото на Мото-Пфое – FORD, VOLVO, LAND ROVER, RANGE ROVER и JAGUAR. Разполагаме с нов търговско-сервизен комплекс, който е най-голямата инвестиция от автомобилния бранш в града и региона. Имаме прекрасен шоурум, всяка марка е разположена на обособена площ, брандирана, с изложени експонати от най-новите модели. Предлагаме на нашите клиенти най-добрите условия за

пълно търговско и сервизно обслужване, достигнахме до най-високото ниво на технологично оборудване на фирмен сервиз, с най-модерната диагностична апаратура за марките, които представляваме. За нас всеки автомобил означава клиент, който се е доверил на Мото-ПФФЕ, на марката и на екипа. А те всички го еди са млади хора, които са мотивирани за постигане на целите на компанията – Клиентът да бъде доволен!

VARNA

Our first steps in Varna were in 1992, Moto-Pfohe's Ford showroom was the first one in the city ever. It was situated in the very center and our team consisted of 3 members. Together with the showroom we opened also the authorized workshop for warranty and post warranty repairs. Our ambitious goal was to offer the best quality products and services in Varna. Now, after 20 years we already represent all 5 brands: Ford, Volvo, Land Rover, Range Rover and Jaguar and every single service of the company portfolio. We've sold 3000 new cars during that period, the customers' satisfaction level of our services is close to 100% for the sales and 84% for the after sales. Every customer means to us trust in Moto-Pfohe, therefore everyone must be satisfied!

Emilia Hristova, Manager Moto-Pfohe Varna



Емилия Христова
Менеджър комплекс
Варна



Любомир Вичев
Мениджър комплекс
Бургас

БУРГАС

Това е третият град в България, след София и Варна, където Мото-Пфое разкрива свое представителство на далечната дата 16 април 1992 г. Всъщност, магазините в Бургас и във Варна се откриват в два последователни дни, така че разликата втори-трети е твърде несъществена. В бохемския черноморски град първите служители на Мото-Пфое са трима – Станчо Станчев като ръководител продажби, а Румен Щилянков и Петър Караиванов – като търговци. Първият магазин е в идеалния център, на една от основните транспортни артерии – бул. „Христо Ботев“.

През 1999 г. търговската площ се премества и обединява със сервиза на бул. „Стефан Стамболов“. Целта е, както навсякъде другаде по страната, клиентите да получават „под един покрив“ всички фирмени услуги. Дилърството е на същия адрес и до днес, в очакване на подходящия момент за построяването на вече проектирания нов търговско-сервизен комплекс на Мото-Пфое в града.

Бургас е един от градовете в България с най-славна фирмена история. За 19-те години от съществуването си дилърството е продало общо около 2000 нови автомобили. Най-голямото му постижение впоследствие е удвояването на пазарния дял на Ford от 3,8% на 7,5% в края на 2008 година и подържането на този убедителен резултат през 2009 и 2010 г. В ос-

новата на този успех е голяма сделка на Мото-Пфое с „Петрол“ АД, чието начало бе положено именно в Бургас. Данните от проведени през 2010 г. анкети сочат близо 100% (!) ниво на клиентско задоволство от търговското и 80% от сервизното обслужване на Мото-Пфое в града.

От началото на 2011 г. управител на представителството е Любомир Вичев: „Приоритетите на дилърството и моите лични за града и региона е да бъдем лидери в продажбата и обслужването на автомобили.“

BURGAS

This is the 3rd city of Bulgaria with Moto-Pfohe operations. They've started April 16th, 1992 – a day after those in Varna. At the beginning there was a small showroom in the very center and a workshop in the suburbs. Since 1999 sales, parts and service are being provided in the dealership at the entry arterea from Sofia. A new complex is soon to be built as well. Moto-Pfohe has sold more than 3000 vehicles for 19 years. The big company deal with Petrol started in Burgas and the biggest success so far was the doubled market share of Ford in 2008 (75%) and kept in 2009 and 2010.

Lubomir Vichev, Manager Moto-Pfohe Burgas

РУСЕ

Много добре си спомням далечната 1993 година. Мото-Пфое искаше да стъпи в Русе. Прочетох обява и рискувах да се обадя.

Русе се нуждаеше от дилърство на известна марка автомобили. Имаше 80 желаещи. Започнахме двама, с продажба на автомобили и на резервни части. Имаше огромен интерес. Много динамика, предизвикателства и курйози. Ще спомена два от случаите, които се помнят цял живот: как се предава автомобил на клиентите в 2 часа през нощта и, как повече от 20 дни русенски томо милионер всеки ден в края на работното време идваше да му представям един и същ автомобил – Ford Escort, без да споменава, че носи бордерото в джоба си. Когато дойде да купува, аз не можех да повярвам, че съм бил толкова търпелив, но човекът беше много щастлив и много доволен. Това беше важно!

През 1997 г. представителството се сгоди със собствена сграда, с модерно обзаведен шоурум, склад за резервни части, автосервиз. Постъпиха нови хора при нас, създаде се екип. От 2002 година разполагаме и със собствен сервизен екип. За 17 години Мото-Пфое в Русе е символ на качество на услуги и продукти, най-търсен партньор за съвместни дейности и мероприятия, постоянен партньор на обществени, социални, спортни и културни градски и регионални събития. Личният ми приоритет в живота винаги са били хората. За мен всеки, с когото се срещам и

общувам, е Клиент. И аз искам и изисквам от екипа си всеки Клиент да е доволен! Опитът ми преди Мото-Пфое бе предимно в работата с хора и тяхното управление. Този опит ми помага и до ден днешен в натрупването на още и още умения и знания в управлението на хората и бизнес процесите. Опитът е отговорност, която трябва да се носи и пред себе си, и пред останалите. Само тогава мечтите могат да станат реалност. Мото-Пфое в Русе е реалност, хилядите клиенти на дилърството в Русе са реалност, моят отличен екип е реалност. Вероятно тази моя отговорност е постигната мечта!

RUSSE

I perfectly remember 1993 when we have established our dealership in Russe. There were 80 applicants for the job, two of us started. I also remember many curious situations, like delivering a car in 2 o'clock a.m., or the lotto billionaire who used to visit us twice a day within a period of two months before buying his car. In 1997 we moved to our own building and in 2002 already have also own service employees. For 17 years Moto-Pfohe became a symbol of quality for the citizens and also a reliable partner, thanks to our participation in the community life of the city. We've sold 1400 vehicles in total and our customers are satisfied to almost 100% from both sales and after sales services! My teams' and also my personal priority is to have every Customer satisfied. There is no other alternative!

Valeri Kostov, Manager Moto-Pfohe Russe



Валери Костов:
Мениджър комплекс
Русе



Борислав Точев:
Мениджър комплекс
Плевен

ПЛЕВЕН

Не съм бил в Мото-Пфое през 2006 г., но по думите на колеги, които работят в екипа ни още от отварянето на комплекса, началото е било "трудно, както всяко начало, изпълнено с надежди и с ентузиазъм, и със стремеж за бързо развитие и утвърждаване в региона". Дилърството в Плевен започва работа с 12 души персонал на 14.10.2006 г.

Най-големият ни търговски успех досега е сделка с 20 автомобила LR Defender с ЧЕЗ България през 2007. Гордост и имидж за нас е домакинството вече три години поред на ежегодната благотворителна вечеря и финал на конкурса "Бизнесмен на годината – Плевен". По време на събитието представителите на бизнеса от региона даряват пари за млади таланти и деца в неравностойно положение.

PLEVEN

I am not among the 1st members of Moto-Pfohe team in Pleven, but the beginning was hard, as it usually is. My colleagues of that time in 2006 say they have been full of hope and enthusiastic about the future of the new and modern complex. Our biggest success so far is the deal of 20 Land Rover Defenders to CES Bulgaria. Image wise, we annually proudly host the Ceremony of the competition "Businessman of the year, Pleven". My personal ambition is to be leader in our region, providing exceptional services and to significantly increase our current CS level of 80%.

Borislav Tochev, Manager Moto-Pfohe Pleven

Голямата ни цел и моя лична амбиция е първо място в бранша в региона и постоянно развитие напред на услугите, които предлагаме.

В момента търсенето е доста ограничено, но ние очакваме по-добри времена.

СТАРА ЗАГОРА

Представителството на Мото-Пфое в Стара Загора е открито на 15.06.1993 г. Тогава е осъществена и първата продажба на нов автомобил – на Асеновградска търговска банка е продаден Ford Escort. Разказвали са ми, че градът е бил предпочетен от г-н Пфое пред Хасково и Димитровград, които също за били вариант тогава. Наемната търговска площ е в самия център на града, а автомобилите се обслужват в сервиза на СБА.

В края на 2001 г. Мото-Пфое назначава първите си собствени сервизни служители и от предишния екип на СБА идва търговката на резервни части Виолета Тодорова, която е с нас и в момента. Най-голямото постижение на дилърството досега е сключеният договор за над 60 нови автомобили с фирма Лъки ЕООД – дистрибутор на храни и напитки в града и региона. Това е количествен успех, а качественият е, че 86% от нашите клиенти са доволни от услугите, които им предлагаме и разбира се, от продукта ни – автомобилите Ford. Това е един много висок резултат, в сравнение с останалите дилърства в региона. Съзнавайки силата си, ние я превръщаме в наша първа цел. Приоритетите на филиала днес са свързани с постоянно повишаване на качеството

на обслужване, с постоянното утвърждаване на името на Мото-Пфое и с повишаване на имиджа на марките, които представляваме. Стараем се да поддържаме и висок пазарен дял на Ford в Стара Загора, въпреки постоянно повишаващата се конкуренция в града.

STARA ZAGORA

The showroom in the town has been established June 15th, 1993. And the first deal was closed with the Trade Bank in Assenovgrad in the same day. The first Sales Manager in Stara Zagora was Ivan Slavov and the workshop area was rented within the SBA Stara Zagora. The after sales personnel worked for Moto-Pfohe on a partnership basis. At the end of 2001 Moto-Pfohe already hired the first own after sales employees. The best achievement of Moto-Pfohe Stara zagora is a deal for 60 vehicles, sold to our good customer Lucky Ltd, a beverage distributor. For the 18 years we've sold all in total above 1000 vehicles, the customers surveys state close to 100% of sales and 72% of workshop services.

Kiril Iliev, Manager Moto-Pfohe Stara Zagora



Кирил Илиев:
Мениджър комплекс
Стара Загора



ЕДИН ВЪПРОС - ДВА ОТГОВОРА ИНТЕРВЮ С ОСНОВАТЕЛИТЕ НА МОТО-ПФОЕ

1. КАКВИ БЯХА ВПЕЧАТЛЕНИЯТА ВИ ЕДИН ОТ ДРУГ ПРИ ПЪРВАТА ВИ СРЕЩА?

КАРЛ ХАЙНЦ ПФОЕ: Запознахме се още преди 1989 година, когато той беше генерален директор на „Мототехника“, а аз се опитвах да продам първите си 8 автомобила Ford в България. Първото ми впечатление за него беше, че насреща ми стои професионалист. Впоследствие разбрах, че има многогодишен опит в автомобилния бизнес. През годините на съвместната ни работа се уверих, че успява да намери вярното, най-доброто решение за всеки труден казус.

БОРИС МАРЕКОВ: Трябва да призная, че нямам спомен за първата ни среща. Но много добре помня онзи септемврийски ден на 1989 година когато за пръв път, в един „Протокол за отговорно пазене“ на 8 автомобила Ford, за пръв път „срещнах“ името Карл-Хайнц Пфое. За тези автомобили, изложени преди това пред хотел „Шератон“, е говорено и писано много, но ги споменавам отново, защото още тогава ми допадна решителността на един напълно непознат за мен германец да взема решения в условията на премерения риск. В годините след това, именно това качество в характера на г-н Пфое, в много случаи имаше решаващо значение за създаването и успешното развитие на „Мото-Пфое“.

2. КОИ БЯХА ПЪРВИТЕ ТРУДНОСТИ, КОИТО ПРЕОДОЛЯХТЕ ЗАЕДНО?

КП: Винаги съм бил голям оптимист в начинанието си да инвестирам и да правя бизнес в България. За 20 години множество трудности се стовариха на главите ни – инфлация, криза, напрегнати ситуации при изграждането на фирмената мрежа. Но аз имам богат опит и в Германия, където моята семейна

фирма има вече над 90-годишен опит. Сами разбирате, че сме преживели много тежки ситуации.

БМ: Те не бяха една или две. В началото – трудности да искаме. Пък надали и сега на тези, които ръководят или работят във фирмата е по-лесно. Но като говорим за преди 20 години всичко, което трябваше да се случи за първи път беше трудно – самото решение за създаването на фирмата, първият сервиз в квартал „Дружба“, първият магазин на бул. „Витоша“, първите представителства във Варна, Бургас и Пловдив. Бих могъл да изброявам още и още, но ще се огранича само с „най-първите“.

