

Бизнес

Тепло и холод
Eberspacher

Автокомпоненты

BOSCH управляет
автомобилем

Оборудование для СТО

Контроль автомоек



**ВОЛЬТАЖ
УКРАИНА**
стартеры и генераторы



Специальный выпуск стр. 58



ICW
www.icarwash.com.ua



Автомойки самообслуживания

Назад в будущее

У вас возникли проблемы с турбиной?



Компания «ТУРБОБОСС» - лауреат конкурса "Золотая фортуна" и национального бизнес-рейтинга "Лидер отрасли 2012"

Сколько времени ремонтируется турбина?

Основа ремонта - это комплектация турбины.

У нас большой склад новых фирменных запчастей.

Поэтому ремонт может занять минимум времени:

- Разборка турбины - 15 минут
- Мойка - 15 минут
- Измерение исходных размеров - 15 минут
- Правка и шлифовка - 15 минут
- Балансировка - 15-20 минут
- Сборка - 20 минут
- Проверка на стенде - 15 минут
- Настройка клапана - 10 минут

Итого: 2 часа!

Это не фантастика, а реальность!

Хотите проверить? Ждем Вас с радостью. Вы можете присутствовать при ремонте и видеть весь цикл проверки и настройки на стенде.

Некоторые правила о выборе фирмы по ремонту турбин:

1. Исследуйте рынок услуг по ремонту турбин.
 2. Узнайте цену и сроки выполнения ремонта.
Турбину можно отремонтировать в течение одного дня!
 3. Чем фирма может подтвердить качество выполняемых работ - Вы платите деньги, и должны знать - за сертифицированное изделие или подделку...
 4. Посетите, по возможности, фирму и убедитесь в наличии сертифицированного оборудования.
 5. Располагает ли компания новыми комплектующими.
 6. Можете ли Вы присутствовать при ремонте и настройке турбокомпрессора.
 7. Выдается ли сертификат с характеристиками турбокомпрессора и гарантийный талон.
 8. Ознакомьтесь с условиями установки, запуска, обкатки и эксплуатации турбины.
 9. Вы должны получить компетентные ответы на все вопросы.
- Только после этого можно доверять фирме!**

- Мы принимаем в ремонт не только турбину. Важно знать, почему у Вас возникли проблемы с ней. Для этого нами разработана эксклюзивная методика диагностики реального состояния цилиндропоршневой группы автомобиля в динамике.
- Наш опыт ремонта турбокомпрессоров - более 12 лет. Выполняем самые сложные механические работы по ремонту, тюнингу и модернизации с использованием самых современных технологий и материалов.
- При ремонте используются новые материалы, которые позволяют увеличить срок службы турбокомпрессора.
- Мы предлагаем только новые комплектующие к турбинам!
- Ремонтируем турбины всех типов, в том числе для грузовых автомобилей, сельхозтехники, водных мотоциклов.
- Ремонтируем самые безнадежные турбины для автоспорта.

У нас установлено сертифицированное в Евросоюзе по ISO 1940 оборудование 2012 года. Оно позволяет:

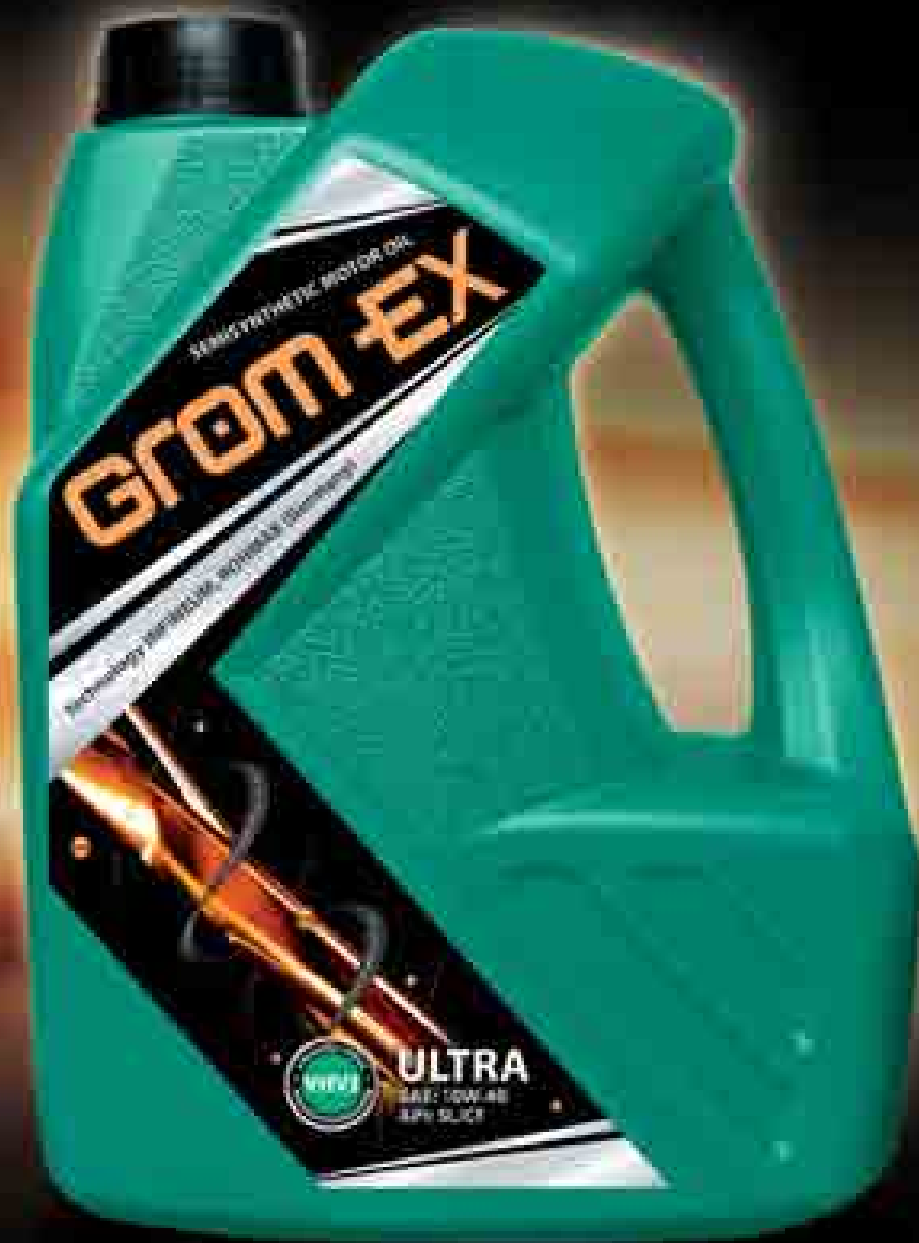
- Диагностировать турбины.
- Настраивать и тестировать системы управления турбинами.
- Настраивать и тестировать клапаны управления турбиной на стендах, которые являются единственными в Украине.
- Проверять на оборотах до 200000 об/мин с выдачей сертификата образца ЕС!
- Продаем новые турбины с тестированной проверкой и сертификатом ЕС. В наличии имеется обменный фонд восстановленных турбокомпрессоров. Турбины есть в наличии и под заказ.
- Гарантия от 1 до 5 лет без ограничения пробега!



TURBOBOSS

г. Киев, пр-т А.Вернадского, 36-а
тел.: (044) 422-95-01, 422-95-02, (067) 760-16-55, (050) 987-78-01
e-mail: viktor_bondar@online.ua, www.turboboss.ua

Европа,
подвинься! :)



Сделано
в Украине



ОБОРУДОВАНИЕ

И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ АВТОСЕРВИСА



X-431 Master

Мультисервисный автомобильный сканер

TOPTUL

ТОПТОУЛ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ТООК К

LAUNCH

TORIN

BRIGHT

G.I.KRAFT

ВСЕ СПЕКТР ОБОРУДОВАНИЯ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ИНСТРУМЕНТА ДЛЯ АВТОСЕРВИСА

Компания "Гранд Инструмент"

0-800-508-044, (067) 888-00-44

г. Харьков, пр. Победы 46,
г. Киев, пр. Краснозвездный 196 Б
г. Киев, ул. Луговая 9,

www.grandinstrument.com

Содержание:

Тема номера:

Грани автомоечного бизнеса



Бизнес

- 2 Мойки самообслуживания. Назад в будущее
- 8 Мойки самообслуживания как конструктор для взрослых
- 10 Ручная автомойка. Контроль на линии
- 14 Тепло и холод Eberspacher
- 22 «АвтоДизель» и «ДиМед»: от Америки до Азии
- 24 ZF Services на украинском Aftermarket

Автокомпоненты

- 30 BOSCH управляет автомобилем
- 34 Здесь начинается VARTA
- 36 Комфорт в автомобиле в любое время года
- 37 Автозапчасти прямо из Германии
- 38 Tribo. Европейский стандарт безопасности по доступной цене
- 39 Увеличиваем дорожный просвет
- 40 Комплект LuK RepSet Pro для полугидравлических систем сцепления
- 40 Новое издание каталога Schaeffler Automotive Aftermarket
- 41 Новые продукты в линейке амортизаторов HOLA
- 42 Корейская «РАКЕТА»

Оборудование для СТО

- 43 Первый в мире подъемник ATT/Nussbaum с двумя гидравлическими контурами
- 43 Nussbaum Quickspan - пневматическая фиксация колеса на балансировочном валу
- 44 «Гранд Инструмент» Автосервис на все СТО
- 46 Андрей Шмалий, владелец двух автомоек: «В Агрегат-Ресурс самые нестандартные задачи находят оптимальное решение»
- 47 Владелец СТО Виталий Габура: «СТО с устаревшим или неисправным оборудованием прибыль не приносит»
- 48 Игорь Петренко, владелец СТО: «У котлов Clean Burn в техническом плане практически нет недостатков»

Масла, автохимия

- 49 Что за птица - Idemitsu?
- 50 DBV. Низкий старт лидера
- 52 Экологически безопасные моющие средства

Кузовной ремонт

- 54 «Автосмайл». Поделись учением своим и оно к тебе не раз еще вернется
- 55 Radex - современные расходные материалы для кузовного ремонта

Грузовой сервис

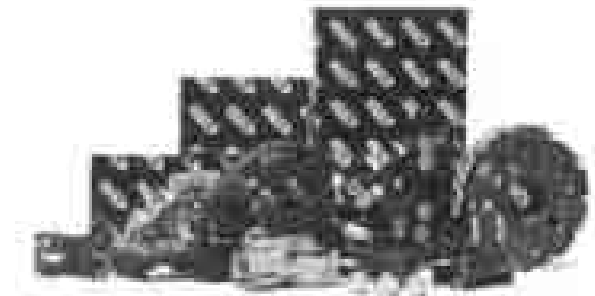
- 56 Грузовые амортизаторы KONI. Самая низкая стоимость километра пробега
- 57 Механик СТО Михаил Тарканов: «На каждом из семинаров по JaiTest я узнаю что-то новое»

Стартеры, генераторы

- 58 «Вольтаж Украина». 10 фактов о нашем бизнесе. Может ли Ваш нынешний поставщик предложить лучшие условия?
- 60 WAY. Великий шелковый путь
- 62 Подводные камни в ремонте стартеров и генераторов
- 66 VALEO. История успеха
- 68 NTN-SNR. Мировой лидер по производству подшипников
- 70 HC-Cargo. 50 лет на рынке
- 72 Путь инноваций INA
- 74 Mobiletron. Стремление к совершенству
- 76 ERA запчастей оригинального качества
- 80 UTM. Воплощение лучших китайских традиций
- 82 Китайский синдром
- 85 На стартерном фронте без перемен

Специальная тема:

Запчасти к стартерам и генераторам



Журнал «автоЭксперт. Рынок автосервиса» № 5'2013

Главный редактор – Александр Кельм. Верстка: Андрей Пастух. Журналисты: Максим Белановский, Марина Мандзюк, Нурислам Зубаиров. Директор по рекламе - Оксана Лещенко. Менеджеры по рекламе: Марина Порхун, Татьяна Яцюк. Тираж – 10 000 экз. Распространяется по всей Украине адресной рассылкой и по подписке. Подписка производится только через редакцию. Цена номера – 30,00 грн. Учредитель – Лещенко О.В. Свидетельство о регистрации КВ № 18555-73550Р от 01.11.2011 г. Издатель – ООО «АВТОЭКСПЕРТ ИНФОРМ». Почтовый адрес издателя: Украина, 02088, г. Киев, а/я 61. Телефоны: (044) 493-45-70, 495-17-33, e-mail: kelm@ukr.net. Веб-сайт: www.autoexpert.com.ua. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных материалах. Перепечатка материалов допускается только при согласовании с редакцией.



Мойки самообслуживания Назад в будущее

Писатели-фантасты неизменно изображают будущее как мир с космическими технологиями, где роботы полностью заменили человека в сервисных функциях. Но прогнозы далеко не всегда оправдываются и грандиозные замыслы корпораций в освоении человеческих сервисов сходят на нет. Так, например, в США, колоссе современного потребления - пару лет назад стартовала услуга шеринга - сдачи населением в аренду любых ненужных вещей. Также появился посткроссинг - обмен открытками вместо надоевших социальных сетей и возросла популярность бумажных книг в ответ на экспансию электронных. Люди вопреки ожиданиям хотят делать простые вещи, чтобы вновь почувствовать себя человеком в эпоху безликих космических технологий. Какое будущее ожидает отечественный рынок автомоек, autoExpert интересовался у Руслана Колико, директора компании «Викос» - первопроходца в сегменте моек самообслуживания.

- Руслан, как появилась идея моек самообслуживания?

- Впервые идея внедрять мойки самообслуживания появилась в Европе лет 25 назад. 2006 год наша компания тогда построила первую пятипостовую мойку в г. Армавир (Россия). Строительство осуществлялось за собственные деньги компании как экспериментальный объект, чтобы выявить недостатки и преимущества и выяснить действительные затраты и окупаемость. Через 2,5 года этот объект полностью окупился и мы поняли, что это хороший бизнес.

- И как ваша идея стала готовым бизнесом?

- Мы изучили опыт европейских коллег и эксплуатацию европейско-

го оборудования на собственной мойке в Армавире, и приняли решение о разработке собственного оборудования так как европейские аналоги нас не удовлетворяли. Для этого мы имели огромный опыт, увидели на практике действенность мойки самообслуживания, учли особенности нашего климата и менталитета. На сегодняшний день наше оборудование является одним из самых передовых в мире.

- Легко ли построить мойку самообслуживания не имея опыта?

- Построить не сложно, но будет ли это успешный бизнесом? Обычная мойка - это бокс, аппарат высокого давления и люди, которые предоставляют услуги. Мойка самообслуживания - это очень сложный технологический процесс, который нужно не просто построить, но и отладить его бесперебойную и четкую работу.

Внешне все кажется очень простым, но весь секрет кроется в построении технологического процесса. На мойке самообслуживания нет персонала, поэтому простой и эффективной работу делает отлаженная технология. Мы предлагаем владельцу не просто оборудование и даже не просто готовый объект. Мы предоставляем полную технологию четко организованного бизнеса, подобную которой на сегодня на рынке не предлагает никто другой.

До того как заниматься мойками самообслуживания мы много лет занимались организацией и обеспечением традиционных ручных моек. Наша компания одна из первых в Украине внедрила пенную технологию мойки, то есть мы знаем об этом бизнесе не понаслышке. Поэтому у нас сошлись желания и возможности, чтобы реализовать такой амбициозный проект.

- Вы упомянули о вашем уникальном оборудовании. Вы хотите сказать, что украинские мойки самообслуживания «круче», чем скажем в Германии?

- Техника около 80% производителей оборудования работает на т.н. аналоговой схеме и контактной технологии мойки автомобиля. Она морально и технически устарела на сегодняшний день. С виду это обычный металлический шкаф, в котором расположено несчетное количество всяких кабелей, проводов. Мы же разработали электронное управ-

ление оборудованием, которое работает с помощью современного компьютера. Все наше оборудование собирается в Украине из лучших европейских комплектующих.

Преимущества очевидны - монтаж и обслуживание в нашем оборудовании намного проще чем у Европейский аналогов, плюс есть дополнительные удобства, возможен апгрейд, перепрошивка. Мы можем диагностировать многие неполадки даже на расстоянии, с помощью дистанционного контроля. Каждый пост на нашей мойке - это отдельная боевая единица и управляется отдельным компьютером. Посты работают независимо друг от друга и если что-то происходит с одним постом это никак не влияет на работу мойки в целом.

- Почему тогда аналоговой схемой управления до сих пор пользуется большинство производителей?

- Европейцы по сути консерваторы и может быть поэтому они используют проверенную схему годами и не изобретают ничего нового. Возможно их схема надежная. Мы же захотели и смогли пойти путем инноваций. В любом случае в европейских странах подходит время смены оборудования и мы собираемся предложить им свое решение.

- Действительно ли актуальна эта услуга в Украине сегодня? Захотят ли люди мыть автомобили сами, после того как привыкли к услугам мойщиков?

- Новые товары или услуги всегда находят своих покупателей и сторон-

Развитые страны сплошь усеяны мойками самообслуживания.



ников. Общество эволюционирует и постоянно развивается, появляются новые предложения. Как известно большинство новых технологий, подходов приходит к нам после того, как успешно апробированы на Западе. Мойки самообслуживания не исключение. Этот путь давно уже прошли европейские страны. Европейцы в свое время прошли наш путь - люди возражали против самообслуживания, не воспринимали на первых порах, боялись запачкаться, но все это позади. Но все равно, самый сложный путь уже пройден, когда в обществе есть абсолютное предубеждение. Все заканчивается с появлением первого готового объекта, когда воочию видно как все работает.

На нашей мойке технологически все организовано так, что человек не запачкается и останется сухим. Конечно, рядом с водой отдельные капли могут попадать, но, даже будучи в костюме Вы не испортите свой внешний вид, не станете мокрым и не замочите обувь.

Мойка самообслуживания - это следующий шаг в развитии моек. Допустим - когда-то все заправлялись с бензовоза, потом появились АЗС, а потом - АЗС самообслуживания японского типа. Так и с мойками - люди просто пока не видели и не знали этой услуги. Я абсолютно уверен, что мойки самообслуживания полностью поменяют рынок, как это произошло в развитых странах.

Допустим европейский потенциал подобных автомоек уже исчерпан, а на рынке СНГ все только начинается. В свое время большие польские компании строили ежегодно по 600 постов! Поэтому то же ожидает и Украину.



Автомойка самообслуживания в городе Дубно.

Рынок реагирует на то, что ему предлагают. Людям все нужно показывать наглядно. Самая большая реклама - это готовый объект. Италия, Франция, Германия полностью обустроена мойками самообслуживания, там много порталных, тоннельных, но очень мало ручных моек.

- При таком обилии разновидностей моек наверняка существует острая конкуренция?

- Ручные мойки никакого влияния не оказывают на мойки самообслуживания. Как и автоматические, полуавтоматические. Дело в том, что на мойку автолюбители едут в одно и то же время, когда начинается хорошая погода или закончилась плохая погода и т.д. Поэтому люди приезжают на мойку и видят очередь, поэтому выгоднее то место где клиент всегда помоеется быстрее и дешевле.

Когда рынок будет насыщаться мойками самообслуживания, классические мойки будут постепенно отходить, так показывает западный опыт. Как пример в Украине, могу

привести Тернополь. На сегодня там работает 3 мойки самообслуживания. Когда открыли первую - очередь на каждый пост была по несколько десятков машин. В Тернополе до сих пор практически нет пенной технологии на мойке - они в массе моют мочалками. Поэтому в этом плане мойка самообслуживания дала огромное преимущество и после ее появления на рынке многие ручные мойки просто исчезли. Безусловно, хорошие ручные мойки останутся, но целый ряд посредственных покинет рынок.

- Каковы ожидания украинских потребителей от услуг мойки?

- Мы очень давно изучаем отечественный рынок и знаем пристрастия потребителей. Ведь еще до моек самообслуживания мы уже занимались оборудованием, химией и пылесосами для классических моек.

Проводя своеобразное социологическое маркетинговое исследование мы старались узнать у клиентов, почему они пользуются услуга-

Автомойка самообслуживания Тернополе. Спроектирована и возведена по проекту компании «Викос».



ми наших моек самообслуживания. И выяснили для себя три основных причины. Первая причина - помыть автомобиль на мойке самообслуживания происходит быстрее, чем на ручной мойке. Вторая и очень важная причина - это стоимость. Стоимость услуги на мойке самообслуживания дешевле чем на любой другой мойке. И наконец третья причина, как ни странно это то, что человек сам ухаживает за своим автомобилем. С одной стороны существует стереотип, что автовладелец не хочет сам мыть машину. Но с другой стороны люди дорожат своим автомобилем, поэтому не очень хотят доверять его в чьи-то руки.

Кроме этих трех основных существуют еще сотни причин у каждого конкретного человека, поэтому он приезжает и обслуживается на наших мойках.

- Как происходит процесс мойки и какова стоимость услуги на мойке самообслуживания?

- Стоимость стандартной мойки с пеной на сегодня 20 грн.. Всего есть 6 различных режимов, которые предлагают мойки самообслуживания. Можно выбирать любую их комбинацию. Это выглядит как кофейный аппарат - выбираете по своему желанию и возможностям. На каждый режим выделяется определенное время. Оно рассчитано оптимально: его не должно быть мало, но оно не позволяет расслабиться, выкурить сигарету. По сути - мы предоставляем конечному автоладельцу оборудование в аренду на время мойки за минимальную плату.

Есть отдельный пост для пылесоса, в который можно отъехать и спокойно пропылесосить автомобиль. На посту есть инструкция, которой нужно руководствоваться, но правила достаточно просты.

- А сушка на мойках самообслуживания не практикуется?

- Сушка весьма условное понятие. Конечно же, вы можете протирать автомобиль после мойки, но можно и не протирать. Объясню почему. В нашей технологии существуют функции, которые делают сушку ненужной. Это функция воскования и ополаскивание дистиллированной водой. При нанесении воска возникает гидрофобный эффект - капля воды скручивается на поверхности и очень легко скользит по ней. При движении сразу после мойки с авто-

мобиля слетит 80% капель оставшихся на поверхности. Ополаскивание дистиллированной водой позволяет избежать разводов обычно остающихся после высыхания.

- Какой основной клиент моек самообслуживания?

- Есть мнение, что это мойка для дешевых автомобилей, но заезжают любые автомобили и дорогие в том числе. Это обусловлено тем, что человеку важно быстро оказать услугу. На классической мойке постоянная очередь, ведь на мойку автомобилисты начинают ехать практически в одно и то же время. и это создает неудобства. Женщины также пользуются нашими услугами. Ведь они также являются автовладельцами и такими же людьми, так же заботятся об автомобиле, хотя экономят.

20% владельцев автомобилей не будет мыть свой автомобиль самостоятельно по причинам статуса амбиций и прочего, 10% которые никогда не заплатит за мойку автомобиля и копейки, будет мыть под домом на озере, около 70% автовладельцев, которым нравится ухаживать за своим автомобилем и они само собой хотят сэкономить если можно это сделать-это наш основной клиент.

Плюс ко всему автовладельцы-любители сами ухаживать за своим автомобилем независимо от статуса и его стоимости машины.

Постоянные клиенты моек самообслуживания заезжают 3-4 раза в месяц на быструю мойку самообслу-

живания и могут заезжать еще 1 раз на классическую мойку для генеральной уборки.

- Какие плюсы для инвестора предоставляет ваш проект?

- Наши инвесторы - это, как правило, люди, которые имеют основной бизнес и рассматривают второе направление, на которое не придется тратить много времени. Такие люди проводят 80% времени в своем основном бизнесе, поэтому им нужно направление, в котором они могут присутствовать удаленно.

Первое - эта тема нова. Как известно, кто первый начинает новый бизнес, тот ест банан, остальные объедают шкурки (смеется).

Второе - мы организовали процесс таким образом что в нем нет возможности украсть.. При этом решаются все традиционные вопросы, которые возникают с персоналом: оборудование сделанное нами не боится, не ворует, не пьянствует, не просится в отпуск, не опаздывает и работает круглосуточно.

Третье - контроль над процессом занимает минимальное время. Обслуживание подобного бизнеса заключается всего в нескольких задачах. Это инкассация, осмотр и уборка территории и заправка и обслуживание оборудования автохимией.

Время, вкладываемое в бизнес минимальное. Допустим, инкассацию можно делать самостоятельно, а можно поручить банку. Производит обслуживание оборудования и

На мойки самообслуживания многие приезжают с детьми - это отличный повод вовлечь ребенка в рабочий процесс, или же просто с интересом и пользой провести с ним время.





привозит химию поставщик. Уборку можно поручить уборщику. Так что все процессы можно максимально автоматизировать до того, чтобы только контролировать бизнес. При этом даже при сильной занятости можно свободно иметь несколько таких моек и лишь контролировать их.

- Давайте поговорим об экономике окупаемости такого бизнеса. Из чего состоит затратная часть при открытии мойки по вашему проекту?

- Статьи затрат при введении мойки в эксплуатацию составляют: разрешительная документация, строительные работы, металлоконструкции (навесы), оборудование и проект. В процентном распределении это составляет: разрешительная документация, коммуникации - около 10%, строительство - 25%, навес - 28%, техника, оборудование - 37%. Сложнее всего спрогнозировать по

срокам и цене с разрешениями и документацией, потому что, как вы сами понимаете это связано с административным фактором.

Для открытия мойки самообслуживания необходимы много разрешений, например: санэпидемстанции, пожарников, газовщиков, местных чиновников по электричеству, воде и т.д.

Срок окупаемости инвестиций от 2 до 3 лет, при рентабельности около 80%.

- Сколько времени проходит от готовности земли и проекта до монтажа?

- Теоретически от начала строительства до пуска в эксплуатацию проходит от трех месяцев до полугода, но существуют различные нюансы. Конечно, есть бюрократия документальных оформлений, кто-то медлит с подписью документов и т.п. Стройка занимает около 3 месяцев,

параллельно изготавливается оборудование и навес. Потом осуществляется монтаж.

- Можно ли уменьшить какие либо затраты, потому что суммы на строительство наверняка немалые?

- На сегодняшний день наша компания предлагает комплексное решение по открытию моек самообслуживания. Есть два варианта развития строительства. Первый - когда клиент пользуется услугами строительной компании, с которой мы давно и успешно сотрудничаем, которая выступает подрядчиком наших работ. Мы их рекомендуем и уверены в их качестве. Второй - клиент сам находит строительную компанию по своему вкусу. Для этого мы даем все предпроектные рекомендации и всячески способствуем со своей стороны. Но кто сталкивался со строительством знает, что не факт, что сэкономит и сделает все качественно.

