«المطوع التجارية» توقع اتفاقية توزيع مع شركة «كوكا كولا» الشرق الأوسط

وقعت شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية اتفاقية توزيع مع شركة «كوكا كولا» الشرق الأوسط، إحدى كبرى شركات المشروبات في المنطقة والعالم، لطرح ثلاثة مشروبات جديدة في السوق الكويتي.

وقد تم توقيع العقد بتاريخ 18 أبريل في مقر الشركة بحضور كل من مدير تطوير الأعمال في كوكا كولا الشرق الأوسط، هاني رضوان، وممثل شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية كل من رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي فيصل المطوع، والمدير الإقليمي شاهر قوراني، ومدير المبيعات عفيف فارس.

والمنتجات الجديدة هي «زيكو» ZICO – مشروب جوز الهند الصافي 100% والخالي من الجلوتين واللاكتوز ومنتجات الألبان – وشاي «هونيست» HONEST العضوي المثلج والمصنوع في الولايات المتحدة الأمريكية – وكذلك العصير الفوّار «ابل تيزر» APPLETISER الطبيعي 100% والمصنوع في جنوب افريقيا.

تعكس هذه الشراكة الثقة المتبادلة بين الطرفين وتعزز تاريخ شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية في مجال التوزيع وحرصها على تقديم أفضل المنتجات للسوق المحلي، لكونها واحدة من أكبر الشركات التجارية الرائدة في الشرق الأوسط، والتي تستثمر في سبعة قطاعات تجارية مختلفة ومتنوعة تشمل السلع الاستهلاكية، والتي من أبرزها «كلوروكس» "Clorox" و«Hershey» «هيرشي» و«Lindt» «ليندت» و«Storck» «شتورك».

السيد فيصل المطوع و مدير تطوير الأعمال في شركة كوكاكولا السيد هاني رضوان

وقال رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية، فيصل علي المطوع: «توقيعنا اليوم لعقد شراكة مع «كوكا كولا» الشرق الأوسط، التي تعد واحدة من أكثر الشركات قيمة وتميزاً في العالم، ما هو إلا خطوة في مسيرتنا التي بدأناها منذ عقود والتي نهدف من خلالها إلى تزويد المستهلك الكويتي بمنتجات عالية الجودة تلبي احتياجاته ومتطلباته. وإننا نأمل من خلال هذه الشراكة توسيع قاعدة عملائنا وإرضاء مختلف الأذواق من خلال إثراء السوق الكويتي بأفضل وأهم وأجود المشروبات.»

يذكر أن شركة كوكا كولا الشرق الأوسط هي إحدى أكبر شركات المشروبات في العالم، حيث انطلقت من اتلانتا، جورجيا في الولايات المتحدة الأمريكية، وتوفر كوكا كولا منتجاتها للمستهلكين في 12 دولة في المنطقة.

البنك التجاري يعلن عن الفائزين في سحب حساب النجمة الأسبوعي و حملة «راتبك وفوقه كاش»

قام البنك التجاري بإجراء السحب الأسبوعي على «حساب النجمة» و حملة «راتبك وفوقه كاش» وقد تم إجراء السحب بحضور ممثل عن وزارة التجارة والصناعة عبدالعزيز اشكناني.

وجاءت نتائج السحب على النحو التالي:

سحب حساب النجمة الأسبوعي جائزة بقيمة 5.000 دينار كويتي كانت من نصيب حامد سلمان صاحب.

السحب الأسبوعي لحملة «راتبك وفوقه كاش» جائزة بقيمة 1.000 دينار كويتي كانت من نصيب طيبة علي حسين بو ناجمه.