3. РАЗКАЖЕТЕ, МОЛЯ, КОГА ЗА ПЪРВИ ПЪТ ИЗПИТАХТЕ ЧУВСТВО НА ГОРДОСТ И ЗАДОВОЛСТВО, ЧЕ СТЕ СЪЗДАТЕЛ НА ФИРМА „МОТО-ПФОЕ“?

КП: Винаги, когато идвам в България сътрудниците ме посрещат с изненади, най-често – приятни. Гордех се през 1995 г., когато партньорите ни от Ford Motor Company и гостите ни от Германия, Америка и Англия сипеха суперлативи за нашия първи търговско-сервизен комплекс в Люлин. Горд бях, че при срещите ми в България нямахме нужда да се представям, просто всеки знаеше за Мото-Пфое. Бързо успяхме да изградим добро име. Свършихме госта добра работа с изграждането на фирмена мрежа, с ярки и запомнящи се рекламни кампании, например Супершоу „Невада“, за което някои още си спомнят. Затова често наричам г-н Мареков „Мистър Реклама“ – има непогрешим усет за популяризиране и имидж.

БМ: Тук ще бъде съвсем кратък – никога не съм преставал да чувствам гордост и задоволство, но не от това, че съм един от създателите на „Мото-Пфое“, а от това, че съм бил и още се чувствам част от екипа, отдал сили, знание и умение за

създаването и успешното развитие на тази фирма.
4. КОЙ, СПОРЕД ВАС Е „ОСНОВНИЯТ КАПИТАЛ“ В „МОТО-ПФОЕ“ – ДОВЕРИЕТО НА КЛИЕНТИТЕ, ФИРМЕНАТА МРЕЖА, ИЗГРАДЕНИЯТ ИМИДЖ, МОТИВИРАНИЯТ ЕКИП?

КП: Лоялните ни клиенти и верните ни приятели. Но за да ги имаме днес, дължим го на много инвестирани труд, енергия, желание. Всички работехме здраво, за да изградим стабилна компания. В този смисъл, без сътрудниците в компанията, нямаше да постигнем този резултат. Така че – те са основният ни капитал.

БМ: Не бих искал да избирам и нямам какво да добавя. Всичко което е „основно“ за „Мото-Пфое“ се съдържа във въпроса. Остава ми само да пожелаая на ръководството и екипа на фирмата да укрепват и разширяват постигнатото.

5. КАК СИ ПРЕДСТАВЯТЕ „МОТО-ПФОЕ“ СЛЕД ОЩЕ 20 ГОДИНИ?

КП: Дойдох в България не за краткосрочен финансов успех, а за да развия тук перспективен бизнес. През всяка от последните 20 години с радост идвах тук. Вложих не само усилия и средства, но и сърцето си. И продължавам всеки път да очаквам с нетърпение пътуванията си до България. Днес вече синът ми ръководи фирмата „Мото-Пфое“, а утре това ще е неговият син, надявам се. Защото ние сме фамилна фирма, не случайно в

името на компанията присъства моята фамилия – Пфое. Уверен съм, че ще растем и ще пазим доброто си име, утвърдено през годините, благодарение на нашите доволни клиенти, за които работим.

БМ: Ще бъде съвсем откровен. Никога, през годините, не съм се мъчил да си представя как ще изглежда „Мото-Пфое“ след 10 или 20 години. Винаги съм мислил и работил за това фирмата да се развива успешно и все по-добре да задоволява непрекъснато растящите изисквания на своите клиенти. Не ми се иска и сега да влизам в ролята на екстрасенс и да правя прогнози, още повече, че сигурно няма да имам възможност да преценя доколко са се сбъднали. Но мога едно да кажа – създадена е една добра материално-техническа база, на лице е мотивиран екип, ръководен от знаещи и можещи мениджъри, така че има всички предпоставки за следващи няколко по 20 успешни години.

ONE QUESTION – TWO ANSWERS INTERVIEW WITH THE FOUNDERS OF MOTO-PFOHE

1. What was your first impression when you met each other for the first time?

KARL-HEINZ PFOHE: We met for the first time before establishing the Moto-Pfohe company. At that time he was the Managing Director of „Mototechnika“ and I tried to sell my first 8 used cars in Bulgaria. I realized that he is very professional and some time after I understood that he had a long automotive business experience. Mr. Marekov always finds true and good solutions, even for the hardest issues.

BORIS MAREKOV: I have to admit that I don't really remember the 1st meeting with Mr. Pfohe. I do remember clearly, when I first read his name in a Protocol for 8 used Ford vehicles. Then I thought to myself this should be a really resolved person, capable of taking firm decisions. During the following years Mr. Pfohe has managed many times to convince me that my first impression wasn't mistaken. This was very important for Moto-Pfohe's successful development as well.

2. Tell us about the first difficulties that you faced in Moto-Pfohe and the way you bridged them over?

KP: In fact I have always felt optimistic about my business and investments in Bulgaria. For 20 years we have passed through different obstacles – inflation, crisis and tough moments while establishing the company network. But I have a long and good experience in Germany with my company Hugo Pfohe that has celebrated 90 years of its establishment. You understand that we had many challenges to go through.

BM: There were many of them, especially in the beginning. No doubt, today the managing team is facing troubles as well. Anyway, while talking about the first 20 years, all that happened for the 1st time was difficult – the decision about the company establishment, the 1st workshop, the showroom at the Vitosha str., the 1st dealerships in Varna, Burgas, Plovdiv... There were many 1st difficulties.

3. Share with us, please, when was the first time you felt really proud of the establishment of the Moto-Pfohe company?

KP: When I come to Bulgaria my employees always manage to surprise me positively. I felt proud in 1995 when the partners from Ford Motor Company and the guests from Germany, USA and the UK praised the newly established Lulin complex. While travelling in Bulgaria, I've always been proud that everyone is familiar with Moto-Pfohe name. We have accomplished a good job

with our network throughout the country and some remarkable advertising campaigns. For instance, at the beginning of Moto-Pfohe we've started with the Nevada Super Show. Many people still do remember it. That is why I use to call Mr. Marekov also Mr. Advertising.

BM: The answer is very simple – I have never stopped feeling proud and satisfied about the company establishment, about being part of the team, about the hard working and the successful development of Moto-Pfohe.

4. What is, according to you, the capital merit of Moto-Pfohe?

KP: Our loyal customers and faithful friends. But in order to have them we have invested in hard work, energy and competence. All of us have worked for establishing a stable company. That is why our most valuable capital are our employees.

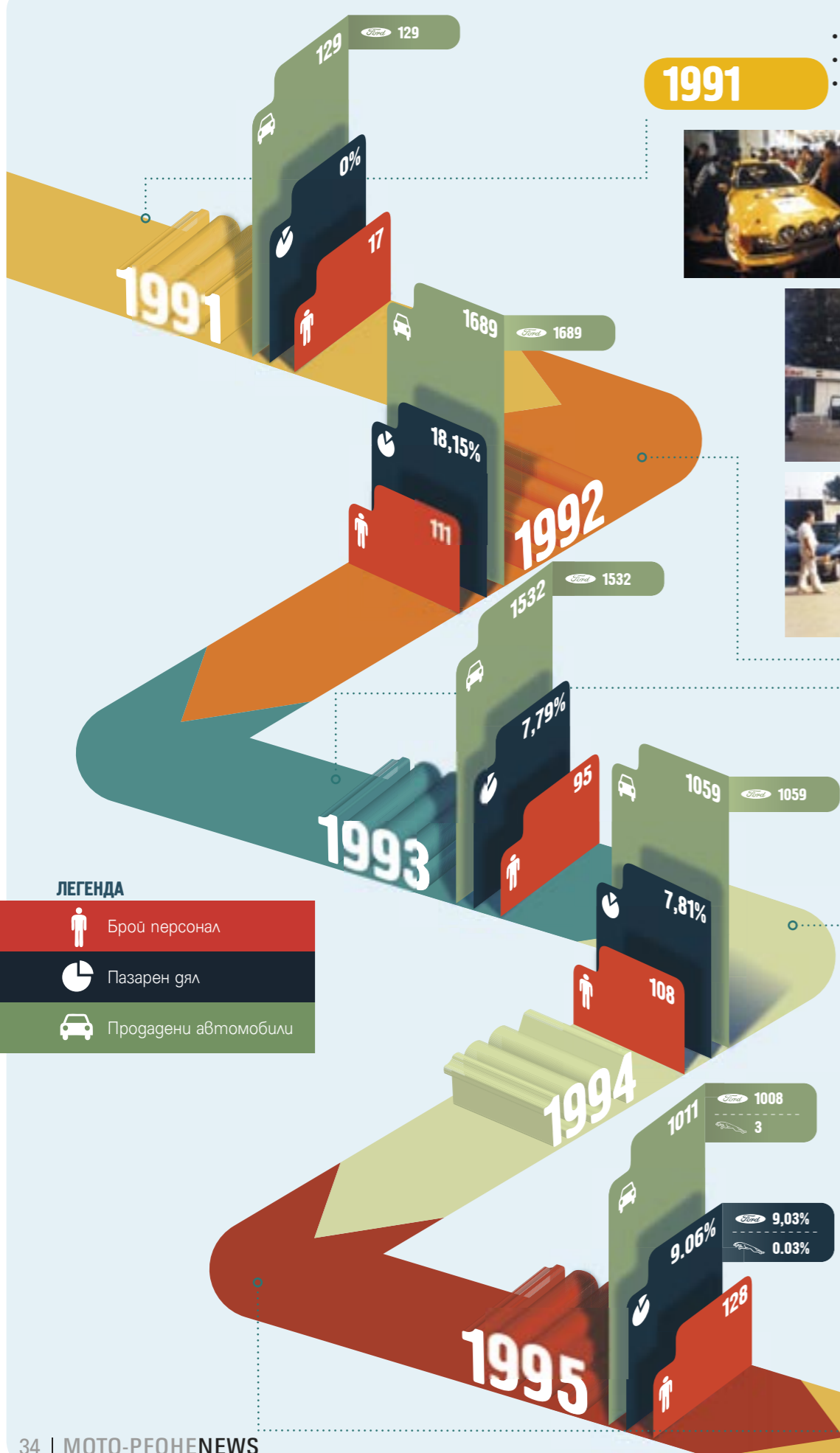
BM: I wouldn't feel like choosing between all these merits and there is also nothing to be added. Everything that has been important to Moto-Pfohe is there in the question. I only want to wish to the management and the company team to further strengthen and develop what has already been achieved.

5. Your vision of Moto-Pfohe in another 20 years?

KP: I came to Bulgaria not for a fast financial success but to develop a stable business. During the last 20 years I've made significant effort, invested money, but most of all I put my heart into it all. Today my son is leading our business, tomorrow, I hope, it will be one of his sons, my grandsons. We are a family business and we grow and keep our good name thanks to our satisfied customers.

BM: To be absolutely honest, I have never tried to imagine how Moto-Pfohe will look like after 10 or 20 years. It's always been my way of thinking that the company will grow and more successfully answer the raising customers' needs and expectations. I can't predict the future; nevertheless there is something I wish to say. We have built a good basis; we have established an excellent team of motivated and capable managers. All necessary conditions for the next 20 successful years of Moto-Pfohe are there.





ЛЕГЕНДА

- Брой персонал
- Пазарен дял
- Продадени автомобили

1991

- Първи фирмен сервиз;
- Първи клиент - Полицията;
- Първи участия - Пловдивски панаир и изложение в НДК



1992

- Автосалони в София, Пловдив, Варна и Бургас;
- Зимен дворец на спорта - най-големият шоурум тогава в България



1993

- Доизграждане на фирмената мрежа в още 6 града



1994

- Представителство на марката Jaguar;
- Първи изложения в страната;
- Начало на изграждане на първия търговско-сервизен комплекс



1995

- Откриване на комплекс Люлин - първи и най-голям по рода си в страната и в региона



1997

- Основаване на традициите с марка
- Мото-Пфое: детски тържества, благотворително модно ревю, Дарителска програма, Рали-ориентиране



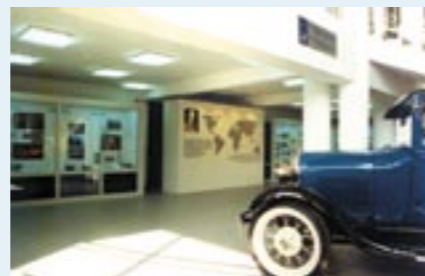
1996

- Фирмена стратегия за развитие на услугите "Всичко под един покрив" - продажби, сервиз и части;
- "РАСТЯЩО ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО" - награда от FMC за отлични резултати



1998

- Първи частен музей "Ford и България";
- Начало на партньорство с ПФЛ



2000

2000

- Volvo-представителство от Мото-Пфое в България;
- Откриване на втория голям фирмен комплекс - Пловдив.