По навесу мы предлагаем три варианта решения - VIP, средний сегмент и дешевый. Также можно воспользоваться нашими услугами или выполнить навес самостоятельно. При этом мы даем проектные данные и рекомендации чего лучше не делать.

- Имеет значение, как выглядит навес?

- Внешний вид мойки имеет колоссальное значение для конечного потребителя. Поэтому все на усмотрение инвестора, но успешные мойки обычно выглядят шикарно.

- А как работает мойка зимой?

- На практике до температуры -15 мойка полна клиентами, ниже производить мойку не комфортно и основной массы клиентов нет. Технологически мойка способна работать до температуры -30.

- Как осуществляется контроль?

- При наличии доступа в интернет, можно иметь полную информацию о происходящем на объекте и полностью владеть ситуацией. Нами разработанная программа позволяет видеть хозяину статистику работы на каждом посту: количество денег на каждом посту, количество оставшейся химии, анализ предоставляемых услуг - какие пользуются спросом, какие нет и т.д. Само собой возможно отслеживание по вебкамерам.

Преимущества бизнеса для инвестора

- Новая услуга на рынке и отсутствие конкуренции;
- Комплекс автоматизирован и у инвестора нет необходимости отрываться от основной деятельности и вникать в детали нового бизнеса;
- Минимум персонала;
- Отсутствие недовольства потребителей (услугу, которую покупают клиенты, выполняют самостоятельно);
- 100% финансовый контроль за счёт полной автоматизации комплекса;
- Воровство денег расходных материалов персоналом исключено;
- Удалённый контроль (возможность видеть статистику работы комплекса в режиме on-line);
- Прозрачность движения денежных средств (для партнеров, в случае долевого участия).

Все управление мойкой работает под ОС Linux - потому что она намного быстрее и удобнее Windows. Мы как производитель легко можем менять и персонализировать любые настройки, под клиента. Мы знаем технику изнутри - знаем, почему именно в этом месте установлен именно этот винт, почему он с левой резьбой, а не с правой, почему кнопка продавливается на такую глубину. За все время эксплуатации наших моек самообслуживания выезды сервисной службы к клиентам были минимальными. За счет нашего профессионализма и знания оборудования текущие проблемы решались дистанционно.

- Насколько прогрессивна ваша технология мойки?

- Из всех существующих технологий для мойки самообслуживания мы на сегодня первые.

Существуют три основные технологии мойки автомобиля: Щеточная технология - она неудобна в использовании, щетка царапает лакокрасочное покрытие, хоть и самая простая в реализации технология мойки, Порошковая технология - имеет больше минусов, чем плюсов например: увеличенный износ оборудования, дорогая по себестоимости функция, это похоже на принцип пескоструя. Пенная технология является самой эффективной для моек самообслуживания. Технология бесконтактной пенной мойки на мойке самообслуживания лишена недостатка микроповреждений поверхности, имеет наилучший моющий эффект и высокую скорость мойки, а также низкую себестоимость.

На сегодняшний день лишь несколько производителей оборудова-

ния для автомоек самообслуживания могут предложить эту технологию.

Мы одна из таких компаний на территории Украины и наш партнёр «Югтехнохим» в России. Организация процесса крайне важна. Все нужно правильно проинсталлировать и обслуживать. То что мы используем внутри оборудования - это лучшие на сегодняшний день в предложении комплектующих высокого давления: помпа, электромагнитный клапан, насос. Мы не экономим на комплектующих. Управляющий компьютер - это вообще ноу-хау для автомоек самообслуживания.

- Как вы позиционируете свою компанию на рынке?

- На сегодняшний день нами реализовано и успешно работают 21 объект в Украине это 95 постов

мойки и более 20 объектов в России. В этом году будет запущено в эксплуатацию более 50 постов в Украине и более 75 постов в России. Кто еще из поставщиков моек самообслуживания на постсоветское пространство может похвастаться таким количеством успешно работающих объектов.

«Викос» единственная компания в Украине, которая имеет полностью законченный процесс от разработки до запуска объекта. Мы говорим о инженерно-техническом отделе, проектировании строительства, производстве оборудования и навесных конструкций, профессиональной консультации в реализации проекта мойки самообслуживания и конечно гарантийном обслуживании и технической поддержке. Судить, конечно же, потребителю, но на сегодняшний день мы являемся лидером.

После знакомства с мойками самообслуживания, возникла ассоциация с американским культовым фильмом «Назад в будущее». Герои фильма многократно перемещались во времени сами и приносили с собой различные открытия и впечатления. Мойки самообслуживания действительно создают некий симбиоз прогрессивного и удобного будущего, реализованного в оборудовании, оформлении и управлении процессом, и впечатлений из прошлого, когда лично помыть свою «любимицу» было ни с чем не сравнимым удовольствием.

Максим Белановский

Руслан Колико:

«Срок окупаемости инвестиций - от 2 до 3 лет, при рентабельности около 80%»





Мойки самообслуживания как конструктор для взрослых

Компания «Агрегат-Ресурс» начинала с продажи моек высокого давления известных зарубежных брендов и постепенно развилась до уровня собственного производства аппаратов высокого давления ТМ «Агрегат-Ресурс». В течение 7 лет компания выпускает свою продукцию, которая завоевала рынок своей исключительной безотказной работой. Ориентируясь на клиентские отзывы, можно сделать вывод, что долговечность аппаратов украинского выпуска намного превосходит ресурс известных европейских производителей. Гамма выпускаемой продукции не ограничивается автомобильными мойками и моечными аппаратами. Компания - единственная в Украине разработала сложные механизмы бесконтактных тоннельных моек грузовых автомобилей, железнодорожных вагонов, колесных пар для вагоноремонтных заводов, специальные высокотехнологические

комплексы по очистке труб металлопроката от окалины в условиях металлургических предприятий, системы мойки автомобильных и железнодорожных ёмкостей и пр. Накопленный опыт и наработки позволили компании расширить ассортимент и разработать комплекс мойки самообслуживания для автотранспорта.

Каждая мойка самообслуживания «Агрегат-Ресурс» разрабатывается индивидуально под потребности и пожелания клиента, что выгодно отличает мойки от других предложений на рынке. В производстве оборудования используются комплектующие известных и проверенных временем поставщиков, отдельные элементы комплекса производятся непосредственно в компании «Агрегат-Ресурс».

Все оборудование производства «Агрегат-Ресурс» ремонтнопригодно. Любой желающий обслуживать свою мойку самостоятельно может

не привязываться к услугам компании и с успехом выполнять несложные операции по обеспечению жизнедеятельности мойки. Для этого не нужно обладать специальными техническими знаниями - достаточно уметь обращаться с отверткой.

«Агрегат-Ресурс» не ставит задачей взять мойку клиента в пожизненное управление или же эксклюзивное обслуживание - с кем выгодней работать в дальнейшем должен решить сам владелец комплекса. Компания предлагает воплотить любую самую смелую идею заказчика или, наоборот, подстроиться под ограниченный бюджет в силу стесненных обстоятельств или других причин. Можно положиться на «Агрегат-Ресурс» как в разработке индивидуального оборудования, так и в выполнении строительных, монтажных работ. Единственным исключением в процессе организации новой мойки самообслуживания являются документы - оформ-

лять их владельцу придется самостоятельно.

В процессе переговоров стороны приходят к общему решению будущей мойки: каким комплектующими и оборудованием будет оснащен объект, как будет выглядеть мойка и из каких конструкций и стройматериалов будет возведена, будет ли она управляться удаленно или с помощью оператора и т.д. Соответственно, каждый параметр внешнего или аппаратного решения влияет на конечную цену мойки самообслуживания. Процесс создания подобного объекта выглядит как конструктор - из множества универсальных решений-кирпичиков можно создать одну уникальную конструкцию мойки самообслуживания.

Отдельно стоит выделить одну из самых важных составляющих моек самообслуживания - программное обеспечение управления процессами. В предложении компании существует достаточно большой набор опций, в зависимости от требований и бюджета заказчика. Можно настроить управление мойкой так, чтобы контролировать ее работу с помощью мобильного телефона, регулярно получая контрольные

смс, удаленно наблюдать за ней он-лайн через веб-камеру или придумать другое индивидуальное решение контроля и управления комплексом мойки. Клиент имеет право выбрать между распространенной аналоговой или прогрессивной компьютерной системой управления - это отражается на конечной стоимости.

Выгодной отличительной чертой моек самообслуживания «Агрегат-Ресурс» является также адаптированность к украинским реалиям. Ни для кого не секрет: что нашему хорошо, немцу - смерть. И наоборот - в импортном оборудовании применены западные решения внешнего оформления аппаратов и управляющей части, реализованы зарубежные программы моек, но они плохо приспособлены к украинским условиям эксплуатации и недешево обходятся в обслуживании. На этом фоне продукция «Агрегат-Ресурс» выгодно отличается, обеспечивая работу комплекса с химвеществами любого производителя и разного качества, встречающихся на украинском рынке, реализованы «антивандажные» решения для оборудования.

В сегменте моек самообслуживания определяющим является не только внешняя привлекательность мойки для клиента, дизайн, но, также, как и в любом другом виде бизнеса, огромное значение имеют экономические показатели: соотно-

шение цена/качество продукта, насколько оборудование надежно, ремонтнопригодно и как быстро оно окупается.

Мойки самообслуживания - это новое веяние западных стандартов моечного бизнеса в нашей стране. Тема интересна даже потому, что затрагивает тот сегмент автолюбителей для которых мыть свой автомобиль на ручных автомойках дорого и тех, кто не доволен тем, как моют его автомобиль на ручной автомойке. Им предоставляется возможность вымыть своего любимца так, как хочется самому. Тем самым данная тема создает ажиотаж и привлекает к себе внимание. Подобные мойки предоставляют возможность пользоваться данной услугой любым слоям населения. Мойки рассчитаны на любой, даже самый минимальный бюджет, а комбинация программ может удовлетворить любой вкус.

И, конечно же, немаловажным фактором, свидетельствующим о качестве, является гарантия на оборудование «Агрегат-Ресурс». На различные комплектации она составляет от 12 до 36 месяцев.

ЧП «Агрегат-Ресурс»

Днепропетровск
тел.: (056) 375-49-49, 371-01-22
Одесса, тел.: (048) 785-08-49
Киев, тел.: (044) 391-03-60
360-04-24
www.agregat-resurs.com



Рынок автомоечных услуг в последнее время переживает бурный всплеск новых технологий, решений, подходов. На фоне быстроразвивающихся западных концепций к услуге автомойки, мойка классического ручного типа выглядит очень архаично. Кроме того, мойка, в которой человеку могут не только некачественно оказать услуги, но и нахамить или обмануть вряд ли привлечет много клиентов. Что ожидает ручные мойки, и как им противостоять экспансии новых технологий, говорим с Валерием Чижиковым, разработчиком системы управления и контроля автомоечных комплексов «М-Контроль».



Ручная автомойка Контроль на линии

- Валерий, в последнее время постоянно появляются какие-то новые разновидности автомоек. Вы могли бы охарактеризовать украинский рынок на сегодняшний день?

- Очень долгое время в Украине были только ручные мойки, за исключением буквально нескольких порталных, которые требовали больших вложений, и не многие могли себе это позволить. Но рынок автомоек в последнее время сильно меняется - предприниматели все больше перенимают западные технологии, внедряют комплексные решения. Это началось не сегодня и даже не вчера. Рынок принимает западные тенденции, как известно не сразу, а проходит определенное количество лет, прежде чем новые технологии доходят до нас. Если у нас только относительно недавно начали появляться порталные и тоннельные мойки - то в Европе это произошло давно. Теперь до нас добралась волна моек самообслуживания.

-Как это отражается на бизнесе ручных автомоек?

- Ситуация складывается таким образом, что в небольших городах тоннельных и порталных моек можно насчитать единицы. Это слишком большие финансовые вложе-

ния для таких населенных пунктов. Поэтому высокотехнологичные автоматизированные мойки активно развиваются только в крупных городах. Вы не найдете их в районных центрах и даже не во всех областных центрах.

Если говорить отдельно о мойках самообслуживания - это совершенно новое направление развития для нашей страны. Оно появилось буквально пару лет назад и сейчас стремительно развивается. Такие мойки будут востребованы не только в больших городах и будут развиваться в регионах. Ввиду того, что стоимость услуги на мойках самообслуживания значительно ниже, это естественно привлечет клиентов, частота посещения клиентами ручной автомойки снизится.

- Значит ли это, что классические мойки могут уйти в прошлое?

- Ни в коем случае! И американский и европейский опыт показывает, что ручные автомойки останутся несмотря ни на какие изменения в рынке. Хорошая ручная мойка всегда будет востребована автовладельцем. Даже если он периодически пользуется услугами автоматических моек или моек самообслуживания - автомобилю периодически необходима «генеральная уборка». Поэтому ручная мойка будет востребована и в будущем.

Но есть другой нюанс - рынок потребует улучшения качества услуг, и клиент с развитием сервиса будет становиться все более требовательным.

Но это очень серьезный вызов автомойкам ручного типа, потому что в рынке останутся только сильнейшие.

- Какие выводы из этого должен вынести владелец ручной мойки?

- В любом случае придется задуматься - каким образом можно вернуть ушедшего клиента с классической мойки и привязать к себе надолго? Обыкновенные привычные акции уже приелись клиентам, и они не особо эффективны. Ставку в ручных мойках сегодня стоит делать лишь на качество обслуживания, профессионализм, расширение ассортимента именно тех услуг, которые не в состоянии обеспечить автоматические комплексы, т.к. они рассчитаны на интенсивный поток клиентов и минимум времени обслуживания.

До кризиса многие собственники моек привыкли к тому, что спрос превышал предложение, поэтому всегда шел постоянный непрерывный поток клиентов на мойки. Даже если клиент был не доволен - на него можно было не обратить внимания, все равно за ним стоит очередь. С наступлением кризиса очереди вдруг прекратились. И те, кто не понимали, как нужно работать с клиентом, как его можно заинтересовать, а если говорить честно - заставить клиента расстаться с деньгами за предоставленную услугу, те очень быстро прекращали свою деятельность. На рынке остались лишь те люди, которые понимают, что нужно делать с клиентом. Поэтому ручным автомойкам придется принять сегодняшний вызов.

- Как обеспечить качество услуг ручной мойки, о которых Вы говорите?

- Я расскажу историю. Я видел наглядную ситуацию, которая иллюстрирует важность качества услуг. Две мойки расположенные буквально через дорогу друг от

друга. На одной мойки сидят без работы и пьют пиво, на другой - не справляются с заказами. Спрашивается, в чем дело? Оказывается, все просто - там, где очередь, хозяева пристроили комнату на втором этаже к мойке, и в буквальном смысле живут там и контролируют работу своей мойки в любое время суток. Люди видят и чувствуют отношение к качеству и внимание к клиенту на этой мойке и едут сюда. На второй мойке пусто. Для того чтобы достичь хороших показателей необходимо время. У хозяев при полном контроле не остается времени ни на что другое.

- И что Вы можете предложить сегодня мойкам с классической организацией?

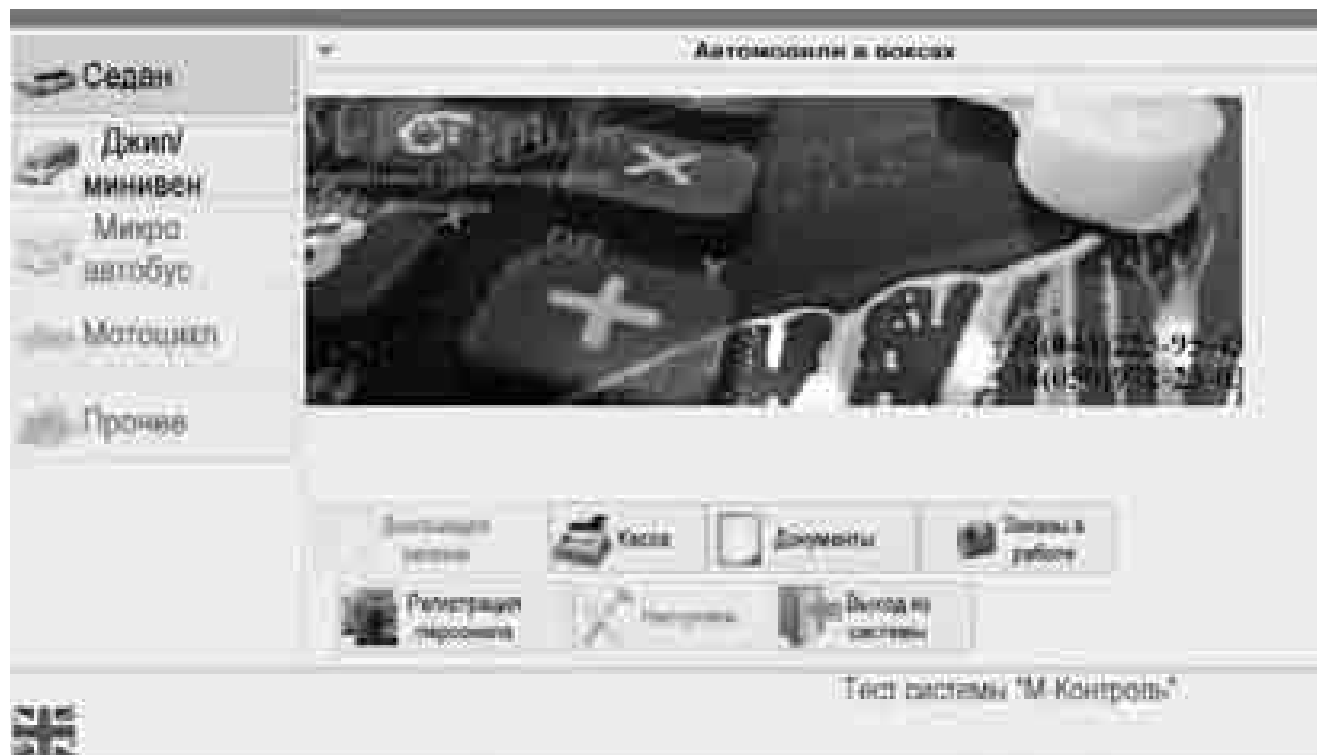
- Мы разработали автоматизированную систему управления и контроля автомойки «М-Контроль». Благодаря ей можно автоматизировать контроль работы ручной автомойки, исключить обман сотрудников и их самовольное влияние на процессы мойки. Т.е. система контролирует и оборудование и персонал. Владелец получает всю необходимую информацию о происходящем на мойке в виде удобных отчетов на компьютер или оперативного оповещения о работе мойки на мобильный телефон.

- Как это реализовано?

- В программе прописаны действия администраторов, так как это необходимо для оптимальной работы. Вся информация, отчеты, история клиента, данные о клиенте - появляются именно в тот момент, когда они действительно нужны администратору.

Система не дает возможности бесцельного расходования ресурсов. Все потребление существенно оптимизируется, и из этого также можно извлечь выгоду. Также простые процессы, которые можно запрограммировать, больше не нужно будет поручать людям. Например - можно запрограммировать включение веб-камер, световой индикации, управление освещением и т.д...

В любом бизнесе невозможно оставлять все на само-



тек и полагаться на честность людей, это даже честных людей искушает. Это ведь не секрет, и касается не только автомоек. Так в любой сфере сервиса, например в общественном питании. Иногда собственники настолько устают от махинаций персонала и так не хотят постоянно волноваться по этим вопросам, что попросту набирают персонал и через несколько месяцев увольняют его, чтобы те не нашли лазейки для воровства. Но ведь с таким подходом невозможно говорить о заинтересованности персонала в общем деле или довольных клиентах.

- Как у Вас родилась идея подобного продукта?

- Идея создания нашего продукта не появилась из ниоткуда. Система была создана на основе опыта управления собственными автомойками. Мы не попытались применить решение, разработанное для смежной сферы (например, для автосервиса) и адаптировать к автомойкам. Также мы не переняли красивую зарубежную идею, не приспособленную к украинским реалиям. За рубежом не нужна подобная технология - там просто отсутствует такое масштабное понятие воровства и сокрытия прибыли, как у нас, а работа организована по четким стандартам. Разработка нашей программы контроля от начала до конца была сделана нами. Мы сами владельцы ручных автомоек и знаем, что и как происходит на отечественных автомойках, и какие там существуют проблемы.

Мы начинали с банальной установки вебкамер и примитивных датчиков. С тех пор перебрали уйму оборудования, выбрали самое надежное, работающее в условиях высокой влажности, перепадов температур, нестабильного напряжения, плохого заземления и т.п. Мы знакомы со всеми возможными проблемами, с которыми сталкиваются отечественные автомойки, и наше оборудование к ним готово.

Никто никогда серьезно не задумывался - можно ли автоматизировать учет и управление ручного труда автомойщика. Были определенные попытки разных людей, но они не предлагали существенных решений. Можно сделать простейшую вещь для контроля - поставить видеокamеры. Но на просмотр видео тратится такое огромное количество времени, что владелец устаёт на вторую неделю-месяц его просматривать. Даже если установить датчики, чтобы запись видео начиналась только при движении, все равно нужно будет просмотреть 2-3 часа записи в день. После этого необходимо переписать количество автомобилей, переписать виды работ, прокалькулировать все это. Поэтому владелец перепоручает процесс контроля администратору. Но тогда нужно платить ему больше, это отнимает у него время, которое он должен тратить на непосредственные обязанности. И это все равно не исключает вопрос воровства.

- Действительно ли Вашу систему невозможно обмануть?

- В первую очередь невозможно обмануть систему по количеству обслуживаемых машин. А также подменить автомобиль другого класса более дешевой стоимости, допустим, записать седан, вместо джипа также невозможно. Система видит каждый автомобиль, который обслуживается, с помощью специальных датчиков. Программа отображает время въезда-выезда, время обслуживания, перечень произведенных работ, количество обслуженных автомобилей и т.д. Можно настроить

функционал непосредственно под свои потребности, чтобы система отправляла на мобильный телефон СМС с отчетом. Компьютер невозможно уговорить или подкупить - он работает по установленной программе.

- Какая ощущается разница в прибыли после установки системы «М-Контроль»?

- Все, конечно, зависит от того, как позволяет себе обманывать персонал автомойки. Бывают случаи, когда администратор так налаживает свой «бизнес» на мойке у владельца, что за короткое время обзаводится хорошим автомобилем. Но такое бывает нечасто. Чаще всего после установки системы, прибыль увеличивается на 15-20%. У кого-то возможно больше. Я говорю это из своего опыта.

Мы установили наше оборудование на своей мойке, персонал остался тот же, внешне ничего не изменилось, услуги остались прежними, а доход увеличился приблизительно на 20%.

Но опять же, я считаю, что внедрение системы не должно просто вывести прибыль из тени. Это один аспект системы. Программа поможет всесторонне изменить отношение к процессу мойки. Со стороны собственника - подчеркнет все слабые стороны, обратит внимание на наличие простоев, на скорость и качество выполняемых работ, оптимизацию потока автомобилей, пропускной способности мойки, для администратора высвобождает время, для мойщиков - поможет устранить огрехи в работе, для клиентов - в совокупности должно отразиться на отношении к ним и улучшении качества обслуживания.

- Когда наступает окупаемость продукта?

- Окупаемость зависит от многих факторов - загрузки, месторасположению, ассортимента услуг и т.п. Но в среднем окупаемость системы - 6-8 месяцев. Впоследствии система уже приносит прибыль и не требует никаких затрат.

- Есть ли у вас конкуренты?

- Прямых конкурентов нет. По количеству функционала, который предлагает система «М-Контроль», у нас отсутствует конкуренция. На западе - нет подобного явления, поэтому им не от чего страховать, а в наших странах были попытки создать какой-то механизм, но они имеют очень ограниченные функции - только подсчет автомобилей. При этом они реализованы очень ненадежно. Наша система оптимизирует работу подачи воды, освещения, включения вывесок, оборудования и т.д.. Аппаратная часть запатентована, поэтому мы точно знаем, что аналогов в Украине нет.

- Требуются ли дальнейшие затраты на обслуживание?

- Нет, оборудование устанавливается и работает. Возможно, через какое-то время будут обновления программного обеспечения, которое будет устанавливаться по желанию заказчика. Но это не будет стоить дорого, и будет устанавливаться добровольно. Стоимость системы зависит от функционала, и каждое решение разрабатывается индивидуально под конкретный объект. Мы предоставляем разработанную конфигурацию каждому заказчику, в зависимости от работ, которые необходимо провести. Никаких полномасштабных перестроек мы не делаем. Оборудование крепится на то покрытие, которое существует. Мон-

ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫЕ МОЮЩИЕ И ЧИСТЯЩИЕ СРЕДСТВА



Произведено в Италии



ООО «Экохимика Украина» г. Киев, ул. Предславинская, 34/Б
тел./факс: (044) 279-29-64 - info@ekochemika.com.ua, www.ekochemika.com.ua

Программно-аппаратный комплекс для автомоек



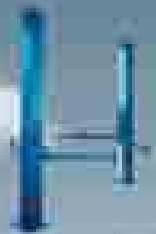
**Неподкупный администратор
Вашей автомойки**

www.mobilecontrol.com.ua
тел.: +38 (044) 223-95-43
+38 (050) 972-23-03
washcontrol@gmail.com

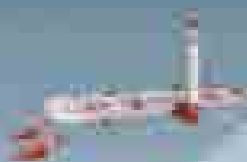
Качественное оборудование из Европы



Подъемник
портальный



Подъемник
телескопический



Рисовальный
станок



Пресс



Шлифовальный
станок



Баланирующий
станок



Сварочный
робот



Агрегат



Оборудование для диагностики



Мультимедийный
сканер

ООО "Планета Оборудования"

Киев, ул. Кривоштанная 50д
тел.: +38-044-585-06-49 (многоканальный)
моб.: +38-097-213-46-99
<http://obnaudivanie.in.ua/>

г. Харьков, тел.: +38-057-720-32-40; +38-096-335-55-60
г. Донецк, тел.: +38-062-306-47-54; +38-096-709-26-23
г. Львов, тел.: +38-097-674-66-09
г. Одесса, тел.: +38-067-233-46-99
г. Днепродзержинск, тел.: +38-056-233-54-23

МЫ ЗА ЧИСТЫЙ МИР!



