



FABRICE ROSI VALITTIIN VUODEN JÄLKIMARKKINA-AMMATTILAISEKSI

Fabrice Rosi, yksi Venäjän AD:n perustajista ja sen hallituksen jäsen, kommentoi nimitystään vuoden 2018 jälkimarkkina-ammattilaiseksi

On erittäin suuri kunnia saada arvostusta oman alansa sisällä. Siksi olin erittäin otettu siitä, että sain tämän palkinnon. Sitä ei varmaan tarvitse edes mainita. On kuitenkin harmillista, että palkinnon saa vain yksi henkilö, kun työ on tehty ryhmässä. Haluaisin siksi jakaa tämän palkinnon myös Venäjän AD:n henkilökunnan, jäsenten sekä Gennady Korolkovin kanssa. Korolkov on johtanut ryhmämme tähän pisteeseen asiantuntijuudellaan, ihmisläheisyydellään ja luonnollisella karismallaan. He ovat ansainneet tämän kunnian.

Olen ollut onnekas, sillä olen saanut työskennellä viimeiset 17 vuotta upeassa maassa ja minua ovat ympäröineet yhtä upeat ihmiset: juhlistamme muutaman kuukauden kuluttua Venäjän AD:n 15. vuotta.

Maailman yleinen taloudellinen tilanne ei kuitenkaan ole ollut kaikkein helpoin näiden 15 vuoden aikana. Vuoden 2009 laskusuhdanteen jälkeen kasvua ei pahemmin ole ollut ja kasvuvauhti on laskenut vuosien 2003–2008 keskimääräisestä 7 prosentista noin 0 prosenttiin, mikä sisältää luvut -7 % (2009) ja -3 % (2015). Tähän kaikkeen on liittynyt myös horjuva valuutta, jonka äärimmäiset heilahtelut ovat äärimmäisen vaikeasti hallit-

tavissa erityisesti Venäjän AD:n kaltaiselle yritykselle, koska keskitymme paljolti tuontiin. Vuonna 2003 yksi euro oli 36 ruplaa, nyt se on 72 ruplaa.

Sekalainen yhdistelmä kärsivällisyyttä, varovaisuutta, solidaarisuutta, päättäväisyyttä, luovuutta ja uskallusta on ollut tarpeen, jotta Venäjän AD:sta on voitu tehdä yksi Venäjän markkinoiden tärkeimmistä toimijoista.

Vuonna 2017 saavutettuja 400 miljoonan euron liikevaihtoa onkin syytä verrata aloitustilanteeseen eli vuoden 2003 37 miljoonaan euroon. Samalla ajanjaksolla varastoalueemme on kasvanut 12 000 m²:stä 69 000 m²:iin (vuoden 2018 aikana suunnitellaan 20 000 m²:n lisäystä). Kuljetuskaluston määrä on myös kasvanut: alun 30 ajoneuvosta nykyiseen 450 ajoneuvoon. Tärkeintä on kuitenkin se, että myyntipisteiden verkosto on kasvanut alun 12 myyntipisteestä tämän hetkiseen 46 myyntipisteeseen, jotka kattavat koko Venäjän Murmanskista Krasnodariin ja Voronežista Vladivostokiin.

Luvut puhuvat tietenkin puolestaan, mutta uskon, että Venäjän AD:n pääasiallinen saavutus on se, että se on merkittävä tavalla vaikuttanut jälkimarkkinoiden muodostumiseen ja kehittymiseen Venäjällä. Jälkimarkkinoista on tullut läpinäkyvä liiketoiminnan osa AD:n monien aloitteiden ansiosta, vaikka ne



ovatkin joskus mahdollisesti vaikuttaneet yrityksen kasvuun haitallisesti.

Olemme voineet panostuksessamme luottaa Autodistribution Internationalin ja sen yhteistyökumppaneiden, jäsenten ja tavarantoimittajien horjumattomaan tukeen, ja haluaisinkin virallisesti mainita myös heidät tässä yhteydessä.

Venäjän AD jatkaa järkevää kasvutaktiikkaansa myös vuonna 2018. Verkostoomme lisätään uusi keskusvarasto ja useita uusia myyntipisteitä. Viimeiseksi haluan mainita, että teemme juuri töitä saadaksemme aikaan "AD Russia Academyn" eli Venäjän AD:n akatemian, jonka toivomme aukeavan vuonna 2019.

On tärkeää, ettemme juhlista voittoa liiallisesti. Venäjällä kaikki on vaikeaa: vaikka lähes kaikki on mahdollista, mitään ei voi kuitenkaan ennustaa varmasti.



AD RUSSIA NETWORK OF OWNED SUBSIDIARIES: 57 POINTS OF SALES