1999

- Ford 10000, продаден в България;

10000

 МОТО-ПФОНЕ

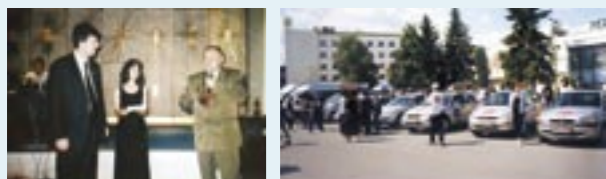


ЛЕГЕНДА

 Брой персонал

 Пазарен дял

 Продадени автомобили



2001

- 10 години Мото-Пфое и 90 години Ford в България - автомобилна обиколка на страната;
- Мото-Пфое - дарител на годината
- Учебен център FORD в техникума "Хенри Форд"

2002

- Сертифициране по ISO 9001:2000;
- Основаване на Пфое Агенция, застрахователен брокер

PFOHE AGENCY



2003

- Честване на 100 г. Ford Motor Company;
- Фирменият вестник "Мото-Пфое News" навършва 10 г. и се превръща в списание.



Ford Motor Company
100 YEARS

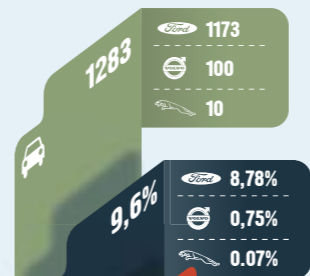


2004

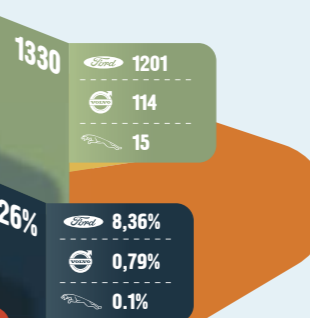
- Откриване на комплекс Младост, София;
- Мото-Пфое домакинства среща на Ford дилърите от Централна и Източна Европа;
- Land Rover-представителство от Мото-Пфое в България;
- Построяване на Transit Center.



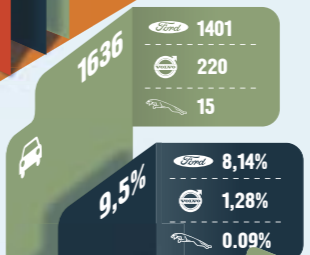
2001



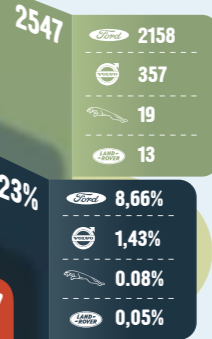
2002



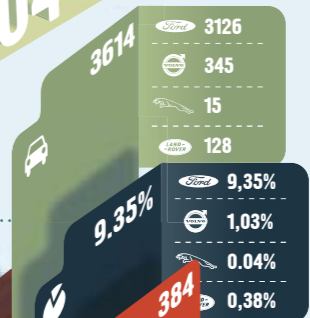
2003



2004



2005



ЛЕГЕНДА

Број персонал

Пазарен дял

Продадени автомобили

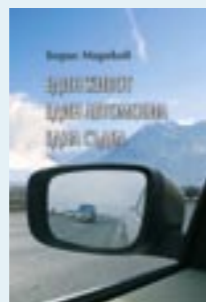
2005

- Основаване на "Мото-Пфое Рент а Кар и Мобилни Услуги".



2009

- Нов централен склад за резервни части в София;
- Първата история на Мото-Пфое, книгата "Един живот, един автомобил, една съдба" на Борис Марков, основател на компанията;



2010

- Награда от Ford Motor Company за корпоративна социална отговорност Salute to Dealers.
- Навлизане в бизнеса с гуми.

MOTO - PFOHE BG

2008

- Стартува дейността на "Мото-Пфое БГ" - новият официален вносител на Ford, Volvo, Land Rover и Jaguar в България.



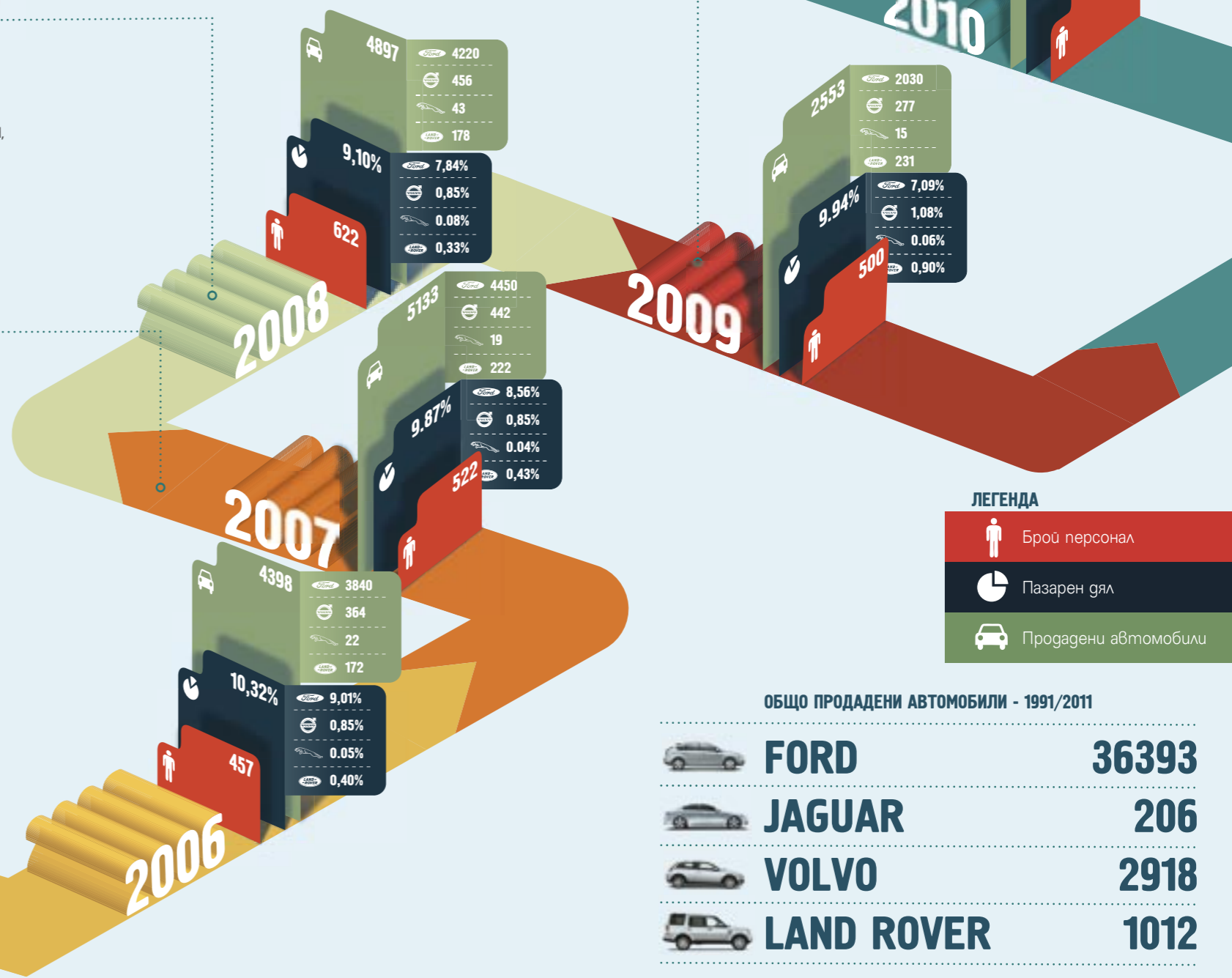
2007

- Откриване на комплекса във Варна;
- Социална програма на Volvo - "Животът е безценен, нека го запазим". Изграждане на пешеходни пътеки в София;
- Подкрепа на телевизионната експедиция "Българите"
- Временен VIP ресторант Volvo C30



2006

- Роудшоу "15 успешни години в България";
- Откриване на комплекса в Плевен;
- Обновяване на шоурума на Volvo в София - "Volvo Next Face".



ЛЕГЕНДА

- Брой персонал
- Пазарен дял
- Продадени автомобили

ОБЩО ПРОДАДЕНИ АВТОМОБИЛИ - 1991/2011

| | | |
|--|-------------------|--------------|
| | FORD | 36393 |
| | JAGUAR | 206 |
| | VOLVO | 2918 |
| | LAND ROVER | 1012 |



Илияна Пашунова
Управител
МОТО-ПФФЕ РЕНТ-А-КАР ЕООД



МОТО-ПФФЕ РЕНТ-А-КАР

МОТО-ПФФЕ РЕНТ-А-КАР е създадена през 2005 година с основна цел да завърши пълния цикъл от автомобилни услуги в портфолиото на Мото-Пффе. С предоставянето на мобилни услуги като краткосрочни и дългосрочни наеми на леки автомобили, пътнически и товарни ванове, както и с различни програми за заместващи автомобили.

МОТО-ПФФЕ РЕНТ-А-КАР има своята ключова роля в общата палитра от услуги на Мото-Пффе групата, тъй като допълва и развива основната дейност на компанията. Една от допълнителните услуги, които извършваме е предоставянето на заместващи автомобили на клиенти, чиито автомобили се намират в сервиз, вследствие на възникнало застрахователно събитие или сервизен ремонт. За такива случаи, предлагаме абонамент за заместващ автомобил за клиентите, която искат да гарантират своята мобилност за определен бъдещ период, а за всички останали клиенти на сервиза на Мото-Пффе – специални цени за услугата рент-а-кар.

Често се случва клиенти, които вече са имали удоволствието да управляват гаген автомобил под наем, решават да си го закупят.

Като най-сериозно постижение мога да посоча факта, че сме спечелили доверието на водещи национални и международни компании, опериращи в България. Смятам, че управлението на

автопарк от над 1500 автомобила е не само сериозно предизвикателство, но е и доказателство още веднъж за нашата способност да поддържаме най-доброто възможно качество на услугите и ефективност на процесите, в стремежа си да сме гъвкави и адаптивни съобразно нуждите и високите изисквания на клиентите ни.

От първостепенно значение за нас са интересите на нашите клиенти и в този ред на мисли, искам да подчертая, че гължим изключително много на висококачествената услуга. Ние осигуряваме нови и надеждни автомобили, поддържани в изрядно техническо състояние. Отдадени сме да осигуряваме добавена стойност към всеки индивидуален наем, което обезпечава задоволството и печели лоялността на нашите клиенти.

Moto-Pfohe Rent a Car and Mobility Services Ltd. Has been founded in 2005 to fulfill the range of services in the portfolio of Moto-Pfohe Ltd. We provide short and long term car rentals of cars, vans and busses, as well as replacement vehicles to customers during the repair of their vehicles. Moto-Pfohe Rent a Car is playing a key role within the group also with the management of fleets for our customers. Our biggest success so far was connected with the maintenance and service of 1500 for our major client. It is our policy to be flexible, to offer special conditions for every individual need.

Iliyana Pashunova, Manager of Moto-Pfohe Rent a Car and Mobility Services Ltd.

ПФФЕ АГЕНЦИЯ



Създаденото в началото на 2002 година дружество – лицензиран застрахователен брокер „ПФФЕ АГЕНЦИЯ“ ЕООД се утвърди като важен елемент в структурата на голямото семейство и успешно изпълнява поставената цел – да допълва гамата на предлагани продукти и услуги, свързани с ползването на автомобилите. Брокерът бързо се утвърди на пазара на застраховките и зае водещо място в бранша, като свидетелство за това са получените награди за „Най-успешен брокер в корпоративния бизнес“ от 2007 година до днес. Най-голяма гордост за специалистите от агенцията обаче е клиентското задоволство от успешната работа по предлагането на най-добри условия за застрахователните продукти, даващи им пълната сигурност и защита. Днес клиентите ни се обръщат с доверие към нас когато са им необходими не само свързаните с автомобилите им Каско, Гражданска отговорност, Злополука на места, Автоасистънс, но и за избор на условия и застраховател на всички видове здравни и имуществени застраховки.

Руслан Вуцов
Управител на ПФФЕ АГЕНЦИЯ ЕООД

The insurance broker “Pfohe Agency” helps 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. In 2007 we have received the price “Most successful broker in corporative business” The endeavor and the efforts of the professionals in the agency are behind the outstanding financial results of the insurance activity. During the years, “Pfohe Agency” expanded its product chain, and along with the best selling insurances like “Casco”, “Green Card” and “Seats accident”, there are different type of property and health insurances, whose share is increasing.

Ruslan Vutsov, Manager of Pfohe Agency Ltd.

20 годишните...