وقد أوضح البنك أن جوائز حساب النجمة أصبحت مميزة بحجم مبالغ الجوائز المقدمة بالإضافة إلى تنوعها طوال السنة، وتتضمن السحوبات جائزة أسبوعية بقيمة 5.000 د.ك، وشهرية بقيمة 20.000 د.ك، وجائزة نصف سنوية وقدرها نصف مليون (500.000) د.ك ، بالإضافة إلى أكبر جائزة في العالم مرتبطة بحساب مصرفي والتي حصل البنك بموجبها على شهادة غينيس للأرقام القياسية والبالغة مليون ونصف (1.500.000 دينار كويتي).

وعن آلية فتح حساب النجمة والتأهل لدخول السحوبات والفوز بالجوائز القيمة، كشف البنك أنه يمكن فتح حساب النجمة فقط بإيداع 100 دينار كويتي ويجب أن يكون في الحساب مبلغ لا يقل عن 500 دينار لدخول جميع السحوبات على كافة الجوائز التي يقدمها الحساب. وبالنسبة لفرص الفوز فإنه كل ما زاد المبلغ المحتفظ في الحساب زادت فرص فوز العميل حيث أن كل 25 دينار توفر فرصة واحدة للفوز، فضلاً عن المزايا الإضافية التي يوفرها الحساب، إذ يحصل العميل على بطاقة سحب آلي ويستطيع الحصول على بطاقة ائتمان بضمان الحساب و كذلك الحصول على كافة الخدمات المصرفية من البنك التجاري.

أما بالنسبة لحملة «راتبك وفوقه كاش» والموجهة للموظفين الكويتيين والوافدين في القطاع الحكومي والخاص وكذلك المتقاعدين والمستمرة حتى 31 ديسمبر 2019، وعن آلية الانضمام إلى هذه الحملة والاستفادة من المزايا التي توفرها، أوضح البنك بأن باستطاعة أي موظف كويتي راتبه يزيد عن 500 دينار كويتي سواء تم تعيينه حديثاً أو في الخدمة الفعلية من سنين القيام بتحويل راتبه إلى البنك والاستفادة من مزايا هذه الحملة والحصول على هدية نقدية فورية مضمونة بقيمة 250 دينار كويتي أو قرض بدون فائدة بقيمة خمس أضعاف الراتب و بحد أقصى 10.000 دينار كويتي.

سيارة «السيدان» الفاخرة عالية الأداء من BENTLEY

الجلد ثلاثي الأبعاد لسيارة Flying Spur الجديدة

في السنة التي تحتفل شركة Bentley Motors بمئويتها الأولى، يُعدّ المبتكر البريطاني للسيارات الفاخرة عالية الأداء الاستثنائية بأن يرسي معايير جديدة من الفخامة ومتعة القيادة عندما يقوم بالكشف عن سيارته الجديدة كلياً طراز Flying Spur.

وتتميّز Flying Spur الجديدة كلياً من Bentley بكونها سيارة سيدان رياضية وليموزين فخمة على حد سواء، وهي تستمد فقط اسمها التاريخي من الطراز السابق وستوفر تجربة قيادة فاخرة عالية الأداء لا تضاهى لصالح السائق والركّاب معاً. وكما هو الحال مع إطلاق سيارة Continental GT، ستشكل Flying Spur الجديدة تطوّراً متكاملاً يدفع بحدود التقنيات والحرفية اليدوية، بحيث توفر مستويات عالية من الأداء والرقي تحدّد المقاييس ضمن فئتها. وهذا يتجسد ضمن المقصورة الفخمة عبر ميزة هي الأولى من نوعها في عالم السيارات تتمثل بكسوة جلدية مركبة ثلاثية الأبعاد. وقد قام فريق من الحرفيين الرجال والنساء من أصحاب المهارات الاستثنائية بتطوير هذه المادة الجديدة من مقرّهم في مدينة كرو بإنكلترا. وتعتبر هذه الكسوة واحدة من العديد من الخصائص المتقدمة والتقنيات المتطوّرة التي ستطرحها Bentley مع الجيل الثالث من سيارتها السيدان الفاخرة عالية الأداء (Grand Tourer).

