

Persverklaring

Automechanika - vooraanstaande handelskou
vir die motorbedryf
Johannesburg Expo Centre, 18 - 21 Maart 2009

Medianavrae:

Roger Houghton : Mediabestuurder
Tel: 011 476 7400
Faks: 086 505 8957
e-pos: houghtonr@mwebbiz.co.za
Web: www.automechanikasa.co.za

EERSTE AUTOMECHANIKA SUID-AFRIKA OORTREF ALLE VERWAGTINGE

Die eerste Automechanika Suid-Afrika, wat van 18 tot 21 Maart by die Expo-sentrum in Johannesburg gehou is, het alle verwagtinge oortref. Meer as 400 maatskappye het hul ware binnenshuis en in die buitelug in 'n saamgestelde uitstalruimte van 25 000m² uitgestal, wat dit die grootste inlywende Automechanika-voertuignaverkope-bedryfskou maak sedert die skou 10 jaar gelede internasionaal begin uitbrei het.

Johannesburg is nou die 13^e stad in 12 lande waar die Automechanika-bedryfskou vir die voertuignaverkopemark gehou word.

Die oorspronklike plan – wat lank voor verlede jaar se internasionale ekonomiese insinking ter tafel gelê is – het 250 uitstallers behels. Hierdie teiken is ver oortref deurdat meer as 400 uitstallers by die Expo-sentrum naby Johannesburg se nuwe Wêreldbeker-sokkerstadion was. Hulle is sowat 50:50 tussen plaaslike en internasionale uitstallers verdeel en was van Suid-Afrika, Asië, Europa, Suid-Amerika en die Arabiese wêreld.

Baie van die buitelandse maatskappye het die bedryfskou gebruik om toegang tot die Suid-Afrikaanse mark te bewerkstellig. Vir sommige was dit hul eerste besoek aan die land. Ander het gekom met die doel om hul werksverhouding met bestaande klante in Suid-Afrika te verbeter, terwyl hulle ook na bykomende markte op soek was.

“Ons is baie in ons skik met die steun wat ons van so baie uitstallers gekry het, veral omdat hulle eintlik baanbrekers in 'n nuwe waagstuk in Suid-Afrika was, wat die mag van 'n gevestigde handelsnaam soos Automechanika, wat tot 1971 dateer, beklemtoon,” het Philip Otto, die skoudirekteur van Automechanika SA, gesê.

Automechanika South Africa, 18 - 21 Maart 2009

“Die gehalte van baie van die uitstallings was skitterend en die algehele atmosfeer het ’n gevoel van professionalisme weerspieël. Die oorsese besoekers het uiters beïndruk voorgekom omdat dit vir baie van hulle hul eerste besoek aan die vasteland van Afrika was en hulle nie geweet het wat om te verwag nie.”

Die deelnemende maatskappye en organisasies het ’n wye verskeidenheid produkte vir die werkswinkel- en vervangingsonderdele-segmente uitgestal en gedemonstreer, wat voertuig-bybehore en motorwasprodukte en -toerusting ingesluit het. ’n Hele aantal voertuig-diensverskaffers en verwante bedrywe is ook verteenwoordig, waaronder verskeie in die vragmotor- en padvervoerbedryf.

Sowat 8 200 bedryfsbesoekers, van wie die meeste voertuigvervaardigers, handelaars, werkswinkeleienaars, versendingsagente en beleggers was, het die skou oor die vier dae besoek. Hulle was hoofsaaklik uit Afrika-lande suid van die Sahara, hoewel daar ook ’n aantal oorsese besoekers was.

“Ons het met Automechanika Suid-Afrika nog ’n belangrike byeenkoms by ons familie van hoëgehalte-bedryfskoue gevoeg. Dit was een van ons belangrike internasionale wêreldpremières en ons is baie in ons noppies dat dit deur ’n aantal vooraanstaande internasionale maatskappye soos ABB, ZF, Liqui Moly, Bosch, Diesel Technic, Tenneco en Castrol ondersteun is. Dit beklemtoon die hoë gehalte van die skou,” het Detlef Braun, lid van die bestuursraad van Messe Frankfurt, wat die Automechanika-handelsnaam besit, gesê.

Kommentaar van sommige van die Suid-Afrikaanse uitstallings:

Fred Bengsch, direkteur, Diesel-Electric (Rand) (Edms) Bpk, SA: “Ons is ’n Bosch-groothandelaar in Suid-Afrika en het ’n paar goeie bestellings by die skou losgeslaan. Ek is seker dat hierdie skou sal voortgaan en in die komende jare sal bly ontwikkel. Al ons klante was hier: voertuig-werkswinkels, passentrums, spesiale werkswinkels soos diesel-werkswinkels, Bosch-werkswinkels, dieselvragmotor-werkswinkels, onderdele-handelaars, vervoermaatskappye, vragmaatskappye en versendingsagente.