Агрегат Ресурс

Компания Агрегат-ресурс –
Лидер в производстве аппаратов высокого
давления в Украине!

оборудование для
уборки, чистки, мойки

Автоматические
портальные мойки
производства
AQUARAMA, Италия

Техника
для клининга
производства
Portotecnica, Италия

Аппараты высокого
давления для мойки
и очистки производства
Агрегат Ресурс

Системы очистки
и рециркуляции воды
производства
Агрегат Ресурс



Днепропетровск
ул. Лесопарковая, 7-А
тел./факс: (056) 375-49-49
(056) 371-01-22

Киев
ул. Семьи Хохловых, 11/2
тел./факс: (044) 391-03-60
(044) 360-04-24

Одесса
ул. Б. Арнаутская, 18
тел./факс: (048) 785-08-49

www.agregat-resurs.com

тажные работы производятся в рамках одних суток, и время зависит от количества постов.

- Ваш продукт направлен только на обеспечение контроля, или у него есть другие задачи?

- Если бизнес строится на том, чтобы только проконтролировать - то это не путь к развитию. Это попытка предотвратить падение. Ведь пресечение воровства - это не развитие и даже не оптимизация, это обеспечение нормальных условий работы.

Наша концепция была разработана и направлена не только на сегодня, но в будущее, чтобы освободить собственника или управляющего от затрат времени на простой контроль, и дать ему возможность развиваться. Ведь развитие, увеличение оборота - это и есть цель любого бизнеса. А по факту мы имеем большинство моек, у которых цель - обеспечить жизнедеятельность, условия для нормальной работы, а о прибыли и привлечении клиентов думать некогда.

- Вы называете свою систему неподкупным электронным администратором. Т.е. подразумевается, что администратор больше не нужен?

- Сегодня администратор ручной автомойки совмещает в себе несколько должностей: на нем лежит и организация работы, и контроль, и налаживание взаимоотношений с клиентами. Мы утверждаем, что наша система снимает функции контроля и учета с администратора, предоставляет ему удобный алгоритм

работы в программе, своевременный доступ к любой необходимой информации. Некоторые администраторы думают, что после установки системы контроля им больше нечего будет делать на мойке. Т.е., несмотря на то, что мойки функционируют давно, и эти услуги не новинка, во многом существует полное непонимание функций администратора, отсутствие навыков управления. Многие владельцы моек считают, что администраторы, по сути, должны обеспечивать присмотр за мойщиками, учитывать, просматривать видео, подгонять работников и т.д. А ведь администратор - это не только лицо, которое следит за организацией работ, а и человек, который встречает клиента, общается с клиентом, предлагает ему дополнительные услуги, ведет клиента от начала до конца, и в результате увеличивает Вам чек.

Подводя итоги автоматизации управления - мы исходили из необходимости помочь собственнику найти необходимые ресурсы для дальнейшего развития своего бизнеса. Переложить на автоматику контроль за процессами на автомойке, оценить эффективность работы персонала, выявить недостатки в управлении процессами (например, простои в работе), снизить затраты. Наша цель - дать возможность собственнику забыть о рутине и мелочах, и вести свой бизнес более успешно.

Максим Белановский

www.mobilecontrol.com.ua
тел. +38 (050) 972-23-03





Webasto
Feel the drive

Eberspächer



Тепло и холод Eberspächer

В автобизнесе Украины Николай Петрович Моисеенко представляет собой фигуру, относящуюся, без преувеличения, к категории знаковых. Опираясь исключительно на свои собственные силы и ресурсы, начиная с нуля, он создал честный, открытый, технически сложный, развитый и очень полезный бизнес, обеспечив продвижение в Украине передовых достижений европейского автопрома - автономных автомобильных отопителей Eberspächer. Судьба его сложилась так, что Николай Моисеенко, бывший военный, заместитель командующего Воздушной Армией ВВС СССР, инженер высочайшей квалификации, после развала Союза нашел себе место в совершенно иной сфере, и сумел создать настоящее дело. И на каждом фрагменте этого дела виден отпечаток такой степени ответственности, тщательности, порядка, аккуратности и дисциплины, которая достижима лишь при наличии школы, полученной в военной авиации, и больше нигде.

О «погоде» в сегменте отопителей

История автономных автомобильных отопителей и нагревателей началась с немецкой компании Eberspächer. Ее продукция весьма разнообразна, однако более всего автомобилистам ныне известны такие ее специфические образцы, как нагреватели и автономные воздушные отопители, предназначенные для подогрева двигателя перед его запуском зимой, обогрева водительских кабин, салонов пассажирских автобусов, автомобильные кондиционеры и пр. Автомобилисты старшего поколения помнят, как грузовики и автобусы с дизельными двигателями круглосуточно "молотили" всю зиму напролет на холостом ходу, чтобы не остыть ни на минуту. Запуск холодного двигателя на морозе приводил к его слишком интенсивному износу, и высокопоставленные плановики пришли к выводу, что будет экономически выгоднее зимой вообще не глушить дизельные двигатели, чем потом их ремонтировать. Уму непостижимо, сколько денег и солярки впустую ушло в атмосферу с черным дымом в советские времена.

В Европе ситуация была схожей, и в холода двигатели немецких машин изнашивались не меньше советских. Но Eberspächer предложил не только предпусковые подогреватели для двигателей, но и автономные отопители для кабин. В Европе эти устройства впервые появились в послевоенный период, а к нам пришли уже после развала Союза.

Вслед за Eberspacher на рынок вышла другая мощная компания - Webasto. Это известная в мире марка, которая занимается производством предпусковых подогревателей с 1935 года. Производственные мощности компании Webasto также разнообразны - нагреватели, автономные воздушные и жидкостные отопители, кондиционеры, автомобильные люки.

Многие автовладельцы выбирают отопители именно этого производителя, доверяя авторитету, бескомпромиссному качеству и надежности немецкого бренда. Благодаря многолетней работе специалистов Webasto разработаны специальные инструкции и установочные комплекты на сотни моделей автомобилей. Наличие ряда модификаций разной мощности и большая гибкость ассортимента установочных компонентов помогает оптимизировать установку на любое транспортное средство. И на сегодняшний день два ведущих мировых бренда - Eberspacher и Webasto, делают "погоду" на рынке в сегменте отопителей.

В Европе все эти агрегаты использовались давно и массово, а для нас были в диковинку. Ведь при конструировании советского автомобиля комфортность работы водителя была едва ли не на последнем месте. Печка-то была в каждой машине, но чтобы она начала греть, надо было запустить двигатель. А для этого сначала надо было разогреть масло, и сделать это можно было только вручну. Автомобилисты постарше обязательно вспомнят какого-нибудь чумазого водителя МАЗа или КраЗа, ползающего зимой под своей машиной с коптящим факелом или паяльной лампой, чтобы разогреть застывшее масло в поддоне. В сущности, подобные "технологии" были настоящим издевательством над людьми и здравым смыслом.

Перспективность предпусковых подогревателей и автономных отопителей на постсоветском рыночном пространстве была очевидной. В Украине продвижение продукта Eberspacher в 1996 г. начала фирма "ГерУк". Со дня основания и по сегодняшний день ее возглавляет Николай Петрович Моисеенко, который в Украине об автомобильных отопителях и обогревателях знает больше всех. Приобщение Украины к таким агрегатам началось именно с него.

Не следует думать, что самое лучшее оборудование пойдет нарасхват, стоит лишь привезти его в Украину. В продвижении любой новой техники есть железное правило: прежде, чем предлагать ее на рынке, необходимо обучить персонал, наладить бесперебойные поставки агрегатов и снабжение запасными частями, обеспечить гарантийное сопровождение, найти партне-



ров в Украине, обучить их специалистов (т.е. создать сеть), и сделать еще много такого, без чего самая лучшая в мире техника оседает на автопредприятиях в виде металлолома. А в 1996 г. в Украине о таких отопителях и нагревателях даже понятия не было, не говоря уже об их ремонте или обслуживании.

Становление, или концепция 4P: product, price, promotion, place

Деятельность фирмы "ГерУк", после решения главных организационных вопросов, началась с маленькой комнаточки площадью 8 кв. м, в которой были сложены первые образцы продукта Eberspacher.

Через год площадь фирмы уже достигла 180 кв. м. Правда, тут был один нюанс: для развития бизнеса Eberspacher Николаю Моисеенко пришлось учредить вспомогательное направление - "Медицинский центр", который занимал часть этих площадей. Немцы до сих пор не могут понять, какую роль в продвижении их продукта сыграла наша медицина, но Николая Петровича хорошо поймут украинские предприниматели.

- Все объясняется просто: для организации бизнеса по продукту Eberspacher мне были нужны оборотные средства, потому что фирма "ГерУк" развивалась не совсем традиционно, - рассказывает Николай Моисеенко. - Если, например, в Польше Eberspacher вложил в организацию этого бизнеса немалые деньги, и этот бизнес заработал после решения базовых проблем самим производителем, то в Украине фирма "ГерУк" строила его исключительно за счет собственных ресурсов. А где их взять, если этот бизнес имеет сезонный характер, и летом вообще не работает?! Вот поэтому для получения

хоть каких-то оборотных средств и был создан "Медицинский центр". Но после того как система продвижения продукта Eberspacher гарантированно утвердилась, стала полностью самодостаточной, потребность в "Медицинском центре" отпала, и в 2004 г. он был закрыт.

Вот так фирма "ГерУк" решала свои финансовые проблемы для организации продвижения изделий Eberspacher. Численность сотрудников на фирме увеличивалась, она изменила свое название, и стала фирмой "ГерУк и К".

Для каких целей, для какого развития нам нужны были деньги? Казалось бы, вези отопители из Германии, продавай их автовладельцам, а на разницу развивайся и получай зарплату - какие еще могут быть проблемы? Но не все так просто. Я ставил себе целью создать настоящее дело, надолго, с серьезной репутацией, соответствующей имиджу компании Eberspacher, высокопродуктивную, всем понятную структуру, прозрачную и надежную, с пользой и гарантиями для страны, всех партнеров и клиентов. Поэтому, прежде чем выходить на проектную мощность по реализации продукта, надо было создать соответствующие предпосылки. А именно - организовать дилерскую сеть, обустроить сервисно-ремонтную базу европейского уровня, которая охватывала бы всю Украину, была бы легкодоступна, эффективна и оперативна в любой точке нашей страны, а главное - обучить и воспитать персонал, то есть каждого работника каждой СТО, который будет причастен к реализации или обслуживанию отопителей и нагревателей Eberspacher.

В 2004 г. мы уже смогли приобрести собственный офис, и в течение года обустроили его по лучшим европейским стандартам. А в 2012 г. открыли и собственную специализированную СТО, о которой немного ниже я

На фото:

- 1,2. Склад запасных частей и готовой продукции «Эберспехер» и «Вебасто» сформирован с учетом нюансов украинской логистики;
- 3,4. Подогреватели дизельного топлива - актуальное дополнительное направление в сегменте дополнительного оборудования (производство Беларусь, США);
5. Вступительное слово основателя компании перед началом обучающихся курсов;
6. Учебный класс на базе фирмы «ГерУк и К», рассчитан на 30 человек;
7. Компрессоры на все виды отопителей.





расскажу подробнее. Собственно, СТО у нас была и раньше, на арендованных площадях, но нам хотелось основательности, которой мы добились после того, как выстроили собственный технический центр, и оборудовали его так, как хотели.

Далеко не в каждой стране Евросоюза представитель компании Eberspacher имеет такой офис, а чтобы он был построен без финансовой помощи компании-производителя - таких, наверное, и вовсе нет. Этот офис служит нам не для того, чтобы удивлять клиентуру антуражем директорского кабинета. В нем созданы максимально комфортные условия для работы 15 сотрудников, обеспечивающих информационную поддержку и деловые отношения со всеми нашими 244-я сервисными партнерами во всей Украине. Да, именно так - к моменту обустройства офиса у нас уже имелась широкая сервисная сеть, создана нами, фирмой "ГерУк и К". Чтобы эта сеть появилась, мы, начиная с 1997 г., обучили свыше 800 человек со всей Украины (в среднем по два-три человека от каждой компании), и этот процесс активно продолжается и сегодня.

Само по себе обучение ни в коей мере не было коммерческим проектом. Фирма "ГерУк и К" строила в Украине систему, структуру сбыта и обслуживания продукта Eberspacher. Но обучение было довольно трудоемким процессом. Настоящей головной болью было даже не само обучение, а подбор учащихся. Дело в том, что такое оборудование, как отопители и нагреватели, для автомобиля является, по сути, "нештатным", опционным, и за его ремонт или обслуживание возьмется далеко не каждый, пусть даже самый современный сервисный центр. А если и возьмется, то еще неизвестно, что из этого получится. Это сложная, специфическая техника,



и за ней должны следить специалисты высокой квалификации. Поэтому надо было провести мониторинг всех автосервисных компаний Украины, и отобрать из них те, которые специализировались на хотя бы приблизительно схожей тематике - например, климатическом или холодильном оборудовании. По этой причине одним из наших первых мощных дилеров стали, например, компании "Термо Кинг Украина" и "КАМ". Дальше следовало провести переговоры, оценить кандидатуры на обучение... Это неподъемная работа, но мы ее делали и делаем непрерывно - компании отбираются не реже четырех раз в год, и с такой же периодичностью проводятся обучающие семинары, с группами в количестве от 12 до 22-х человек. Учебный класс мы оборудовали в офисе еще на стадии его проектирования. Собственная СТО позволяла проводить полноценные практические занятия, так что подготовку мы давали такую, как того требовал продукт. До 2004 г. курсы обучения проводили немецкие представители компании Eberspacher, а затем, создав свою учебную базу, курсы стала проводить фирма "ГерУк и К" в лице своего технического директора.

Естественно, в процессе работы и становления нам приходилось сталкиваться с самыми неожиданными препятствиями, как организационными, так и техническими. Например, на воздушные отопители Eberspacher украинская таможня изменила код товара, и установила вместо 0% таможенной пошлины 25%!!! Это поставило под угрозу рентабельность бизнеса. Поэтому я был вынужден доказывать через институт судебной экспертизы, что менять код товара на эту продукцию таможенные органы не имеют права.

В качестве технической проблемы приведу следующий пример. При эксплуатации отопителя возникает од-



но большое неудобство, связанное с низким качеством солянки в Украине. На холоде оно парафинизируется, и этот парафин забивает топливные фильтры, как двигателя, так и отопителя (если он запитывается от бака автомобиля). То есть, чтобы запустить отопитель, его самого сначала надо разогреть. Однако у отопителя несколько иные требования к топливу, чем у двигателя. Ту же самую солянку из бака можно, например, разбавить керосином или бензином, чтобы она не застывала на холоде. Двигатель не сможет нормально работать на таком "коктейле", а отопителю - все равно. То есть для автономного отопителя нужен собственный небольшой топливный бак. Его устанавливают за кабиной водителя. Но "фирменные" баки довольно дороги, и реализовывать их в Украине практически невозможно, несмотря на большую потребность в таких изделиях. Турецкие баки были дешевле, но имели существенный недостаток: они изготавливались из двух половин, соединяемых швом. Через год-полтора этот шов растрескивался, и бак приходил в негодность.

Поэтому мы разработали чертеж пресс-формы, и заказали ее производственной компании, которая составила рецептуру материала и обеспечила производство по бесшовной технологии. Стоили они раз в пять дешевле фирменных, но были ничем не хуже, и стали пользоваться спросом. Их производство мы начали в 2006 г., и сейчас реализуем около тысячи ежегодно. Недавно я был приятно удивлен заказом на эти баки из Великобритании. Сначала взяли на пробу несколько штук, а недавно закупили партию в 50 шт.

Наши топливные баки облегчили продвижение отопителей и поддержали репутацию бренда.



Дело без мыльных пузырей

Чем больше разрасталась наша дилерская и сервисная сеть, тем большим становился сбыт продукции и услуг. Простой рекламной кампанией такого не добиться. Реклама - это для кратковременного успеха, с эффектом мыльного пузыря. А если под продукт подведена настоящая кадровая, снабженческая и сервисная база, действует продуманная система скидок и бонусов, установлены контакты и доверительные отношения с партнерами и клиентами, то дальше продукт и сам по себе начинает работать лучше всякой рекламы.

Однако продукт необходимо иметь не только в главном офисе, но и на складах региональных дилеров. Следовательно, фирма "ГерУк и К" требовала от региональных дилеров наличия на складе обязательной номенклатуры изделий, и добивалась этой цели разными методами, вплоть до серьезных скидок и отсрочки платежей. Оптимизированный региональный склад - одна из гарантий успешного развития сети. Если вы дважды сказали клиенту о том, что не можете ему помочь, потому что у вас нет нужной детали, в третий раз он обратится к другому поставщику, или вовсе откажется от вашего бренда.

Особое место в системе продвижения отопителей в Украине занимает наша станция технического обслуживания, расположенная в Черкассах, и ее сервисные партнеры по всей Украине. На ней мы отрабатываем эффективные решения всевозможных поломок и методов поиска неисправностей всех типов приборов.

Уникальность нашей СТО - в технической оснащенности, узкой специализации, и больших производственных мощностях. Это специализированная СТО - единственная в нашей стране, располагающая полным комплек-

На фото:

1. Процесс установки автомобильного люка (производство «Вебасто»);
- 2,3. Рабочие будни сервисного центра (уютно, комфортно, тепло);
4. Топливный бак для отопителей, разработка компании «ГерУк и К»;
5. Монтаж воздушного отопителя с обязательной установкой топливного бака;
- 6,7. «ГерУк и К» идет в ногу со временем, приобретая для работы лучшее оборудование от известных европейских брендов.





сом диагностического оборудования и подготовленными специалистами для любого ремонта и установки всех видов и типов автономных отопителей, а также любых кондиционеров и холодильных установок.

Еще одной ее особенностью является диагностический стенд автономных отопителей. Он сконструирован и изготовлен специалистами фирмы "ГерУк и К". Если стандартный диагностический прибор показывает неисправности, то задача нашего стенда - снять все рабочие параметры отопителя, такие как расход топлива, напряжение и другие параметры.

Вообще замечу, что во время службы в авиации я, по роду службы, длительное время занимался исследованием летных происшествий. И понимаю, как важно знать изменение параметров в процессе эксплуатации изделия и вовремя предотвращать его выход из строя.



Обучающая система подготовки специалистов, склад с широкой номенклатурой товаров, широкая сеть партнеров в Украине и наличие СТО - это главные, базовые элементы продвижения автономных отопителей в нашей стране, "долгоиграющая" программа, обеспечивающая стабильность и устойчивость бизнеса, сделавшая его малочувствительным к рыночным передрягам.

Достижению этой цели я посвятил 15 лет своей жизни.

Период становления нашей фирмы, и завоевание продуктом Eberspacher лидерских позиций в нашей стране происходило при активном участии с немецкой стороны г-на Барта, начальника управления отдела сбыта продукции Eberspacher. Господин Барт был настоящим учителем, честным человеком и хорошим специалистом в своем деле. Именно такие люди и делают для украинцев привлекательным международное сотрудничество. Дело ведь не в том, что мы сами не хотим, не умеем или ленимся сделать что-то. Наша страна разьедается коррупцией до самого основания, и отечественные производители угнетаются такими налогами, сборами и поборами, что их труд становится неэффективным, а зачастую и вообще невозможным. То же самое касается и правовой защиты от всевозможных притеснений. Сотрудничество же с иностранными партнерами отчасти облегчает эту ношу, и позволяет работать более-менее нормально. Подчеркиваю - работать, а не получать бесплатную манну с неба.

Вместе с тем, с течением времени многим стало ясно, что международное сотрудничество имеет не только розовые оттенки. И вот об этом я и хотел бы поговорить отдельно.

Мои мнения и высказывания никому не следует относить к сфере каких-то личных отношений или конфликтов. Меня интересует проблема, которая, как я считаю, выхо-



дид за рамки не только моих личных интересов, но, возможно, и самой компании Eberspacher. Так что давайте просто поговорим, а если у меня найдутся оппоненты, их мнение и контрдоводы внимательно выслушают многие.

О процессах, из которых трудно выйти

Обсуждение сложившейся ныне ситуации на отечественном рынке отопительных агрегатов я хотел бы начать с вопросов, которые меня не то, чтобы беспокоили, но на которые я обращал внимание и раньше.

Один из них касается стратегии Eberspacher в отношении построения своей дилерской сети, особенно в постсоветских странах. Я не собираюсь указывать немецкой стороне, как ей следует поступать в том или ином случае, но все же: подавляющее большинство зарубежных компаний поощряет увеличение количества своих официальных дилеров. Такие дилеры полностью самостоятельны, они заключают с заводами-изготовителями прямые контракты на поставки продукции, конкурируют между собой в пределах своей страны, сами определяют "географию" своей деятельности. В результате возрастает общая активность продвижения продукта, в чем коренным образом заинтересован завод-изготовитель, потому что все дилеры работают на его конвейер. Если в стране появляется еще и официальное представительство, его роль сводится, как правило, к способствованию работе дилеров и сервисных партнеров, облегчению решения их проблем на местах. Так поступают многие мировые, и в частности, немецкие компании.

Да и сам Eberspacher практикует такие формы сотрудничества, хотя пока что лишь в двух странах - Румынии и Японии, где его официальные дилеры мирно уживаются с официальными представительствами.

Учредив в Украине с 2012 года собственную компанию - официальное представительство, Eberspacher существенно нарушил сложившуюся систему продвижения собственного продукта. Это действие тем более удивительно, что у истоков официального представительства Eberspacher в Украине стоит немецкая фирма "MM Heating Ukraine Company". С 2006 года эта фирма была "засекречена" и создана специально под проект поставок черкасских автобусов "Богдан" в Россию, на которые устанавливались отопители Eberspacher. Но самое интересное то, что отопители Eberspacher на черкасский автобусный завод поступали не с завода производителя, а от немецкой фирмы - посредника "M&M Handels GmbH"! Учредителями этой фирмы являлись должностное лицо фирмы Eberspacher и директор российской фирмы в Москве. Вот поэтому в данный проект и не привлекалась фирма "ГерУк и К", на тот момент - официальный представитель Eberspacher в Украине. Эти действия просты, понятны и в тоже время удивительны - бизнес есть бизнес...

Всемирный финансовый кризис в 2009 году внес некоторые коррективы в организационные действия фирмы Eberspacher. Производство автобусов "Богдан" резко сократилось, и потребность в отопителях, соответственно, снизилась. В результате компания Eberspacher обратилась к фирме "ГерУк и К" с предложением выкупить немецкую фирму "MM Heating Ukraine Company" с долгами почти в четверть миллиона евро. Понятное дело, "ГерУк и К" не захотела совершать экономическое хакири, и от такого предложения отказалась. Поэтому спустя некоторое время нам было предложено: стать официальным дилером, и работать через представителя

Eberspacher в России, подобно тому, как это сейчас происходит в Казахстане. Продукт Eberspacher поступает в Казахстан не из Германии, а из России. Данный расклад, полагаю, всем понятен.

Чтобы понять причины неприемлемости такого предложения, надо бегло остановиться на особенностях рынка отопителей в Украине и у ее ближайших соседей - например, Польши и России.

Нынешняя особенность украинского рынка заключается в том, что до тех пор, пока Украина не начнет производить автотехнику в серьезных количествах, реализация отопительных агрегатов будет незначительной, от случая к случаю. То есть рынок отопительной техники в Украине будет частично вторичным. Поэтому расширяются сервисные и ремонтные перспективы, которые фирма "ГерУк и К" уже ощутила за этот период времени.

В Польше Eberspacher выбрал фирму, наделил ее полномочиями, оборудовал склад и офис, и профинансировал развитие. Собственно, о серьезных складах в Польше говорить не приходится - там доставка из Германии занимает минимум времени, для Украины это лишь мечта... Неделя простоя на нашей границе никого не удивит. Поэтому у нас основа своевременного удовлетворения любого заказа - это складская сеть, и заказы на запчасти и агрегаты нами выполняются практически мгновенно. При этом склад нашей фирмы работает главным образом на запчасти, в то время как польский - в основном на готовые агрегаты. Динамика продаж отопителей в Польше выше, чем в Украине, раза в два. Соотношение заказов на готовые отопители и запчасти к ним там составляет приблизительно 5:1, в Украине - наоборот, 1:5.

Особенность российского рынка - суровые климатические условия и газонефтедоллары. Там тепла в машине нужно много и сразу, ждать ремонта отопителя или запчастей никто не будет. В обеспечение работоспособной системы региональных представительств надо вложить сумасшедшие деньги, и неизвестно, будет ли она эффективной. В Сибири, если отопитель ломается, его просто меняют, даже если это и слишком дорого. Кроме того, там невозможно обеспечить такую сервисную сеть, как в Украине, тем более - организовать эффективный склад по запасчастям. На таких просторах и с таким количеством машин я бы даже затруднился определить места для складской сети. Там любая доставка займет минимум несколько дней. А простой машины обойдется гораздо дороже нового отопителя. Оборотный фонд создать тоже проблема. Так что проще применять агрегатный метод. Поэтому соотношение продаж готовых отопителей и запчастей в России такое же, как и в Польше.

А в Украине системного сбыта отопителей почти нет, есть только ремонт и сервис. В Украине, в отличие от Польши или России, ставка не на сервис, а на реализацию агрегатов является ошибочной. Пока что наш рынок направлен прежде всего на ремонт. Поэтому у меня склад на все случаи жизни, и за все, что в нем есть, фирмой "ГерУк и К" уже заплачено. Такой показатель, как коэффициент оборачиваемости склада, меня не интересует. Моя задача - обеспечить любой ремонт и предоставить клиенту запчасть по первому требованию. Укомплектовать склад и поддерживать его с учетом такого требования - задача не из простых. У нас есть и детали, которые уже можно отнести к разряду музейных экспонатов, но придет время, и они будут истребованы, потому что я знаю, кто и на чем ездит в Украине. На данный момент только такая политика может спо-

собствовать поддержке и продвижению продукции, а также развитие любого бренда в Украине - на фактическом рынке, а не теоретическом или виртуальном!

Такая наша стратегия не вызвала возражений у Eberspacher. Однако, получив от меня по их запросу и по моей доброй воле информационную базу о моей клиентуре и сервисных партнерах, компания Eberspacher беспардонно передала ее для использования созданной в Киеве дочерней компании, что серьезно повредило интересам фирмы "ГерУк и К".

