SERV CLASS

SERV CLASS

www.servclass.ro

în sectorul c



AGRICULTURĂ

Serv Class, lider ombinelor agricole



COMPANIA OFERĂ O GAMĂ COMPLETĂ de echipamente și servicii agricole destinate fermierilor



Serv Class a debutat în anul 1999 ca o afacere de familie, dedicată fermierilor din zona de sud-est a țării. Obiectul de activitate al companiei a fost încă de la început reprezentarea, în calitate de dealer zonal autorizat, a renumiților producători germani de tehnică agricolă Claas, Lemken si Amazone.

Un moment de referință în dezvoltarea afacerii este reprezentat de anul 2011, când Serv Class a fost desemnat importator autorizat Claas pentru întreaga regiune de est a României, devenind astfel una dintre cele mai puternice prezențe regionale din domeniu.

„Dorința noastră de a evolua permanent și de a dezvolta pe termen lung o afacere, care să răspundă nevoilor și exigențelor unei piețe în continuă evoluție, s-a concretizat de-a lungul celor 17 ani de existență în numeroase parteneriate dedicate dezvoltării unor soluții optimizate alături de clienții și furnizorii noștri", declară Cătălin Gruia, Director General Serv Class.

O gamă completă de produse și servicii

Ca importator autorizat de mașini și utilaje Claas – cel mai mare producător din domeniu, cu tehnologii si soluții de top perfect adaptate agriculturii europene – Serv Class deține în portofoliul său de produse o gamă largă de combine de recoltat, tractoare, combine de recoltat furaje, prese de balotat, încărcătoare telescopice, tehnologie de recoltat furaje verzi sau sisteme de management agricol.



Cătălin Gruia,
Director General Serv Class

Brandurile din portofoliul companiei întregesc o gamă variată de produse premium, oferind alternative testate, în care raportul calitate-preț nu lasă șansa nici unui compromis.

Din dorința de a oferi o gamă completă de mașini și utilaje agricole, compania și-a dezvoltat permanent portofoliul, înglobând noi mărci de renume mondial: Lemken, producător german cu o experiență de peste 230 de ani în fabricarea utilajelor de prelucrat solul, pluguri, grape, cultivatoare, semănători; Amazone, producător german cu o experiență de peste 130 de ani în construcția utilajelor de erbicidat, împrăștiat îngrășăminte, prelucrat solul sau a semănatorilor de precizie; Maschio-Gaspardo, cel mai mare producător italian de mașini agricole cu o gamă diversificată de utilaje agricole; Berthoud, producător francez de tehnică de erbicidat cu o experiență de peste 120 ani. Branduri precum Beinlich, Oehler si Hawe vin sa întregească acest portofoliu.

De asemenea, compania oferă și servicii conexe distribuției de echipamente și utilaje, iar din ianuarie 2015, deține personal dedicat vânzărilor de utilaje folosite sau preluării de utilaje folosite în sistem buy-back.

„Plecând de la misiunea asumată de a crea permanent valoare adăugată produselor noastre prin intermediul serviciilor oferite, SERV CLASS acordă o atenție deosebită dezvoltării permanente a pachetului de servicii oferit precum și a calității acestor servicii", susține Cătălin Gruia.

Astfel, specialiștii companiei asigură inspecții gratuite de presezon pentru toate utilajele comercializate, dar și un pachet complet de servicii ce cuprinde consultanță tehnică, vânzări de piese de schimb, consumabile și lubrifianți. Societatea oferă service autorizat în perioada de garanție și post-garanție pentru toate mărcile reprezentate, precum și un portofoliu de produse conexe cum ar fi anvelope, Ad-Blue sau accesorii și piese de schimb pentru alte mărci.

În plus, Serv Class oferă atât școlarizarea utilizatorilor, cât și asistență tehnică permanentă în timpul



> *Serv Class participă la numeroase târguri, simpozioane și evenimente de profil, următorul fiind Târgul pentru fermieri AGRALIM Iași 2016, care va avea loc la începutul lunii septembrie.*

campaniei agricole, clienții având de asemenea posibilitatea de a opta pentru programe de garanție extinsă a mașinilor sau programe de întreținere multianuale. Un alt serviciu, oferit în beneficiul clienților împreună cu partenerii financiari, este consultanța în găsirea unor soluții optime de finanțare.

Serv Class – un partener responsabil

Serv Class își dorește să rămână permanent în contact cu clienții săi, aducându-le informații și noutăți despre portofoliul de produse și servicii, fapt justificat de participarea la numeroase târguri, simpozioane și alte evenimente de profil.

Împreună cu numeroși clienți, compania a participat la o serie de vizite organizate în fabricile producătorilor Claas, Lemken și Amazone, dar și la cel mai important târg internațional de agricultură – Agritehnica – organizat la Hanovra, în noiembrie 2015.

La nivel național, Serv Class a participat, alături de principalele branduri reprezentate, la Agriplanta – Romagrotec, din mai 2016, iar în calitate de partener, la o serie de

MASCHIO GASPARDO

Producătorul nr. 1® de utilaje agricole din România


DISC
de la 8.350 € + TVA


COMBINATOR
de la 9.450 € + TVA


SPRAYER
de la 18.700 € + TVA


SEMĂNĂTOARE
de la 13.000 € + TVA

PRESĂ DE BALOTAT
de la 13.000 € + TVA



SCARIFICATOR
de la 4.450 € + TVA



PLUG
de la 6.900 € + TVA



GAMA COMPLETĂ DE UTILAJE

Fii pregătit pentru lucrările agricole de sezon! Îți venim în ajutor cu utilaje performante, acum la prețuri promoționale!