ببساطة، تهدف الشركة الرائدة عالمياً لتصنيع السيارات الفاخرة إلى ابتكار أفضل سيارة سيدان فاخرة عالية الأداء في العالم. ويمكن لعملاء Bentley وعشاق العلامة التجارية زيارة الموقع الإلكتروني www.NewFlyingSpur.com لتسجيل اهتمامهم بالسيارة والبقاء على اطلاع حول آخر المستجدات المتعلقة بها.

اللحوم الأسترالية تحظى بثقة وقبول المستهلكين في الشرق الأوسط

وفقاً لدراسات استقصائية أجريت مؤخراً في منطقة الشرق الأوسط والأسواق الدولية الرئيسية الأخرى، يُثمن مستهلكو اللحوم الحمراء النضارة العالية والجودة الفائقة للحوم الأسترالية، فضلاً عن مذاقها الشهي واللذيذ.

ولذلك فليس من المستغرب أن يتصور العملاء العاديين للحوم المستوردة أن الحصول على اللحوم من أماكن بعيدة يمكن أن يؤثر على نضارتها وجودتها، إلا أنه، ووفقاً لهيئة اللحوم والماشية الأسترالية (MLA)، فإن ذلك ليس صحيحاً تماماً. وفي معرض رده على سؤال في أحد المؤتمرات الصحفية حول هذا الموضوع، قال نيك ميرا مدير الأعمال الدولية هيئة اللحوم والماشية الأسترالية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا قائلاً: «تضمن أحدث التقنيات في أستراليا تعبئة لحوم الحملان والأبقار الأسترالية أن تكون طازجة ومبردة إلى درجات حرارة منخفضة جداً وتوصيلها إلى محلات السوبر ماركت في الشرق الأوسط في غضون أيام قليلة، وهي لا تزال طازجة كما كانت في يوم تعبئتها».

ويتم اتخاذ تدابير صارمة في جميع مراحل سلسلة التوريد بما في ذلك التصدير، حيث تصادق الحكومة الأسترالية على العملية في كل خطوة. ويتم تحميل كراتين اللحم في حاويات مبردة في درجات حرارة منخفضة للغاية، ويتم تفتيشها وختمها تحت إشراف الحكومة الأسترالية، ولا يتم إعادة فتح الحاوية لحين وصولها إلى وجهتها ويتم التحكم في درجة الحرارة المنخفضة ومراقبتها طوال عملية التوصيل، ما يضمن نضارة اللحم بشكل ثابت لحين وصولها إلى الثلاجات في محلات السوبر ماركت في الشرق الأوسط.

ويؤكد تقرير صادر عن الحكومة الأسترالية أن «اللحوم الأسترالية الحمراء لا تحظى بالقبول الآن فحسب، بل هي مطلوبة بدءاً من الذبائح الكاملة الطازجة من قبل ربات البيوت ومحلات السوبر ماركت والفنادق في دول مجلس التعاون الخليجي، فضلاً عن استخدامها على متن طائرات شركات الطيران الكبرى في المنطقة. هذا يزداد الطلب الآن عليها من دول شمال إفريقيا. وستلعب شركات الطيران في الشرق الأوسط دوراً رئيسياً في فتح هذه الأسواق أمام المربين الأستراليين».

أحد العوامل المهمة التي يجب مراعاتها عند توصيل اللحوم هو كيفية تعبئتها عبر كامل العملية. توظف أستراليا أحدث التقنيات ولديها الدراية الفنية اللازمة عندما يتعلق الأمر بتغليف اللحوم وإحدى الطرق الشائعة الاستخدام والموصى بها هي التعبئة بتفريغ الهواء، يتضمن هذا النوع من التعبئة إزالة الهواء والأكسجين من العبوة قبل إغلاقها.