ЕМИЛИЯ ХРИСТОВА
МЕНИДЖЪР
КОМПЛЕКС ВАРНА

Филиал Варна е първото представителство на МОТО-ПФОЕ извън столицата. Беше като „пилотен проект“ и трябваше да е успешен. Още от самото начало работният ми ден е динамичен, минава на високи обороти и затова не усетих кога минаха всичките години. Сега, когато обръщам поглед назад във времето, мога да кажа, че тези 20 години ги измервам само като опит, който ми помага да се справям с предизвикателствата на бизнеса днес. Вървях по стъпичката в иерархията във фирмата, но се и развивах. От филолог, с малък опит в търговска структура, поех предизвикателството на динамиката на автомобилния бранш. Започнах в МОТО-ПФОЕ като ръководител Автосалон Варна, след това - регионален ръководител продажби на страната, а днес - Менеджър на търговско-сервизен комплекс във Варна. Преминала съм през много продукти и мениджърски обучения, учила съм се от успешните практики във фирма МОТО-ПФОЕ.

В момента на трудности на цялата икономика, филиал Варна има най-висок пазарен дял за 2010 г. – 10,3%, който ни класира на лидерското 1-во място в региона. Имам амбицията, заедно с екипа да задръжим лидерското място. Моята лична мотивация е „Вярна на каузата - успешен бизнес – доволни клиенти“. Винаги съм разчитала на подкрепата на моето семейство. Имам двама сина, които вече поеха по своя собствен професионален път.

EMILIA HRISTOVA
MANAGER MOTO-PFOHE VARNA

Varna was the first Moto-Pfohe dealership outside Sofia, a kind of pilot project. These 20 years I measure not just as experience but as my compass to work out future challenges. I have started 20 years ago and now I still am the Manager of the Varna branch, may be because of my true faith that the satisfied customers are the key to our successful business. That is why I am happy that even in the hard 2010 we have managed to reach 10.3% market share and the leading position in Varna. To keep it, is my ambition.



ГАРО АГОПЯН, 54 Г., ЖЕНЕН С ЕДНО ДЕТЕ.
АВТОМОНТЪОР
КОМПЛЕКС ЛЮЛИН

Въпрос на характер е, според мен, често да сменям работното си място или да се „привържеш“, да останеш там, където са създадени условия да си доволен от работата си, всеки ден да срещаш, колегите, с които се чувстваш добре, да усещаш, че си на мястото си. Така минаха 20 години. Аз, Митко и Иво започнахме от „АС Дружба“. Снимката от 26 юли 1991 г. рожденият ден на фирма Мото-Пфое би трябвало да ме натъжи-„колко млади бяхме“, но не. Радвам се, че съм един от тези, които „сложиха началото“ и останах верен на фирмата. Какво бих искал да оставя? Мисля, че през всичките години съм помагал на младите с каквото мога. А човек иска да остави добро име, това му стига за него и за тези, които вървят по неговия път. На моите колеги пожелавам да обичат работата си, а на всички от Мото-Пфое лично щастие и удовлетвореност от свършената работа.

GARRO AGOPYAN,
MECHANIC

It's a matter of character and temper to be loyal. I am one of the people on the first picture of Moto-Pfohe, dated July 26th 1991. I like my job and feel more than happy to be one of those, who have 'pushed the start button' of the company. During all these 20 years I have trained many young colleagues. To all them and everyone in the Moto-Pfohe I would like to wish to love their work, to have good health and to feel satisfied!



БЛАГОЙ БЛАГОВ
РЪКОВОДИТЕЛ
ОТДЕЛ „РЕЗЕРВНИ ЧАСТИ“

През август 1991 фирма Мото-Пфое търсеше отговорник за склад за резервни части, за което научих от мой познат, наскоро завърнал се от Германия. Това ме заинтригува поради факта, че става въпрос за автомобили и има немско участие. Първата ми среща беше с г-н Марков в офиса на Мототехника. След кратък разговор той ми предложи да отидем заедно в АС „Дружба“ и да говорим на място за работата. Намерих помещение с празни стелажи и няколко купчини резервни части на земята. След 3 дни трябваше да реша дали се наемам да направя съвременен склад, компютърно управляван и отговарящ на немските изисквания за организация. Реших, че мога. Останах във фирмата и вече 20 години работя защото виждам нейното успешно развитие още от първите дни. До 1995 г. постоянно разширявахме склада в „Дружба“. Разработихме технология и организация на работата и компютърна програма за управление на склада и сервиза, за което много ни помогнаха г-н Пфое и колегите от Хамбург. Вече зареждаме складовете във филиалите 2 пъти седмично със собствен транспорт. С откриването на търговско сервизна комплекса в Люлин и прекрасните условия за работа на всички „под един покрив“ увеличихме складовете наличности, марките станяха 4, започнахме да зареждаме филиалите и диларите ежедневно. Но има още какво да се подобрява - съкращаване срока на доставка, осигуряване на повече резервни части от склада, проучване на нуждите на клиентите и осигуряване на най-изгодни за тях условия за обслужване. Поздравявам всички колеги и клиенти с 20-годишнината на Мото-Пфое и им желая много здраве и успех.

BLAGOY BLAGOV,
SPARE PARTS MANAGER

I have started in Moto-Pfohe in August 1991 as Spare parts store supervisor. My first workplace was in the workshop „Drijba“ where on my first working day in the store there were some empty shelves and a stack of spare parts on the floor. After 3 days we've already started training and some months after that introduced a modern computerized spare parts stock management in Moto-Pfohe. I have stayed in the company for all these 20 years now because I like my job, my colleagues, my company and its customers. I wish to all them – good health and every success!

.... и 20 годишните



РАДОСЛАВ ГОРАНОВ,
НА 23, ТЪРГОВЕЦ
„РЕЗЕРВНИ ЧАСТИ FORD“

Завършил съм гимназия с разширено изучаване на чужди езици, а след това частен професионален колеж „Делта“, специалност „компютърен мениджмънт“. Търсих работа, която да отговаря на моите интереси и квалификация и така дойдох в Мото-Пфое. Изписвам резервни части в халето „Механични ремонти Ford“. Непрекъснатата връзка с производителния процес ми дава много знания и опит, които смятам, че ще ми помогнат в бъдеще. Във фирмата непрекъснато се провеждат курсове за повишаване на квалификацията. Ето един пример. Наскоро, във връзка с новата дейност – Мото-Пфое вече е официален вносител на гуми - имахме обучение. Като всеки млад човек искам да съм информиран за новостите / английският език много ми помага, да бъда подготвен за всеки появил се проблем. Искам Мото-Пфое да е едно голямо, задръжно семейство, в което всеки да чувства, че е на мястото си и неговата работа да е оценена.

RADOSLAV GORANOV,
SPARE PARTS TRADE

I am a specialist in computer management and my job in Moto-Pfohe is to ensure spare parts for Ford mechanical repairs. I am happy that the company provides qualification and trainings, because I like being informed of all novelties and innovations. It is my wish to always feel the company Moto-Pfohe as a big family and to further experience acknowledgement of the good performed job.



ГЕОРГИ КРЪСТАНОВ,
НА 21, ДИАГНОСТИК
„МЕХАНИЧНИ РЕМОНТИ“

Завърших Професионална гимназия по транспорт и енергетика „Хенри Форд“ и „Мото-Пфое“ е първото ми работно място. Попаднах точно там, където исках и затова всеки ден идвам с желание на работа. Тествам автомобилите с диагностична апаратура на Ford, проверявам и ремонтирам елесталации и климатици – всеки ден за мен е различен, защото и проблемите, които трябва да се отстранят са индивидуални. Иска ми се да споделя и първия си професионален успех. Участвах тази година в състезание на Ford за „Техник от Източна и Централна Европа“. Спечелих второ място. Важно за мен е, че фирмата ми създава условия да повишавам квалификацията си, да се развивам като специалист. Уча заедно във Висше транспортно училище „Тодор Каблешков“, специалност „Автотранспорт“. Искам да усъвършенствам и английски език и отново ще участвам в състезанието на Ford. Мисля, че едно първо място ще зарадва не само мен, то ще е апетат, че в Мото-Пфое работят добри специалисти.

GEORGI KRASTANOV,
MECHANIC

I've graduated the Professional Highschool of Transport „Henry Ford“ and Moto-Pfohe is my first working place. I am right there, where I wish to be and every day I come to the workshop full of energy and willingness to work. This year I've participated into the Ford competition for mechanics in Central and Eastern Europe and won the second place. I have the ambition in my next participation to become No.1.



МИРОСЛАВ СТЕФАНОВ
НА 24, АВТОТЕНЕКЕДЖИЯ
„КАРОСЕРИЙНО ОТДЕЛЕНИЕ“

Работя в Мото-Пфое от 2007 г. Дойдох тук от конкурентна фирма, защото знаех, че Мото-Пфое е най-стабилната в бранша, с добро име и история. Харесвам специалността си, работата ме удовлетворява, защото тук имаме най-съременно оборудване, работим с най-добрите материали и по стандартите на производителя - Ford. Харесва ми средата, защото работим в екип, помагаме си. Аз съм оптимист не само за своето бъдеще тук, но и за Мото-Пфое групата като цяло. Факт е, че Мото-Пфое, благодарение на дълговидното си ръководство и конкретна програма, не само осигури редовни заплати за „всички“ по време на кризата, но винаги вървеше една крачка преди събитията. Вярвам, че за фирма Мото-Пфое предстоят по-хубави дни. Радвам се, че заедно ще честваме 20-годишния юбилей.

MIROSLAV STEFANOV,
BODY SHOP MECHANIC

I work for Moto-Pfohe since 2007 and came here from a competitor, because this is the most stable company in our sector. That was proven during the last several years when we kept on regularly receiving our salary. Something more, I have realized that the company was a step ahead of the crisis situation. Now I believe, better days are coming and am looking forward to celebrating the 20th anniversary.



ДА БЪДЕШ ПЪРВИ ...



Иновациите са движещата сила в нашия свят – винаги са били и ще продължат да бъдат. Маркар и да звучи шаблонно, това е самата истина. Несравнима е емоцията, когато си пионер, когато поставяш жалони, когато другите се равняват по теб. Още по-възвуща е, когато опитът сполучи и се превърне в образец. Мото-Пфое даде пример на бранша у нас с множество прояви и начинания:

- Първо фирмено издание – в-к „Мото-Пфое Нюз“, 1993 г. (впоследствие и досега – списание)
- Първи автомобилен рекламогател в България

- Първа масштабна ТВ кампания с първи рекламен клип, произведен в България, спечелил и първа награда в конкурс, 1992 г.
- Първи масов автомобилен тест-драйв за журналисти в чужбина – Ford Mondeo, 1993 г. и в България – Ford Focus, 1998 г.
- Първи по рода си частен музей – „Ford и България“, 1998 г.
- Първи интернет сайт – ford.bg, 1998 г.

- Първо излъчване в интернет на автомобилно представяне – Volvo S60, 2000 г.
- Първа масштабна едномаркова автомобилна обиколка на страната – по случай 90 години Ford в България и 10 години Мото-Пфое, 2001 г.
- Първи футболен турнир за журналисти, 2004 г.
- Първи турнир по голф за аматьори в България – под егидата на Volvo, 2004 г.
- Първи по рода си временен VIP ресторант Volvo C30, 2007 г.
- Първа ТВ експедиция по следите на българската прародина с Volvo XC70, 2007 г.

TO DO IT FIRST...

Innovations are the driving force of the world. It is also challenging to be pioneer. Moto-Pfohe has set standards in the automotive sector in Bulgaria in many respects:

- 1st company edition – the Moto-Pfohe News, 1998
- 1st automotive investor in advertising – TV, radio, public transport, 1992
- 1st locally produced TV spot, 1992

- 1st media test-drive in Bulgaria – Ford Focus, 1998
- 1st private museum „Ford & Bulgaria“, 1998
- 1st BG automotive internet site – ford.bg, 1998
- 1st internet broadcast of a car launch – Volvo S60, 2000
- 1st Road Show on the occasion of 90th Ford anniversary in BG, 2001
- 1st football tournament for journalists, 2004
- 1st Golf tournament – Volvo Master Amateurs, 2004



VOLVO TRUCKS

Congratulations on your 20th anniversary! As one of your long-term partner we wish you to remain a strong ambassador of the brands you represent and to carry on promoting their values at Bulgarian market! Let you always deliver Quality products, contribute to Safety on the roads and Care for the Environment to ensure the future for our children! Many more successful years and satisfied customers!



Скъпи приятели, Радостен съм да Ви поздравя с 20 годишния юбилей на Мото-Пфое. От името на Алианц България Ви пожелавам да сте все така устремени и успешни в това, което правите, и да достигнете до нови и по-високи върхове, защото го заслужавате. През изминалите години се затвърди и нашето успешно партньорство, основано на професионализма и коректността. Вярвам, че с енергията и амбицията на целия екип на Мото-Пфое заедно постигнахме изключителни резултати. Пожелаваме Ви още много успешни години. Честит празник!