Automechanika South Africa, 18 - 21 Maart 2009

“Ons het twee jaar gelede 'n oorhoofse organisasie vir onafhanklike werkswinkels – e-CAR – op die grondslag van die Duitse 1A-organisasie opgestel. Ons help hierdie werkswinkels om 'n hoë standaard van gehalte te behaal omdat ons net gehalte-fabrikate verteenwoordig. Ons het Automechanika SA gebruik om hierdie beginsel te bevorder.

“Die idee van e-CAR is dat die werkswinkels hul onderdele by ons koop, en 3% van hul omset word in 'n spesiale fonds gestort waaruit hulle byvoorbeeld hul advertensie- en promosie-aktiwiteite, of opleiding en diagnostiese sagteware, kan finansier. In die jongste ontledings het dit geblyk dat alle e-Car-werkswinkels reeds hieruit bevoordeel word.

“Ek hoop gewis dat Automechanika Suid-Afrika in die vooruitstrewendste skou vir die voertuigbedryf in Suid-Afrika in die spoor van die moedermaatskappy-byeenkoms in Frankfurt sal ontwikkel.”

Lilian Hansen, produkbestuurder, Bosch: “Die gehalte van die eerste Automechanika Suid-Afrika was baie goed wat die gehalte van die byeenkoms self sowel as dié van bedryfbesoekers betref. Ons het 'n aantal besoekers van lande buite Suid-Afrika gehad, waaronder Angola en Zimbabwe.”

Mark Heitmuller, van KWH, wat Turtle Wax en soortgelyke produkte versprei: “Automechanika SA het die doel gedien waarna ons op soek was, deurdat dit 'n toegewyde bedryfskou was. Hoewel ons ook verbruikerskoue steun, is ons fokus iets heeltemal anders. Ons was hier op soek na handelaars en verspreiders; ons het besigheid gepraat.”

Dana de Villiers, uitvoerende hoof van die motorbedryfpersonnelvereniging (MISA): “Dit was die eerste keer dat MISA aan 'n skou deelgeneem het, en vir ons was dit 'n reuse-sukses. Die besoekers was die regte teikengehoor vir ons organisasie en ons het baie goeie blootstelling aan werkgewers in die voertuigbedryf gehad. Ons het ook goeie verhoudinge bewerkstellig. Ons sal gewis weer kom.”

Shawn van Eeden, takbestuurder van BASF: “Ons het goeie blootstelling aan ons mark gehad en meer as die helfte van die leidrade wat ons verkry het, kan suksesvol wees. Dit was 'n geleentheid wat ons nie kon misloop nie.”

Automechanika South Africa, 18 - 21 Maart 2009

Malcolm Perrie, besturende direkteur van Federal Mogul: “Ons is baie tevrede en beïndruk met die aantal besoekers uit ander Afrika-lande, veral dié van Kenia en Tanzania, wat ons uitstalling besoek het. Ons sal in 2011 terug wees as die ekonomie aanvaarbaar is.”

Don Holmes, afdelingsverkoopsbestuurder van Alert-enjinonderdele: “Ons is baie tevrede met ons ervaring by die skou. Dit was ’n geleentheid waar ons verhoudingsontwikkeling buite die werkplek kon doen, en dit is in my oë ’n groot voordeel. Ons sal terugkom.”

Renier Stevens van Riv’s Air Brakes: “Ons is baie tevrede met Automechanika SA en die blootstelling wat ons gekry het. Ons het een klant uit die Kongo gehad wat vooruit vir sy bestelling betaal het!”

Uit Brittanje:

Richard Howes, besturende direkteur van All Makes 4x4 van Engeland: “Ek het Automechanika Suid-Afrika as ’n goed georganiseerde byeenkoms met ’n billike aantal besluitnemers ervaar, veral gesien in die lig van die feit dat dit die eerste keer is dat dit in dié land aangebied is. Ek sou graag wou sien dat meer plaaslike Suid-Afrikaanse onderdele-vervaardigers hul produkte by die skou uitstal as geleentheid vir meer van hulle om hul produkte aan oorsese besoekers te verkoop.

“Ek was in my noppies om te sien dat daar besoekers van buite Suid-Afrika was, wat bewys dat die skou goed in die streek adverteer is. Ek was persoonlik ook daartoe in staat om ’n paar transaksies by die skou te beklink, wat die doel van my bywoning was. Ek is seker dat die skou in die toekoms sal groei en baie sal uitbrei.”

Soos ’n mens kon verwag van ’n bedryfskou wat in Frankfurt tot stand gekom het, is Automechanika SA sterk deur Duitse maatskappye gesteun. Altesaam 15 Duitse maatskappye het spesiaal Suid-Afrika toe gekom om deel van die skoumaatskappy Messe Frankfurt se bekende Automechanika-handelsnaam te wees. Die meeste van hulle is in die Duitse pawiljoen gehuisves.