Но произошло то, что должно было произойти: клиент выбирает, к кому уйти, и уходит, естественно к тому, кто на 100% удовлетворяет заявки и предоставляет качественное обслуживание на должном уровне. Насильно мил не будешь - гласит народная мудрость. У фирмы "ГерУк и К" продажи почему-то не исчезли. В прошлом году они просто снизились, по воздушным отопителям - на 25%, по жидкостным - и того меньше, а по запчастям вообще остались на прежнем уровне!

Что и говорить, без падений не бывает взлетов. Весь путь нашего общего становления сделал в Украине устойчивым не только бренд Eberspacher, но и фирму "ГерУк и К". Ощутив ослабление нагрузки в части реализации агрегатов, мы не стали сворачиваться, потому что в Украине "ГерУк и К" - это не только деловой партнер Eberspacher. Наша деятельность влияет на занятость и средства к существованию тысяч людей. Фирма "ГерУк и К" была, есть и будет лидером, потому что в Украине она нужна очень многим.

Свою основную специализацию по отопителям мы не намерены терять, поэтому провели переговоры с компанией Webasto, которая никогда и не возражала против контактов с фирмой, которая создала рынок сбыта отопителей в Украине, не говоря уже о 16-летнем опыте работы с данным продуктом. Инициатором контакта была компания Webasto. Правда, тут мы натолкнулись на собственные многолетние наработки для Eberspacher. Такого обеспечения в Украине у Webasto пока что нет, и прежде чем активизировать реализацию этого продукта, мы должны подвести под нее сервисное и кадровое обеспечение. Надеюсь, много времени это не займет, благо опыта в подобных делах нами накоплено немало. Мы уже формируем склад по Webasto, и начали обучение своих сервисных партнеров. Дилерскую сеть тоже подтянем. Эти отношения будут развиваться и дальше, потому что по результатам переговоров с Webasto мы уже дали определенные обещания, а "ГерУк и К" если обещает, то делает.

При надлежащем ресурсном обеспечении клиентам, в принципе, все равно, от какого бренда греться. Проблема лишь в том, чтобы сделать продвижение Webasto системным. А опыт такого рода у фирмы "ГерУк и К" есть.

Если бы нас прямо спросили, чего же мы хотим, то мы бы прямо ответили, что деловым отношениям между фирмой "ГерУк и К" и компанией Eberspacher нанесен серьезный и несправедливый урон, который вряд ли может быть восполнен в прежних пределах. Но в интересах общего дела следовало бы оставить за "ГерУк и К" полномочия официального дилера, подобно тому, как это делают все другие иностранные компании в Украине, в т. ч. и немецкие. А потом пусть каждый сам доказывает свою эффективность в продвижении продукта Eberspacher в Украине. В таком деле одними информационными письмами не обойтись.

Переговоры с Eberspacher в Германии не достигли оптимального результата. На сегодняшний день фирма



"ГерУк и К" не получала официальных писем о расторжении международных договоров со всеми представителями Eberspacher в Европе, по-прежнему остаются открытыми вопросы финансово характера, которые требуют безотлагательного решения. Кроме того, официально аннулирования представительских полномочий фирмы "ГерУк и К" не было. И теперь немецкой стороне необходимо представить серьезные аргументы, чтобы каким-то образом объяснить довольно длительное наличие в Украине сразу двух своих официальных представительств.

Я никогда не стану злоупотреблять своими формальными представительскими полномочиями, но, как офицер, должен прямо заявить, что подобного головотяпства не было даже в Советском Союзе.

А теперь я перехожу к вопросу, который считаю самым важным, и ради которого, собственно, и принял решение официально выступить в прессе.

Германия - это оплот Евросоюза, всемирный образец порядка, надежности, верховенства права, дисциплины, организованности и высокой ответственности. Эти качества - главный ориентир того выбора, который называется "европейским". При отсутствии таких составляющих все остальные "привлекательности" западного образа жизни и международного сотрудничества лично для меня не имеют никакой ценности. Да и не только для меня.

А кроме того, швыряться монополией на украинский рынок в интересах компании из третьей страны, у которой с Украиной складываются и без того непростые отношения - это, извините, просчет уже политического характера.

Не следует, господа, так необдуманно рубить сук, на котором сидите не только вы.

Подготовил **Сергей Пархомов**

«АвтоДизель» и «ДиМед»: от Америки до Азии

В Украине в сфере автосервиса ныне доминируют импортная техника и ремонтные технологии. Однако это вовсе не означает, что нашим технарям сказать нечего. Примерами являются днепропетровские предприятия - «Сервисный центр АвтоДизель», и дистрибьюторская компания «ДиМед», которыми со дня их основания руководит талантливый инженер Дмитрий Шамровский.

Деятельность обеих компаний связана с самыми сложными системами и агрегатами автомобилей - топливной аппаратурой.

«Сервисный центр АвтоДизель» может взять в работу любой бренд, и на сегодняшний день является одним из самых современных предприятий по ремонту топливной аппаратуры на всем постсоветском пространстве. А Denso и Bosch делегировали компании «ДиМед» полномочия официального представителя и дилера по продаже своего оборудования.

Сервисный центр «АвтоДизель» построен по Denso-



стандарту (8 отдельных помещений, в каждом из которых производится определенная операция), имеет высшую ступень (А-класса) авторизации компании Denso, и отвечает перед ней за развитие сервисных сетей в Украине и Молдове. А сервисный управляющий компании John Deere оповестил всех дилеров John Deere в Украине о том, что системы Common Rail Denso следует чинить только на «АвтоДизеле», как единственном предприятии, соответствующем Denso-стандарту.

Также сервисный центр «АвтоДизель» является постоянным участником выставки «Автомеханика» во Франкфурте, на которой демонстрирует собственные технические разработки и технологии ремонта. Эти разработки и технологии - детище Дмитрия Шамровского. Им изобретены уникальные приспособления, такие, как универсальные стапелы и струбины, позволяющие на одном рабочем месте - разобрать любые существующие топливные насосы (распределительные одноплунжерные, роторные, Common Rail), на другом - любые рядные насосы, на третьем - все инжекторы Common Rail, любые насосфорсунки, все насосные секции любого бренда, любого производителя, любых размеров и конфигураций.

Технические разработки Дмитрия Шамровского оказались настолько оригинальными и удачными, что ныне их используют во всем мире - не только во всей Европе, но и в США, Канаде, Мексике, Бразилии, Перу, Турции, Индии, Малайзии, а также на всем постсоветском пространстве. Современному дизель-сервису в любой точке мира без струбин и стапелей Шамровского уже не обойтись. Их главное достоинство заключается в очень высокой технологичности. Они позволяют в разы ускорить ремонтные процедуры, уменьшить себестоимость ремонта, а кроме того, сделать сервисное предприятие по ремонту топливной аппаратуры универсальным.

У оригинальных производителей, даже самых именитых, таких стапелей и струбин или нет вообще, или они примитивны, подходят только для конкретного бренда, и при этом весьма ограничены функционально - на каждом из них, как правило, можно сделать лишь одну ремонтную операцию.

Для универсализации производства на «АвтоДизеле» также сконструировали и успешно применяют Common Rail контроллер - электронный блок, который можно прикрепить на любой из стендов, и с его помощью тестировать системы Common Rail. Цель этой разработки - помочь развивающимся сервисам. Дело в том, что технические возможности «АвтоДизеля» в сочетании с дилерскими полномочиями «ДиМед» позволили обеим компаниям совместными усилиями перейти на качественно иной уровень, и теперь главным направлением их работы является обустройство дизель-сервисов «под ключ». Это поставка стендов, оснастки, техническое сопровождение, обучение персонала. Авторизация дает много преимуществ, например, доступ к информации, технологиям, запчастям, рекомендациям производителя

и пр. При поддержке, инициативе или помощи предприятий Дмитрия Шамровского, в СНГ уже появилось не менее сотни таких предприятий и сервисных центров.

Развитие такого направления деятельности, как обустройство сервисов, потребовало наличия квалифицированных специалистов на местах. В СНГ их практически нет, хотя они очень нужны. Поэтому Дмитрий Шамровский занялся еще и подготовкой персонала. Эта деятельность была уже не бизнес-проектом, а производственной необходимостью, условием успешного продвижения сервисов. Поэтому обучение ведется в режиме наибольшего благоприятствования со стороны ООО «ДиМед». Еще на стадии освоения ремонта топливной аппаратуры к Дмитрию Шамровскому приезжали поднабраться опыта механики из России, Прибалтики, Средней Азии, Кавказа. Ныне обучающие процессы на базе ООО «АвтоДизель» поставлены на системном уровне. Уже несколько лет они проводятся в виде семинаров, инициатором и исполнителем которых является Дмитрий Александрович. К преподавательской работе привлекаются также ведущие специалисты компаний - представителей мировых брендов. Количество участников ограничено вместимостью учебного класса 18 человек, поэтому желающим попасть на них иногда приходится постоять в очереди до следующего набора, который осуществляется раз в три-четыре месяца. Каждый семинар длится пять дней, студенты обеспечиваются питанием, транспортом, гостиницей.

Интересен состав слушателей. Вот, например, «география» одного из последних семинаров: Новокузнецк, Славянск, Воронеж, Ростов-на-Дону, Челябинск, Владивосток, Екатеринбург, Тбилиси, Киев, Львов, Ивано-Франковск, Ровно, Черновцы, Сумы, Минск, Кишинев.

Учебная программа посвящена главным образом вопросам ремонта и обслуживания топливных систем Common Rail от разных производителей - Denso, Bosch, Siemens, Delphi. Однако обучение ориентировано и на удовлетворение весьма разнообразных потребностей слушателей - от конъюнктуры рынка и особенностей бизнеса в сфере ремонта топливной аппаратуры, вопросов технического переоснащения существующих предприятий, и до мельчайших подробностей выполнения ремонтных операций и приобретения соответствующих практических навыков.

Важным разделом обучения является ознакомление слушателей с различными контрольно-измерительными системами для топливной аппаратуры (стендами) от разных производителей, их достоинствами и недостатками.

Главным преимуществом этих семинаров их слушатели считают комплексность, предельную насыщенность обучающего процесса, и его первоклассное учебно-методическое обеспечение. Ведь каждое слово теории одновременно иллюстрируется практической работой на оборудовании компании «Сервисный центр АВТОДИЗЕЛЬ». Вряд ли в Украине найдется вуз, способный дать своим студентам такую интенсивную и качественную подготовку.

Дело Дмитрия Шамровского продолжает развиваться. Заказы на электронные блоки для управления инжекторами и насосами при тестировании их на стендах, разработанные специалистами предприятий «Сервисный центр АВТОДИЗЕЛЬ» и «ДиМед», стали поступать даже из Индии.

Сергей Пархомов

ООО «ДиМед»

г. Днепропетровск, тел. (0562) 33-33-23, -88, -99
e-mail: dimed@denso.dp.ua, www.dimed.com.ua





ZF Services на украинском Aftermarket

*Человек устроен таким образом, что он
все равно каждую минуту о чем-нибудь думает.
Так давайте думать позитивно!*

Сегодня на украинском рынке конкурируют множество компаний уже ставших успешными в мировом масштабе. Как и везде в мире, успех брэнда, проекта, компании в конкурентных условиях определяется предприимчивостью людей, которые стоят за каждым из больших или маленьких дел. Современный руководитель - это больше не официальное лицо в костюме, как это было когда-то. Руководитель сегодня - это интерактивный, мобильный человек с широчайшим кругозором, готовый экспериментировать и внедрять в отечественных реалиях передовые западные стандарты и реализовывать собственные новаторские идеи, тем самым, полностью меняя ситуацию. Как живет и работает украинский рынок автосервиса и каковы его дальнейшие перспективы - говорим с Андреем Святным, директором представительства ZF Friedrichshafen AG в Украине.

Харизматичность и кругозор Андрея буквально заражают: он компетентно отвечает на любые вопросы, мне нужно уточнить, он по-настоящему азартен и буквально болеет за свою компанию как за футбольную команду, он читает сложнейшую техническую литературу на английском и немецком языках, и при этом остается доступным и приятным человеком в общении. Воочию это можно видеть на профильных выставках, где руководитель представительства одной из самых влиятельных корпораций мира в автоиндустрии на равных общается с владельцами СТО или автомеханиками. Деятельность представительства компании ZF Friedrichshafen AG в Киеве видна всюду, компания является одной из самых активных на рынке. Но не только на украинском. Ведь из Киева курируются также рынки Беларуси, Молдовы, Грузии, Азербайджана, Армении и всех бывших республик советской Средней Азии. Кто бы мог подумать, что в представительстве ZF Friedrichshafen AG в Украине всего 5 человек! Несмотря на то, что Андрей Святой постоянно меняет страны, и его сложно бывает застать на месте - он всегда остается доступным и отвечает на почту из любого аэропорта мира. Как было и в этот раз - финальные штрихи к интервью он согласовывал, находясь по пути в Алматы.

- Андрей, как на Ваш взгляд развивается рынок независимого автосервиса в Украине?

- Нашей стране есть чем гордиться, и рынок запчастей и сервиса - одно из наших национальных достоинств. Рынок Украины удивляет тех специалистов, которые начинают с ним знакомиться ближе. Неожиданно для себя профессионалы автобизнеса из других стран, впервые попавшие к нам, и открывающие для себя запчастную и сервисную Украину видят очень конкурентную среду, очень высокую плотность филиальных сетей наших операторов, мощную логистическую цепочку от склада до автомагазина или СТО. Форма работы основных дистрибьюторов на сегодня европейская - через активные продажи торговыми представителями, которые согласно программы действий обрабатывают свои территории и тем самым генерируют обороты продаж и держат руку на пульсе своих заказчиков в своем регионе.

- Вы знакомы с рынком всего пространства СНГ. В чем отличие украинского рынка от остальных постсоветских рынков?

- Мне кажется сегодня, что у нас всегда искали клиента. Никто не сидел за прилавком в ожидании звонка или посетителя. Украина работает так, как принято в нашем бизнесе в Европе. Основным каналом сбыта на сегодня становится станция по ремонту автомобилей. Рост количества СТО отражает предпринимательскую активность украинцев, которые вопреки, а не благодаря инвестиционному климату годами двигают этот рынок вперед. Всплеск интереса к онлайн продажам и появления онлайн-магазинов по запасным частям, покрышкам, автоаксессуарам, активность профессионалов на форумах, обсуждающих ремонт, проблемы с ним или отношения с клиентами - почти как в Европе. Почему почти? Потому что у нас уже сегодня практикуются и внедряются решения, которые пока не распространены в других странах СНГ. Совершенно недавно я обнаружил, что предложение украинскими операторами различных программ лояльности для клиентов уже можно занести в достижение украинского рынка запчастей и сервисов, чего пока не найдешь у ведущих операторов вторичного рынка СНГ или даже Германии.

- Что это за программы?

- Это решения, при помощи которых поставщик стимулирует работу своих покупателей и в цивилизованной форме выражает им постоянную благодарность за ежедневную работу. В качестве примера приведу проект нашего глобального партнера на вторичном рынке автозапчастей, компании Bosch - Bosch eXtra. ZF Services в Западной Европе уже принимает участие в ней и в настоящее время мы работаем над тем, чтобы в следующем году присоединиться к платформе Bosch eXtra и в Украине. Для потребителей нашей продукции это будет означать, что приобретая наши товары Sachs, Lemfoerder, Boge и ZF Parts у официальных импортеров потребитель сможет рассчитывать на постоянную поддержку от поставщика этих брендов в виде приятных и необходимых для его ежедневной работы бонусов - от рабочей одежды для механиков до инструмента или оборудования. Поставщик стимулирует и привлекает своих потребителей, при этом не нарушая никаких существующих законов и правил ведения бизнеса. Программа построена исключительно на доброй воле и принудительно никто никого никуда не будет зазывать. Все это происходит в одной Интернет-платформе, на одном веб-ресурсе. Подобные программы давно и вполне успешно работают в различных сетях АЗС, авиакomпаниях: Miles and More, Panorama Club и т.п.

- На что равняется в своем развитии украинский рынок?

- До недавнего времени бытовало мнение, что Украина копирует польский опыт - то, что было в Польше, через 3-5 лет укореняется и в Украине. Десять лет назад доводилось слышать от поляков то же самое, но у них ориентиром выступала Германия. Мне очень приятно отметить, и здесь опять проявляется моя гордость за свою страну и наш народ, что мы многому очень охотно учились у своих географических соседей, не стеснясь опять "садиться за парту". Поэтому я убежден в том, что наш рынок автомобильных запчастей развивался практически по модели Западной Европы. Так как Польша наш ближайший сосед, то она и по сей день влияет на развитие отечественного рынка в поставках запчастей. Другое дело, что наши игроки уже могут поучить и соседей тому, как надо строить работу, логистику, программу управления клиентами и многим другим вещам. Мы с удовольствием учились и в результате мы имеем то, что мы имеем. И по модели, очень схожей на нашу сегодня развивается рынок Беларуси.

- Вы считаете, что Беларусь равняется на Украину?

- Беларусь точно так же как и мы копирует многое из Польши, Прибалтики, но все подобные процессы в Беларуси начались всего лишь года три-четыре назад: открытие филиальных сетей, построение новой логистики, появление торговых представителей, структурирование и разделение территорий на зоны, закрепление их за определенными ответственными людьми, перезагрузка целых отделов на работу "в поле". Ведь торговый представитель - это сотрудник-визитка компании. Он находит партнеров и раскрывает их потенциал для своей компании, взаимно делая выгодным и привлекательным бизнес именно с его компанией. Поэтому я считаю, что украинский рынок всегда развивался правильно - по нормальной европейской модели, это бизнес личностей и коллективов единомышленников, зачастую просто фанатов этого дела, перед которыми хочется снимать шляпу.

- Вы говорите об операторах рынка запчастей. А как же вторая составляющая - непосредственно сервисы? Куда они движутся, и развиваются ли они европейским путем?

- Конечно же, в общем и целом уровень сервиса нуждается в повышении стандартов. Именно поэтому мы ведем переговоры о присоединении к нашей концептной программе Original Sachs Service (OSS) не с каждым сервисом, а с лишь теми, у кого есть хотя бы какой-то интерес, основанный на желании найти ответ на вопрос - где я буду со своей СТО завтра? Владелец сервиса, который думает о будущем и ставит себе вопросы о завтрашнем положении своего СТО, его сотрудников, собственной прибыли и позиционировании, должен смотреть по сторонам, слушать, собирать информацию и делать выводы.

- И сколько процентов таких управленцев?

- Точно могу сказать, сколько СТО вошло в OSS. На данный момент больше 150 СТО являются участниками нашей сети. Для нас это показатель совершенно иного уровня и подхода к управлению СТО. Иначе они бы просто не попали в концепцию OSS.

- Могло ли быть больше СТО иного уровня? Ведь торговые представители зачастую не предлагают подобный концепт, или не совсем верно осведомлены о нем.

- Именно поэтому национальные операторы, учитывая свой предыдущий опыт и ошибки, начали развивать свои собственные сервисные программы и наш концепт OSS, как их составную часть через специально выделенного специалиста в компании. Идея реализации через торго-

вых представителей, как она казалась и нам тоже в начале, оказалась с изъятиями и все началось "сбиваться в кучу", порождая негатив и демотивируя всех. Методом проб и ошибок стало понятно, что торговые представители должны уметь донести первоначальную информацию, а потом в дело вступает координатор проекта. Он определяет дополнительный потенциал СТО при условии присоединения к программе поставщика, видя решение вопроса в плоскости интересов своей компании, СТО-партнера и поставщика продукции.

- Вам не кажется, что на практике этот вопрос может быть достаточно сложным: зачастую между клиентом и торговым представителем может отсутствовать коммуникация и из-за этого переговоры могут заходить в тупик.

- Я уже сказал, что перед торговым представителем иногда ставится много задач, главная из которых - генерирование оборота и укрепления сотрудничества между СТО, поставщиком и брэндом. Поэтому успех состоит в том, чтобы правильно предлагать хотя бы информацию о существующей концепции поставщика: Sachs предлагает своим самым лояльным партнерам программу авторизации Original Sachs Service.

- Многие операторы и производители просто ждут, когда сменится поколение, и настанут иные времена автосервиса. Они считают, что СТО должны поднять свою планку самоорганизации, сами созреть к тому, чтобы массово внедрять у себя на сервисе современные стандарты и это само собой обеспечит массовый приток клиентов в сервисы и станций в сетевые





SACHS – торговая
марка ZF



Амортизаторы для любых дорог. Качественно. Надежно. SACHS.



Амортизаторы SACHS обеспечивают надежность и динамику при любом стиле вождения независимо от состояния дорожного покрытия.

Высокий уровень качества и применение инновационных технологий позволяют легко и уверенно преодолевать крутые виражи и неровности на дороге. Именно так богатая традициями немецкая марка SACHS заботится об оптимальной надежности и комфорте при вождении.

Когда Вы сделаете свой выбор в пользу SACHS?

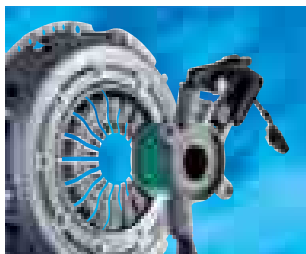
SACHS - торговая марка ZF



SACHS



Со сцеплениями SACHS Вы всегда в движении. Легко, надежно, повсеместно.



Горная местность или узкие проезды, бесконечные пробки или извилистые дороги - ежедневные требования к водителю и сцеплению разнообразны. Со сцеплениями SACHS Вы всегда в движении! Многие известные производители автомобилей выбирают именно их. Доверьтесь и Вы немецкому качеству от SACHS.

SACHS - торговая марка ZF

концепты. Что Вы думаете по этому поводу? Как воспитать новое поколение ремонтников?

- Процесс эволюции и развития автосервиса никогда не останавливался. Вспомните, через 3-5 лет после того, как Украина стала независимой, наши механики уже научились ремонтировать и Passat B3, и BMW E34 и Mazda 626, а ведь сначала на них удивленно смотрели и не знали, как к ним подступиться. Все понимали, что нужно ремонтировать, но не знали как и чем. Учились и развивались. Как это происходило у каждой из СТО- достойно отдельной книги, уверен, это было бы очень интересное и весьма поучительное чтение. Но! За любым успешным или провальным проектом стоят люди. Личности и коллективы. Кто-то останавливается в своем развитии, кто-то идет дальше. Двигаются вперед оптимисты и активные по-жизни предприниматели. Если не оказывать никакой поддержки в вопросах управленческого, технического и организационного характера, развитие не остановится, наши люди активны и найдут то, к чему стремятся. Просто процесс будет идти медленнее. Помощь в решении таких задач и тем самым в развитии сервисов, конечно, очень нужна и востребована. К сожалению, не всегда хватает ресурсов еще и на такие задачи, но понимание того, что успех завтрашнего дня закладывается в комбинации всех необходимых рыночных форм работы, включая подготовку кадров у ведущих компаний Украины, и поставщиков есть. Однако движение в сторону организации сервисов в некие "клубы по интересам" - "Совет директоров СТО", "Ассоциацию диагностов" и проведение встреч на различных уровнях стоит отметить именно как форму поиска сервисами ответов на вопросы организации прибыльного и эффективного бизнеса. Об-

щение владельцев в кругу специалистов из учебных заведений и профильного государственного учреждения, связанного с сервисом, запчастями и организацией работ по ремонту автомобилей достойно внимания не только самих владельцев СТО - людей с активной гражданской и жизненной позицией, но и поставщиков, заинтересованных в поддержке и развитии рынка услуг.

- Я присутствовал на семинарах компании ZF Services - это впечатляет, особенно ввиду того, что современное профессионально-техническое образование в Украине практически отсутствует.

- Я бы не приравнивал наши семинары к "современному профессионально-техническому образованию". Это скорее необходимый информационный минимум, который мы уже в состоянии давать тем, кому интересно работать с нашими брендами и нашими импортерами. Между нормальным семинаром и базовым образованием - пропасть, семинар служит повышению квалификации или приобретению новых знаний или навыков. Мы не можем заниматься профессиональным образованием сервисменов. Наша задача давать свежую и актуальную информацию из первых рук по нашей продукции узкому кругу профессионалов. Мы делаем ту же работу, что и наши коллеги из других известных мировых компаний-производителей, которые также устраивают обучения на всей территории Украины. Также этим занимаются производители шин, масел. Таким образом, на рынке формируется "пул знаний от бампера до бампера", с разным уровнем глубины информации и для разного уровня квалификаций. Конечно, на все семина-

Обучени группы представителей автосервиса Украины в Транспортной Академии во Швайнфурте.



ры не пойдешь, просто не получится, поэтому тут очень важна чья-то рекомендация об услышанном. Если семинар был на уровне - это обеспечит приток новых слушателей, и наоборот, если человеку не понравилось, он будет распространять всем своим знакомым негативные отзывы. Поэтому мы стараемся очень избирательно подходить к формату и содержанию семинара - люди требуют совершенно нового взгляда, новой информации. Именно за этим они готовы оставить работу и прийти послушать. Поэтому мы стараемся показывать и рассказывать о самых свежих новинках и технологиях. Интерес к тому, что ты говоришь, будет только тогда, когда ты будешь интересен сам. Впервые в этом году мы решили расширить географию и провести обучения с участием специалистов из Германии за пределами Киева, предложив наши семинары специалистам как с восточного, так и из западного региона Украины. К сожалению, в этом году из-за обильных снегопадов весной не состоялся практический семинар во Львове, но мы перенесли его на лето.

Рынок автосервиса двигается сообразно своим возможностям - кто может инвестировать, развиваться, тот это делает, понимая, что это позволит оставаться на рынке лидером.

Отношение руководителя автосервиса или механика к уровню предоставляемого им сервиса очень бросается в глаза. Весной я, как и все, менял покрышки и заехал на ближайший к работе шиномонтаж. С виду пункт замены не вызывал особых нареканий, но сам подход к процессу работы меня просто шокировал. Выкрученные болты из моего колеса просто бросались механиком на-

земь, в толстый слой пыли. Это несколько его не смущало, более того - он собирался подобным образом испачканные болты вставлять на прежнее место. Поэтому я считаю, что в сфере любых услуг - а СТО это одно из мест предоставления именно УСЛУГИ - необходимо учиться просто оказывать эту самую услугу.

- Вы представляете немецкую компанию и по долгу службы часто бываете в Германии. Знаете ли Вы, как организовано профессиональное автотехническое образование в Германии?