Пламен Яльмов Изпълнителен директор, ЗАД Алианц България



Заедно се грижим за природното и културно богатство на България вече 15 години

Дарителската програма на МОТО-ПФФЕ за опазване на природното и културно наследство в България е наследник и приемник на Програмата на Ford Motor Company и на Европейските награди „Хенри Форд“, които финансираха проекти за опазване на редки и застрашени видове на флората и фауната и съхраняване на културното наследство на Стария континент в сътрудничество с ЮНЕСКО и Съвета на Европа. Първото издание в България се състоя през 1996 г., а от 2005 г. инициативата изцяло се организира и финансира от Мото-Пфое. За изминалите 14 издания в Програмата са участвали 839 проекта, 63 от които са наградени с общо над 200 000 лв. Двете основни категории на програмата са „Опазване на природната среда“ и „Съхраняване и обогатяване на културното наследство“.



ПОБЕДИТЕЛИТЕ

- | | |
|---|---|
| 1. Природен резерват за защита на птиците „Пода“, 1996 г. <i>Българско дружество за защита на птиците</i> | 8. Екопътека до водопада Горица и местността Соколов изглед, 2003 г. <i>Изпълнителна Агенция по околна среда</i> |
| 2. Програма за опазване на кафявата мечка в България и на Балканския полуостров, 1997 г. <i>Сдружение „Природен фонд“</i> | 9. Открита сцена Калето, 2004 г. <i>Община Свищов</i> |
| 3. Музикален Център Борис Христов, 1998 г. <i>Арх. Мария Иванова</i> | 10. Проучване на Тракийската царска резиденция на Одрисите VI-V в. Пр. Хр., 2005 г. <i>Екип на Националния исторически музей</i> |
| 4. Разработване и изпълнение на план за управление и възстановяване на биосферния резерват „Сребърна“, 1999 г. <i>Централна лаборатория по обща екология – БАН</i> | 11. Неизвестни стенописи от притвора на църква „Св. Успение Богородично“ – с. Арбанаси, 2006 г. <i>Център за реставрация на художествени ценности ООД</i> |
| 5. Тракийски култов център Старосел, 2000 г. <i>Траколожка експедиция „ТЕМП 2000“</i> | 12. Реставрация на стенописи в църквата „Св. Успение Богородично“ – Троянски манастир, 2006 г. <i>Полихромия – Петрови СД</i> |
| 6. Опазване на царския орел в Сакар планина, 2001 г. <i>Българско дружество за защита на птиците, гр. Хасково</i> | 13. „Археологически разкопки край с. Дъбене, Карловско“, 2008 г. <i>Национален исторически музей, София</i> |
| 7. Фонд за борба с рака на гърдата, 2002 г. <i>гр. София</i> | 14. Тракийска владетелска резиденция на връх „Кози грамади“ край с. Старосел, община Хисаря, 2010 <i>Национален исторически музей, София, г-р Иван Христов</i> |

TOGETHER WE HAVE BEEN TAKING GOOD CARE OF THE BULGARIAN ENVIRONMENT AND CULTURE FOR 15 YEARS

Moto-Pfohe's Conservation program is a successor of Ford Motor Company's initiative and 'Henry Ford' European awards for preservation of endangered species and conservation of Europe's cultural heritage. The first issue of the program in Bulgaria took place in 1996 and since 2005 is being financed only by Moto-Pfohe. Until now 839 projects have taken part in the program, 63 of them have been awarded with over BGN 200.000 in total.





От 1997 г. всяка пролет Мото-Пфое организира благотворително модно ревю в полза на абитуриенти сираци от контингентна на Български червен кръст. Всяко от модните събития в този период е с характера на спектакъл. На сцената на ревюто, като комплимент към публиката и в подкрепа на благотворителната му кауза, са се извявали наши изтъкнати изпълнители, като Лили Иванова, Кристина Димитрова, Георги Христов, Мария Илиева и много други. През годините своите колекции пролет-лято са представяли изтъкнати и утвърдени имена от модния бизнес като Дарина Манченко, Йорданка Чернаева, Мария Недкова, Натали Генова, Георги Колев, Атанас Парушев, модните къщи Mon Amour, Енита, Fox, Springfield... За първи път през 2009 г. модното ревю на Мото-Пфое обърна поглед към младите български дизайнери – възпитаниците на проф. Греди Асса в специалност „Мода“ на Национална художествена академия. В две поредни години те показват колекции, върхновени от различни течения в изобразителното изкуство и архитектурата, претворени в силуети и форми.

Пролетната модна фиеста на Мото-Пфое представлява, уникална среща на красотата в облеклото и в автомобилния дизайн. И още нещо, изключително важно – апел към щедростта на публиката, като със средствата, набрани по време на проявата се подпомага закупуването на тоалети, обувки, аксесоари и кувърти за абитуриентската вечер на деца сираци. Даренията се осъществяват пряко – в касичките на присъстващите доброволци от БЧК, или – по банков път – в нарочно разкрита за спомоществователи сметка.

Благородната кауза на Мото-Пфое успя да обедини през годините група от дарители с горещи сърца които подкрепят каузата години наред.

Всички ние от Мото-Пфое се гордеем, че превърнахме тази инициатива в традиция, че намираме толкова много съмишленици, благодарение на които събираме много средства и правим щастливи много млади хора. Благодарение на всичко това ежегодно се събират значителни средства, които правят щастливи много млади хора в затруднено положение. За изминалите 14 години традиционното модно ревю „Пролет в Мото-Пфое“ успя да направи по-щастлив бала на над 400 абитуриента от контингентна на БЧК, със събраните общо 230 000 лева.

Преди 15 години, в тежката 1997-ма, първото пролетно благотворително модно ревю на Мото-Пфое набра завидни средства – чрез преки дарения от фирми и частни лица, в подкрепа на осиротели деца извън социалните домове в София. Клиентите и партньорите на Мото-Пфое приеха с отворено сърце тази кауза и така благотворителното модно ревю „Пролет в аванс“ се превърна в традиция.

МОТО-ПФОЕ е най-дългогодишният партньор на Столичната организация на БЧК и щедър дарител, за което през 2000 г. фирмата получи приза «Български дарител на годината». С подкрепата на МОТО-ПФОЕ и всички, които се присъединиха към благородната кауза през годините, сме дарили радост на стотици младежи за абитуриентския им бал, дали сме им щастлива вечер и незабравими спомени. Всеки един от тях ще носи в сърцето си усещането, че не е сам и е получил в труден момент необходимата подкрепа. Всички дарители от програмата за подпомагане на абитуриенти-сираци проявяват не само благотворителен жест, те изразяват своята солидарност и гражданска позиция.

Уважаеми наши партньори от МОТО-ПФОЕ и фирми от партньорската мрежа, искам да ви уверя в ценността на каузата, която подкрепяте, защото дори само един изпратен имейл със съдържание „Благодаря за всичко, което направихте за мен! Ще се постарая да успея в живота и един ден да се гордеем с мен.“ доказва смисъла на това, което правим заедно. Благодарим Ви от името на младежите, които Столичната организация на БЧК подпомага. Благодарим Ви за милосърдието, човешката топлина и съпричастност към трудната им съдба.

*Директор на СО на БЧК
Петранка Недялкова*



FASHION SHOW “SPRING IN MOTO-PFOHE”

Since the year of 1997 every spring Moto-Pfohe organize a charity fashion show in favor of orphans from the contingent of the Bulgarian Red Cross. This charitable cause is supported by many famous music stars like Lili Ivanova, Kristina Dimimrova, Georgi Hristov, Maria Ilieva and etc. During these years one of the most prestige fashion brands have presented their designers collections like Fox and Springfield, Parushev and Mon Amour. In 2009 and 2010 the traditional charity show marked the first public appearance of young

designers from the National academy of fine art. They showed their experiments with the contemporary design of clothes. All Moto-Pfohe employees are proud that they turned the initiative in a tradition that meet so many supporters ready to collect a lot of money and make happy many young people. For the past 13 years the participants in “Spring at Moto-Pfohe” have collected 230 000 BGN donated to 400 seniors.

Модно ревю Пролет в Мото-Пфое

Скъпи приятели,
Във връзка с Вашия юбилей - 20 години "Мото - Пфое", бихме искали да Ви поздравим и да пожелаем на целия екип много здраве и успешен бизнес! През годините "Мото - Пфое" се утвърди като наш надежден партньор и доставчик, който непрекъснато се развива и усъвършенства с цел максимално удовлетворяване на клиентите си.
Честит празник!

Валентин Ганев,
Директор "Идеал Стандарт - Видима" АД

ГлаксоСмитКлайн работи успешно с Мото Пфое от създаването на компанията на българския пазар. През тези двадесет години ползотворното ни сътрудничество прерастна в истинско партньорство. Мото Пфое е гарант за качество, коректност и сигурност не само на пътя, но и в бизнес отношенията.



ОТ ЛЮБОВ КЪМ ИЗКУСТВОТО. С ПРЕКЛОНЕНИЕ ПРЕД ТЕАТРАЛНИЯ ТАЛАНТ. МОТО-ПФОЕ ВЕЧЕ 11 ГОДИНИ ПОДКРЕПЯ НАГРАДИТЕ ИКАР НА СЪЮЗА НА АРТИСТИТЕ В БЪЛГАРИЯ

Единадесет поредни години Мото-Пфое осигурява приза за цялостно творчество на наградите ИКАР, организирани от Съюза на артистите в България. Церемонията ежегодно се провежда на 27 март – Международния ден на театъра.

До момента носители на наградата за цялостен принос към театралното изкуство са Георги Калоянчев, Стоянка Мутафова, Коста Цонев, Цветана Манева, проф. Стефан Данаилов, Наум Шопов, Леон Даниел, Крикор Азарян, Юлия Огнянова, проф. Румен Цонев и Тодор Колев.



Традиционно Мото-Пфое осигурява и автомобилите, които съпровождат номинираните артисти до церемонията. Това са най-новите и впечатляващи модели на компанията. По повод трите знакови юбилея през 2011 г. – 90-ата годишнина на Съюза на артистите, 100 години Ford в България и 20 години Мото-Пфое, част от номинираните бяха докарани с Ford, Модел А, от 1928 г., а други слязоха на червения килим от новия Ford C-MAX – победител в конкурса „Автомобил на 2011 в България“, категория „Мултифункционален“.

FOR THE LOVE OF ART. MOTO-PFOHE HAS BEEN SUPPORTING THE IKAR AWARDS FOR 11 YEARS

For the 11th consecutive year Moto-Pfohe is providing the award for Lifetime achievement of the IKAR awards, organized by the Union of the Bulgarian actors. By tradition Moto-Pfohe is also providing the vehicles which bring the nominees to the ceremony. Usually these are the newest and most impressive models of the company. In occasion of the 3 significant anniversaries in 2011 – 90 years Union of the Bulgarian actors, 100 years Ford in Bulgaria and 20 years Moto-Pfohe – some of the nominees were brought to the ceremony by a 1928 Ford Model A and others – by the new C-MAX, which is an award winner as well – Multifunctional vehicle in Bulgaria for 2011.



ПО СЛЕДИТЕ НА ИСТОРИЯТА МОТО-ПФОЕ И НИМ

Сътрудничеството датира от края на 90-те години на миналия век. С дарение от Мото-Пфое НИМ откупува през 1998 г. сребърни накити от ранноримския период (I в. пр. Хр.). Днес, те представляват важна представителна част от колекциите на музея.

Три различни археологически експедиции на музея спечелиха награди на Дарителската програма за опазване на природното и културното наследство – през 2005, 2008 и 2010 г. Мото-Пфое подкрепя Националния исторически музей с предоставяне на рекламни автомобили, обслужващи археологическите проучвания.

От своя страна, специалистите на музея оказват методическа помощ за изграждането на музейната експозиция на първия частен музей в страната – този на Мото-Пфое. С помощ на НИМ са организирани няколко гостуващи изложби на територията на фирмен комплекс „Люлин“ – „История на автомобила“, „История от пет хилядолетия“, „Българска етнография“ и др. Те не само дадоха възможност на този малък музей да намери своето лице, но и откриха нова възможност на НИМ да покаже своите колекции пред публиката.

„Имам удоволствието да поздравя Мото-Пфое с неговата двадесет годишнина – крехка младежка възраст, но достатъчно зряла за мащабните проекти, които тази компания реализира в България не само в областта на автомобилостроенето, но и в сфера

рата на културата.

Желая Ви още дълги години ползотворна дейност на полето на опазването на българската национална идентичност.“

21 март 2011 г.

Проф. Божидар Димитров

Директор на Националния исторически музей

THE TRACES OF THE HISTORY MOTO-PFOHE AND NMH

The partnership with the National Museum of History started in the 90-ies of the 20th century with Moto-Pfohe donation. The aim was to buy a silver treasure dated 1st century BC which is part of the museum exhibition ever since. Three archeological expedition have won awards of Moto-Pfohe Conservation and Environmental grants. The National Museum of history helped organizing guest exhibitions within the private museum of Moto-Pfohe: "The history of automobile", "History in 5 millenniums" and "Bulgarian ethnography".

"I am pleased to congratulate Moto-Pfohe on its 20th anniversary. Though pretty young the company already managed to launch successful projects, not only of automotive but also of cultural importance. I wish you every success in the conservation of national identity."

