

МЕЖДИНЕН ДОКЛАД ЗА УПРАВЛЕНИЕТО НА “БАЛКАН ПРОДЖЕКТИ МЕНИДЖМЪНТ” ЕАД За второ тримесечие - 2008 год.

“Балкан Проджекти Мениджмънт” ЕАД фирма създадена през 1992 год. която успешно осъществява печеливша търговска дейност.

Целта на създаването на фирмата е преработката на линейен алкилбензен /лаб/ до линейна алкилбензенсулфонова киселина /лабск/ с висока концентрация на активното вещество на съединението. През 2007 год. “БАЛКАН ПРОДЖЕКТИ МЕНИДЖМЪНТ” е основен доставчик на “ПРОКТЪР & ГЕМБЪЛ”- Румъния по договор между страните. Този договор ни осигури двойно увеличение на приходите от продажби и съответното утвърждаване на позициите на дружеството ,които има в този пазарен дял. Увеличението на продажбите от своя страна рефлектира върху насоката на инвестициите ,които направихме през отчетната година.

През 2007 год. дружеството се преобразува от ЕООД в ЕАД, след проведеното общо заседание на Съвета на директорите и взетото решение от едноличния собственик на капитала, което се узакони с решение на СГС от 10.07.2007г.

“БАЛКАН ПРОДЖЕКТИ МЕНИДЖМЪНТ” ЕАД притежава цех за преработка и производство на лабск и съответния сграден и поземлен фонд към него, това дава възможност производствения цикъл да бъде затворен което от своя страна води до значително намаляване на разходите за производство и възможност за поддържане на високо качество на продукцията.

“БАЛКАН ПРОДЖЕКТИ М.” ЕООД представлява и популяризира продуктите на САСОЛ-ИТАЛИЯ , САСОЛ-СЛОВАКИЯ и САСОЛ – ГЕРМАНИЯ, като се явява част от SARFACTANS DIVISION НА (SCI). Всяка от бизнес единиците на САСОЛ има независима политика относно предлагането и разработването на нови продукти включително и определените модификации. Основната идея е част от новите продукти на САСОЛ да се произвеждат и разработват в БЪЛГАРИЯ като се използва българският интелектуален потенциал чрез създаване на център за иновации и развитие за продуктите на САСОЛ.

През 2008 г. “БАЛКАН ПРОДЖЕКТИ МЕНИДЖМЪНТ” ЕООД разширява дейността си в разпространението и търговията с автокозметика и автоаксесоари. Това става чрез създаване на ефективна дистрибуторска мрежа .

целевата група клиенти, към които са ориентирани продуктите на AREXONS са в потребителския и професионалния сектор. В потребителския сектор такива са всички притежатели на автомобили с доход един път и половина над средния за страната. Възрастовата граница в която се намира потенциалния потребител е между 25-55 години, с относително висок социален и професионален статус. За София и Софийски окръг тази група представлява 10,5% от населението. Потенциалните възможности за обхващане на тази аудитория при наличието на високата конкуренция в сектора е приблизително 6-8% без рекламна кампания и 25-30% при проведена масирана рекламна кампания. Въз основа на тези данни

би могъл да се заеме пазарен дял приблизително 12% от реалния пазар, което ще постави фирмата в изгодна пазарна позиция.

Едрови, корпоративни клиенти на AREXONS до момента са верига магазини ЕВРОПА, ШЕЛ БЪЛГАРИЯ, ЛИТЕКС, ФАНТАСТИКО, ФУЛДА БЪЛГАРИЯ, професионалният сектор се проявява значително по-добре като потребител на автокосметика. Основни клиенти са бензиностанции, автосервиси, автомивки и професионални туроператори. През 2008 год. Фирмата продължава да затвърждава позициите си на пазара на автокосметика чрез големите вериги бензиностанции "ЛУКОЙЛ" ЕООД, "ЕКО-ЕЛДА" ЕООД, "ЕКОПЕТРОЛИУМ" ЕООД и други.

Гр.София
18.07.2008год.

Ръководител:
/М.Джаварини/