- Так же, как и вся немецкая промышленность. По-другому. Германия по-прежнему исповедует ценности, которые еще во времена СССР деградировали и утратили ценность в современной Украине. Простите за пафос, но там ценен человек, умеющий работать руками и использовать современное оборудование. Предприятия, в большинстве своем частные или акционерные, набирают учеников после 9-го класса школы в свои учебные классы при производстве, где молодые люди получают нужную для конкретного завода или группы компаний специальность и диплом о среднем образовании. Потом они получают твердое рабочее место и уже вольны выбирать между работой на заводе и продолжением учебы по специальности или в сопряженной с полученными знаниями области. В городе Швайнфурт, где находится штаб-квартира ZF Services, есть одно примечательное учебное заведение для специалистов по ремонту автомобилей - Транспортная Академия. В эту академию приходят на курс по определенной специальности люди, уже имеющие начальное профильное техническое образование и имеющие квали-

Транспортная Академия поддерживается многими немецкими автопроизводителями.





фикацию механика по обслуживанию транспортных средств. Механики идут в академию, чтобы повысить свой технический уровень, освоить новое направление и обязательно приобрести необходимые экономические и управленческие навыки. Академия принимает только специалистов с начальной квалификацией и готовит из них будущих мастеров, приемщиков, руководителей СТО среднего и высшего звена. Да, Вы не ослышались. Это "ПТУ" готовит из механика специалиста, который сможет управлять участком или СТО. Там идет подготовка по всем направлениям современного авторемонта и каждый курсант выбирает специализацию под себя. Это учебное заведение поддерживается автопроизводителями, многими немецкими производителями диагностического оборудования, запчастей, и концерном ZF Friedrichshafen AG в том числе.

- Технические семинары, которые проводит ZF Services в Украине, транслируются только на Восточно-Европейском рынке или подобное есть и в Германии?

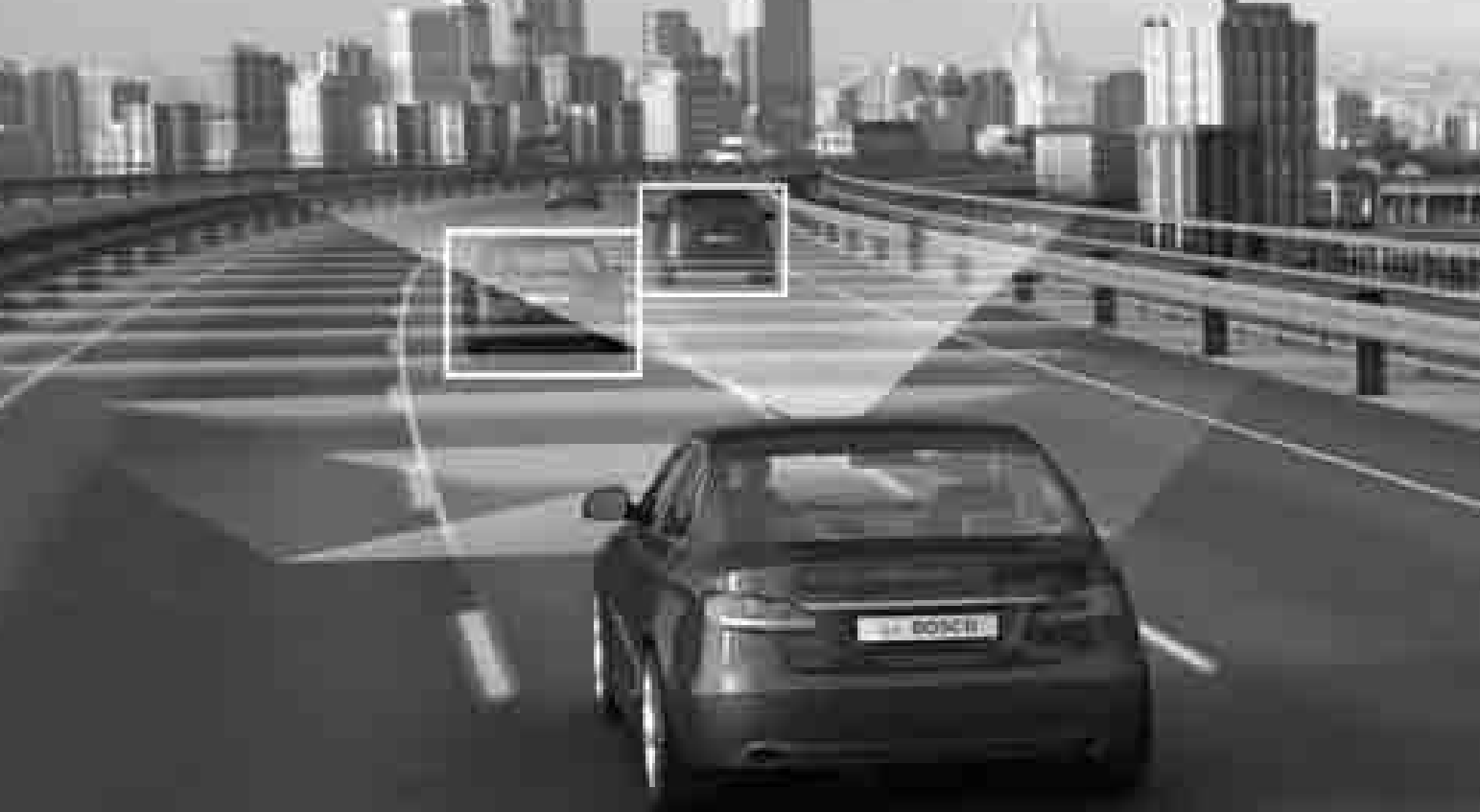
- В Германии обучения, которые предоставляет ZF Services, уже вышли на совершенно иной уровень. Наша компания уже второй год как развивает программу для СТО ZF Services Protec - это сервисный концепт, который объединяет в себе многие передовые вещи и изначально предлагается только наиболее продвинутым OSS-сервисам.

В чем заключается эта программа? Контрактный подход подразумевает совершенно иной уровень обязательств сторон друг перед другом. Получая ежегодный взнос от СТО партнера, ZF Services выделяет для него конкретного технического специалиста, который обязан провести обучения на этом сервисе минимум три раза в год. Темы семинаров сервис определяет сам, совместно с техническим специалистом. За счет этого растет и уровень квалификации сервиса, и это всегда актуально, свежо и интересно. В будущем мы также планируем запустить эту программу и в Украине. Для этого нам нужно будет иметь немного другую инфраструктуру и обладать другими компетенциями по сравнению с сегодняшним днем, чтобы этот проект был ценен для специалистов.

Наше интервью закончилось. Общение с Андреем стало еще одним подтверждением того, что современный руководитель не только должен держать руку на пульсе и быть в авангарде прогресса, но в погоне за успехом не растерять свою человечность. Ведь сам по себе успех, накопление капитала, технологический прорыв или завоевание рынка ничего не стоит, если его не с кем разделить.

Максим Белановский





Высокоэффективные вспомогательные системы контролируют скорость и дистанцию между автомобилями.



BOSCH

управляет автомобилем

Большинство украинских автосервисных предприятий не очень заботятся о повышении класса оказываемых услуг и модернизации оборудования. Злободневный вопрос - стоит ли покупать на сервис диагностическое оборудование типа KTS в скором времени может быть снят сам собой. Ведь один из самых больших в мире поставщиков электронного оборудования на конвейеры автопроизводителей компания Bosch продолжает интегрировать электронные системы в первичной комплектации. В 90-х годах американский автомобиль, у которого при разбитом боковом зеркале заднего вида блокировались все системы автомобиля, и он не двигался с места без подключения диагностического сканера, вызывал шок у автомехаников. Настало время, когда это может стать нормой.

Пробки перестанут нервировать: Bosch разрабатывает систему автономного вождения

Высокоэффективные вспомогательные системы уже сейчас обеспечивают комфортное вождение.

Они контролируют скорость и дистанцию между автомобилями, заранее предупреждают водителей о пробках, помогают припарковать авто даже в самых сложных условиях. Компания Bosch не намерена останавливаться на достигнутом и, будучи мировым лидером в сфере

автомобильных технологий, продолжает расширять ассортимент систем помощи водителю. В перспективе эти системы смогут полностью управлять транспортным средством в пробке. Такой помощник активируется при движении в скоростном режиме от 0 до 50 км/ч, что соответствует средней скорости машин в заторе.

«Система помощи в пробках (trafficjamassistance) дает водителям возможность почувствовать себя за рулем более комфортно даже в плотном напряженном потоке», - отмечает Герхард Штайгер, президент подразделения BoschChassisSystemsControl. Первое поколение таких помощников будет запущено в серийное производство в 2014 году. В дальнейшем эта система будет совершенствоваться, чтобы расширить возможность ее применения на более сложные ситуации на дороге, в том числе

на случаи движения с более высокой скоростью. В итоге, это станет основной технологии, обеспечивающей автономное вождение.

На сегодняшний день, адаптивный круиз-контроль уже может сохранять заданную водителем дистанцию до автомобиля, едущего впереди. В сочетании с системой ESP®, а также камерами, определяющими полосу движения, и электромеханическим рулевым управлением, формирует техническую базу для системы автономного вождения. Получив информацию от всех этих источников, программа рассчитывает необходимый алгоритм для безопасного и спокойного вождения.

Следующая ступень развития - автоматическая смена полосы движения. Для реализации этой функции нужны два дополнительных условия: задний радар, обнаруживающий приближающиеся транспортные средства, и динамическая навигационная карта. Такие карты, работающие посредством мобильной сети, сообщают водителю о текущих дорожных работах и участках временного ограничения скорости.

В линейке Bosch представлены все необходимые сенсоры и компоненты.

Вместе с ESP® и электроусилителем руля, Bosch производит все виды сенсоров, осуществляющие контроль даже за незначительными изменениями на дороге. Так, за обнаружение находящихся впереди объектов отвечает система, объединяющая радар с моно- или стереокамерой. Один из таких радаров - LRR3 от Bosch - является высокопроизводительным датчиком дальнего действия, способным обнаруживать объекты на расстоянии до 250 метров (угол охвата до 30°). Кроме того, в 2013 году в серийное производство будет запущен новый радар среднего диапазона с радиусом действия 160 метров и углом охвата 45°. При этом его стоимость невысока, так как он ориентирован на массовый рынок.

В дополнение к стандартной видеокамере, которая оснащена одним чувствительным элементом, Bosch разработал стерео-видеокамеру, способную распознавать объекты в 3D. Таким образом, камера точнее определяет расстояние до объекта и направление движения. Сенсоры такого рода участвуют в работе ряда систем, например, могут активировать экстренное торможение.



Адаптивный круиз-контроль уже может сохранять заданную водителем дистанцию до автомобиля, едущего впереди.

В линейке устройств нового поколения есть также два радара среднего диапазона, которые следят за дорожной ситуацией позади авто. Они обладают углом охвата в 150°, обнаруживая объекты на расстоянии до 100 метров.

При незначительном маневрировании важную роль играют ультразвуковые сенсоры парк-пилота.

Уровень автоматизации продолжает расти. «Полностью автономное вождение не может появиться

в один миг», - комментирует Штайгер. Сначала станет больше автономных функций при движении по трассе, затем постепенно будет увеличиваться скорость, на которой системы способны работать, а в итоге мы получим полноценный автопилот, способный взять на себя управление автомобилем. Тем не менее, две задачи остаются пока нерешенными. Одна из них - вождение в городе, где в большинство дорожных ситуаций вовлече-



Теперь место для стоянки должно быть всего на 80 сантиметров длиннее самого автомобиля, а от водителя требуется только следить за движением, регулировать газ или тормоз и переключать передачи.



Функция контроля выезда направляет автомобиль вперед и назад, пока тот не сможет благополучно выехать за один маневр.

но несколько участников, двигающихся в разных направлениях. езда по городу, где приходится иметь дело с очень плотным трафиком. Вторая - разработка концепции, которая может обеспечить надежную работу системы во всех самых разнообразных ситуациях, возможных на дороге.

Второе поколение парк-пилотов Bosch: безопасная парковка в «карман»

Маневрирование при парковке по-прежнему рискованная затея. Согласно данным немецкого научно-исследовательского института

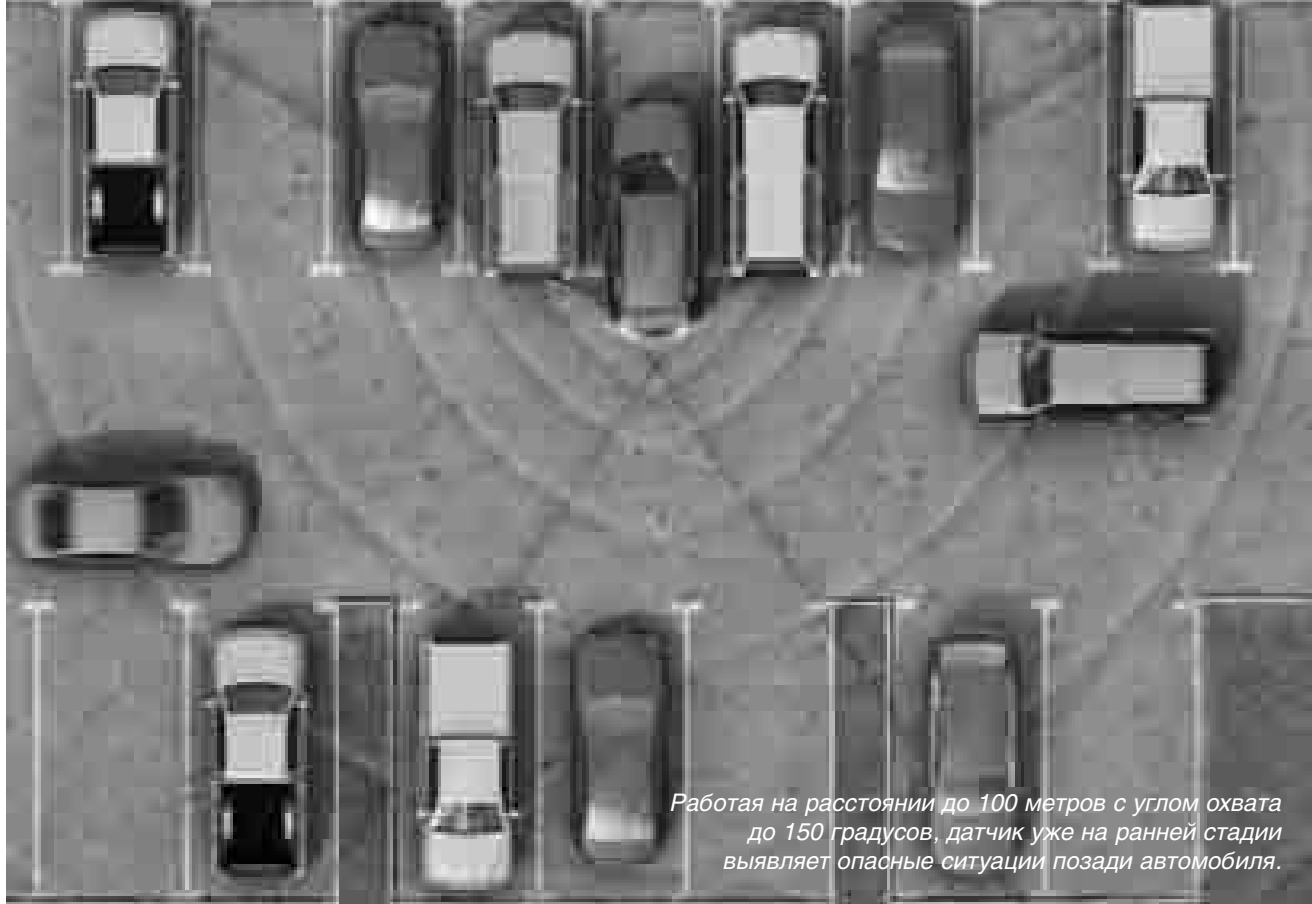


Радары Bosch MRR способны точно определять местоположение приближающихся сзади или находящихся в слепых зонах транспортных средств.

аварий AZT, примерно половина всех дорожно-транспортных происшествий Германии, в результате которых был нанесен материальный ущерб, произошла во время парковки. Bosch, как один из ведущих производителей ультразвуковых систем, разработал систему парк-пилот, призванную решить проблему повреждения автомобилей в процессе парковки. Второе поколение парк-пилотов - умнее, безопаснее, быстрее и функциональнее. Bosch представляет второе поколение парк-пилотов. Кроме ряда нововведений в уже привычной функции параллельной парковки, новая разработка способна управлять всем процессом в полуавтоматическом режиме. Теперь место для стоянки должно быть всего на 80 сантиметров длиннее самого автомобиля, а от водителя требуется только следить за движением, регулировать газ или тормоз и переключать передачи.

Новый парк-пилот также помогает выезжать со стоянки. Функция контроля выезда направляет автомобиль вперед и назад, пока тот не сможет благополучно выехать за один маневр. Водителю необходимо только наблюдать за движением и следовать указаниям системы.

Еще одна новая функция - помощник заезда в парковочный «карман». Система может расположить автомобиль в пространстве, находящемся под углом 90° к дороге. Проезжая вдоль стоянки, ультразвуковые датчики, установленные в боковую часть автомобиля, сканируют пространство вокруг, а электронный блок управления определяет подходящее место. Затем электроника предлагает оптимальную комбинацию маневров и помогает автомобилю припарковаться. Водитель управляет процессом, используя газ, тормоз и переключение передач. Функция предупреждения о боковых преградах предотвращает повреждения кузова, например, в подземных гаражах. Электроника использует боковые ультразвуковые датчики для обнаружения перил, столбов и стен, когда автомобиль проезжает вдоль них, а также запоминает расположение этих преград. При этом система запоминает необходимую информацию и в дальнейшем предупреждает водителя о вероятности столкновения еще до того, как препятствие окажется в зоне действия радара. Автопроизводители уже начали устанавливать ультразвуковые парковочные датчики Bosch второго поколения в конце 2012 года.



Работая на расстоянии до 100 метров с углом охвата до 150 градусов, датчик уже на ранней стадии выявляет опасные ситуации позади автомобиля.

Следующий этап: автоматическая парковка

У инженеров Bosch еще много идей, как сделать парк-пилоты безопаснее, комфортнее и умнее. Сейчас они разрабатывают полностью автоматическую систему парковки, при работе которой водителю нужно будет только наблюдать за процессом. Электроника сама позаботится об управлении, ускорении, торможении и переключении передач. Кроме того, эти системы также смогут освоить парковку на стояночных местах, расположенных под острым углом. А в отдаленном будущем инженеры планируют разработать систему, которая будет осуществлять парковку по одному нажатию кнопки, независимо от расположения места для стоянки и без дополнительного пространства.

Радар среднего диапазона от Bosch: еще больше безопасности при смене полосы движения или выезде с парковки задним ходом

В 2014 году Bosch начнет производство нового радара, работающего в частотном диапазоне 77-гигагерц и предназначенного для систем безопасности задней части кузова автомобиля. Радары Bosch MRR способны точно определять

местоположение приближающихся сзади или находящихся в слепых зонах транспортных средств. По сравнению с используемыми сейчас 24-гигагерцевыми системами, новая разработка способна в три раза лучше различать объекты и в пять раз точнее измерять дистанцию и скорость. «Работая на расстоянии до 100 метров с углом охвата до 150 градусов, датчик уже на ранней стадии выявляет опасные ситуации позади автомобиля, - комментирует Герхард Штейгер, президент подразделения ChassisSystemsControl компании Bosch. - Его исключительный радиус действия и точное измерение скорости позволяют водителю получить наиболее полную информацию о происходящем». Новые радары будут устанавливаться на автомобили ведущих европейских производителей.

Два датчика, расположенные в левой и правой частях заднего бампера, контролируют пространство по бокам и позади автомобиля. В том случае, если другое транспортное средство находится в слепой зоне или приближается на большой скорости сзади, система помощи при смене полосы движения среагирует и вовремя предупредит водителя. Благодаря новой разработке, выезжать с парковки задним ходом можно даже при за-

блокированном обзоре: задний радар MRR мгновенно сообщает о любых препятствиях и движущихся транспортных средствах.

Возможности фронтальной версии радара среднего диапазона

Версия MRR для анализа пространства впереди автомобиля, которая была разработана параллельно, имеет еще больший радиус действия - до 160 метров с углом до 45°. Возможности этого устройства позволяют системе экстренного торможения, работающей в паре с электронной программой устойчивости ESP®, принимать меры по минимизации последствий аварии и даже полному ее предотвращению. Данные радара также могут использоваться адаптивным круиз-контролем (ACC). Эта вспомогательная система автоматически увеличивает скорость и притормаживает, поддерживая заданное расстояние до впереди идущего автомобиля, а также информирует водителя о величине дистанции. Таким образом, MRR - это надежное устройство, предоставляющее оперативную информацию целому ряду систем помощи и безопасности. Кроме того, радар доступен по цене, а значит, особенно выгоден для автомобилей компактного и среднего классов.



Здесь начинается



Аккумуляторные батареи, изготовленные по технологии AGM (Absorbent Glass Mat - «поглощающее стекловолокно»), известны специалистам уже более сорока лет. Но обычные автолюбители смогли оценить их достоинства сравнительно недавно - в 2002 году, когда AGM-аккумуляторы появились на автомобилях Mercedes S-класса W220 и изготовлены они были на заводе компании VARTA в немецком городе Цвиккау. Сегодня 80% выпускаемой продукции завода отправляются на конвейеры Mercedes-Benz, BMW, Volkswagen Group, Ford, Volvo, Renault. Журналу autoExpert удалось познакомиться с тонкостями производства AGM-батарей.

Завод в Цвиккау по праву считается самой крупной производственной площадкой по выпуску AGM-батарей компании VARTA. После приобретения в 2002 году VARTA международной компанией Johnson Controls (США), завод вошел в подразделение Power Solutions нового владельца. В 2011 году Johnson Controls инвестировал в расширение производства около 75 млн. евро. В настоящее время 400 сотрудников предприятия выпускают 4,2 млн. батарей в год, а проектная мощность, на которую планируется выйти к 2015 году, составляет 6,6 млн. батарей.

Завод в Цвиккау ценится из-за стабильного высочайшего качества выпускаемой продукции и считается образцом и гордостью компании Johnson Controls. Батареи, выпускаемые на этом заводе, никогда не получают рекламации со стороны потребителей. Высокое качество про-

дукции завода достигается во многом благодаря немецкой педантичности и аккуратности.

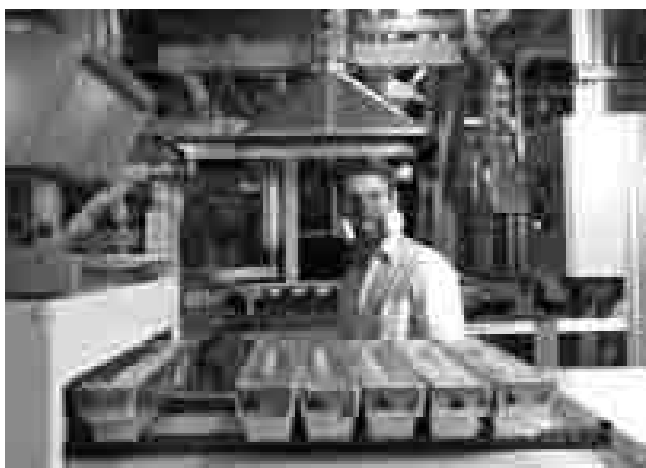
Даже в цехах, где плавят чушки из свинцовых сплавов, смешивают активную массу в многотонных миксерах, везде царит чистота и порядок. Одна из особенностей этого завода - изготовление решеток электродов производится методом непрерывного литья. Ими оснащаются до 40% выпускаемых батарей. Современные панчинговые (штампованные) решетки для остальных будут привозить с завода в Ганновере до тех пор, пока литьевое оборудование в Цвиккау не выработает свой ресурс. В компании Johnson Controls утверждают, что литейное производство на этом заводе самое «чистоплотное» - даже в цеху, где плавят чушки, не чувствуется паров свинца и отсутствует пыль.

Участок, на котором производятся решетки электродов, поражает тишиной.

Положительные решетки для AGM-батарей изготавливаются прецизионной штамповкой (технология PowerFrame) или методом литья. Для изготовления отрицательных решеток используется технология непрерывного литья (Continuous Casting). Производительность одной машины достигает 300 штук в минуту. На соседнем участке автомат заполняет решетки активной массой, а затем пластины отправляются в термокамеру для выдержки и сушки. Для дозревания пластин на заводе установлено 10 камер, из которых четыре новые. Для новых камер характерна компактность и быстрая смена режимов работы, что позволяет ускорить процесс «сушки» пластин.

Непосредственно с AGM-технологией мы познакомимся на участке сборки пакетов. Намазанные пастой и высушенные пластины автоматы пеленают в стекловолоконный материал, похожий на промокашку, производства английской фирмы Hollingsworth. Дальше специальные роботы стискивают пакеты пластин и с определенным усилием вставляют их в ячейки корпуса. От правильной работы оборудования зависит качество аккумулятора - стоит роботу недожать пакет - вместо AGM-батареи получится обычный аккумулятор, если пережать - батарея просто не будет работать.

Запуск в Цвиккау производства AGM-батарей поставил перед инженерами завода проблему - добиться адаптации производства и увеличения объемов выпускаемой продук-



Программа ecostep позволила использовать в отливках вторично переработанный свинец.



Контроль качества продукции производится на всех этапах производства.

ции без создания дополнительных линий. Если на заводе в г. Ганновер дополнительная линия была заложена в проект изначально, то в Цвикау нашли выход в установке на конвейере второго робота, поэтому конвейерная линия на этапе сборки словно раздваивается. Дело в том, что блок пластин по размерам больше чем ширина ячейки и для того, чтобы его поместить в корпус, робот под определенным давлением сжимает блок батареи и затем вставляет его в моноблок.

Корпус AGM-батареи также отличается от обычного аккумулятора. Его изготавливают не из обычного «аккумуляторного» полипропилена, а из более прочного АБС-пластика. Тем не менее, до установки крышки аккумулятора AGM-батарея выглядит несколько раздувшейся. После наплавки перемычек, монтажа пакетов в корпус и установки крышки, производится контроль герметичности и геометрии полюсных клемм. Кстати, по количеству проверок и контроля завод

в Цвикау не имеет аналогов.

И, наконец, последнее технологическое отличие AGM-батареи от обычной. Заливка электролита в батарею делается в два этапа: сначала заливается 60%, а после перерыва еще 40%. Перерыв необходим, чтобы дать стекловолкну пропитаться. Полнота заправки определяется взвешиванием батареи.