March 21st 2011, Prof. Bozhidar Dimitrov, Director of the National Museum of History

15 ГОДИНИ УСПЕШНО ОПАЗВАМЕ ТЕХНИЧЕСКОТО НАСЛЕДСТВО МОТО-ПФОЕ И НАЦИОНАЛЕН ПОЛИТЕХНИЧЕСКИ МУЗЕЙ

От 1996 г. Националният политехнически музей /НПТМ/ и Мото-Пфое работят заедно за опазването и представянето пред българска публика на старите автомобили. За музея тази дейност е естествена, а за търговската фирма Мото-Пфое – безкористен ангажимент. С пълно съзнание за сложността и цената на това начинание Мото-Пфое осигурява необходимите средства, наема професионални авто-реставратори и възстановява два автомобила Ford Model A от фонда на НПТМ в перфектен, автентичен вид.

От своя страна НПТМ помага с идеи и експонати за оборудването на музейната сбирка на територията на фирмения комплекс на Мото-Пфое в Люлин. Така съвместно се полагат грижа за паметта на нацията, респективно – за бъдещето на поколенията.

Като продължение на добрите партньорски контакти през 2006 г. Мото-Пфое подава ръка на НПТМ за оборудването на демонстрационен кабинет, в който се провеждат образователните програми за детска и младежка публика. Изградена е и експозиционна площ с изложба, посветена на Хенри Форд – Индустриалецът на 20-и век, а впоследствие и на групи известни личности от автомобилостроенето.

„Хората възприемат Мото-Пфое не само като успешен играч на автомобилния пазар вече 20 години, но и като лоялен партньор, имащ отношение, както към клиентите си, така и към благородни обществени каузи. Затова, с най-добри чувства, и във връзка с 20-годишния юбилей, поздравяваме ръководството и екипа на Мото-Пфое, благодарим им за покрепата и градивното партньорство. Честит празник! Желая Ви успех във всичко! И сме сигурни, че той е заслужен!!!“

Д-р Екатерина Цекова
Директор на НПТМ

15 YEARS WE PRESERVE TOGETHER THE BULGARIAN TECHNICAL HERITAGE MOTO-PFOHE AND THE POLYTECHNIC MUSEUM

1996 the partnership with National Polytechnic Museum (NPTM) started with the restoration and conservation of two Ford Model A vehicles in ownership of the museum. That was funded and professionally carried on by Moto-Pfohe specialists. The Polytechnic Museum helped in the establishment of Moto-Pfohe museum exhibition. In 2006 Moto-Pfohe donated a fully equipped demonstration lab for the educational programs of NPTM and also opened an exhibition dedicated to Henry Ford.

„People consider Moto-Pfohe not only as successful business company but also as loyal partner supporting important causes. We wish you every success!“

Dr. Ekaterina Tsekova, Director of National Polytechnic Museum

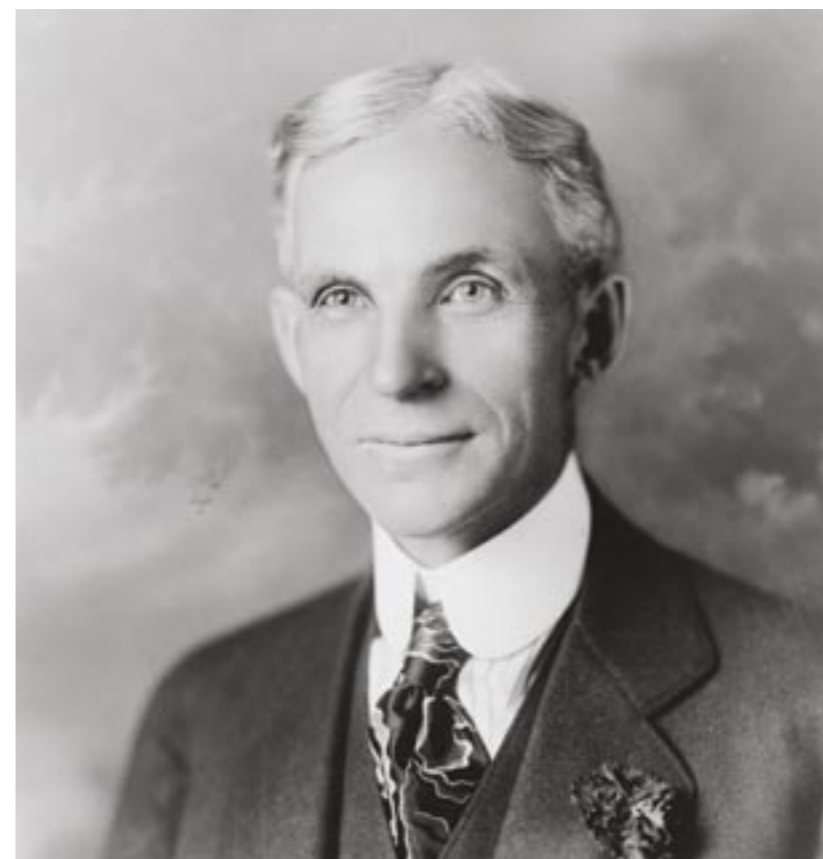
It is my honor to congratulate you most cordially on the occasion of Moto-Pfohe's 20th anniversary. Your vision and determination allowed you to transform the automotive distribution and service sector from a very basic status to a modern service and client oriented business. Your leadership has been particularly valuable during the past global recession, since you managed to perfectly adapt your business to this difficult environment. BNP Paribas Sofia Branch has been a partner to Moto-Pfohe for more than fifteen years and all of this time we have been glad to provide solutions to support your growth. Let me wish you prosperity and future success in the realization of all your plans and ideas. Looking forward to an ongoing close partnership.
Sincerely Yours

Ulrich-Günther Schubert, Chief Executive Officer



Пътят е погравнена ивица земя, свързваща далечни места...
Пътят може да забие на ляво, на дясно, а защо не и нагоре или надолу. Често най-прекия път не е направо...
Пътят на Мото-Пфое през последните 20 години се превърна в истинска магистрала в света на автомобилите.
Пожелавам ви откриването на все повече преки пътища към успеха, по-високи скорости и разбира се безаварийно пътуване!

арх. Любо Станиславов, Главен режисьор на сн. "BBC TopGear Bulgaria"



THE HIGH SCHOOL IN TRANSPORT AND ENERGETIC „HENRY FORD”

In 1999 the High school "Wilhelm Pieck" took the name of the person "who put the world on wheels, Henry Ford". At the same time with the help of Moto-Pfohe and Ford of Europe was established the Technical center Ford, that supports the educational program of the High school. Since then students from the school regularly visit the museum exhibition in Moto-Pfohe "Ford and Bulgaria" and the graduates do their practical exercises in Moto-Pfohe workshops. Some of them become after that mechanics at Moto-Pfohe.

"... Our partnership grows and develops. On the occasion of our 50th anniversary and supported by Moto-Pfohe we will enlarge and renovate the technical Ford Center in our school. We wish Moto-Pfohe every success! Happy 20th birthday!"

Eng. Tanio Stoychev, Director of Henry Ford High School



ПРОФЕСИОНАЛНА ГИМНАЗИЯ ПО ТРАНСПОРТ И ЕНЕРГЕТИКА „ХЕНРИ ФОРД”

В търсене на пътища за съвместна дейност, през 1999 г. се ражда идеята училището „Вилхелм Пик” да приеме името на "човека, качил света на колела" – Хенри Форд и към училищния комплекс да се създаде Учебен технически център "Форд". С общи усилия, изключителната помощ на фирма Мото-Пфое, професионалната работа на специалисти от училището и с подкрепата на Ford-Европа – Учебният център е открит на 16 март 2001 г.

През всичките 20 г. Мото-Пфое има своето специално място в живота на професионалната гимназия. Новопостъпилите ученици посещават сервизния център на Мото-Пфое в столичния фирмен комплекс „Люлин” и музея "Ford и България" в Мото-Пфое. В рамките на учебната си програма те се запознават с дейността на фирмата и с живота на своя патрон, а по-големите от 11 и 12 клас провеждат производствена практика на конкретно работно място в сервизите на фирмата. След завършване на образованието си, някои от

тях – най-добрите стават - сервизни работници в Мото-Пфое.

"... Нашето сътрудничество има нов етап на своето развитие. Тази година, на 15 май, ПГТЕ "Хенри Форд" ще има юбилейно тържество – 50 години от създаването на училището. За нашия празник ние отново разчитаме на Мото-Пфое – с помощта на фирмата ще се обогати и развие Учебно-техническият център "Форд" на нивото на най-съвременните изисквания на специалността. Благодарим от сърце за всичко направено досега! Желаяме успех на фирма "Мото Пфое" и на всеки член на екипа! Уверени сме, че нашето сътрудничество ще продължава да се развива и обогатява.

Честит 20-годишен юбилей!!

Инж.Таньо Стойчев
Директор ПГТЕ "Хенри Форд"



Сърдечни поздравления за двайсетгодишния юбилей на Мото-Пфое! Две забележителни десетилетия на бурни промени и устойчиво развитие, чиято значимост безспорно дължим и на един от пионерите и лидерите на свободния автомобилен пазар в България. Нека присъщите ви професионализъм, идеи и кураж да не ви напускат и в бъдеще!

Мирослав Николов
Главен редактор на сн. „Auto Motor und Sport Bulgaria“



“За някои 20 години са много, за други са малко. А вие имате Борис Маректов, който създаде екипа. Пожелавам ви много по 20, Все така мъдро управление и още по-големи успехи! Поздравявам ви!”

Емил Плачков, БНТ



Още помня далечната 1989 г. и няколкото употребявани Ескорта и Сиери пред х-л Шератон. Хората ги обикаляха, цъкаха с уста и си мечтаеха. Днес империята на Хер Пфое в България предлага не само нови и употребявани автомобили, сервизирането им и резервни части за тях, но и собствен лизинг, автомобили под наем... трудно е да се изреди всичко. Не е трудно да се забележи, че пътят на развитие е верен и печеливш. И така...20 години.

Честит юбилей и още много успешни години! На целия екип, защото и най-добрата идея е нищо без съмишленици, които да я реализират.

Петър Петров, сн. „Moto Club“



МОТО-ПФОЕ И ЦАР ФУТБОЛ

МОТО-PFOHE AND KING FOOTBALL

Since 1997 the Bulgarian football cup is named Ford Moto-Pfohe. The winner every year presents our country in Europe League. The most successful club in the Bulgarian football cup tournament under the auspices of Ford Moto-Pfohe is the team of Levski Sofia with six gold medals. Second and third in the overall standings are Litex Lovech and CSKA with four and three awards.

От 1997 година насам турнирът за Купата на България по футбол носи името Ford Moto-Pfohe. Победителят от турнира всяка година представя страната ни на втория по сила европейски турнир – Лига Европа.

Турнирът за купата на България се организира и провежда от Мото-Пфое и Професионалната футболна лига. В него имат право на участие отборите на всички официално регистрирани футболни клубове от страната, които писмено са заявили участието си. Турнирът се провежда в две фази – предварителна и финална. В предварителната участват отборите от аматьорския футбол, докато във финалната се включват и тези от футболния ни елит.

Най-титлуваният отбор в турнира за Купата на България по футбол по егидата на Ford Moto-Pfohe е Левски София с шест златни медала. Втори и



трети в генералното класиране са Литекс Ловеч и ЦСКА съответно с четири и три отличия. Двата най-реномирани отбора у нас ЦСКА и Левски са се срещали четири пъти на финала, като армейците са триумфирали само веднъж. Като верен приятел на футбола Мото-Пфое от години спонсорира и Българския футболен съюз, а от 2009 година е горд спонсор и на ПФК Черноморец Бургас.



МОТО-ПФОЕ И КАНАДСКАТА БОРБА

В последните шест години Мото-Пфое е основен партньор на Професионалната армрестлинг лига. По традиция салонът на Мото-Пфое в столичния квартал Люлин е домакин на първия и последния етап на надпреварата, която се провежда в общо осем кръга.

Състезателите, повечето от които се титуловат като републикански и европейски шампиони, се борят по системата всеки срещу всеки. Обикновено двубоите са изключително зрелищни и предизвикват сериозен зрителски и медиен интерес.

Някои от борбите продължават броени секунди. При други претендентите се опитват да свалят ръката на противника в продължение на минути. Има и такива, които изпускат хватките и стартират отначало борбата с помощта на специална кашка, която свързва дланите им. Освен с туш, някои от победите в автосалона на Мото-Пфое се печелят и след направени от противника два фала, под формата на отделяне на лакътя от масата.

МОТО-PFOHE AND THE ARMRESTLING

In the past six years Moto-Pfohe is official partner of the Professional league of armrestling. Traditionally the showroom in Lulin is hosting the first and the last stage of the competition. Usually the matches are very spectacular and cause a serious audience and media interest.