Een van dié maatskappye, MAHA, ’n internasionale speler op die gebied van voertuigtoetstoerusting, het die geleentheid benut om sy plaaslike filiaal, MAHA Suid-Afrika, se samesmelting met ’n plaaslike maatskappy, Workshop Electronics (Millitron), by ’n perskonferensie met Suid-Afrikaanse joernaliste, aan te kondig.

Automechanika South Africa, 18 - 21 Maart 2009

Indrukke van sommige van die Duitse uitstallers:

Klaus Burger, president en hoofbestuurder van MAHA: “Dit hang altyd af van watter doelwitte ’n mens het om aan ’n bedryfskou deel te neem. Is die doel om ’n handelaar te kry, of klante te lok? Ons het al van 1991 af ’n handelaar in Suid-Afrika. Ons wil egter meer werksinkels vir die vragmotor- en motorsegmente lok, sowel as onafhanklike toetsstasies, waarvan Suid-Afrika baie het.

“Aan die ander kant het ons die skou gebruik om handelaars van buurlande soos Botswana te ontmoet. Van die besoekers was verbaas oor hoe groot die skou was.”

Guido Hommel, lid van die direksie van ClimAir: “Vragmotorbestuurders in Suid-Afrika moet van ons produkte hoor. Windweerkaatsers vir die vensters gaan hand aan hand met Suid-Afrika, soos pap en sous. Ek het my uitstalling baie versigtig beplan. Ek het in 2008 vir drie weke Johannesburg toe gekom en gesien alle motorvervaardigers is hier verteenwoordig.

“Ek het by Automechanika in die Midde-Ooste met ’n Suid-Afrikaner gepraat wat ons produkte wou versprei. Ek wou egter tot Automechanika Suid-Afrika wag voordat ek besluit. Op die ou einde het ek op dieselfde Suid-Afrikaner, ’n entrepreneur wat karmatte maak, besluit. Ons beplan om binnekort saam met hom ’n kantoor in KwaZulu-Natal te open, nog voordat die koue seisoen hier begin.”

Olivier Lehn, area-verkoopsbestuurder van Washtec: “Die gevoel by ons uitstalling was fantasties en mense besef daar is nog baie besigheid in die voertuigwas-wêreld beskikbaar. Ons het ’n groot gaping in die Suid-Afrikaanse mark vir vragmotor- en buswasserye gesien. Die mark is versadig met handwas-toerusting.

“Draagbare motorwas-apparaat het ’n swak reputasie. Dit word swak bemark en swak in stand gehou, dus het ons ‘Soft Tecs’-borsels ’n goeie ontvangs gehad. Ek het tot 12 afsprake per dag gehad – hetsy wasoperateurs of beleggers. Shell het ook ’n draai kom maak, wat ’n baie belowende kontak vir ons is!”

Automechanika South Africa, 18 - 21 Maart 2009

Ralf Nädtke, direkteur van oorsese verkope van DT-Diesel Technic (onderdele vir vragmotors en busse): “Ons het ons deelname aan die eerste Automechanika Suid-Afrika lank vooruit reeds bevestig. Ons het byvoorbeeld advertensies in die Suid-Afrikaanse Lugdiens (SAA) se vlugtydskrif geplaas, ’n persverklaring op ons webblad gepubliseer en persoonlike uitnodigings uitgestuur.

“Die eerste dag van die skou was baie goed – amper so goed as by Automechanika in Frankfurt! Ons het die daaropvolgende dae gebruik om besoekers van werkswinkels en vervoermaatskappye aan ons verspreiders en kernkliënte voor te stel. Ons het al in bedryfskoue in Ethiopië en Kenia deelgeneem, maar nog nooit in Suid-Afrika nie.

“Hier in Afrika se sterkste ekonomiese streek is daar uit die onafhanklike naverkopemark (IAM) ’n groot vraag na alternatiewe in die plek van oorspronklike onderdele. Baie gebruikers koop onderdele by die voertuigvervaardigers teen verhoogde pryse.

“Ons doelwit met ons deelname aan die skou was om ons Diesel Technic-handelsnaam as eersteklas-alternatief te bevorder. Ons sou veral ’n verspreidingsnetwerk vir die SADC/COMESA-lande in Suid-Afrika wou opstel ten einde ons markaandeel in dié mark te vergroot.

“Die bedryfskou in Johannesburg was ’n goeie geleentheid waartydens ons ons handelaars en voornemende klante bymekaar kon bring. Op die oomblik lyk dit asof ons ook aan die volgende Automechanika Suid-Afrika sal deelneem.”