После чего проходят проверку, и аккумуляторы подключаются к стационарному источнику тока для формирования заряда. Сам процесс производится при значительной электрической нагрузке. При этом происходит закипание электролита и активное нагревание батарей. Использование специальных водяных ванн, позволяющих поддерживать необходимую температуру при высоком напряжении, приводит к тому, что процесс формирования заряда сокращается до 1 суток, а в ходе процесса батарея теряет в весе 1,5-2 кг.

На финишной линии производится полный контроль качества AGM-акку-

муляторов, с измерением основных электрических параметров под нагрузкой. Оценивается и внешний вид готовой продукции, производится маркировка. На этом этапе производства обнаружилась еще одна особенность завода - отсутствие склада готовой продукции. Спрос на качественную продукцию предприятия настолько высок, что вместо хранения батарей на заводе, их увозят непосредственно в дилерские центры для отправки заказчикам..



Склад комплектующих для производства батарей.



Финальный этап - полная проверка AGM-аккумуляторов.



Комфорт в автомобиле в любое время года

Сервисный центр «Герук и К» – лидер в решении проблем
климатизации любого автотранспорта

15 летний опыт - лучшая гарантия качества сервисного обслуживания

У Вас возникли проблемы с отопителем?

- установка автономных отопителей немецких производителей Webasto, Eberspächer
- компьютерная диагностика всех марок отопителей
- ремонт отопителей оригинальными запасными частями Webasto, Eberspächer
- гарантийное и постгарантийное обслуживание
- шеф-монтаж и обучение специалистов установке и ремонту автономных отопителей, кондиционеров



Источники тепла в автомобиле и их преимущества

Воздушные отопители

- быстрое нагревание воздуха в салоне без запуска двигателя
- низкое потребление электроэнергии
- низкий расход топлива
- плавное регулирование температуры
- система безопасности и комфорт водителя

Жидкостные отопители

- двойная польза: предварительно прогретое внутреннее пространство «плюс» прогретый мотор
- распределение теплого воздуха через собственные воздушные каналы автомобиля
- дистанционное управление с мобильного телефона
- система диагностики и самоконтроля

Автомобильные люки Webasto для дооборудования

- комфорт и свежая атмосфера в салоне
- выгодная цена
- современный дизайн
- удобство управления
- качество с гарантией
- шеф-монтаж и обучение специалистов по установкам

Подготовка автомобиля к летнему сезону

- установка, обслуживание и ремонт автокондиционеров на автомобилях отечественного и зарубежного производства
- установка, обслуживание и ремонт автомобильных холодильных установок
- автономные кондиционеры для коммерческого транспорта
- кондиционеры для спецавтомобилей и сельхозтехники
- крышные кондиционеры для микроавтобусов
- антибактериальная обработка систем кондиционирования



Сервисный центр ООО «Герук и К»

г. Черкассы, ул. Сурикова, 12/3, тел.: (0472) 710-800, 710-801, сервис: (0472) 504-024, (098) 661-61-61

Качество первичной комплектации для вторичного рынка автозапчастей



Сцепления и элементы трансмиссии LuK
Компоненты ременного привода и детали двигателя INA
Ступичные подшипники и ступичные модули FAG

TOV "Schaeffler Ukraine"
Zhylyanska 75
01032 Kyiv (Ukraine)
tel.: + 380 44 5201380
fax: + 380 44 5201381
www.schaeffler-aftermarket.com

  
SCHAEFFLER GROUP
AUTOMOTIVE AFTERMARKET



АВТОЗАПЧАСТИ ДЛЯ КОРЕЙСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ

Официальный дистрибьютор ведущих корейских производителей автозапчастей

MANDO

Амортизаторы

Samyang Brake

Тормозные колодки

HANV

Фильтры, детали двигателя,
подвески и тормозной системы

YOUNG TECH

Детали подвески

OPRE

Резино-металлические
детали подвески

DRB

Ремни

ZHC

Элементы сцепления, ролики,
в/в провода, тормозные диски, помпы



Профессионализм в бизнесе автомобильных запчастей
ООО "КИК АВТО", тел.: (044) 200-40-97, info@kikauto.com.ua, www.kikauto.com.ua



СПЕЦИАЛИСТ В ЗАПАСНЫХ ЧАСТЯХ ДЛЯ КОРЕЙСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ



Эксклюзивный дистрибьютор HAN в Украине
ООО "КИК АВТО", тел.: (044) 200-40-97, info@kikauto.com.ua, www.kikauto.com.ua

Автозапчасти прямо из Германии



Вас приветствует коллектив компании **A-Z Autobedarf**. Многие годы, наряду с нашим бизнесом в Германии, мы успешно экспортируем автомобильные запчасти из Германии во многие страны мира.

Многолетний опыт на немецком и европейском рынках автозапчастей позволяет нам поставлять нашим клиентам автозапчасти лучшего качества с конкурентоспособными ценами. Мы продаем качественный товар немецких и других европейских производителей. В качестве товара мы полностью уверены.

Короткое время доставки и профессиональные решения транспортировки делают нас признанным партнером для многих средних оптовиков и продавцов автозапчастей из восточной и центральной Европы.

Благодаря нашей возможности комплектовать различные товарные группы в одном заказе мы даем возможность клиентам не зависеть от закупочного объема и цен в цепочке продаж «завод-дистрибьютор-дилер». Работая с нами, у вас не будет необходимости проводить кооперацию закупок автозапчастей для получения большей скидки.

На нашем интернет-сайте **www.azautobedarf.de** Вы можете найти нашу обширную экспортную программу - товарные группы, торговые марки.

Мы ищем надёжных и открытых торговых партнеров в Украине с долговременным интересом к совместной работе.

В нашу экспортную программу включены новые бренды:



Mann – немецкий производитель высококачественных фильтров на конвейер для всех типов автомобилей.



ANNEX - немецкий производитель высококачественных водяных насосов для европейских автомобилей.



HENGST Filters - немецкий производитель всех видов фильтров для легкового и грузового транспорта.



TRIFA - немецкий производитель широкого спектра ламп накаливания, а также галогенных ламп



BENDIX / JURID - признанный немецкий производитель деталей для тормозной системы

Вы предприниматель - продавец автозапчастей и хотите подробнее об этом поговорить?

Контактируйте, пожалуйста, с нашим руководителем по экспорту Николаем Шабановым по телефону или пишите на e-mail: shabanov@azautobedarf.de

**Мы приветствуем Вас в Клубе независимых продавцов автозапчастей!
Это приносит удовольствие и прибыль!**

A-Z Autobedarf
Inh. Jürgen Hermannsdorfer
Kathe-Paulus-Strasse, 10
D-31157 Sarstedt/Hannover
Deutschland

Tel.: +49 5066 77 80
Fax.: +49 5066 649 46
e-mail: shabanov@azautobedarf.de
www.azautobedarf.de





Европейский стандарт безопасности по доступной цене



Испытание на прочность

Исследования проводились в испытательных лабораториях ООО «Белоцерковский завод «ТРИБО», НИЦ «Надежность», КП «Киевпастранс» на городских автобусах LAZ-City, компании Rockwool Rockbrake (Нидерланды). В настоящее время колодки проходят испытания в лаборатории Idiada (Испания). Определялись прочность соединения накладок с колодкой (тест на отрыв), износостойкость накладок, степень их воздействия на тормозной диск, а также фрикционные свойства.

Что же показали испытания?

Начнем с теста на отрыв. Колодки обоих производителей с большим запасом уложились в требуемые нормы. Прочность соединения колодок Трибо составила 630 Н/см², европейских 650 Н/см² при норме не менее 250 Н/см².

Сжимаемость накладок Трибо 1,67% (норма - не более 5% при температуре 400°C) и 0,38% (норма - не более 2% при комнатной температуре).

По степени износа накладок места распределились следующим образом: на первом - европейский производитель (0,46 м³/кДж), на втором с небольшим отрывом - Трибо (0,50 м³/кДж).

Несколько иная картина наблюдается при оценке воздействия колодок на тормозной диск. Здесь лучший показатель у Трибо - износ диска составил 0,9 г, на втором месте европейская колодка - 1,2 г.

Одним из главных показателей, подтверждающих эффективность тормозной колодки, а также безопасность её использования, являются её фрикционные свойства. Полученные данные на KRAUSS-машине сопоставлялись с областью значений коэффициента трения, равной 0,30-0,40. По оценкам специалистов, примерно такие показатели имеют оригинальные колодки европейских грузовых автомобилей и автобусов.

Коэффициент трения накладок Трибо составляет 0,39, европейских накладок - 0,36, что подтверждает идентичность данных показателей и, как следствие, уверенность в безопасности.

Тормозные колодки ТМ Tribo-AutoParts рассчитаны на то, чтобы обеспечить уверенное торможение автомобиля при любой скорости его движения и при этом с максимально допустимым согласно техническим характеристикам грузом в кузове машины.

Для обеспечения работы в самых сложных условиях тормозные колодки производства ООО «Белоцерковский завод «ТРИБО» состоят из нескольких слоев различных материалов: металлического каркаса специальной марки стали, специального клея для прочного соединения адгезионного слоя с поверхностью каркаса, адгезионного слоя и нового фрикционного материала, разработанного с учетом всех требований международных стандартов к продукции данного типа.

Преимущества тормозных изделий Tribo:

- высокий уровень безопасности, комфорта и эффективности торможения;
- долгий срок эксплуатации (до 40 000 км пробега);
- стабильность коэффициента трения в широком диапазоне температур (до 450°C);
- короткое время приработки колодки с диском;
- малую степень износа тормозного диска;
- бесшумная и плавная работа колодки;
- оптимальное соотношение «цена/качество».

ООО «Белоцерковский завод «ТРИБО»

Киевская обл., г. Белая Церковь
ул. Леваневского, 95
тел.: (04563) 7-26-20, 7-33-34
e-mail: office@tribo.com.ua
www.tribo.ua



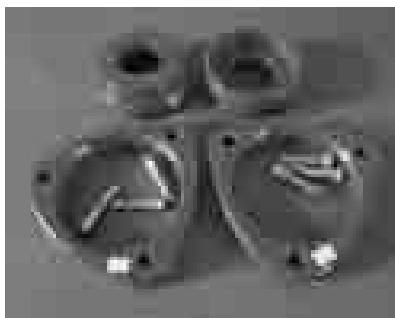
ООО «Белоцерковский завод «ТРИБО» - ведущее предприятие Украины и СНГ по производству тормозных колодок, накладок, тормозных дисков и дисков сцепления, а также другой качественной продукции практически для всех видов автотехники: легковых и грузовых авто, автобусов, с/х техники, ж/д транспорта.

Предприятие сертифицировано на соответствие международным нормам ISO 9001:2008, ISO 16949:2009 и ISO 14001:2004. Учитывая все это, покупатель может быть уверен в надежности и безопасности приобретаемых тормозных изделий.

Среди клиентов компании - крупнейшие автопроизводители (МАЗ, АвтоКрАЗ, БелАЗ и др.), железные дороги стран СНГ, крупные оптовые компании.

Белоцерковский завод «ТРИБО» всегда стремится идти на встречу покупателю, учитывая его требования по качеству и ассортименту производимой продукции. Сегодня рыночные тенденции показывают преобладание импортной техники в нашей стране. Учитывая это, в конце 2012 года завод «ТРИБО» начал серийно выпускать **колодки дискового тормоза под торговой маркой ТМ TriboAutoParts** для импортной коммерческой техники: MAN, Scania, Volvo, Renault, Iveco, Mercedes, DAF и др.

Колодки дискового тормоза производства ООО «Белоцерковский завод «ТРИБО» прошли целый ряд испытаний в сравнении с колодками европейских производителей. Результаты испытаний свидетельствуют о практически идентичных показателях.



Увеличиваем дорожный просвет

Главной проблемой для автомобилистов нашей страны является ужасное состояние дорожных покрытий практически по всей территории Украины. В то время как европейский автопром выпускает модели с заниженной подвеской для лучшего сцепления с дорогой, отечественный автолюбитель ищет возможности увеличить дорожный просвет, причем порой на все тех же европейских автомобилях, так как машина цепляется днищем об асфальт.

Одним из способов уберечь ходовую часть автомобиля, помимо замены пружин, является установка «проставок». «Проставки» могут быть установлены как на задние, так и на передние стойки авто. Приподняв кузов автомобиля на 2-3 см, шанс зацепиться днищем в очередной яме значительно снизится.

«Проставки» устанавливают между чашками самой стойки и кузовом. Как результат - езда с полностью загруженным (а часто и перегруженным) автомобилем с установленными «проставками» не сопровождается постоянными пробоями задней подвески и чирканьем задних колес по подкрылкам. Еще одним аргументом «за» поднятие автомобиля является возвращение положения его кузова в исходное состояние.

Рекомендации специалистов, а также опыт позволяет утверждать, что при установке «проставок» 20-30 мм сохраняется вся геометрия «развал-схождения» колесных пар, прекрасно работают шрусы, шаровые опоры и рулевые тяги. Незначительное повышение центра тяжести автомобиля сказывается только на предельно высоких скоростях - более 200 км/час.

Установка «проставок» повышает клиренс минимум на 20 мм и значительно улучшает проходимость автомобиля даже в нагруженном состоянии, также происходит и уход от эффекта «кивка» в случае экстренного торможения.

Комплект «проставок» для увеличения дорожного клиренса от компании «Прага» охватывает ассортиментный ряд многих моделей, включая отечественные автомобили. Недавно ассортимент был существенно расширен и теперь покрывает до 80-90% всех видов иномарок.

Компания «Прага» занимается индивидуальным производством «проставок» под конкретную модель автомобиля с применением уникальной технологии. Материал изготовления «проставок» для передних стоек - высокопрочный алюминиевый сплав АК-12, для задних - сталь, композитный полимер. В качестве изоляционного слоя детали покрываются полимерной порошковой краской.

Региональные представительства «Прага» расположены по всей Украине, кроме того, ведется работа и с российскими клиентами.



ПТФ «Прага»

г. Симферополь
ул. Жени Дерюгиной, 9
тел/факс: (0652) 61-69-04

(099) 502-24-58, (097) 676-24-45
(050) 937-88-01, (096) 253-90-70

e-mail: praga@home.cris.net
shpindel@ukr.net, www.praga.org.ua

Комплект LuK RepSet Pro для полугидравлических систем сцепления



Благодаря новому LuK RepSet Pro комплексные решения стали доступны для полугидравлических систем сцепления.

Будь то гидравлическая или полугидравлическая система сцепления, решения LuK RepSet Pro обеспечивают замену всех соответствующих деталей сцепления, в том числе гидравлических компонентов, расположенных рядом со сцеплением. С увеличением пробега и периода эксплуатации, грязь и частицы копоти загрязняют гидравлическую систему. К примеру, они могут попасть внутрь через систему вентиляции автомобиля и стать причиной повышенного износа.

Schaeffler Automotive Aftermarket расширила комплект LuK RepSet Pro, добавив решения для автомобилей с полугидравлической системой сцепления. Новые наборы LuK RepSet Pro состоят из ведомого диска сцепления, нажимного диска сцепления, обычного выжимного подшипника и рабочего цилиндра.

Специалисты компании рекомендуют СТО осуществлять замену гидравлического выжимного подшипника, а вместе с ним и рабочий цилиндр при ремонте сцепления. Оба компонента сделаны из усиленной термопластмассы, благодаря которой они являются теплоустойчивыми и устойчивыми к агрессивной внешней среде. По функциональности и долговечности пластиковые компоненты можно сравнивать с металлическими, но они способствуют снижению выбросов CO₂, поскольку у них меньше вес. Тем не менее, даже современные компоненты сцепления подвергаются износу, поэтому эксперты рекомендуют производить их замену при смене сцепления. В этом случае СТО и автомобилисты будут уверены в безопасности, а риски и гарантийные претензии будут сведены к минимуму.

Чтобы убедиться в том, что СТО распо-

лагает всем необходимым и справится с растущим количеством автомобилей с гидравлической и полугидравлической системой сцепления, Schaeffler Automotive Aftermarket предлагает соответствующую поддержку для легкого, профессионального ремонта - начиная от диагностики и выбора правильного ремонтного решения и заканчивая устранением всех неисправностей. Вместе с новым комплексным решением для полугидравлической системы сцепления специалисты Aftermarket предоставляют флэер продаж, рекомендации по установке, а также такие технические брошюры, как «LuK Clutch Course» («Курс по сцеплению LuK») и брошюру «Failure Diagnosis» («Диагностика неполадок»). Соответствующие данные доступны на информационной платформе TecDoc и СТО-портале RepXpert (www.repxpert.com).

Новое издание каталога Schaeffler Automotive Aftermarket



Schaeffler Automotive Aftermarket представляет новое издание каталога «Сцепление для легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта от LuK»

Каталог содержит почти 700 страниц, свыше 2700 различных артикулов для профессионального ремонта сцепления легковых и легких коммерческих автомобилей, выпущенных в 1993 году и позже, более чем 60 производителей. Каталог содержит информацию о применении артикулов на

более 20 000 моделей автомобилей (95% рынка транспортных средств в Европе). Вся информация в каталоге доступна на пяти языках: английский, немецкий, французский, итальянский и испанский.

Новое издание каталога вышло со существенными изменениями: наряду с из-

вестными марками LuK RepSet®, LuKRepSet® Pro для гидравлических систем сцепления, LuK RepSet® DMF и LuK RepSet® 2CT, каталог теперь содержит информацию и о недавно представленном комплекте LuKRepSet® Pro для полугидравлических систем сцепления. Новый комплект содержит ведомый диск сцепления, нажимной диск сцепления, обычный выжимной подшипник и рабочий цилиндр.

В новой версии каталога, как и в предыдущей, тщательно продумана структура. Пиктограммы в каталоге призваны упростить и ускорить поиск необходимых запасных частей для автомобиля. Каталог структурирован таким образом, что на каждой странице указаны: модель, год выпуска, группа товара, включая специфическую информацию об автомобиле, а также артикул каждого товара. Перекрестные ссылки помогают пользователю быстро найти искомую деталь или соответствующий перечень запчастей и, благодаря цветной индексации, не пролистывать множество страниц.

ООО «Шеффлер Украина»

г. Киев, ул. Жилианская, 75, 5 этаж
www.schaeffler-aftermarket.com

SCHAEFFLER **LUK** **I TNA A** **FAG**
AUTOMOTIVE AFTERMARKET

Новые продукты в линейке амортизаторов HOLA



Расширился ассортимент амортизаторов HOLA. В линейке продукции, выпускаемой под маркой HOLA появилось 15 новых наименований передних неразборных масляных и газовых амортизаторных стоек для переднеприводных легковых автомобилей.

Эти стойки имеют ряд особенностей, которые также являются преимуществами для потребителей. Во-первых, стойки амортизаторов HOLA обеспечивают оптимальное сцепление с дорогой, отличную управляемость и устойчивость в поворотах благодаря оптимальному выбору усилий сопротивления на ходе сжатия и отбоя. Сила сопротивления амортизаторов на протяжении всего периода эксплуатации не уменьшается более чем на 20% от первоначального значения, что на 10 % эффективней регламентных значений. Снижение трения в паре «шток - сальник», достигается путем применения высокоточной производственной обработки, что продлевает долговечную и безотказную работу стойки амортизатора.

Среди других особенностей - изготовление износостойкого самоочи-

щающегося сальника амортизатора. В процессе применяется полимерная смесь, которая повышает значения таких характеристик изделия, как эластичность, морозостойкость и устойчивость к вредным воздействиям окружающей среды.

Также применение высококачественного масла глубокой многоступенчатой очистки с добавлением антипенных и противоизносных присадок, понижающих температуру застывания масла, позволяет повысить энергоемкость амортизаторных стоек и обеспечивает стабильную работу подвески в диапазоне температур от - 40°C до + 80°C, что в свою очередь, приводит к уменьшению вероятности эффекта «водного клина», снижению износа покрышек и достижению оптимального тормозного пути.

Кроме того, при производстве

конструкции стойки используются инновационных технологий компьютерного моделирования. А это позволяет достичь высокой прочности и неизменной стабильности работы при быстроменяющейся дорожной обстановке.

Стоит отметить, что амортизаторные стойки HOLA сертифицированы на соответствие требованиям Технического регламента РФ. При производстве стоек применяется новый подход - Long Life Warranty.



Long Life Warranty - это комплекс мероприятий, направленный на модернизацию системы производства и управления качеством изготавливаемой продукции. Для реализации программы компания WEEN H&N BV объединяет авторизованные СТО и розничные торговые точки, которые работают с торговой маркой HOLA в единую гарантийную систему. Новая система позволит потребителям, СТО и розничным точкам продаж получить от производителя техническую, информационную и маркетинговую поддержку в области продаж, установки и гарантийного обслуживания автозапчастей HOLA.

Обновленную продукцию партнеры и автолюбители смогут узнать по новой фирменной упаковке ТМ HOLA, выполненной в современном динамическом стиле. А наличие наклейки Long Life Warranty будет указывать на то, что продукция ТМ HOLA, помимо увеличенной гарантии, имеет усовершенствованные потребительские свойства.

Что касается комплектации, то в нее входит: стойка амортизатора, самоконтрящаяся гайка, гарантийный талон Long Life Warranty.

ООО «Декорт»

эксклюзивный импортер
торговой марки HOLA в Украине
тел. в Киеве: (044) 496-00-60
www.dekort.kiev.ua
www.hola-auto.nl

Корейская «РАКЕТА»



Корея, население которой составляет 0,7% от мирового, производит примерно 7% всего мирового объема стартерных батарей. 30% от этого количества - аккумуляторы автомобильные Rocket компании Sebang Co., Ltd (Sebang). Завод был основан в 1952 году как исследовательский и производственный центр по изготовлению кислотных аккумуляторов (АКБ).

В 60-е годы Sebang был первой корейской фирмой, которая принесла новые японские технологии на корейский рынок, заключив пятилетнее соглашение о сотрудничестве с известной японской компанией GS-battery Co., Ltd. В 1975 году было заключено новое соглашение о совместном производстве с корпорацией YUASA Battery Co., Ltd (известнейший мировой производитель аккумуляторов батарей).

К началу 80-х годов завод Sebang -

Yuasa вышел на уровень международных компаний и получил сертификаты международных стандартов. В 1988 году Sebang основал Центральный Институт Аккумуляторных Технологий, а также заключил соглашение о техническом сотрудничестве с германской компанией Hagen Battery AG.

В 1994 году был построен новый завод в г. Кванджу с современным оборудованием, позволяющим выпускать до 3,5 миллионов аккумуляторных батарей. В настоящее время производство налажено на двух заводах: в Чангвоне и Кванджу. Производительность заводов - около 14 млн. различных аккумуляторов в год, которые экспортируются в более чем 140 стран всего мира.

Со дня основания завод придерживается девиза: **«Больше мощных и качественных аккумуляторов по доступным ценам»**. За свою долгую историю компания Sebang заслужила репутацию производителя продукции, проверенной временем и качеством. С начала своего существования и до сегодняшних дней Sebang является лидером по производству и продажам аккумуляторов в Южной Корее, а также входит в пятерку самых крупных производителей аккумуляторов в мире. Автомоби-



листы Америки, стран Европы, Африки, Австралии хорошо знакомы с аккумуляторами Rocket. Завод является поставщиком на конвейеры Mazda, BMW, KIA, Hyundai, Ssangyong, Daewoo, Volkswagen и обеспечивает аккумуляторами более чем 40% отечественной автомобильной промышленности. Институт аккумуляторных технологий при заводе Sebang постоянно проводит тестирования своей продукции и научные разработки для улучшения технических характеристик аккумуляторов. Это позволило бренду Rocket стать всемирно известным и завоевать своих почитателей среди автомобилистов по всему миру.

«Корт Киев» - официальный и эксклюзивный дистрибьютор аккумуляторов производства Sebang Global Battery Co., Ltd на территории Украины и Республики Беларусь
тел. +38 (044) 586-54-60
www.rocket.cort.com.ua

Магазин оригинальных запчастей Mitsubishi-Parts



Магазин автозапчастей Mitsubishi-Parts был основан в 2007 году. Основная сфера деятельности магазина - продажа оригинальных и лицензионных запчастей к японским и корейским автомобилям: Mitsubishi, Toyota, Lexus, Nissan, Hyundai, Honda, Subaru, Suzuki, Mazda, KIA. В наличии большой ассортимент продукции. Возможно оформление товара под заказ из ОАЭ, Европы или Америки в течение 14- 30 дней. На складе присутствует более 40 000 наименований запчастей. Отправка товара по регионам Украины производится при помощи перевозчика.

Mitsubishi-Parts, г. Николаев, ул. Кирова, 244
Авторынок, маг. №7, www.mitsubishi-parts.com.ua
тел: (097) 790-88-18, (050) 686-61-88



ВАРИАНТ
ЗАПЧАСТИ

- для легковых автомобилей всех марок европейского и корейского производства (больше 100 брендов, 70 000 наименований)
- для грузовых автомобилей, полуприцепов, прицепов и автобусов (3 000 наименований)

Доставка товара
(Крым, Херсонская область)

Симферополь
(0652) 24-84-83, 24-85-27, 54-81-81, (050) 376-04-54
variant@variant.crimea.ua, www.variant.crimea.ua

РЕМОНТ АВТОСЕРВИСНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

000 «Гарант-Автотехник-2»
02660, Киев, пр-т Освободителей, 13
(044) 543-86-65, (044) 223-57-60, (067) 239-40-65
(044) 599-20-21, e-mail: gar@autotechnik.rel.com

Unlimited Power ROCKET

Акумулятори

- Новітні технічні розробки
- Швидкий та потужний запуск
- Надійність та довговічність для вашого авто
- Постачаються на конвеєри всесвітньовідомих автовиробників



Корт Київ – ексклюзивний дистриб'ютор
«Sebang Global Battery Co, Ltd»
тел.: +38 (044) 586-54-60, www.rocket.cort.com.ua



Комплектующие для защиты электросистемы автомобиля

ООО «АМК ТРЕЙД», тел. (044) 228-81-96, факс: (044) 351-28-51
моб.: (093) 241-34-93, e-mail: info@amktrade.com.ua, www.amktrade.com.ua

Гофрированная труба, разветвители, переходники, датчики температуры и уровня жидкости, вводы, реле, разъёмы, блоки питания и др.