В средата на 90-те у нас гостува немска правителствена делегация. Карл-Хайн Пфое тогава разказа пред германските бизнесмени плановете си за дългосрочно инвестиране в страната ни и не пропусна на представи своя български партньор инж. Борис Маревков...
„Това е хер Маревков, който то е най-голямото ми наследство от комунизма в тази страна“. За мен като журналист, познаващ отблизо развитието на компанията през годините, инж. Борис Маревков е емблематична личност с огромния си професионален и житейски опит. Неговото име е неотменима безценна част от Мото-Пфое.

Пламен Ангелов, журналист



Синият овал – емблемата на Ford, винаги е била синоним на откривател. Преди 20 години българинът откри чрез Мото-Пфое, че в света има и други автомобилни марки освен москвичи, лади, шкоди и т.н. Именно в началото Мото-Пфое стана пионер в създаването на модерни продажбено-сервизни комплекси, които и до днес предлагат отлично обслужване.
Приятели, вдигам тост за юбилей и да пребъгемте!

Станчо Шукеров, журналист
сп. „АУТОВИЛД България“



МОТО-ПФОЕ AND GOLF

In October 2010 was held the sixth edition of the biggest and most popular golf tournament for amateurs in Bulgaria – Volvo Masters Amateur. The first golf tournament in our country is world famous. Every year the winner has the chance to play for Bulgaria in the world finals together with famous golf stars. The challenge Volvo Masters Amateur in Bulgaria is organized by Moto-Pfohe. The company always pleases the players and the audience with many nice surprises.

МОТО-ПФОЕ И ГОЛФЪТ VOLVO MASTERS AMATEUR Е НАЙ-ИЗВЕСТНИЯТ ТУРНИР У НАС

През 2010 г. се проведе шестото издание на открития шампионат по голф за аматьори - Volvo Masters Amateur. Интересът към турнира всяка година е огромен, като в него участие взимат редица утвърдени голфъри от страната и чужбина. Първият голф турнир у нас е световно известен, като победителят в него всяка година представлява страната ни на международните финали, в които участват и големите звезди на голфа.
Мото-Пфое е организатор на нагпреварата Volvo Masters Amateur, като всяка година подготвя много приятни изненади за голфърите, феновете на играта и специалните клиенти, поканени на турнира.



„МОТО-ПФОЕ AND FRIENDS“

In 2010 was held the eight edition of the football tournament for journalists “Moto-Pfohe and friends”. During the years the competition became extremely valuable event which annually gathers journalists – fans of the football game. With this tournament Moto-Pfohe thanks to the Medias for the pleasant and successful cooperation with them.

МОТО-ПФОЕ ПОДПОМАГА БЪЛГАРСКОТО ГРЕБАНЕ

Мото-Пфое вече е сред партньорите и на Българската федерация по гребане, оглавявана от Светла Оцетова. Началото на бъдещото сътрудничество между БФ Гребане и Мото-Пфое се отбеляза с предаването на чисто нов пътнически микробус Ford Transit, получен от на Федерацията при изключително преференциални условия.

Високото ниво на оборудване в автомобила е подбрано с изключителна прецизност и в полза на комфорта на българските гребци при продължителни пътвания.

„Надяваме се абсолютният шампион сред множеството лекотоварни и пътнически автомобили – Ford Transit – да се превърне в талисман за върхови постижения на нашите отбори по гребане.“, каза г-н. Фурнаджиев, управляващ директор на Мото-Пфое. Екипът на Мото-Пфое желае на българските гребци много успехи!



МОТО-ПФОЕ SUPPORTS THE BULGARIAN ROWING

Moto-Pfohe is a partner of the Bulgarian federation for rowing providing a brand new Ford Transit for a very special price. The high level of equipment in the new vehicle is selected with extreme precision for the benefit of the Bulgarian rowers in long trips. All Moto-Pfohe employees hope that the absolute champion among commercial and passenger cars – Ford Transit will become talisman for the excellence of our rowing team.



Честит юбилей, приятели! За 20 години вие направихте много за автомобилния бизнес в България с усърден и неуморен труд, непрекъснато развитие, за да се утвърдите като лидери на пазара. Бъдете все такива и занаятчици – многобройни и търсени като автомобилите Ford, здрави и сигурни като Volvo, бързи и елегантни като Jaguar, непобедими и безсъщци като Land Rover и мощни и блязородни като Range Rover... Бъдете Все така сплтен, силен и побеждаващ отбор още дълги години!

Стефан Илиев – главен редактор
сп. Moto Club



Не си мислете, че ходенето пеша е на изчезване – човек трябва да отиде по някакъв начин до гаража си. И в следващите 20 години не спирайте да пълните гаражите на хората с добри автомобили и добра грижа за тях! С такива коли и ходенето пеша е удоволствие. Честит юбилей!

Ангел Виденов, В-к "Труд"



Смелост, професионализъм и търговски нюх. 20 години обикновено се смята за начало на сериозния живот, така е и за Мото-Пфое – предстои му дълъг, изпълнен с хубави, но понякога и не чак толкова събития, живот за който фирмата е напълно готова. Успех и Всичко най-добро!

Инж. Иля Селиктар
Президент и главен редактор на агенция Автопрес 2001 ООД
Президент на журито и организацията AutoBest



ВЕРНИ СПЪТНИЦИ В ЕКСПЕДИЦИИ И ДАЛЕЧНИ МИСИИ

Мото-Пфое подкрепи Dodofilm в един от новите проекти на филмовото студио – „Люлката на човешката цивилизация“. Discovery 3, специално предоставено от Мото-Пфое, участва в снимките на сериен документален филм за историята и културата на древна Месопотамия, в територията на днешните държави от Близкия изток.

Тричленният екип на Dodofilm отпътува с Discovery 3 първо към Сирия, откъдето започна техния разказ още от времето на III-тото хилядолетие преди Христа. С един доказан в експедиции автомобил, те прекосиха пустини и планини, езера и пещери, за да заснемат приказни и величествени крепости, джамии, църкви, пазари, бедуини и дервиши. Авантюристите изминаха близо 20 000 км., като маршрутът им включваше Турция, Иран, Ливан, Йордания и Ирак. Безсъмнение, една много интересна дестинация за Discovery 3 - „най-добрият репортерски автомобил“, според Асоциацията на американските оператори.



Това е третата филмова експедиция, която МОТО-ПФОЕ подпомага. През 2007 г. отново екип на Dodofilm засне филм за Орфей с Ford S-Max, като пропътува цяла Европа по следните на Античността.

Журналисти на bTV, от своя страна, се довериха на Volvo XC70 в търсене на българската прародина. Интересно е, че с него те минаха 30 000 км. през седем планини и четири морета, през степи и пустини без нито един дефект! Впечатляващо, нали?

EXPEDITIONS AND FAR MISSIONS

Moto-Pfohe supported Dodofilm in their newest project – “Cradle of the human civilization” by providing Land Rover Discovery 3 – the best automobile for reporters according to the “Association of American operators”. With this car Dodofilm’s team passed 20 000 km in Turkey, Livan, Iran, Yordania and Iraq without any problems.

This is the third film expedition that Moto-Pfohe supported. In 2007 Dodofilm’s team captured a movie devoted to Orpheus with the help of Ford S-Max. At the same time journalist from BTV chose Volvo XC70 for their trip looking for the Bulgarian land of origin. They passed 30 000 km through seven mountains and four seas, through steps and deserts without even one technical defect. It is amazing isn’t it?



Преди точно 20 лета бях на 19 и на първото ми живо радиовключване трябваше да преодолеем двете гласни в изговарянето на „Пфое“, като млад радиоводещ на програма Хоризонт към БНР. Първият си тест-драйв – бойно автоткръщение, направих именно с Мото-Пфое, когато ме поканиха на Форд Ка и обновеното Мондео. Незабравимо преживяване! Фирмата от основаването си има своето мъжко начало, което е добър белег за успех. В този дух приемете пожелание от жена. Желята от сърце на целия екип здраве, дръзновение и вихър!

Екатерина Дончева,
гл. редактор на сп. ЕЗДА



Честито, скъпи приятели!

Сякаш вчера беше, когато започнаха да се наливат основите на новата автомобилизация в България, а ето че един от първопроходците вече навърши своите първи 20 години. Най-искрени благопожелания за още по-успешно, светло и по-високо бъдеще! Екипът на най-старото издание в бранша, сп. „Авто Журнал“, ви изказва своето уважение и признателност за успешната ви дейност и за всичко, което сторихте за възхода на страната. Да сте живи и здрави!

От името на екипа на
Инж. Лъчезар Атанасов, Главен редактор, сп. „Авто Журнал“

6 ЕПИЗОДА НА ПРИКЛЮЧЕНИЕТО ПЕРПЕРИКОН

Всяка година професор Николай Овчаров се доверява на Ford Transit

Шест поредни години Мото-Пфое подкрепя археологическия сезон и експедицията на проф. Николай Овчаров в древния скален град Перперикон. Всеки път българският Индиана Джоунс се доверява на изпитания през годините боец – Ford Transit.

“Дори в най-трудните години досега, 2009 и 2010 г., притиснати от тежката финансова криза и при закъснели финансови субсидии от държавата, срещнахме разбиране от Мото-Пфое, които отново заставаха зад мен и моя екип. И за пореден път се убеждавам в правотата на думите, че приятел в нужда се познава”, споделя откровено проф. Овчаров.

Наскоро Николай Овчаров беше удостоен с най-високия държавен орден за култура – Св. Св. Кирил и Методи. Той беше награден със специално отличие и за приноса му в изследването на траките. А българите определиха скалния град Перперикон като едно от 10-те най-големи чудеса на България във всенародното гласуване на в-к „Стандарт“ през м. февруари т.г.

Интересен факт също така е, че професор Овчаров е запален фен на марката Land Rover и при всяко свое посещение в Мото-Пфое не пропуска да се запознае отблизо с най-новото от британската марка. Любимите му модели са всепризнатият лидер в офроуда – Defender и Freelander2.



ARCHEOLOGICAL EXPEDITION PERPERIKON

Since 2005 Moto-Pfohe supports Professor Nikolay Ovcharov in his expedition in the old town of the Thracians – Perperikon. Every year his team is using Ford Transit for its mobility.

Mr. Ovcharov shares that 2010 is the hardest year for him because many of the sponsors stepped away pressed by the world economic crisis. But he is so happy that Moto-Pfohe is still next to him. “You can see who your real friend is only when you have a hard time and your friend gives you a hand”, likes to say professor Ovcharov.

He is a big fan of Land Rover and Range Rover describing their vehicles as phenomenal, combining class-leading comfort and high negotiability.





Най-сърдечни поздравления по случай 20-ата годишнина на Мото-Пфое. Мото-Пфое не само показа на всички в България, как трябва да се прави бизнес, но и как той да се държи в обществото. Бъдете здрави и още по-успешли!

Иван Тенчев
ClubSI



Да запишеш в новото време 20 годишна историята на фирмата се равнява поне на 200! Честит юбилей, приятели! Пожелавам ви поне още десет пъти по 20 години, с много нови клиенти, партньори и приятели, защото само заедно можем да вървим по пътя на успеха!

Ина Георгиева-Божилова
Издател и главен редактор на сп. „ТВОЯТ БИЗНЕС“



20 ГОДИНИ МОТО-ПФОЕ КАК ЩЕ ОТБЕДЕЖИМ ТОЗИ ЮБИЛЕЙ

През цялата година ще имаме изключителни търговски предложения и инициативи. Ние празнуваме, подаръците са за нашите клиенти.

- Март** Старт на Stop walking кампанията
- Април** Благотворително модно ревю
- Май** Откриване на изцяло реконструирания автосалон на Jaguar, Range Rover и Land Rover в София; откриване на реновирания музей на Мото-Пфое
- Юни** Старт на обиколката „100 години след“ Автомобилно изложение и акценти за юбилей
- Юли** Старт на юбилейното издание на Дарителската програма за опазване на природното и културно наследство
- Септември** Интранет за служители
- Октомври** Специални инициативи за лоялните ни клиенти
- Ноември** Награждаване победителите от Дарителската програма
- Декември** Детско Коледно Шоу

5 ГОДИНИ СПОКОЙСТВИЕ И УВЕЛИЧЕНА СТОЙНОСТ НА ВАШИЯТ АВТОМОБИЛ



Ставайки все по-технологични и добри, производителите подобряват качеството на изработката непрестанно.

Петгодишната гаранция на автомобили Jaguar, Range Rover и Land Rover беше оценена изключително позитивно от клиентите.

Тя им дава сигурност и предвидимост, че виртуално няма да имат никакви допълнителни разходи по време експлоатацията на автомобила си в рамките на цели 1 825 дни.

Качеството на тяхната мобилност е функция на качеството на изработката и тази гаранция е нейният конкретен измерител. В допълнение, остатъчната стойност на автомобила рязко се покачва. Ако сменят

автомобила си на 3 или 4 години, новият собственик има увереността, че купува проверен, поддържан и с гаранция автомобил. За което е готов да плати повече.