يتم تعبئة اللحوم الأسترالية الطازجة في عبوات مفرغة الهواء للحفاظ على نضارتها وجودتها ومنع نمو البكتيريا وضمان عمر افتراضي أطول. تدعم هذه العملية الشيخوخة الطبيعية للحوم أثناء تصديرها وتوصيلها إلى المستهلكين ما يحافظ على رطوبتها ونضارتها الطبيعية.

واستطرد ميرا قائلاً: «على مدى عقود عديدة، كانت أستراليا موردا موثوقا به للحوم الحملان والأبقار لمنطقة الشرق الأوسط. وتؤكد هيئة اللحوم والماشية الأسترالية على أنها «ملتزمة بسلامة الأغذية وسلامتها وإمكانية تتبعها، ولا تزال رائدة على مستوى العالم في الحفاظ على معايير السلامة والصحة العالية».

وواصل ميرا تصريحه بالقول: «عملت صناعة اللحوم الحمراء الأسترالية والحكومة على جميع مستوياتها معاً لتطوير معايير وأنظمة صارمة، صممت لضمان سلامة المنتجات وتتبعها. وتشمل هذه التدابير ضمان إنتاج الثروة الحيوانية (LPA)، وهو برنامج لضمان جودة الأغذية على مستوى المراعي وضمان الجودة الذي يساعد المزارعين في تسجيل والإعلان عن سلامة الطعام التي يقدمونها لمواشيهم. ويتكون النظام الوطني لتعريف الثروة الحيوانية (NLIS) من علامات الأذن الإلكترونية وقاعدة البيانات المدارة مركزياً التي تتيح إمكانية التعرف الفردي والتتبع من المزرعة إلى الطبق، ما يمنح العملاء الثقة في معرفة المكان الذي أتت منه لحومهم ودورة حياة الحيوان بأكملها».

وأضاف ميرا لتصريحه قائلاً: «يُعد سوق الشرق الأوسط مهماً للغاية بالنسبة لنا ونحن ملتزمون بتزويد المنطقة بأجود لحوم الحملان والأبقار الأسترالية، لا سيما وأن الطلب على المنتجات الطازجة من قبل العملاء في المنطقة قد شهد زيادة ملحوظة، ونفخر أستراليا بكونها رائدة في توصيل اللحوم الطازجة من المزرعة إلى الطبق، وتُعد الزيادة السنوية في صادرات اللحوم الأسترالية إلى المنطقة شهادة على الثقة التي يلقيها العملاء لجودة اللحوم الأسترالية ونضارتها وطعمها».

الإطارات والبطاريات أسرع الأقسام نمواً في أوتوميكانيكا دبي 2019 بزيادة 10 في المئة مقارنة بالعام الماضي

40 مليار درهم حجم سوق إطارات السيارات إقليمياً 2024

تشكّل الإطارات والبطاريات واحداً من أهم أقسام سوق خدمات المركبات في الشرق الأوسط وأفريقيا، وهي الحقيقة التي يعكسها التمثيل القوي لهذا القسم في معرض أوتوميكانيكا دبي 2019.

ويمثل عارضو البطاريات والإطارات ثاني أكبر الأقسام في أكبر وأبرز حدث تجاري لخدمات المركبات في المنطقة، ويبلغ عددهم 230 من أصل 1.800 عارض وأكثر يشاركون في فعاليات المعرض على مساحة 14.000 متر مربع في مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض.

ويمثل ذلك زيادة بنسبة 10 % عن العام الماضي، وهو ما يؤكد على استمرار أهمية القسم في سوق خدمات المركبات الإقليمي.

وقال محمود غازي بليكوزن، مدير معرض أوتوميكانيكا دبي: «على مدى السنوات الخمس الماضية، سجل قسم البطاريات والإطارات نمواً في المساحة بمعرض أوتوميكانيكا دبي، حيث يسجل عدد العارضين نمواً سنوياً مركباً نسبته 9 % ومن ثم زيادة في مساحة القسم بمعدل نمو سنوي مركب نسبته 7 %».

