Comunicat de presă
20 septembrie 2016

Interviu cu Berthold Hauser: Susținere vastă și clienți BMW S 1000 RR de succes

București/München. Sezonul 2016 a intrat în linie dreaptă pentru Berthold Hauser, directorul tehnic al BMW Motorrad Motorsport și inginerii săi. Echipa de specialiști de la München susține clienții de curse din lumea întreagă, care participă cu modelul BMW S 1000 RR într-o varietate de campionate naționale și internaționale - precum Campionatul Mondial FIM Motul de Superbike, Campionatul Mondial FIM de Anduranță, Campionatul Mondial FIM de Motociclete cu ataș (piloții BMW concurează cu motociclete propulsate de motoarele BMW S 1000 RR), Campionatul European FIM CEV de Superbike, Campionatul de Superbike al Marii Britanii, Campionatul Internațional IDM de Superbike al Germaniei și în numeroase campionate naționale pe șase continente.

Această susținere vastă s-a dovedit a fi de succes: în 20 de serii competiționale care contează pentru acest sezon al BMW Motorrad Race Trophy, echipele de client BMW au obținut deja 71 de victorii de cursă și un total de 213 clasări pe podium. Ele și-au asigurat deja titlul în două campionate: Jordan Szoke (Canada) și-a apărat titlul în Campionatul de Superbike al Canadei, în timp ce Michal Prášek (Cehia) și-a păstrat coroana în clasa Superstock a Campionatului Alpe Adria. De asemenea, piloții BMW ocupă primul loc al clasamentului general în numeroase alte campionate, inclusiv Cupa FIM Superstock 1000, clasa Superstock a Campionatului de Superbike al Marii Britanii și Campionatul Internațional de Circuit. În plus, piloții BMW s-au bucurat de succes și în competiții prestigioase de motociclism: piloții BMW Ian Hutchinson (Marea Britanie) și Michael Dunlop (Marea Britanie) și-au disputat victoria în North West 200, Isle of Man Tourist Trophy, Southern 100 și Ulster Grand Prix, stabilind o serie de recorduri în aceste competiții.

Într-un interviu, Hauser analizează programul vast de curse pentru clienți al BMW Motorrad Motorsport și privește retrospectiv asupra acestui sezon.

Care sunt obiectivele programului de curse pentru clienți al BMW Motorrad Motorsport?
Berthold Hauser: Obiectivul nostru este să oferim clienților susținere adaptată în funcție de regulamentele lor, care deseori pot să difere în mod dramatic. De asemenea, îi susținem în domenii în care sunt necesare modificări specifice. Suntem acolo pentru a asista piloții BMW Motorrad din lumea întreagă. Obiectivul este ca

clienții noștri să se bucure de cursele cu RR și să fie competitivi în clasele și competițiile la care participă.

Departamentul tău este interfața dintre departamentul de curse și cele de dezvoltare a producției de la BMW Motorrad. Cum funcționează transferul de tehnologie și cât de important este acest aspect?
Hauser: Departamentele de curse și cele de dezvoltare a producției sunt strâns legate între ele și sunt dependente reciproc. Experiența pe care am acumulat-o pe circuite este încorporată în dezvoltarea ulterioară a motocicletei de producție. Aceasta, în schimb, formează baza pentru activitățile competiționale ale clienților noștri. Din acest motiv, este ca o buclă: noi contribuim la o dezvoltare optimă a motocicletei de producție și astfel putem să oferim clienților o bază competitivă pentru modificările corespunzătoare competițiilor. De aceea, este foarte important faptul că suntem integrați organizațional în dezvoltare și că suntem în dialog direct cu diferite departamente. De asemenea, contribuim la asigurarea calității, solicitările și tensiunile resimțite de motociclete pe circuit fiind cel mai bun mediu de test pentru dezvoltările ulterioare ale BMW Motorrad și pentru dezvoltările noi.

Până acum, sezonul 2016 a fost unul de succes. Acest lucru confirmă direcția strategică a programului de curse pentru clienți?
Hauser: Categoric. Aceste rezultate confirmă că direcția noastră strategică este cea corectă. Clienții noștri sunt învingători în numeroase campionate diferite de pe mapamond. În schimb, aceasta face să ne extindem constant numărul de clienți, care văd că au o șansă bună în a obține succes prin combinația dintre BMW S 1000 RR și susținerea BMW Motorrad Motorsport. Succesul strategiei noastre se datorează și relației strânse pe care o avem cu clienții noștri. Ei știu că putem să îndeplinim cerințele individuale ale piloților, iar clienții au confirmat, în repetate rânduri, că sunt mulțumiți.