Olaf Christian Bank, hoofbestuurder, iAGe: “Ons het hier by die eerste Automechanika SA baie goeie samesprekinge met bedryfsbesoekers uit Suid-Afrika, Zimbabwe, Kenia, Zambië, Nigerië en Namibië gehad. Suid-Afrika was vir ons onbekende gebied hoewel ons al jare hier in sekere segmente verteenwoordig is. Die skou was ’n goeie geleentheid om kernkliënte en eindklante te ontmoet.

“Die onderwerp van veiligheid op die gebied van vragmotors, busse en sleepwaens is baie belangrik in Suid-Afrika, dus is ons baie goed geposisioneer met ons trommelremme, remskywe, en ander veiligheidsverwante as-komponente. Ons wil ons portfolio uitbrei en voortgaan om uit te brei, en beplan sodoende om meer tyd en geld in die Suid-Afrikaanse mark te belê. Ons is tevrede met die aantal besoekers en die hoë vlak van vergaderings wat gehou is.”

Automechanika South Africa, 18 - 21 Maart 2009

Michael Euchner, uitvoerbestuurder, Autotestgeräte Leitenberger: “Ons maak handtoetsapparaat vir die werkwinkel- en versieningsektor, sowel as vir vooraanstaande motorvervaardigers soos Volkswagen, Audi, Porsche, Volvo en Mercedes-Benz. Ons neem al van die 1980's aan Automechanika-bedryfskoue in Frankfurt deel. Die voertuigwêreld kom daar bymekaar en ons ontmoet die regte mense om ons portfolio produkte te verkoop.

“Ons het aan Automechanika Suid-Afrika deelgeneem om handelaars te kry wat die Suid-Afrikaanse mark dek en kan nadat ons 'n aantal baie belowende kontakte gemaak het, gewis sê die skou was ons tyd en moeite werd.”Bladsy 7

Gerhard Kus, naverkope-uitvoerbestuurder, BERU: “Ons vier binnekort ons maatskappy se 100^e verjaarsdag as een van die wêreld se voorste vonkpropvervaardigers. Ons doel was om die Suid-Afrikaanse mark te evalueer, en ons het ons goed vir die eerste Automechanika Suid-Afrika voorberei. Hoewel ons reeds handelaars in Suid-Afrika het, is ons nie heeltemal tevrede nie. Ons het by die skou met twee ander moontlike verspreiders in verbinding getree. Een van hulle is in Johannesburg en is al 20 jaar in die mark.”

Siegfried Grimm, besturende direkteur, Hepu-Autoteile: “Suid-Afrika is 'n nuwe mark vir ons. Ons het net 'n paar, maar baie goeie, kontakte by die skou gemaak. Ons sal egter eers oor 'n paar weke weet wat dit werklik beteken het. Sommige eindgebruikers het 'n draai by ons stalletjie kom hoor waar hulle ons waterpompe kan kry.

“Duitse gehalte tel in Suid-Afrika ook, en daar is 'n toenemende belangstelling in ons produkte. Ons wil 'n regstreekse betrokkenheid in Suid-Afrika hê om ons produkte meer doeltreffend te bemark.

“Ons het ook besoekers uit Namibië, Mauritius en Botswana gehad. Van ons klante het ook by die eerste inlywende Automechanika Suid-Afrika uitgestal en ons kon 'n draai by hul stalletjies gaan maak.”

Nog inligting is beskikbaar by: www.automechanikasa.co.za en www.automechanika.com

Bladsy 7

Automechanika South Africa, 18 - 21 Maart 2009

Agtergrond-inligting oor Messe Frankfurt

Messe Frankfurt is met sy jaarlikse inkomste van sowat R5,7 miljard (November 2008) en meer as 1 400 werknemers regoor die wêreld Duitsland se grootste skou- en uitstalmaatskappy. Die korporatiewe groep het 'n internasionale netwerk van 29 filiale, vyf takkantore en 48 internasionale verkoopsvennote wat Messe Frankfurt in meer as 150 lande regoor die wêreld verteenwoordig. Messe Frankfurt-byeenkomste word op meer as 30 plekke wêreldwyd gehou. In 2008 het die Messe Frankfurt-groep meer as 100 skoue – meer as die helfte van hulle buite Duitsland – aangebied.

Huidiglik behels Messe Frankfurt se uitstalsentrum altesaam 322 000m² se uitstalruimte met nege sale en 'n konferensiesentrum. Die maatskappy is in openbare besit met 60% van die aandele in besit van die stadsraad van Frankfurt en 40% wat aan die provinsie Hesse behoort.

Nog inligting is beskikbaar by: www.messefrankfurt.com

Nog inligting is beskikbaar by:
Roger Houghton 011 476 7400 houghtonr@mwebbiz.co.za

Persverklarings en fotos is elektronies beskikbaar by:
www.quickpic.co.za en www.automechanikasa.co.za