

„КИРОВ“ АД е лидер на българския пазар в търговията с доказано най-добрата, изцяло професионална и специализирана техника, машини, оборудване, инструменти и консумативи, произведени от водещи световни компании. Освен най-добър доставчик на редица големи предприятия в страната, „КИРОВ“ е и незаменим партньор за своите клиенти, като предлага и най-компетентното обслужване, и най-надеждния следпродажбен сервиз.

#### ПАЗАР

Над 95% от клиентите на „КИРОВ“ са фирми. Те разчитат на закупената техника за развитието на собствения си бизнес. Поради това „КИРОВ“ АД предлага не само доставка на машините, оборудването и инструментите, но и консултантски услуги, инженерингови решения и проекти, следпродажбено гаранционно и извънгаранционно обслужване, включващо сервизни услуги и доставка на резервни части. Клиентите на „КИРОВ“ са най-добрите фирми от строителния, индустриалния, добивния, текстилния, мебелния бранш, хранително-вкусовата промишленост и др.

#### ПОСТИЖЕНИЯ НА МАРКАТА

„КИРОВ“ АД посвещава повече от осемнадесет години в търсене на най-добрата техника, за избора на която целенасочено проучва световния пазар и посещава всички чуждестранни изложения. Сега работи с над 50 000 продукта от 80 производителя. Като незаменим партньор фирмата предлага технологични решения, съобразени с последните новости за съответния продукт, качество и висока производителност през целия живот на машините, компетентност и бързина в следпродажбеното обслужване. „КИРОВ“ АД разполага с широка магазинна мрежа и търговци из цялата страна, за да обслужва максимално бързо и качествено клиентите си от всяка точка в България. Търговски обекти фирмата има в десетте най-големи градове на страната: София (девет шоурума), Пловдив, Варна, Бургас, Велико Търново, Стара Загора, Русе, Сливен, Плевен, Благоевград. Общо 23 шоурума за строителна и минна техника, лека строителна техника, електроинструменти, генератори, помпи, заваръчна техника, извънбордов двигатели и лодки, ръчни инструменти, консумативи, автомобилно оборудване и други от най-търсените марки в света; единадесет сервиза за електроинструменти и лека строителна техника; осем сервизни бази за едра строителна техника, разположени на собствена площ от над 60 000 м<sup>2</sup> с над 20 000 м<sup>2</sup> РЗП. Магазинната, и особено сервизната мрежа на „КИРОВ“ са най-голе-



мите в сравнение с всички останали фирми в бранша. Всеки клиент може да стигне само за час и половина до магазин или сервиз от която и да е точка в страната. От 2001 г. „КИРОВ“ започва строежи на собствени търговски центрове, като началото е поставено с централния офис в София, жк „Люлин“, бул. „Царица Йоана“ 49. Всички центрове съчетават шоуруми, офиси, складове и сервизи и следват идентично архитектурно решение.

Само за четири години в България се появяват пет нови търговски комплекса – Велико Търново, Варна, Бургас, Стара Загора и новият сервизен център, единствен по рода си у нас, в Суходол, София. Разрастването на търговската и сервизната мрежа и уве-

личеният обем на продажбите позиционират „КИРОВ“ АД на пето място в класацията на списание BusinessWeek за най-динамично развиващите се фирми в България през 2006 г. По ръст на приходите за 2005–2006 г. фирмата заема единадесето място в класацията на вестник „Капитал“ през 2007 „Най-големите сто български компании“.

#### ПРОДУКТЪТ

Продуктите, предлагани от „КИРОВ“, са произведени от водещи в своята област компании, като KOMATSU, BOSCH, METABO, HONDA, ATLAS COPCO, DYNAPAC, FISCHER, FRONIUS, TORO, INGERSOLL RAND, METSO MINERALS и др. Продуктовата гама включва: едра строителна, пътностроителна и минна техника, електро-, мото- и газокари, въздушни винтове, бутални, мобилни и турбокомпресори, хидравлични и електроинструменти, консумативи и принадлежности за тях, заваръчна техника, ръчни инструменти, лека строителна механизация, скрепителна техника, градинска техника, тървообработващи машини и мебелен обков, режещи инструменти, абразиви, тръбообработваща техника, генератори, авточасти и принадлежности, машини и оборудване за голф играща, извънбордови двигатели, лодки и др. За вноса, продажбата и поддръжката на тези продукти се грижат съответните отдели в „КИРОВ“. „Професионална техника“ – с персонал от 230 души, отдел „Строителна техника“ – 190 търговци и сервизни инженери, „КИРОВ Транс“ – 21 души, които отговарят за над 200 служебни автомобили, от които 60 сервизни, „КИРОВ Компресори“ е с 22 служители, „Автомобилно оборудване“ – с петнадесет души, отговаря за търговията с авточасти и автосервизно оборудване.

1990	1994
„КИРОВ“ е основана еднолично от Киро Киров. В самото начало се занимава с внос и продажба на професионални машини и инструменти.	В периода 1990–1994 г. фирмата е изключителен представител за България на марката BOSCH



Марката „КИРОВ“ не се отъждествява само с машините. Фирмата вържи изключително на високото ниво на обслужване на своите клиенти, затова организира ежегодно над 60 обучения за служителите си по отдели и така осигурява компетентни технически консултации, супернадежден гаранционен и извънгаранционен сервиз.

В сервизите на „КИРОВ“ работят над 120 сервизни техници с високи познания в областите: двигатели с вътрешно горене, хидравлика, слаботокова електроника и електротехника, компресори и др. Най-актуален и единствен в България е сервизът в София. В него се обслужват и ремонтират всички видове техника, предлагани от фирмата.