Câte echipe de client susțineți în acest sezon?
Hauser: Dacă le adunăm pe toate - de la echipele cu care colaborăm la circuit până la cele cu care suntem în contact pentru susținere prin e-mail -, ajungem la peste 200 de echipe. Acest număr crește constant, pentru că informația circulă prin paddock și oamenii află că mereu pot primi răspunsuri și susținere de la BMW. Prin urmare, înregistrăm un număr tot mai mare de echipe care ni se alătură.

Care este obiectivul principal al activității voastre?
Hauser: Pentru noi sunt două obiective principale. Pe de-o parte, trebuie să dezvoltăm soluții universale, care sunt simplu de implementat pentru câți mai mulți clienți posibil, indiferent de cerințele diverse ale respectivelor competiții la care participă. Pe de altă parte, echipele au, fără îndoială, o multitudine de probleme și cerințe individuale și specifice. În acest caz, putem să ajutăm cu soluții adaptate cu precizie la problema respectivă. Pentru noi, cel mai important lucru este ca oamenii să se bucure de pilotajul motocicletei, să se simtă confortabil și să știe că nu sunt singuri dacă au solicitări tehnice pentru a progresa. O motocicletă de curse este un sistem foarte complex, care trebuie să fie mobil și gestionabil în conformitate cu cerințele motorsportului, care deseori sunt foarte specifice.

Cum susțineți clienții?
Hauser: Ca specialiști în BMW S 1000 RR, suntem responsabili cu susținerea clienților noștri cu orice problemă pe care o pot avea. Această susținere poate fi oferită într-o varietate de forme, de la e-mail la susținere la fața locului, pe circuit. Apoi este susținerea pe care o oferim de la distanță, prin care specialiștii noștri sunt conectați online direct la motocicleta de la circuit, ceea ce le permite să primească date, să le analizeze și să trimită înapoi noi soluții de setare. După cum vedeți, sunt numeroase tipuri posibile de susținere.

Care a fost cea mai mare provocare pentru voi în acest sezon?
Hauser: Nu este chiar "cea mai mare provocare" în acest sens, dar trebuie să recunosc că numărul de solicitări pe care le primim reprezintă o provocare în sine. Apoi ai complexitatea diferitelor cerințe și probleme pe care clienții noștri le au - de la eșalonul de elită, precum Campionatul Mondial de Superbike, până la cursele pentru amatori. Este un act de echilibru pentru a face față tuturor acestor cerințe și să satisfaci cerința fiecărui client. Numărul mare și gama diversă de misiuni reprezintă o provocare constantă. Lucrăm bine peste tot și îndeplinim așteptările echipelor. Faptul că am avut succes în această privință este demonstrat de rezultatele fantastice obținute de clienții noștri - de al succesul în Isle of Man Tourist Trophy la victoriile și podiumurile reușite în numeroase curse din competiții naționale și chiar și la nivel de amatori.

Care vă sunt așteptările pentru restul sezonului?
Hauser: Fără îndoială, sperăm să vedem cât mai multe succese. Cu toate acestea,

cel mai important lucru pentru noi este ca sportivii noștri - de la cei din elită până la amatori - să continue să se distreze cu RR.

Pentru informații suplimentare, vă rugăm contactați:
BMW Group România
Irinel Marghioala-Andrei
Tel.: +40-737-730-694
E-mail: irinel.marghioala@partner.bmwgroup.com

BMW Group
Datorită celor trei mărci ale sale - BMW, MINI și Rolls-Royce -, BMW Group este liderul mondial al constructorilor premium de automobile și motociclete și oferă servicii financiare și de mobilitate premium. În calitate de companie ce operează la nivel global, BMW Group dispune de 30 de facilități de producție și asamblare în 14 țări și are o rețea de vânzări în peste 140 de țări

În 2015, BMW Group a vândut, la nivel mondial, aproximativ 2,247 milioane de automobile și aproape 137.000 motociclete. Profitul brut pentru anul fiscal 2015 a fost de aproximativ 9,22 miliarde de euro, iar veniturile au fost de 92,18 miliarde de euro. La 31 decembrie 2015, BMW Group dispunea de o forță de muncă de 122.244 de angajați.

Dintotdeauna, succesul BMW Group s-a bazat pe gândirea pe termen lung și pe acțiunea responsabilă. Astfel, compania a pus bazele unei dezvoltări durabile în plan ecologic și social prin lanțul de valori, responsabilitatea vastă a produselor și un angajament clar pentru conservarea resurselor ca parte integrantă a strategiei sale.

www.bmwgroup.com; http://www.bmw-motorrad.ro;
Facebook: https://www.facebook.com/BMW.Motorrad.Romania
Instagram: http://instagram.com/bmwmotorrad_ro
Site-uri de presă:
www.presa.bmw.ro
www.presa.mini.ro
www.press.bmwgroup.com
www.press.bmwgroup-sport.com