

Koncept: Nadogradnja i prodaja

Pokretanje proizvodnje mini autobusa, poput „Joleta“, u tri varijante i opremom po želji kupca, „Iveko“ se pojavio sa svojim partnerom „General autom“ na ovom tržištu kao proizvođač i prodavac - kaže Ponzano

Branislav Kostić

Novi Sad

Za samo tri godine postigli smo na prostorima Srbije i Crne Gore veoma mnogo i izuzetno smo zadovoljni poslovnim rezultatima koje ovde beležimo. Posebno je značajno da je inicijativa koja je potekla iz novosadskog „General auta“, čiji je vlasnik gospodin Zdravko Jelušić, za nas od izuzetne važnosti, ocenio je u izjavi za „Pregled“ direktor prodaje „Iveka“ iz Torina za jadransku oblast Paolo Ponzano.

Zahvaljujući dobroj saradnji i širenju mreže, a na ovom prostoru imamo pet dilera, u poslednje vreme osetno se promenio pristup ovom tržištu koje je za nas sve atraktivnije. Konačno „Iveko“ je dobro poznata marka i mi proizvodimo čitavu gamu proizvoda od malih i lakih vozila pa sve do grdosija u građevinskoj operativi. Pokretanje proizvodnje mini autobusa, poput mini autobusa „Jole“ u

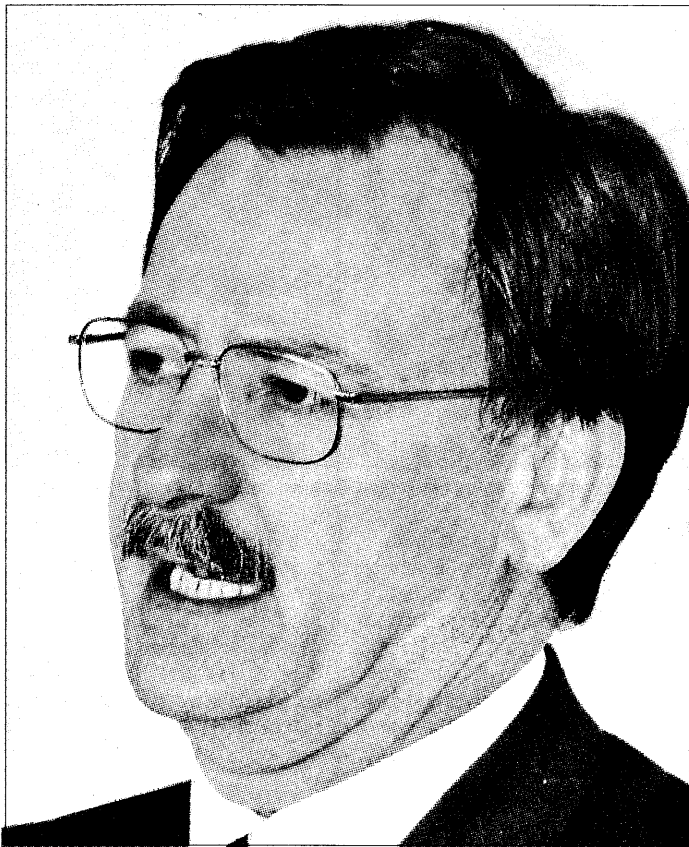


FOTO: A. JOVANOVIĆ

Ponzano: Želimo veći plasman i profit

tri varijante sa 20, 17 ili 14 sedišta i opremom po želji kupca, jednostavno se „Iveko“ pojavio sa svojim partnerom „General autom“ na ovom tržištu kao proizvođač i prodavac za putnički pre-

voz, precizirao je Paolo Ponzano. Prema rečima sagovornika „Pregleda“ vozila ne mogu da se prodaju samo na nivou šasija, pa su u „Iveku“ izuzetno zainteresovani za ovakve i slične oblike saradnje, koji

podrazumevaju angažovanje proverenog partnera koji bi na visokom nivou, kako se to radi u novosadskom „General-autu“, radili na nadogradnji i plasmanu putničkog programa. Konačno, gospodin Ponzano naglašava da u Torinu nisu zainteresovani za tzv. direktnu nadgradnju već im je prvenstveni cilj da pronađu prave partnere sa kojima bi imali iste poslovne ciljeve, dakle veći plasman, širenje tržišta i naravno obezbeđenje većeg profita.

Veoma je važno što je inicijativa za ovakvu saradnju potekla od „General auta“ i ovaj cenat je zaista prvi diler prema interesu i prema kapacitetima. Minula godina je inače, za našu branšu bila veoma teška. „Iveko“ je, naravno, uz maksimalno zalaganje održao visoko mesto, a saradnja sa novosadskim partnerom je veoma značajna i u tom smislu. Konačno, ovo je bilo i prvo veliko ulaganje „Ivekove“ mreže na unapređenju poslovanja na tržištu Srbije i Crne Gore. Inače, u poslednje dve godine nismo aktivnije radili na širenju tržišta recimo, Slovenije i Mađarske, koje su na pragu EU i imaju u tom pogledu sasvim drugačije kriterijume i zahteve. To je na neki način i opredelilo naše okretanje i širenje na ovom tržištu koje smo ocenili kao veoma zahtevno, ali i profitabilno. Istakao je Paolo Ponzano i izrazio uverenje da će već ove godine „Iveko“ u znatno većoj meri bit prisutan na tržištu SCG.