وتابع موضحاً: «يوضح ذلك استمرار الطلب على الإطارات والبطاريات في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، فضلاً عن ثقة العلامات الدولية في أوتوميكانيكا دبي بوصفه المنصة الأمثل للوصول إلى هذا السوق المزدهر».

وأفادت شركة تيكساي للأبحاث أن الإطارات شكّلت 26 % من سوق خدمات المركبات في الشرق الأوسط، بقيمة 7.3 مليار دولار في عام 2018 ، وتتوقع الشركة أن يصل حجم السوق إلى 10.2 مليار دولار (40 مليار درهم) في 2024. وفي الوقت نفسه، من المتوقع أن تسجل مبيعات البطاريات في سوق خدمات المركبات 80 مليون دولار بحلول عام 2024، مقابل 56 مليون دولار في عام 2018.

الأمر متشابه في أفريقيا حيث بلغ حجم سوق الإطارات 8.2 مليار دولار في عام 2018، وهو ما يمثل 25 بالمائة من إجمالي سوق حجم سوق خدمات المركبات البالغ 33.1 مليار دولار.

بحلول عام 2024، من المتوقع أن يصل سوق الإطارات إلى 12.4 مليار دولار، ومن المتوقع أن تصل مبيعات البطاريات في عام 2024 إلى 111 مليون دولار ، مقابل 73 مليون دولار عام 2018. وأوضحت تيكساي أيضاً أن أصحاب السيارات في الشرق الأوسط يشترون إطارات جديدة كل 40.000 كم في المتوسط، فيما يتم استبدال الإطارات في أفريقيا كل 50.000 كم.

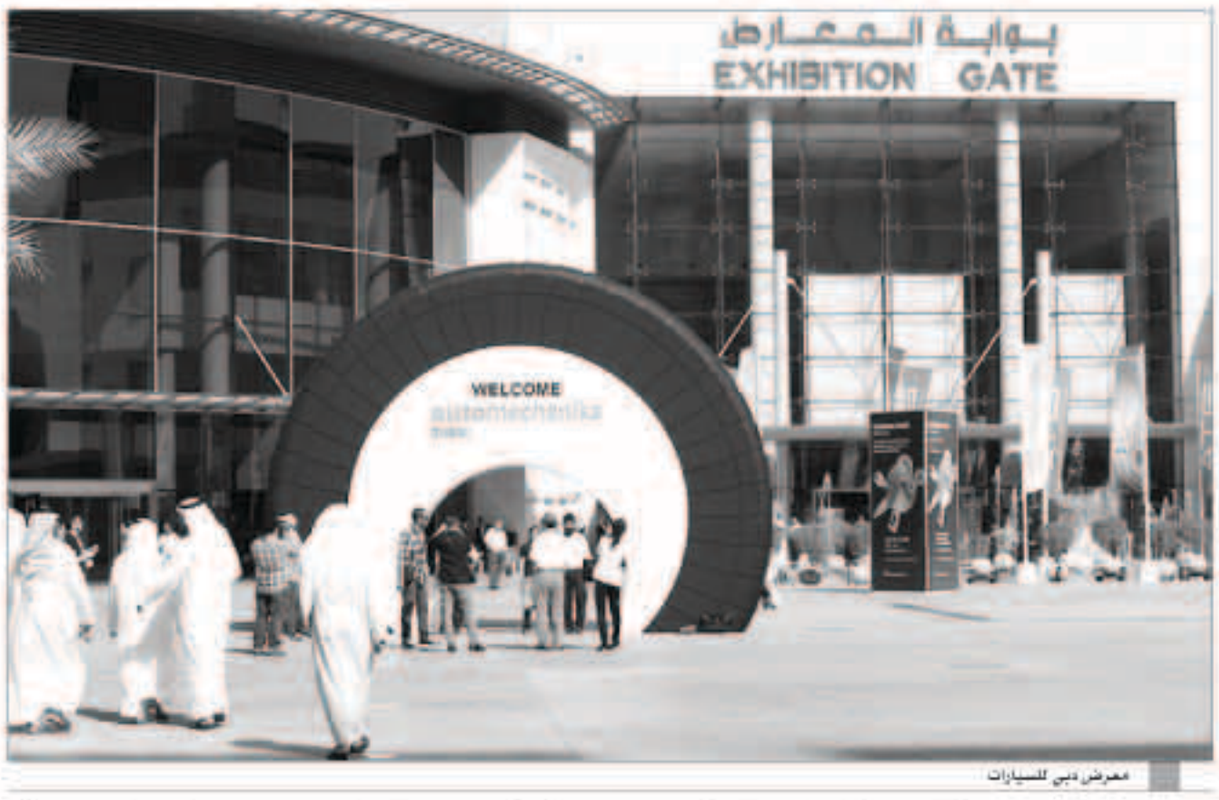
وفي ضوء الشعور الإيجابي العام في السوق واستمرار التوقعات الواعدة، فليس من المستغرب أن يبدي العارضون تفاؤلهم بالمشاركة في معرض أوتوميكانيكا دبي 2019.