Производство Schlemmer GmbH



HYUNDAI

KIAPARTS

Запчастини опт і роздріб



(067) 531-25-25, (067) 793-00-00, (095) 735-00-21
www.kiaparts.com.ua (on-line наявність на складі)



тел./факс: +38 (050) 33-33-23, 33-33-68, 33-33-66
e-mail: dimed@denso-ua.com
www.dimed.com.ua

Дизель сервис под ключ



Официальный дистрибьютор в Украине:



BOSCH



УПРАВЛЕНИЕ
РЕСУРСАМИ

FLYING
13 500 грн.

23 000 грн.

16 800 грн.

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ СТО
НА СКЛАДЕ В КИЕВЕ
WWW.STANKOM.COM
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ РЕМОНТА ДВИГАТЕЛЕЙ

PT 1200

T 8125

Оборудование UNI-TROL (Польша)

КЛЕПАЛЬНАЯ МАШИНА RUN-1

Устройство предназначено для клепки тормозных накладок грузовых автомобилей с помощью стальных, латунных, медных трубчатых заклёпок или полно-алюминиевых заклёпок.

Пневматический серводвигатель управляемый педалью.

Украина, г. Одесса, ул. Бугаевская, 35, офис 110
тел. 048 738 07 57, тел. Факс 048 738 03 05
www.forward-odessa.com.ua
e-mail: forward-odessa@ukr.net

Форвард Одесса Юг

Real SERVICE

ОБЛАДНАННЯ для СТО та АВТОСЕРВІСУ
ПІДЙІМАЧІ ВІД ВИРОБНИКА

ТОВ «РіалСервіс»
18000, м. Черкаси, вул. Одеська 50, оф. 301
(067) 9801970
(0472) 384202
(067) 4706222
e-mail: realservice@ukr.net
www.realservice.ck.ua

Мойки самообслуживания

PROFIWASH

Проектирование
Строительство
Монтаж
Сервис

ООО «РВ Профи»
тел.: + 38 (044) 531 89 31
e-mail: profiwash.kiev@gmail.com, www.profiwash.com.ua

ПРЕВРАТИТЕ ОТРАБОТАННЫЕ МАСЛА В ДЕШЕВОЕ И ЧИСТОЕ ТЕПЛО

Энергосберегающие отопительные системы

CLEAN BURN

ENERGY SYSTEMS

- АВТОМАТИЗИРОВАННОЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ. СЕРТИФИКАТ УКРСЕПРО.
- ТЕПЛОВАЯ МОЩНОСТЬ – ОТ 45 кВт ДО 150 кВт.
- ОБСЛУЖИВАНИЕ – 1 РАЗ В ГОД
- УДОБНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ ЗА ПРЕДЕЛАМИ РАБОЧЕЙ ЗОНЫ.
- ТОПЛИВО – МОТОРНЫЕ, ТРАНСМИССИОННЫЕ И ГИДРАВЛИЧЕСКИЕ ОТРАБОТАННЫЕ МАСЛА, РАСТИТЕЛЬНОЕ МАСЛО.
- ЛИМИТИРОВАННАЯ ГАРАНТИЯ 10 ЛЕТ.

ЧП «СВ Далс»
моб/менеджер: (067) 3726908, моб/офис: (050) 4343775
тел/факс: (0372) 527596, email: cleanburn@ukr.net,
www.cleanburn.com.ua

Первый в мире подъемник АТТ/Nussbaum с двумя гидравлическими контурами

Первый в мире двухстоечный электрогидравлический подъемник АТТ/Nussbaum Н 2.30/2.40 NT со встроенной технологией NT (два гидравлических контура), обеспечивающей синхронизацию и безопасность подъемника за счет двух пар гидравлических цилиндров, перекрестно соединенных по принципу «ведущий-ведомый».

Технология Nussbaum NT более 20 лет успешно используется в ножничных подъемниках серии Jumbo и UniLift. Она позволяет равномерно поднимать груз без использования синхронизирующих тросов. Нагрузка надежно удерживается на любой высоте без использования клинков.

Конструкция колонн без жесткой поперечины взята из прекрасно зарекомендовавших себя электромеханических подъемников SL. Она обеспечивает гибкость и легкость монтажа, возможность варьирования проездной высоты и ширины.

Преимущества:

- NT технология с двумя гидравли-

ческими контурами;

- отсутствие тросов, роликов, гаек и прочих изнашиваемых элементов дает наиболее дешевое обслуживание, минимизирует расходы на запчасти;
- быстрый, удобный и гибкий монтаж;
- саморегуляция системы NT не требует удаления воздуха из цилиндров;
- изменяемая ширина и высота подъемника;
- быстрое время подъема и опускания (20 с / 20 с);
- красивый дизайн;
- бесшумная работа (погружной мотор и масляный бак установлены в защитном кожухе);
- отсутствие клинков (стопоров) позволяет быстро и безопасно проводить экстренное опускание автомобиля в случае отключения света и выхода из строя мотора;
- 2.40 HL NT оснащен универсальными лапами с большим вылетом для работы с длиннобазным



коммерческим транспортом;

- made in Germany;
- гарантия 3 года.

Стоимость при закупке более **12 шт** подъемников **Н 2.30 NT** (Нумак HL3000 Р) **3 т. - 3990 евро.**

«Планета Оборудования».

Киев, ул. Красноткацкая, 59-А

тел.: (044) 583 06-46, (067) 233-46-59

www.oborudovanie.in.ua

Nussbaum Quickspan – пневматическая фиксация колеса на балансировочном валу

Компания АТТ-Nussbaum на выставке во Франкфурте представила балансировочный стенд, не имеющий аналогов на рынке. Quickspan - разработанный и произведенный в Nussbaum механизм пневматической фиксации колеса на балансировочном валу. Пневмозажим позволяет надежно и корректно отцентрировать и закрепить колесо. В отличие от ручного зажима гайкой, Quickspan обеспечивает постоянное усилие зажима, при этом обе руки оператора свободны, что особенно важно при работе с тяжелыми колесами. Ручная гайка при закручивании скользит по диску и может поцарапать поверхность диска, пневматическая гайка не имеет вращательного движения и плотно прижимает диск, исключая любую возможность повреждения. Quickspan быстр и точен, с ним быстрее устанавливается колесо на валу, поэтому не приходится перепо-

верить и перебалансировать колеса из-за ошибки ручного зажима, поскольку отсутствие пружинного механизма исключает собственный дисбаланс. Quickspan в несколько раз быстрее зажимает колесо, чем ручная гайка.

Все станки Quickspan имеют автоматическое распознавание программы балансировки, функцию Split и Match, установку грузика измерительной линейкой. В автоматическом режиме вообще не требуется вводить какие-либо данные на клавиатуре или дисплее. Достаточно подвести измерительную линейку к месту установки грузиков и закрыть кожух. Балансировка автоматически определит тип колеса, выберет программу балансировки и запустит измерительный процесс.

Станки Quickspan доступны как с цифровым индикатором, так и с сенсорным дисплеем.

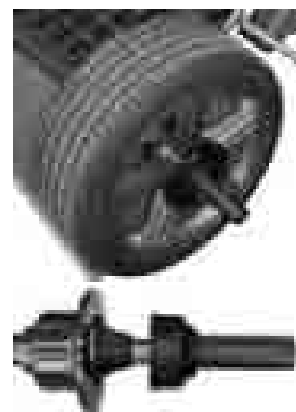
Уникальный дизайн, made in Germany, 3-летняя гарантия - все это должно вдохновить украинских покупателей!

Это оборудование на украинском рынке предлагает компания «Планета Оборудования».

Киев, ул. Красноткацкая, 59-А

тел.: (044) 583 06-46, (067) 233-46-59

www.oborudovanie.in.ua





«Гранд Инструмент»

Автосервис на все СТО



Компания «Гранд Инструмент» - лидер в Украине по поставкам оборудования и профессионального инструмента для автосервиса. Об актуальных предложениях для украинского автосервиса рассказывает начальник отдела продаж компании Роман Федоренко.

Компания «Гранд Инструмент» основана в 2004 году. За это время стала эксклюзивным дистрибьютором и партнером в мире известных торговых марок **TOPTUL, LAUNCH, BRIGHT, G.I.KRAFT GERMANY, TORIN, TRISCO, SCANMATIK**, что подтверждается соответствующими сертификатами.

Благодаря широкому ассортименту, «Гранд Инструмент» может из одних рук укомплектовать современную станцию технического обслуживания - от маленькой отвертки и ключа до автомобильного подъемника и современных диагностических приборов, предложить инструмент для частного использования, а также предоставить консультацию специалистов. А выбирать есть из чего - в ассортименте компании насчитывается бо-

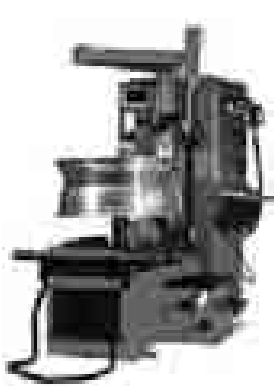
лее 6,5 тысяч наименований. Для гаражного и диагностического оборудования важна не только известность марки и надежность, но и послепродажный сервис. Так как «Гранд Инструмент» является эксклюзивным дистрибьютором вышеуказанных торговых марок, в ее структуре имеется собственный высокотехнологичный сервисный центр, что позволяет быстро и качественно производить гарантийное и послегарантийное обслуживание оборудования.

Компания предлагает широкий ассортимент продукции, постоянное ее наличие на складе в необходимом количестве, гибкую систему скидок постоянным клиентам и возможность доставки по всей территории Украины.

Приняв линию развития на приближение к покупателю, «Гранд Инструмент» открыла сеть магазинов «Ключ на все СТО» во многих городах Украины: в Киеве, Харькове, Днепропетровске, Донецке, Кировограде, Полтаве и Краматорске. Также развита крупная дилерская сеть по Украине. Сервис компания «Гранд Инструмент» гарантирует не только на словах, но и на деле, а в магазинах «Ключ на все СТО» можно не только получить консультацию, но и увидеть товар вживую.

Оборудование для СТО представлено в ассортименте компании марками **LAUNCH** и **BRIGHT**, которые являются известными производителями диагностических приборов для автомобилей, а также оборудования для шиномонтажа. **LAUNCH** является мировым лидером по производству мультимарочного диагностического оборудования и постоянно обновляет модельный ряд своей продукции. **LAUNCH** экспортирует в страны всех континентов автомобильные подъемники, шиномонтажные и балансировочные станки, инфракрасные сушки, установки для диагностики и чистки форсунок, оборудование для обслуживания кондиционеров и АКПП, стеллажи регулировки «развала-схождения» и т.д.

Диагностическое оборудование в ассортименте «Гранд Инструмент» представлено также торговой маркой **SCANMATIK**. Это оборудование предназначено для диагностики автомобилей американского, европейского, японского и российского производства. Адаптер способен работать со всеми протоколами и шинами данных стандарта **OBDS** (**ISO-9141-2, ISO-14230-2 / KWP2000, SAE J1850 VPW/PWM, ISO-15765-4 CAN**). Программа включает в себя модули





OBD2, ВАЗ/СeАЗ, ГАЗ/УАЗ/Иж/ЗАЗ, Daewoo/Chevrolet, BYD. Программное обеспечение постоянно совершенствуется и скачивается с сайта производителя.

Ни одна СТО не может обойтись без качественного профессионального инструмента. «Гранд Инструмент» представляет профессиональный инструмент TOPTUL, который производится из первоклассных сплавов хром-ванадия или хром-молибдена. В процессе производства подвергается специальной термической обработке и проходит многоступенчатый контроль качества. В отличие от многих марок из Тайваня, марка TOPTUL полностью выпускается именно компанией ROTAR MACHINERY INDUSTRIAL CO. на своих заводах, что даёт возможность контролировать качество на всех этапах производства. Гаечные ключи TOPTUL обладают высокими показателями прочности. Крутящий момент, который можно приложить к гаечным ключам TOPTUL, превышает стандарты DIN и ANSI минимум в 1,6 раза. Специально разработанная конфигурация граней позволяет достичь максимальной площади контакта ключа с флангами детали, а не с ее углами. Стенка накидной части гаечного ключа TOPTUL (торцевой головки), в отличие от ключей других марок, тонкая, и в то же время, благодаря конструктивным особенностям, может выдерживать также минимум на 60% больше регламентиро-

емого стандартом DIN приложенного крутящего момента. Тонкая стенка также позволяет работать гаечным ключом в труднодоступных местах и в ограниченном пространстве.

Ремонт современного автомобиля уже невозможен без специального инструмента, различных съемников и приспособлений. Специнструмент представлен в компании торговой маркой TOPTUL, которому нет равных по ассортименту - номенклатура составляет порядка 5 тыс. единиц. Кроме того, имеются специальные приспособления для обслуживания автомобилей Mercedes-Benz, BMW, Volkswagen, Audi и других.

Ассортимент гидравлического оборудования представлен маркой TORIN. Это подкатные, бутылочные, пневмогидравлические домкраты и прессы, вулканизаторы и рихтовочные приспособления, стойки для трансмиссий и стенды для обслуживания ДВС.

Компания «Гранд Инструмент» в рамках дистрибьюторских взаимоотношений подписала договора с поставщиками-изготовителями продукции о том, что обязуется не оказывать никакой информационной и технической поддержки оборудованию, которое попало на Украину каким-либо незаконным способом. Каждая единица продукции имеет свой серийный номер, который сверяется с базой данных серийных номеров поставщика, и если

выясняется, что оборудование ввезено в страну не официально, компания не имеет права осуществлять по нему какую-либо поддержку.

Поэтому рекомендуем покупать продукцию только у официальных дистрибьюторов, имеющих соответствующие сертификаты. Так как покупая оборудование официально, вы приобретаете не только само изделие, но и законное право при необходимости обратиться за информационной и технической поддержкой.

Телефоны горячей линии

компании «Гранд Инструмент»:
0-800-508-044, 050-808-00-66

Харьков, пр-т Победы, 46

тел.: (057) 337-13-35

(067) 888-00-44

(066) 888-00-44

Киев, пр. Краснозвездный, 196-Б

тел.: (044) 233-04-83

(050) 133-98-14

(067) 236-31-41

Киев, ул. Луговая, 9

тел.: (044) 362-09-47

(096) 881-81-88

(067) 449-47-78

Донецк, ул. Куйбышева, 109

тел.: (062) 203-85-17

(050) 147-71-15

Львов, ул. Зеленая, 256-А

(Авторынок

«Зеленый Круг»)

тел.: (067) 315-91-17

(096) 609-95-05

(096) 667-13-13



Андрей Шмалий, владелец двух автомоек, Кривой Рог:

«В Агрегат-Ресурс самые нестандартные задачи находят оптимальное решение»



Владельцы автомоек часто сталкивались с проблемой выбора оборудования, которое бы имело оптимальное сочетание давления и расхода воды. К сожалению, большинство предложений на рынке имеют жестко заданные параметры. Днепропетровская компания «Агрегат-Ресурс», используя новые технологии и внедряя инновации, предлагает рынку решение любых задач. Кроме оборудования в стандартной комплектации, специалисты компании способны найти оптимальное решение самым нестандартным задачам, поставленные заказчиком. В этом убедился владелец двух криворожских автомоек Андрей Шмалий.

В свое время мне для автомойки понадобились стационарные аппараты высокого давления (АВД). От идеи приобрести импортное оборудование отказался сразу. Качество импортных аппаратов становится ниже. У них, наверное, такая политика: сделать так, чтобы клиенту было невыгодно ремонтировать сломанное оборудование. Действительно, зачем выпускать оборудование, которое будет работать 5 лет не ломаясь, если через 3 года клиент вынужден покупать новое оборудование, потому что это проще, чем отремонтировать старый? Да и сервисное обслуживание импортного оборудования достаточно дорого обходится, в чем я убедился на собственном опыте. Раньше я использовал «стационар» компании Kärcher, который кроме высокой цены требовал дополнительных расходов на профилактику. Я раз в полгода отвозил его в Днепропетровск для профилактического обслуживания. Мойка в это

время не работала, а к плате за сервисное обслуживание добавлялись расходы на перевозку. Кроме того, импортное оборудование продается в комплекте, который не всегда подходит под ваши нужды.

О днепропетровской компании «Агрегат-Ресурс» я узнал с помощью Интернета, когда искал подходящие по цене предложения. Кроме приемлемых цен приятно удивила способность компании выполнять нестандартные задачи любой сложности. В том числе - подобрать оборудование, исходя из потребностей клиента, а не из того, что есть на складе. Ведь для аппаратов высокого давления важно иметь оптимальное сочетание давления и расхода воды, и при правильном подборе можно достичь наибольшей эффективности эксплуатации оборудования. Я объяснил, что я хочу видеть на своей мойке, а специалисты компании «Агрегат-Ресурс» подобрали оборудование необходимой мощности, нарисовали схему

разводки и посоветовали, какие фильтры необходимо использовать. Я сделал заказ, а компания доставила и установила оборудование. С тех пор прошло 4 года, и когда встал вопрос об оснащении новой мойки, я снова обратился в «Агрегат-Ресурс». Сейчас у меня на двух мойках работает по 3 АВД. На одной мойке они обеспечивают работу 4 постов, на другой 5-ти. Оборудование работает практически круглосуточно, но нареканий и претензий к нему нет.

Сервисное обслуживание

Оборудование надежное, в нем используются итальянские комплектующие, которые считаются самыми лучшими в мире. Оборудование дешевле, чем немецкое, при сопоставимом уровне качества. Доволен и уровнем сервиса. Если раньше мне приходилось самому отвозить АВД в сервисный центр, то сейчас для проведения профилактики приезжают специалисты и за полдня приводят все в порядок. При этом оставшиеся аппараты продолжают работать.

Все мелкие неисправности устраняю своими силами. Со сменой отработанного масла, промывкой фильтров и заменой прокладок и прочими мелочами справляюсь сам. К примеру, от нашей воды резиновые детали со временем приходят в негодность от налета - их тоже можно заменить своими руками. Причем доступ к частям оборудования более легкий, чем у импортных образцов. Если что-то вышло из строя, звоним техническим специалистам компании «Агрегат-Ресурс». В компании всегда находят время с тобой пообщаться, а при необходимости - дать консультацию. Они нам советуют, что необходимо сделать. Если необходима какая-то мелкая деталь, тут же ее высылают. Если же требуется более серьезный ремонт - присылают специалистов.

ЧП «Агрегат-Ресурс»

Днепропетровск
тел.: (056) 375-49-49, 371-01-22
Одесса, тел.: (048) 785-08-49,
Киев, тел.: (044) 391-03-60, 360-04-24
www.agregat-resurs.com

Владелец СТО «Автотехсервис» Виталий Габуря:

«СТО с устаревшим или неисправным оборудованием прибыль не приносит»

Для любого владельца автосервиса важно, чтобы оборудование СТО работало без поломок. А если этого избежать не удалось, то ремонт должен быть проведен качественно и в короткие сроки. Однако в Украине не много компаний, занимающихся сервисным обслуживанием оборудования, и сотрудничеством с ними владельцы СТО дорожат. Своими впечатлениями от сотрудничества с компаниями, обслуживающими оборудование для СТО, поделился Виталий Габуря, владелец СТО «Автотехсервис» г. Чортков Тернопольской области.

Как всякий владелец, я заинтересован в том, чтобы мой бизнес развивался и приносил прибыль. Прекрасно понимаю, что на устаревшем и неисправном оборудовании много не заработаешь. Ведь клиент не будет ждать, пока мы, к примеру, починим стенд «развал-схождение», он просто обратится в другой автосервис. Поэтому при покупке оборудования обращаю внимание не только на марку, но и на наличие послепродажной поддержки и сервиса. К сожалению, в Украине сегодня мало компаний, которые после продажи оборудования для СТО занимаются его технической поддержкой. Среди таких хотел бы выделить киевскую компанию «Гарант-Автотехник-2», с которой мы начали работать где-то лет 10 назад. В 2003 году мы впервые приобрели у них оборудование, и с тех пор мы в основном сотрудничаем только с этой компанией.

Сегодня мы работаем на шиномонтажном стенде Beissbarth и стенде

«развал-схождение» Bosch, купленных у этой компании. Оборудование от ведущих мировых производителей работает исправно. Всем известно, что вечного ничего не бывает и любое оборудование рано или поздно выходит из строя. Кроме того, в большинстве случаев поломки происходят по вине людей. Но у нас на станции работают опытные люди, поэтому по вине персонала поломок практически нет. Тем не менее, для полноценной работы за оборудованием необходимо следить и вовремя делать профилактику. Так, к примеру, на стенде шиномонтажа установлено много пневмоцилиндров, которые имеют резиновые уплотнители и манжеты. Их износ приводит к потерям сжатого воздуха и может привести к выходу из строя оборудования. Я уже не говорю о том, что качество услуг падает. Иногда случаются мелкие поломки - где-то трос лопнет, где-то синхронизатор выйдет из строя. Замену этих деталей мы проводим са-

ми, но только после предварительной консультации со специалистами «Гарант-Автотехник-2». В случае же серьезной поломки мне достаточно позвонить, и из Киева в течение 1-2 дней приезжают специалисты для ее устранения. Часто сервисные работники «Гарант-Автотехник-2» сами звонят и спрашивают, есть ли проблемы с оборудованием.

Примерно раз в 1-2 года представители компании приезжают для проведения сервисного обслуживания нашего оборудования. При необходимости посещают нас и чаще. К примеру, на стенде «развал-схождение» после прохождения 1,5 тыс. автомобилей или раз в год (в зависимости что наступает раньше) появляется сервисное сообщение о необходимости проводить обслуживание и калибровку. После появления этого сообщения о необходимости провести калибровку мы обращаемся в «Гарант-Автотехник-2», и они тут же выезжают к нам.

Компания «Гарант-Автотехник-2» постоянно расширяет перечень своих услуг и предлагаемого оборудования. Нас это радует, значит, наше сотрудничество будет расширяться и, как подсказывает мой опыт, - это пойдет только на пользу.

ООО «Гарант-Автотехник-2»

г. Киев, пр-т Освободителей, 13
тел./факс: (044) 543-86-65
тел.: (044) 223-57-60, (067) 983-98-18



Игорь Петренко, владелец СТО в Киевской области:

«У котлов Clean Burn в техническом плане практически нет недостатков»



Суровые зимы и резко выросшие цены на природный газ вынудили владельцев автосервисов начать поиск более дешевых альтернатив дорогому топливу. Многие из них выбрали решения, предлагаемые компанией «СВ Далс» - котлы Clean Burn, работающие на отработанном масле. Клиенты компании уже приобрели опыт эксплуатации этого оборудования и готовы поделиться им с читателями журнала autoExpert. О своих впечатлениях от использования котлов Clean Burn рассказывает Игорь Петренко, владелец СТО в с. Княжики Броварского района Киевской области.

После резкого подорожания природного газа передо мной встал вопрос о поиске более дешевых источников тепла. Альтернативу искал достаточно долго, пока в интернете не нашел сайт компании «СВ Далс», предлагающей котлы Clean Burn. Привлекло то, что эти котлы работают на отработанном масле. Среди услуг нашей СТО есть и замена масла. По моим расчетам установка этого оборудования должна была бы стать выгоднее, чем отопление газом. Среди предлагаемых вариантов выбрал **воздухонагревательный котел Clean Burn СВ-1500**. После почти четырех лет

эксплуатации могу сказать, что мои расчеты оказались верными.

Его мощности хватает для отопления помещения площадью около 100 кв.м. Оборудование хорошее, но сначала были проблемы с блоком управления. Компании удалось их исправить, и теперь я полностью доволен его работой. Теперь у котлов Clean Burn в техническом плане практически нет недостатков.

Преимущество в простоте эксплуатации

Простота в обслуживании и эксплуатации - это, на мой взгляд, основные преимущества котла. Глав-

ное - следить, чтобы в масло не попадали посторонние жидкости и механический мусор. Немаловажный факт и то, что топливо достается нам практически бесплатно, поэтому другой альтернативы для отопления своей СТО я не вижу. При расходе масла в 40 л в сутки в зимнее время, как правило, нам хватает своей отработки, которую мы запасаем в теплое время года. В особо суровые зимы приходится покупать топливо на стороне. При цене отработки 2-3 грн./л - экономия составляет 30-40%. Хотя раньше эта цифра была существеннее, тем не менее, и при таких условиях использование котла Clean Burn остается экономически рентабельным.

Мне не хотелось бы обсуждать вопросы сервиса, потому что обслуживанием этого котла мы в состоянии заниматься самостоятельно. Это не завышенная самооценка. Просто я считаю что, имея соответствующий уровень технической подготовки, обслуживать такой простой в эксплуатации котел можно и собственными силами. Главное - внимательно изучить инструкцию и серьезно относиться к требованиям производителя оборудования. К тому же, официальный дистрибутор находится в Черновцах, а наша СТО - в Киевской области. Тут, как говорится, не набегаешься. Но если возникают серьезные проблемы, тогда обращаемся к специалистам официального дистрибутора котлов Clean Burn - компании «СВ Далс».

После установки котла многие мои знакомые и коллеги заинтересовались котлами Clean Burn. Приходили ко мне, смотрели, советовались. После нехитрых подсчетов принимали решение о покупке и, насколько я знаю, недовольных среди них нет.

Представитель Clean Burn в Украине ЧП «СВ Далс»

г. Черновцы, ул. Русская, 86/3
тел./факс: (0372) 52-75-96
моб.: (050) 434-37-75
e-mail: cleanburn@ukr.net
www.cleanburn.com.ua



www.agrinol.com.ua

МАСЛА СМАЗКИ АВТОХІМІЯ



КАЧЕСТВО ПРЕЖДЕ ВСЕГО!

Региональные представители:

АР Крым: г. Симферополь, ул. Узловая, 20, тел.: (0652) 50-07-64.

Винницкая обл.: г. Винница, ул. Баженова, 24, тел.: (0432) 57 54 62;
г. Винница, ул. Гонты, 39А, тел.: (0432) 55-23-15.

Волинская обл.: г. Луцк, ул. Вахтанговая, 10, тел.: (0332) 24-35-55;
Луцкий район, с. Змеинец, ул. Лескова, тел.: (0332) 28-25-82.

Днепропетровская обл.: г. Днепропетровск, ул. Комиссара Крылова, 5,
тел.: (0562) 27-14-96; г. Кривой Рог, ул. Лозуватская, 116Б,
тел.: (0564) 04-10-68.