#### СЪВРЕМЕННО РАЗВИТИЕ

С изграждането на търговския комплекс в жк „Люлин“ в София през 2001 г. „КИРОВ“ поставя началото на една дългосрочна и перспективна програма за развитие на фирмата. Представянето на широката гама продукти, включително и едрогабаритни машини, както и тяхното обслужване изискват наличие на големи търговски и сервизни площи.

Инвестиционните проекти на „КИРОВ“ са за разширяване на тези площи, за обучения на служителите, подновяване на технологиите, покупка на служебни автомобили и др. Всяка година проектите от фирмения финансов план се изпълняват в поставените срокове. Така например за 2006 г. инвестиционният план на „КИРОВ“ е на стойност 14,5 млн. лв., включващ откриването на търговските комплекси в Бургас и Стара Загора, покупката на Палата № 5 от Пловдивския международен панаир и стартиране на строежа на най-големия сервиз за професионална техника в Суходол – София (на стойност над 5 млн. евро).

Инвестициите за 2007 г. включват завършване на сервиза в Суходол и закупуване на още площ към него, преустройство на Палата № 5 в Пловдив, нови терени в Сливен и Русе, започване на строеж на търговски

комплекс в Плевен. До края на 2009 г. фирмата ще разполага с подобни нови търговски комплекси в десетте най-големи български градове.

Оборотът на фирмата се покачва с високи темпове всяка година. За 2006 г. той е 110 млн. лв., което е със 100,6% повече в сравнение с 2005 г. За първите девет месеца на 2007 г. е над 138 млн. лв., което е над 87% ръст спрямо първото деветмесечие на 2006 г. Тази сума потвърждава прогнозите на бюджетния план, че в края на 2007 г. оборотът ще надхвърли 190 млн. лв. За 2008 г. очакваният оборот е за над 280 млн. лв., а оборотният капитал – над 60 млн. лв. За подобряване на организацията и оптимизиране на търговския процес се внедрява нова управленска софтуерна система – SAP R/3 Retail.

#### ПРОМОЦИЯ

Със самочувствието на лидер на пазара за строителна, минна и професионална техника, „КИРОВ“ винаги избира нетрадиционната и дръзка форма на реклама. Така например кампанията от 2006 г. със слоган „Изгорете конкуренцията“ има идея, че пазарувайки от „КИРОВ“, клиентът получава двойно предимство: техника № 1 в света от дилър № 1 в България и може да използва това предимство, за да бъде самият той по-конкурентоспособен – да „изгори конкуренцията“ си. Пловдивският панаир през 2007 г. стартира с една дръзка кампания – „Машини чудовища“. Тя продължава до есента на 2008 г. Визите показват едни от най-известните строителни машини и инструменти като хибриди между технология и зверове. С тази идея „КИРОВ“ внушава на клиентите си, че те работят с техника, която издържа на всякаква непосилна работа, тежки условия и действа безотказно.

При откриването на новите си обекти фирмата залага на необикновени PR стратегии. Състезания по драгрейсинг с мини челни товарачи, слалом с валяци или екстремни демонстрации с мощни машини. „КИРОВ“ често участва в благотворителни

кампании: SOS „Детски селища“, Фондация „Етерна“ – за реставрацията на Боянската църква, финансова помощ за операцията на Рагослав Петков – заслужил майстор на спорта, финансиране на проекта за строеж на паметник на св. Иван Рилски и др.

#### ЦЕННОСТИ НА МАРКАТА

Стремежът е марката „КИРОВ“ да се утвърди като символ на качество, надеждност и отговорност за години напред. Професионализъмът и коректността на служителите, както и доверието на клиентите са най-ценният капитал, в които ръководството постоянно reinvestира. Мисията на фирмата е да направи работата на своите клиенти по-лека, по-производителна, по-безпроблемна и по-печелива.



www.kirov.net

#### Факти, които не знаете за КИРОВ

„КИРОВ“ първи „опакова“ търговските си обекти с винилова мрежа. Сервизът в София – 1500 м<sup>2</sup> с рекламни визии на машини, фасадата на централния офис – 300 м<sup>2</sup>. Палата 5 на Пловдивския панаир – 1500 м<sup>2</sup> с визии на рекламната кампания „Машини чудовища“.

За първи път! По време на Пловдивския панаир 2007 г. единствено „КИРОВ“ излъчва пряко от мястото на събитието с камери, разположени около щанга на фирмата, с достъп от сайта [www.kirov.net](http://www.kirov.net)

#### 1992–1998

Фирмата изгражда структура от регионални офиси и магазини, а към продуктовата палета се прибавят и нови партньори. С формирането на отдел „Професионална техника“ „КИРОВ“ затвърждава лидерското си място на пазара.

През 1998 г. „КИРОВ“ е регистрирана като ЕООД. Създаден е отдел „Строителна и минна техника“.

#### 2002

Регистрирана като „КИРОВ“ АД Холдинг, включващо и фирмите: „Акрига“ ЕООД (производство на интериорни врати и мебели), „Алфатекс“ ООД (производство на платове и дрехи), „КИРОВ Компресори“ ООД, „КИРОВ Ентертейнмънт груп“ ООД, „КИРОВ Транс“ ЕООД (логистика и транспортна дейност), „ТРС – Пловдив“ ЕООД, „КИРОВ Строителна и Минна техника“ ЕООД.