على سبيل المثال، قال بيتر كروس، المدير العام لشركة دافانتي للإطارات، من المشاركين الجدد في أوتوميكانيكا دبي: «هدفنا هو زيادة التعريف بالعلامة وبدء محادثات هادفة مع الموزعين في جميع أنحاء العالم، لزيادة عدد الدول التي يتوفر فيها منتجات دافانتي من عددها الحالي وهو 50 دولة.

وأضاف: «سنشارك في معرض أوتوميكانيكا دبي هذا العام لعرض مجموعتنا الكاملة من إطارات دافانتي، بما في ذلك أحدث إضافاتنا ، وهي إطارات تيراتورا الكل الطرق، مجموعة الشتاء «وينتورا» الموسعة، إطارات دي إكس 640 ويو إتش بي وإس يو في وإتش بي دي إكس740و إطارات دي إكس للشاحنات التجارية الخفيفة، إطارات سيارة ركاب العادية دي إكس 390 وسيارة الركاب صغيرة دي إكس 240 .

في الوقت الحالي يمر قطاع الإطارات على وجه الخصوص بفترة تعزيز وتكامل رأسي في التصنيع والتوزيع، مما يؤدي إلى استقرار الأسعار.

«يركز الموزعون بشكل متزايد على صانعي الإطارات ما يوفر فرصاً طويلة الأجل للربح من خلال استراتيجيات العلامة الشاملة، بدلاً من استمرار محاولة الاستفادة من المزايا قصيرة الأجل التي توفرها المصانع التي تتنافس على الأسعار، وزيادة العرض العالمي وتذبذب أسعار المواد الخام.



معرض دبي للسيارات

وأضاف كروس: «والنتيجة هي كون الموزعين أكثر قدرة على تنفيذ استراتيجيات نمو أعمالهم وتطوير شراكات مع الشركات المصنعة لزيادة الإيرادات والتأثير على تطوير المنتجات».

يشارك صانع البطاريات التركي موتلو آكو في معرض أوتوميكانيكا دبي بتشكيلة كاملة من المنتجات لعرضها على الشارين التجاريين في المنطقة. وقال هاكان أوكو، مدير التسويق الاستراتيجي للمبيعات المحلية: «من خلال طاقتنا الإنتاجية الحالية التي تبلغ ستة ملايين بطارية سنوياً، تخدم موتلو كبار مصنعي المعدات الأصلية وشركات خدمات المركبات في أكثر من 70 دولة. يعد الشرق الأوسط أحد الأسواق الإستراتيجية للشركة، ولهذا السبب تكتسب المشاركة في معرض أوتوميكانيكا دبي أهمية بالغة بالنسبة لنا».