PIESE ORIGINALE MASCHIO GASPARDO

Imagini cu titlu de prezentare

Maschio Gaspardo România
Tel 0257 30 70 30 / Fax 0257 30 70 40
info@maschio.ro / www.maschionet.com
facebook.com/Maschio.Gaspardo.Romania



> *Fiecare angajat beneficiază de propriul plan de dezvoltare profesională, fiind parte a unui program de pregătire multianuală derulat în comun cu principalele branduri reprezentate.*

evenimente de tradiție pentru fermieri, precum Ziua Porumbului din județul Ialomița sau Ziua Câmpului din Insula Mare a Brăilei.

„Ca în fiecare an, clienții noștri din zona de Est a României vor beneficia pe întreaga durată a verii de un program de demonstrații practice cu utilaje din portofoliul nostru, cu această ocazie având din nou șansa de a interacționa și a împărtăși experiențele noastre comune", adaugă directorul general al companiei.

De asemenea, societatea s-a implicat și în proiecte de responsabilitate socială. Astfel, prin intermediul programului „Serv Class pentru Viitor" se dezvoltă parteneriate și proiecte prin care tineri de diferite categorii de vârstă, care studiază în domenii conexe activității companiei, să poată pune în practică cunoștințele teoretice acumulate.

Spre exemplu, pe lângă parteneriatul cu Universitatea „Dunărea de Jos" din Galați, Serv Class a derulat proiectul „Leonardo da Vinci", un schimb de experiență multianual între Liceul Tehnologic „Grigore Moisil" Brăila și „Association ouvriere des Compagnons du Devoir et de Tour de France" din Franța, în cadrul programului european „Erasmus+", oferind posibilitatea unor grupuri de elevi francezi să deruleze stagii de practică în cadrul firmei. În plus, începând cu anul curent, compania s-a implicat și în programul „Școala altfel".

Angajații – cel mai valoros capital

Serv Class consideră angajații ca fiind cel mai valoros capital al său, implicându-se activ în pregătirea și formarea profesională a fiecăruia dintre aceștia. Astfel, împreună cu firmele producătoare de echipamente, compania organizează stagii de pregătire, programe de Team-Building, dar și sesiuni de training intern și pentru dezvoltarea aptitudinilor și abilităților de comunicare, relaționare, organizare și management.

Pe lângă instruirea personalului, compania are în derulare un amplu program de investiții, cu o valoare ce depășește 3 milioane de euro. Principalele investiții sunt

orientate în direcția optimizării și eficientizării rețelei proprii de distribuție, cel mai important fiind proiectul de fuziune, ce urmează a înglo-ba doi dintre subdistribuitorii SERV CLASS. În urma acestui proiect, numărul angajaților va crește de la 40 la peste 65.

Alte investiții vizează deschiderea unei noi filiale moderne în județul Iași, dezvoltarea departamentului de utilaje folosite, optimiza-rea și dezvoltarea sistemului informatic, do-tarea tehnică superioară a echipelor și atelie-rerelor service, dar și accelerarea programului de pregătire și formare a angajaților.

Planurile de viitor ale unei firme de succes

„Într-o lume în permanentă schimbare, planurile pe termen lung ale companiei noas-tre își propun să rămână consecvente misi-unii asumate, aceea de a oferi servicii de ca-litate și valoare adăugată produselor oferite, într-un parteneriat pe termen lung cu clienții noștri", menționează Cătălin Gruia, directorul general al companiei.

În viitorul apropiat, Serv Class plănuiește implementarea unei strategii de dezvolta-re a rețelei de distribuție pentru a optimiza și eficientiza la maxim acoperirea teritorială. Obiectivul acestei strategii este menținerea și consolidarea poziției de lider în sectorul combinelor agricole. Provocările existente pentru o firmă autohtonă rămân însă extrem de serioase, într-o piață în care marii jucători cu capital străin sunt o prezență constantă.

Poziția pe piață este confirmată și de performanțele financiare ale anului 2015, an în care volumul de vânzări a depășit pentru prima oară 30 de milioane de euro, marcând astfel un nou reper în dezvoltarea afacerii.

Deși începutul anului 2016 a fost unul foarte dificil din cauza prețului scăzut al cerea-lelor și a întârzierilor la plata subvențiilor, con-ducerea companiei rămâne optimistă, cifrele înregistrate pentru începutul anului curent fi-ind la un nivel comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent. În conditiile in care plata subvențiilor se va încheia într-o perioadă rezo-nabilă de timp și o serie de proiecte cu fonduri europene vor intra în perioada imediat urmă-toare în faza de implementare, se estimează că în partea a doua a anului există șanse de revenire a pieței pe un trend crescător.

> *„Planurile de viitor ale companiei vizează menținerea poziției de lider pe piața de echipamente agricole*





SERV CLASS

JURNALUL DE AFACERI