Всички тези аргументи тежат, когато бе представена специалната оферта на Ford Focus – с месечна вноска от 199 лв, без скрити разходи, пазарна остатъчна стойност в края на 5-годишния лизинг и пълно спокойствие с 5 години гаранция.

Успехът на кампанията, както и увеличените продажби на британските марки при общ спадащ пазар, доведоха до логична стъпка: От 1 май 2011 година всеки Ford и Volvo,

продавани в България, ще бъдат с 5 години гаранция.

С други думи клиентът ще получава:

- 5-годишен хоризонт без рискове и разходи за ремонт
- Възможност за 5-годишен лизинг и висока остатъчна лизингова стойност
- Лесна замяна по време на лизинга или в края му с нов автомобил от Мото-Пфое
- Значително увеличена търговска остатъчна стойност на вашия автомобил
- Още по-голяма увереност в продукта
- Доверие и добавена стойност

Уикенд в планината

Незабравимо изживяване в Банско
10.06. – 10.07.2011г.



Настаняване
в апартамент
със закуска и вечеря:
45 лв.
на човек, на вечер

Цените са в ЛЕВА и включват:

- Нощувка;
- Закуска и вечеря в ресторанта на хотела;
- Ползване на външен и вътрешен басейн;
- Ползване на сауна, парна баня, фитнес, джакузи;
- 10% отстъпка от цената за СПА-процедури;
- Интернет-гостъп, паркинг;
- Застраховка, туристическа такса и ДДС.

Доплащане за допълнително легло:

- Възрастен: 20 лв.
- дете от 6 до 12г.: 10 лв.

Специалната оферта е валидна за престой от минимум 2 нощувки.

reservations@belvedereholidayclub.bg
м.т.: 0887/ 999 437; 0887/ 999 458



www.belvedereholidayclub.bg

С този ваучер на рецепция ще получите
10% отстъпка

reservations@belvedereholidayclub.bg
м.т.: 0887 / 999 437; 0887 / 999 458

BELVEDERE
HOLIDAY CLUB





КАКВО СЛЕДВА >>

... е въпрос, който всеки шеф на развоен отдел, както и изпълнителен директор на производител на транспортни средства, си задава.

Електрически, хибридни, водородни автомобили са във фокуса в наши дни. А може би това, което ще направи човешката мобилност устойчива, съобразена със земните ресурси и природа, е някъде другаде?!

Автомобилите днес не са най-големия генератор на въглеродни емисии, но са един от стабилните такива. Споровете дали има парников ефект са вече почти в миналото.

Човек е едно от многото същества, населяващи Земята, но като доминиращ вид и генератор на глобалното затопляне, е длъжен да преобърне процеса.

Европа е безспорен лидер в напредването с времето, провеждайки структурирани политики по отношение намаляване на изпусканията вредни газове и увеличаване възобновяемите източници на енергия.

На нашия континент автомобилите са достатъчно компактни, с малък обем на двигателите, с превес на силно ефективните дизелови агрегати и със строго законодателство.

Разбира се, правилата не са достатъчни, за да може всеки да осъзнае собствения си отпечатък върху природата.



До 2020 година, прогнозите са близо 5% от Европейския пазар да са електрически автомобили. Вероятно останалата част ще бъдат хибриди, коли със старт/стоп системи, супер икономични двигатели с вътрешно горене.

Ние вече сме в революцията в областта на мобилността. Стоотици компании инвестират милиарди в научни изследвания за увеличаване капацитета на батериите, намаляване теглото на автомобилите, за опростяване на водородната технология. Електрическите автомобили са и страховен резерв от енергия, който може да бъде ползван в пикови моменти на потребление. Автомобили, които са свързани към електрическата мрежа, могат да отдават енергията, съхранявана в техните батерии и да се зареждат във време, когато потреблението е ниско. И собственикът да управлява всичко това през смартфона си.

Вероятно не електрическите автомобили, а горивните клетки ще са тези, които пълноценно ще заменят днешните двигатели с въглеродни горива.

Водородната технология се очаква рязко да се демократизира в следващите години. До 2015 г. автомобилите с горивни

клетки биха могли да струват колкото 4-цилиндров дизелов хибрид отговарящ и на стандарта Евро 6.

Темата с инфраструктурата за електрически и водородни автомобили е отворена, но прогнозите са за бурен растеж.

Мобилността има и други аспекти – сигурност, начин на управление на конкретния автомобил и на трафика.

Ако за пасивната безопасност се счита, че е достигнала превъзходни нива на защита, активните системи първо ще намаляват инцидентите.

Наскоро Гугъл завършиха успешно експеримент, в който автомобилът се управляваше без намесата на човек.

Дали и кога ще разчитаме за мобилността си само на електронни системи, е въпрос на спор между технократи и технологични скептици.

Производителите на автомобили, работещи върху безопасността, не искат човешкият фактор да се елиминира, а електрониката да подпомага и се намесва тогава, когато е необходимо.

Volvo успешно извършва експерименти в създаването на автовлакове. Идеята е – водещ автомобил, който се управлява от човек, след който се движат автома-

тизирано други коли.

Информацията между първото превозно средство и останалите е обменна безжично, като в допълнение всеки автомобил е екипиран и със системи, следящи дистанцията и обстановката.

По същество, всички коли повтарят действията на първата, докато техните водачи могат да четат вестник, да сърфират в мрежата, или да почиват. Тази система намалява значително и разхода на гориво на участниците в автовлака.

Мобилността е основен фактор за конкурентноспособността на една икономика. Днес животът, както го познаваме, е невъзможен без сигурна и евтина мобилност.

Бъдещето ѝ е страховтно, пълно с технологични нововъведения, енергийна ефективност и автономност, 100% сигурност и безопасност.

Не мислете за мобилността само като физическо движение, наскоро учени успяха да експериментират с квантова телепортация...

WHAT COMES NEXT >>

... is the question that every car manufacturer asks nowadays. Electric, hybrid and hydrogen cars are in the focus of our present. The forecasts predict that till 2020 5% of all European cars will be electrical ones. Most probably the rest will be hybrids with auto start-stop. Fuel cell vehicles (FCVs) have the potential to significantly reduce our dependence on foreign oil and lower harmful emissions that cause climate change. Till 2015 such cars with Euro 6 may reach the price of a V4 hybrid diesel vehicle.

The mobility is basis factor of economical competitiveness. Our life today is impossible without affordable mobility. Its future is full of technological innovations, energy savings and 100% safety. But we shouldn't think of mobility just as physical move. Recently the scientists manage to invent quant teleportation...





I ♥ MP

КЪМ КЛИЕНТА

От създаването си като компания, в ДНК-то на Мото-Пфое е заложен един от основните корпоративни закони на компанията: **КЛИЕНТЪТ Е В ЦЕНТЪРА НА НАШАТА ВСЕЛЕНА.**

TO THE CUSTOMER

Since its establishment the most important corporate law of Moto-Pfohe has always been: **THE CUSTOMER IS THE CENTER OF OUR UNIVERSE.**

We know that the relationships with our clients actually start with the car delivery. That is why we invest in employees' qualification, monitoring of customers satisfaction, call center, data base, ISO management, dealership motivation, and variety of mobility connected services. It is our pride that You, our customers do realize and appreciate our efforts. Moto-Pfohe market share and the highest in Europe customers' satisfaction level that we have, above 98%, are proving that. An independent mystery shopping research by the Market Eyes agency in 2010 stated that Ford dealerships provide the best service, compared to top five streamline car importers in Bulgaria. We believe that in another 20 years Moto-Pfohe will keep the promise to ensure exciting customers experience in sales, service and everyday contact with our Customers.



Ние знаем добре, че с покупката на автомобил, отношенията с клиента не свършват, а първа започват. Както знаем добре, че клиентът търси партньор, на когото може да разчита в нужда. Затова и Мото-Пфое груп инвестира в:

- Обучение на служителите
- Отдел, който се занимава с мониторинг на клиентското задоволство
- Център, отговорен за приемане, обработка и обратна връзка за клиентски въпроси
- Актуална база данни с всички клиенти на Мото-Пфое
- ИСО система на управление
- Стимули за дилърската мрежа за достигане на високо клиентско доволство
- Кол център
- Почти всички възможни услуги, свързани с мобилността

Горди сме, че вие, нашите клиенти, оценявате това, което правим. Знаем го по

продажбите и пазарния си дял, по едно от най-високите клиентски нива на задоволство в Европа в продажбите и сервиза. Удоволствени сме и от резултатите от независима оценка на „Маркет айс“, направена през 2010 година. Изследване, проведено по метода „таен клиент“ в по 4 дилърства на 5-те основни марки, продавани в България, показва плодовете на дългогодишните ни усилия. Дилърската мрежа на Ford дава най-доброто обслужване в България, що се отнася до продажбите на нови автомобили.

Страстта ни да даваме първокласно клиентско обслужване ни движи напред, защото знаем, че утре можем да бъдем по-добри от вчера в нещата, които правим.

Затова и не спираме да се радваме на постигнатото, а продължаваме да планираме и работим, как утре вие – нашите

клиенти – да получите повече, по-голяма добавена стойност към покупката.

Социалните медии променят клиентското обслужване и се превръщат в продължение на маркетинга, продажбите и сервизирането. В екосистемата на социалните медии потребителите искат да знаят, че компаниите ги слушат и отговарят. Тази важна констатация ще оформя нашата Вселена така, че Клиентът да бъде в нейния център повече от всякога.

Вярваме, че след още 20 години ще продължим да спазваме нашето обещание – да даваме върховно клиентско изживяване в продажбите, сервизирането и всекидневния контакт с вас, Клиентите, заради които съществуваме, заради които се стремим да бъдем лидери.



НАШАТА ВИЗИЯ ЗА БЪДЕЩЕТО

За да можем да говорим и мислим за бъдещето, трябва да сме наясно с миналото и уверени в настоящето.

20 години са добра възраст, която дава ясна идея каква е групата от компании Мото-Пфое.

Ние стоим твърдо за своите ценности:

- В центъра на Вселената ни е Клиентът
- Да е наш проблем всеки проблем на нашите клиенти
- Да осигурим най-високия стандарт и клиентско изживяване в България в областта на мобилността
- Да имаме екип от позитивно мислещи, проактивни и мотивирани професионалисти
- Да предлагаме пълен пакет от услуги и продукти, свързани с мобилността
- Да бъдем лидер на пазара на нови и употребявани автомобили
- Да бъдем партньор, а не търговец
- Да бъдем достоен корпоративен гражданин на България
- Да намалим дългосрочно въглеродния си отпечатък и да пазим природата чиста
- Дилърствата ни да отговарят на високите стандарти за инфраструктура, услуги и качество

Да, ние стоим твърдо за тези ценности и вярваме, че сме ги постигнали до голяма степен.

И нашата увереност

е базирана на следните факти:

- Едно от най-високите нива на клиентско доволство в Европа (над 95%)
- Постоянни инвестиции в обучение на екипа ни от професионалисти

- Продадени над 40 000 автомобила
- 20 години неизменно сред лидерите по продажби
- Стотици хиляди левове, инвестирани в проекти за опазване на биоразнообразието, културното и историческото ни наследство.

Какво е нашето бъдеще:

- Да имаме най-лоялните клиенти в автомобилната индустрия
- Да продължим да ни е грижа
- Мобилността за всички да бъде по-достъпна, отколкото е сега
- Да сме там, където са нашите клиенти – лидер в дигиталните медии, в това число и в социалните мрежи
- Ford да има дилърства във всички областни градове, без компромис в качеството
- Да бъдем синоним на върхово клиентско изживяване
- Да станем неутрална компания по отношение на въглеродния ни отпечатък
- Да предлагаме качествено и с добавена стойност всичко, свързано с мобилността
- Горещо да подкрепяме инициативи, които да намалят катастрофите в България
- Да промотираме и работим за налагане на приятелски настроени към природата автомобили – електрически и хибридни
- Да бъдем активен гражданин, който променя средата, в която всички ние живеем – култура, опазване на околната среда, историческото наследство

- Да бъдем Вашият емоционален мост с мобилността, която ви е необходима

Вярваме, че можем, след години, да погледнем към тези обещания и да вдигнем поглед към Вас, нашите клиенти, с гордостта, че сме изпълнили със съдържание всяка точка. Можете да разчитате на нас.

OUR VISION FOR THE FUTURE

- To keep on having the most loyal customers in Bulgarian automotive sector
 - To keep on providing more affordable mobility solutions
 - To be close to our customers there where they are – in digital media and social networks
 - To have Ford dealerships in all biggest Bulgarian cities and without any quality compromise
 - To provide excellent customers' experience
 - To have neutral corporate carbon footprint
 - To offer quality and added value to all mobility solutions
 - To support initiatives that reduce car accidents in Bulgaria
 - To promote and invest in more friendly to the environment cars – electrical and hybrid
 - To be conscious corporate citizen and to further contribute to our cultural heritage conservation of our nature preservation
- You can rely on our promise!