« موتلو آكو هي جزء من ماتير انترناشيونال للبطاريات ، عضو في مجموعة ماتير ، ولها عمليات نشطة في رومانيا، المملكة المتحدة، كينيا وجنوب إفريقيا. وسوف تعرض: السيارات: بطاريات القمر الفائق- إس إف بي ، إيه إف بي (البدء – الإيقاف) و إيه جي إم (البدء – الإيقاف) التجاري؛ بطاريات الأنشطة الترفيهية، وإس إف بي – البطاريات البحرية وبطاريات الطاقة الكاملة وتقنية غيليتيوم أيون .

«تم تصميم بطارياتنا وتصنيعها للعمل في أقسى الظروف المناخية. وبما أن الشركة تصدر إلى أكثر من 70 دولة، فقد صممنا منتجاتنا لتعمل على النحو الأمثل في المناخات شديدة الحرارة كما في الإمارات والسعودية وقطر، والمناخات شديدة البرودة ، كما هو الحال في روسيا وأوكرانيا. »

وفي سياق متصل، قال بارت فان كاوينبيرج ، الذي يمثل شركة ديلدو أوتوباندن، واحدة من أكبر شركات الجملة الأوروبية في مجال الإطارات، والمتخصصة في استيراد وتصدير العلامات الرائدة والعلامات الخاصة على مستوى العالم، قال: «سنطلق أحدث علاماتنا سوبريا، من صُنع زي سي للمطاط في معرض أوتوميكانيكا دبي. يعد الشرق الأوسط أحد الأسواق التي نركز عليها ونعمل على الترويج لإطارات علامتنا الخاصة الاقتصادية والتي يتم تصنيعها في الصين وفقاً لمعايير الجودة الأوروبية الصارمة».

تقام الدورة السابعة عشر من معرض أوتوميكانيكا دبي 2019 في الفترة من 10 إلى 12 يونيو في مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض، هذا الحدث السنوي تنظمه شركة ميسي فرانكفورت الشرق الأوسط ويغطي أقسام المنتجات الستة وهي قطع الغيار والمكونات، الإلكترونيات والأنظمة : الاكسسوارات والتخصيص، الإصلاح والصيانة، غسيل السيارات، العناية وإعادة التهيئة، والإطارات والبطاريات. كما تضم دورة 2019 أقساماً فرعية جديدة لقطع الغيار والمعدات الزراعية، الجسم والطلاء، قطع غيار الدراجات النارية ومكوناتها، والزيوت ومواد التشحيم.

ومن أبرز فعاليات المعرض التي تعود هذا العام منطقة الإبداع، فعالية مخصصة في وسط أرض المعرض تقدم عروضاً توضيحية وعروض منتجات تشكل مسار سوق خدمات المركبات الإقليمي والعالمي.

ومن الفعاليات العائدة أيضاً مبادرة «كفاءة الشاحنات»، التي يستعرض من خلالها أكثر من 1.250 عارض منتجاتهم المخصصة لسلسلة القيمة الكاملة في قطاع الشاحنات، من قطع واكسسوارات الشاحنات، إلى معدات الورش، إصلاح البدن والعناية به.

كما تعود أكاديمية أوتوميكانيكا – التي تتضمن عروضاً تقديمية رئيسية مثل الإعلان عن حجم تجارة دبي في قطع غيار واكسسوارات السيارة في 2018، إضافة إلى نتائج استطلاع أجرته شركة «إكسيلوري» العالمية للأبحاث حول الإبداعات في صناعة السيارات في الشرق الأوسط.

كما تتضمن أكاديمية أوتوميكانيكا أيضاً سلسلة من الجلسات التي تقدمها شركة تيفاني وكذلك أفريكونيكشن، والتي تستعرض الفرص الواعدة في سوق خدمات السيارات الأفريقي.