Донецкая обл.: г. Донецк, ул. 60-летия СССР, 43А, тел.: (062) 203-04-00;
г. Донецк, ул. Постышева, 122/22, тел.: (062) 213-20-91; г. Горловка,
ул. Мамедова, 22, тел.: (050) 426-06-63; г. Макеевка, ул. П. Тычины 1,
тел.: (06153) 60-613.

Житомирская обл.: г. Житомир, ул. Баранова, 74, тел.: (0412) 42-73-89;
г. Житомир, ул. Баранова, 77, тел.: (0412) 42-79-24.

Запорожская обл.: г. Запорожье, ул. Стартовая, 3А, тел.: (0612) 68-84-47;
г. Запорожье, ул. Базовая, 9А, тел/факс (061) 228-62-83.

Ивано-Франковская обл.: г. Ивано-Франковск, ул. Шота Руставели, 77,
тел.: (0412) 42-79-24.

Киевская обл.: г. Киев, пр-т Воссоединения, 7а, оф. 615,
тел.: (044) 224-63-39; г. Киев, ул. Святошинская 20, тел.: (044) 450-07-45;
г. Вышгород, ул. Ватутина, 69Б, тел.: (044) 492-30-80.

Кировоградская обл.: г. Кировоград, ул. Автолюбителей, 2,
тел.: (0522) 36-50-03.

Луганская обл.: г. Луганск, тел.: (050) 456-80-72; -58; -82).

Львовская обл.: г. Львов, ул. Ковельская, 109 Б, тел.: (032) 242-43-86;
г. Львов, ул. Промышленная, 50/52, тел.: (032) 242-15-81.

Николаевская обл.: г. Николаев, ул. Самойловича, 32/1,
тел.: (099) 178-92-47; г. Николаев, ул. Кирова, 244, тел.: (0512) 58-13-34.

Одесская обл.: 8-й км, Санкт-Петербургское шоссе, админ. здание,
корп. 2, тел.: (048) 738-05-03; Овидиопольский район, п. Молодежное,

ул. Железнодорожная, 7, тел.: (0482) 39-06-97.

Полтавская обл.: г. Полтава, ул. Серёгина, 11, тел.: (0532) 50-89-78;
г. Кременчуг, ул. Яроморочная, 42, оф. 2, тел.: (0536) 74 18 20.

Ровенская обл.: г. Ровно, ул. кн. Владимира, 112а, тел.: (066) 039-52-66;
пгт. Клевань, ул. Космонавтов, 9, тел.: (0362) 27-11-90.

Тернопольская обл.: г. Тернополь, ул. Промышленная, 20,
тел.: (0352) 52-77-84.

Харьковская обл.: г. Харьков, ул. Магнитогорская 1,
тел.: (050) 421-20-01; г. Харьков, ул. Плитковая, 14А, тел.: (057) 752-48-18.

Хмельницкая обл.: г. Хмельницкий, ул. Трудовая, 5/2,
тел.: (0382) 63-14-44.

Черкасская обл.: г. Черкассы, ул. Смелянская, 127, тел.: (0472) 63-37-04.

Черниговская обл.: г. Чернигов, ул. Любечская, 179,
тел.: (04622) 5-81-13.

Черновицкая обл.: г. Черновцы, ул. Главная, 246, тел.: (0372) 57-31-70;
г. Черновцы, ул. Коломыйская, 2Д, тел.: (0372) 57-07-13.

Q8 Oils

Масильні матеріали

ТзОВ «Інвестор» – офіційний імпортер в Україні
тел. (0332) 78-76-34, www.Q8Oils.com.ua



Полусинтетические масла LUXE

Многоцелевые полусинтетические масла LUXE производятся из высококачественного базового масла, синтетического компонента и сбалансированного пакета присадок в соответствии международными стандартами и последними требованиями автомобилестроения. Линейка полусинтетических масел представлена широким ассортиментом масел для бензиновых и дизельных двигателей, включая специальные масла и масла с дополнительными присадками.

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- благодаря эффективной композиции присадок полусинтетические масла LUXE надежно защищают детали двигателя от износа, коррозии, окисления при любых условиях эксплуатации;
- увеличивают мощность двигателя за счет снижения гидродинамических потерь и потерь на трение;
- обеспечивают легкий пуск при низких температурах;
- обладают пониженной летучестью, а также пониженной склонностью к образованию высокотемпературных отложений и пенообразованию;
- отличные антиокислительные и диспергирующие свойства обеспечивают чистоту и повышенный срок эксплуатации двигателя;
- одобрены международными производителями автомобильной техники и лицензированы Американским институтом нефти.

Официальный Дистрибьютор в Украине **ООО «Делфин Дистрибьюшен Украина»**
Тел.: +38(0462)68-88-49 www.delfingroup.ua

КАЧЕСТВО — НАША ОСНОВА



Quality is in our nature



ООО «Техно-Групп»

04080, г. Киев, ул. Константиновская, 68, оф. 411, тел.: +38 (044) 537-28-06, e-mail: t-g@lub.in.ua, www.lub.in.ua

Формируем дилерскую сеть

Что за птица –



IDEMITSU



Масла Idemitsu попались мне на глаза в витрине автомагазина около года назад. Затем услышал несколько хороших отзывов от знакомых. Последней каплей стало предложение моего автомеханика внимательнее присмотреться к этому бренду. Последовав его совету, я решил подробнее о маслах Idemitsu расспросить Юрия Серватко, директора ООО «Инта», официального партнёра Idemitsu в Украине.

– Бытует мнение, что японские масла не подходят для украинских условий, в первую очередь, из-за наших низких температур.

– Если посмотреть на технические характеристики масел Idemitsu EXTREME, такие, как прокачиваемость масла при отрицательных температурах, становится ясно, что украинская зима для них не страшна.

– Но остаётся ещё разница в качестве топлива. Также очень существенный параметр!

– И это учтено. Смотрите: в основном на повышенный износ масла влияет содержание серы в топливе. Во-первых, в украинском бензине количество серы в последнее время, к счастью, уменьшается. Во-вторых, если мы говорим о бензиновых двигателях, то моющие свойства японских масел достаточно высоки (целочное число TBN не менее семи единиц). С дизельным топливом в Украине все го-

Idemitsu Kosan Co Ltd – крупная японская нефтяная корпорация.

раздо хуже. По наличию серы оно уступает европейским и японским образцам, как минимум в 10 раз. Но тут на помощь приходит новинка нашего ассортимента – линейка масел Idemitsu Extrem для дизельных двигателей, а именно масло японского стандарта JASO (Японское общество автомобильных стандартов) DH1.

– Что значит DH1? Незнакомая маркировка.

– В этой связи примечателен тот факт, что наши автомобилисты хорошо знают, какие жидкости заливать в «автоматы» и вариаторы своих автомобилей, но плохо знают стандарт DH1 для двигателей своих дизельных автомобилей. А между тем – это именно японский стандарт качества дизельного масла для японских же дизельных двигателей. Американская классификация API не удовлетворяла требованиям к маслу, предъявляемым разработчиками японских дизельных двигателей. Дело в том, что верхнее маслосъёмное кольцо в японских дизелях, ниже, чем у американских и европейских, и соответственно температура работы масла в момент работы этого кольца тоже ниже. Соответственно нужно было увеличивать моющие свойства масел при более низких температурах, а существующая классификация API этого попросту не учитывала. Как не учитывала она и конструкцию механизма газораспределения японских дизелей. Поэтому в 1994 году в Японии были приняты новые методы тестирования дизельного моторного масла, и чуть позже появилась новая японская классификация DH1. Со временем она совершенствовалась с учетом новых требо-

ваний к моторному маслу. На сегодняшний день добавилось еще 8 методов тестирования моторного масла.

Моющие свойства у масел DH1 очень высоки и, судя по отзывам наших клиентов, они отлично отмывают пожилые дизеля и проявляют себя в современных дизельных двигателях с системой EGR и непосредственным впрыском топлива Common Rail. Отмечают также, что масла этой классификации не «горят», поэтому пригодны для двигателей с увеличенным межсервисным пробегом.

– А есть ли какие то ограничения по использованию масел Idemitsu EXTREME?

– Ограничений по использованию масел Idemitsu EXTREME нет никаких. Есть ограничения по использованию маловязких масел. И они касаются абсолютно всех производителей масла.

– Если с ограничениями покончено, можно переходить к рекомендациям.

– Учитывая огромный опыт компании Idemitsu Kosan Co. Ltd. в создании и производстве OEM продуктов для ведущих мировых производителей техники, я бы рекомендовал использование Idemitsu EXTREME для всех владельцев техники, независимо от страны ее производства, кто ставит качество продукта на первое место. Масла Idemitsu EXTREME 5W40 и Idemitsu EXTREME Diesel 5W30 Вас не подведут. И, если до использования масла Idemitsu, ваш двигатель не блистал чистотой, то довольно быстро это изменится, а вот за состоянием масла в этом случае, вам придется следить внимательно. И, скорее всего, первую заливку, собравшую всю грязь, придётся слить раньше, чем обычно. Но зато Вы будете уверены в чистоте своего двигателя и правильном выборе моторного масла.

Официальный дистрибьютор японских моторных масел Idemitsu в Украине – компания «ИНТА» тел.: (048) 237-61-33, (050) 336-59-52 www.idemitsu.com.ua



Низкий старт лидера

К новой марке масел, выходящей на рынок, всегда предвзятое отношение. Особенно если это не бренд с мировой известностью. Потребитель обычно сомневается в заявленном качестве предлагаемого продукта. Поэтому компания, сделавшая ставку на новый бренд, должна в первую очередь развеять сомнения потребителей.

Большинство компаний с этой целью используют различные маркетинговые ухищрения и делают основной упор на рекламу. Это в конечном итоге приводит к удорожанию продукта. Другой путь более сложный и заключается во всесторонней демонстрации качества товара. Этот путь требует большей открытости от компании и наличия у нее хорошей репутации. Именно таким путем пошла украинская компания «Индустрия масел», год назад предложив украинским потребителям продукцию немецкого концерна DBV. Сделав ставку не на рекламные обещания, а на реальную демонстрацию качества, компания успешно расширяет рынки сбыта масел DBV в Украине.

Подтвержденное качество

Удачный выбор поставщика масла также сыграл на руку успешного продвижения новой марки в Украине. Концерн DBV в Германии имеет репутацию надежного поставщика качественной продукции, которая включает в себя широкую линейку масел и высококачественных легкосплавных колесных дисков. В компании стремятся предлагать клиенту по справедливой цене только самое лучшее, что есть на мировом рынке, при этом давая ему полную гарантию качества и удобные для него условия сотрудничества.

К вопросам качества продукции DBV подходит с истинно немецким прагматизмом и аккуратностью. Компания организовала производство колесных дисков в Китае и выпускает продукцию высочайшего качества. Это из года в год подтверждается сертификатами TUV, выданными в Германии. Продукция завода поставляется на сборочные конвейеры Kia, Hyundai, Mitsubishi.

Производство масел DBV ориентировано исключительно на требования западного рынка. Само производство масел DBV размещено в Германии, откуда и поставляются на рынки других стран. Масла DBV всегда соответствуют указанной верхней планке качества или выше и имеют допуски всех автопроизводителей. Компания может похвастаться 25-летней безупречной практикой продажи масел в Германии. Дело в том, что в стране периодически проводятся лабораторные тестирования масел - это обязательная норма, за которой строго следит государство. В случае несоответствия заявленным показателям, недобросовестные производители могут по решению суда прекратить свою деятельность. За все время производства масел DBV концерн не получил ни одной рекламации.

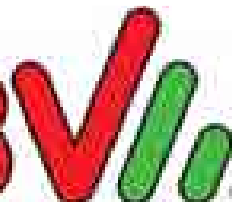
Что касается более низкой цены по сравнению с другими производителями масел премиум-сегмента, то это



Сделано в Германии

*Немецкое качество
для вашего автомобиля!*



DBV 

Весь спектр автомобильных и промышленных масел
ООО «Индустрия масел», г. Киев, ул. М. Расковой, 2-а, оф. 803, тел. (044) 377-74-41



ООО «Индустрия масел»
официальный представитель DBV

г. Киев, ул. Марины Расковой, 2-а, оф. 803
тел.: (044) 377-74-41; 377-74-42



10W-60 DBV

полностью синтетическое моторное масло
Разработано для использования в бензиновых и дизельных двигателях легковых автомобилей. Содержит для TDS, моу) гидрокрекинг, высококачественный пакет присадок, обеспечивающий защиту двигателя, уменьшающую износ, позволяющую использовать API: SL/CF, Допуски: BMW Special Oil, Shell Multigrade 220, VW 504.00/505.00, а др. Тара: 208 л, 60 л, 4 л, 1 л.



0W-40 DBV

полностью синтетическое моторное масло
Предназначено для использования во всех двигателях и дизельных двигателях API: S/EC/CF, ACEA: A3/B3/B4, Допуски: BMW Special Oil, Shell Multigrade 220, VW 504.00/505.00, а др. Тара: 208 л, 60 л, 4 л, 1 л.



5W-40 DBV

синтетическое моторное масло последнего поколения

Масло для бензиновых и дизельных двигателей с высокими эксплуатационными характеристиками. Предназначено для использования в бензиновых и дизельных двигателях API: S/EC/CF, ACEA: A3/B3/B4, Допуски: BMW Special Oil, Shell Multigrade 220, VW 504.00/505.00, Mercedes-Benz 229.5, а др. Тара: 208 л, 60 л, 4 л, 1 л.



5W-30 DBV-LL SAPS Super Universal

Моторное масло для использования в бензиновых и дизельных двигателях и дизельных двигателях. Разработано на основе гидрокрекинга и высококачественных присадок для двигателей с системой фильтрации. Отличается высокими требованиями к качеству моторного масла. ACEA: A3/B3/B4, Допуски: BMW Special Oil, VW 504.00/505.00, Mercedes-Benz 229.5, а др. Тара: 208 л, 60 л, 4 л, 1 л.



10W-40 DBV

универсальное моторное масло

Моторное моторное масло на основе бензиновых и дизельных двигателей API: S/EC/CF, ACEA: A3/B3/B4, Допуски: BMW Special Oil, VW 504.00/505.00, Mercedes-Benz 229.5, а др. Тара: 208 л, 60 л, 4 л, 1 л.



15W-40 DBV

высококачественное моторное масло

Полностью синтетическое моторное масло для бензиновых и дизельных двигателей. Содержит для TDS, моу) гидрокрекинг, высококачественный пакет присадок, обеспечивающий защиту двигателя, уменьшающую износ, позволяющую использовать API: SL/CF, ACEA: A3/B3/B4, Допуски: BMW Special Oil, Shell Multigrade 220, VW 504.00/505.00, а др. Тара: 208 л, 60 л, 4 л, 1 л.



2-Taktol

масло для 2-тактных двигателей

Полностью синтетическое моторное масло для бензиновых и дизельных двигателей. Содержит для TDS, моу) гидрокрекинг, высококачественный пакет присадок, обеспечивающий защиту двигателя, уменьшающую износ, позволяющую использовать API: SL/CF, ACEA: A3/B3/B4, Допуски: BMW Special Oil, Shell Multigrade 220, VW 504.00/505.00, а др. Тара: 208 л, 60 л, 4 л, 1 л.



10W-40 SAPS

для двигателей с системой фильтрации
Специально разработано для использования в бензиновых и дизельных двигателях. Содержит для TDS, моу) гидрокрекинг, высококачественный пакет присадок, обеспечивающий защиту двигателя, уменьшающую износ, позволяющую использовать API: SL/CF, ACEA: A3/B3/B4, Допуски: BMW Special Oil, Shell Multigrade 220, VW 504.00/505.00, а др. Тара: 208 л, 60 л, 4 л, 1 л.



15W-40 SHPD

высококачественное минеральное масло

Разработано специально для использования в бензиновых и дизельных двигателях. Содержит для TDS, моу) гидрокрекинг, высококачественный пакет присадок, обеспечивающий защиту двигателя, уменьшающую износ, позволяющую использовать API: SL/CF, ACEA: A3/B3/B4, Допуски: BMW Special Oil, Shell Multigrade 220, VW 504.00/505.00, а др. Тара: 208 л, 60 л, 4 л, 1 л.



GL-5 SAE 80W-90 LS

гидравлическое трансмиссионное масло

Масло для бензиновых и дизельных двигателей. Содержит для TDS, моу) гидрокрекинг, высококачественный пакет присадок, обеспечивающий защиту двигателя, уменьшающую износ, позволяющую использовать API: SL/CF, ACEA: A3/B3/B4, Допуски: BMW Special Oil, Shell Multigrade 220, VW 504.00/505.00, а др. Тара: 208 л, 60 л, 4 л, 1 л.



HLP ISO VG 46

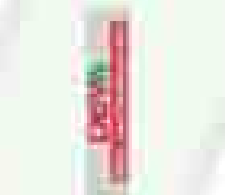
гидравлическое масло

Полностью синтетическое моторное масло для бензиновых и дизельных двигателей. Содержит для TDS, моу) гидрокрекинг, высококачественный пакет присадок, обеспечивающий защиту двигателя, уменьшающую износ, позволяющую использовать API: SL/CF, ACEA: A3/B3/B4, Допуски: BMW Special Oil, Shell Multigrade 220, VW 504.00/505.00, а др. Тара: 208 л, 60 л, 4 л, 1 л.



Масло для автоматической трансмиссии
Велес II D (универсальное)

Масло для бензиновых и дизельных двигателей. Содержит для TDS, моу) гидрокрекинг, высококачественный пакет присадок, обеспечивающий защиту двигателя, уменьшающую износ, позволяющую использовать API: SL/CF, ACEA: A3/B3/B4, Допуски: BMW Special Oil, Shell Multigrade 220, VW 504.00/505.00, а др. Тара: 208 л, 60 л, 4 л, 1 л.



Смазка для подшипников качения

DIN 51502: KP2 K-30

Полностью синтетическое моторное масло для бензиновых и дизельных двигателей. Содержит для TDS, моу) гидрокрекинг, высококачественный пакет присадок, обеспечивающий защиту двигателя, уменьшающую износ, позволяющую использовать API: SL/CF, ACEA: A3/B3/B4, Допуски: BMW Special Oil, Shell Multigrade 220, VW 504.00/505.00, а др. Тара: 208 л, 60 л, 4 л, 1 л.

объясняется отсутствием дорогостоящей рекламы. В компании по этому поводу говорят, что мы продаем не известные лица, а высокое качество продукта. Стремление обеспечить потребителя высококачественной продукцией DBV не ограничивается только немецким рынком. Поэтому масло DBV, поступающее в продажу в Германии и Австрии, по качеству не отличается от экспортируемого в Украину или Казахстан.

Ассортимент масел DBV, представленный на украинском рынке достаточно широк. «Индустрия масел» поставляет как самые ходовые позиции моторных масел для легковых и грузовых автомобилей, так и масла под конкретные марки автомобилей, а также трансмиссионные, гидравлические масла, смазки. В начале 2013 года «Индустрия масел» значительно расширила ассортимент предлагаемой продукции, в том числе и маслами для 2-тактных двигателей.

Еще один немаловажный факт, говорящий об отношении DBV к качеству своей продукции. Компания страхует риски покупателей от использования своей продукции и готова возместить ущерб третьим лицам в случае понесенных потерь по вине масла DBV. Покрытие ущерба при нанесении вреда здоровью, имуществу или производству клиента - 7,5 млн. евро, и 100 тыс. евро при нанесении клиенту финансового ущерба. Эти же условия распространяются и на Украину, что закреплено соответствующим договором с единственным представителем в Украине компанией «Индустрия масла».

В течение первого года продвижения новой для украинского рынка марки масел показал, что «Индустрии масел» удалось добиться доверия к маслам DBV со стороны покупателей. Об этом в частности говорит и тот факт, что некоторые владельцы автосервисов уже выявили желание работать под брендом DBV. В пользу высокого качества масел DBV говорит и то, что за год присутствия нового бренда на украинском рынке в «Индустрию масел» не поступило ни одной жалобы на качество. А вот число положительных отзывов о продукции DBV со стороны авторынка постоянно растет.

Проверено в Украине

Немалая роль в успехе продвижения новой марки масел DBV принадлежит репутации компании «Индустрия масел», которую на протяжении более 10-ти лет создавала бессменная команда профессионалов. Некоторые из них имеют практический опыт работы на нефтеперерабатывающих предприятиях и досконально знают процесс производства масел. Профессионализм украинских специалистов высоко оценили в DBV, результатом чего стало наделение компании «Индустрия масел» статусом единственного представителя в Украине.

Благодаря стараниям киевской компании все больше и больше отечественных потребителей убеждаются в высоком качестве масел DBV. Причем качество подтверждается практикой использования. Сегодня подтвердить качество немецких продуктов готовы многие: как автолюбители, так и профессионалы. А также рекомендовать его использование другим потребителям, еще не знакомым с продукцией DBV.

Редакция autoExpert провела собственные испытания масла моторного масла DBV 5W-40, о результатах которого мы писали в №3 за 2013 год. В ходе анализов исходного и отработанного масел мы убедились в том, что исходное масло полностью соответствует заявленным характеристикам, а отработанное масло даже при пробеге в 12 тысяч км по всем показателям сохранило запас эксплуатационных свойств, не нуждается в замене и по-прежнему может выполнять свои основные функции. А очень низкое содержание железа и меди в отработанном масле говорит не только о хорошем состоянии двигателя, но и о том, что масло DBV 5W-40 прекрасно защищало двигатель от износа.

Официальный и эксклюзивный дистрибьютор
торговой марки DBV на территории Украины

ООО «Индустрия масел»

г. Киев, ул. М. Расковой, 2-А

Тел.: (044) 377-74-41, 377-74-42





Экологически безопасные моющие средства для комплексного ухода за автомобилем

Компания Ekokemika International - производитель с центральным офисом и основной производственной базой в Италии в г.Пьяченца представляет сегодня на украинском рынке моющие средства для ухода за автомобилем, которые не наносят вред окружающей природной среде.

Зачастую большинство людей даже не подозревают, что существующие средства по уходу за автомобилем, призванные обеспечить его чистоту, могут содержать опасные для здоровья и окружающей среды вещества и ингредиенты, от которых давно отказались в развитых странах. В связи

с этим сегодня одним из основных критериев при покупке средств по уходу за автомобилем становится их безопасность.

Экологически безопасные моющие средства Ekokemika обеспечивают возможность проведения высококачественной мойки автомобилей без нанесения урона окружающей среде. Выбирая без-

опасные моющие средства, мы повышаем качество нашей жизни, снижаем вредное воздействие бытовой химии на свой организм, способствуем сохранению природы. Моющие средства Ekokemika, которые не содержат хлора, агрессивных ПАВ, фосфатов, токсичных красителей и ароматизаторов, опасных консервантов, изготовлены из ингредиентов растительного происхождения и не оказывают нежелательных последствий, как для человека, так и для окружающей природы.

Более чем 20-тилетний опыт работы компании Ekokemika по



разработке и производству экологически безопасных чистящих и моющих средств гарантирует европейское качество продукции, что в свою очередь, подразумевает очень тщательные проверки изготавливаемой продукции на предмет соответствия их всем экологическим нормам. Продукция компании соответствует самым строгим европейским стандартам по экологической безопасности, не наносит вред очищаемым поверхностям, полностью безопасна для здоровья человека и окружающей среды, с уровнем биоразлагаемости свыше 90%.

Компания Ekokemika производит свою продукцию на основании химических рецептур собственной разработки, с использованием химического сырья исключительно ведущих европейских производителей. Вся продукция проходит многоступенчатый контроль качества, компания имеет собственную лабораторию для разработки и тестирования новых рецептур, а также контроля качества продукции и сырья, производственная база компании сертифицирована по системе управления качеством ISO 9001:2008.

На сегодняшний день компания Ekokemika представляет следующие основные группы экологически безопасных средств по уходу за автомобилем:

- средства для бесконтактной мойки автомобиля - высококонцентрированные продукты из серии Biskontoi Jazz, которые обеспечивают высокое качество очистки, бережно относясь к поверхности автомобиля, хроми-

рованным элементам отделки и деталям из пластика и резины;

- шампуни для ручной мойки автомобиля из серии Shampoo Neutro и Ultrafoam, которые могут наноситься как вручную, так и с помощью пенокомплетов, эффективно очищают поверхность кузова автомобиля от грязи, сажи, масляных пятен, следов от соли и других тяжелых загрязнений, связанных с эксплуатацией автомобиля, не повреждая при этом кожу рук без вреда для окружающей среды;
- продукты для очистки колесных дисков из серии Perlega, эффективно очищающие поверхность легкосплавных и литых дисков не повреждая их поверхность;
- восковые средства на основе растительных компонентов из серии Rollex Eco для ускорения сушки автомобиля после мойки, которое формирует на поверхности автомобиля водоотталкивающий слой и защищает ее от воздействия агрессивных факторов окружающей среды. При этом кузов автомобиля остается совершенно сухим, блестящим и защищенным от воздействия окружающей среды.
- средства для ухода за элементами салона и внутренней отделки машины из серии Texil, Allnet и LCS-E, представляющие собой универсальные моющие средства бережно очищающие салон автомобиля от любых загрязнений, в том числе ткань, велюр, искусственную кожу и пластик, обеспечивающие защиту пластика приборной панели от ультрафиолетового излучения и обладающие антиста-

тическим эффектом;

- средства на основе растительных компонентов для очистки стекол и удаления следов от насекомых из серии Glass и Remosc, обеспечивающие эффективную очистку и удаление следов от насекомых со стекол, зеркал, пластика и хрома с высокой очищающей способностью. Не оставляют подтеков, разводов, и являющиеся экономичными в применении.

Экологически чистые моющие и чистящие средства Ekokemika - это прекрасная альтернатива, агрессивным и вредным для здоровья человека традиционным средствам автохимии. Продукция Ekokemika не только безопасна, она также обеспечивает высокую эффективность и экономичность при использовании. Сочетание безопасности и эффективности - это уникальная черта моющих и чистящих средств Ekokemika. Использование средств Ekokemika в качестве альтернативы агрессивной автохимии позволит Вам защитить свое здоровье и здоровье своих близких. Выбирая средства Ekokemika, мы способствуем поддержанию здоровой и экологически чистой окружающей среды.

Е/ко/ке/ми/ка
EKO KEMIKA

ООО «Экокемика Украина»

г. Киев, ул. Предславинская, 34-Б
тел./факс: (044) 379-29-64
info@ekokemika.com.ua
www.ekokemika.com.ua
www.vmditalia.com





Поделись учением своим и оно к тебе не раз еще вернется



Профессиональное обучение ремеслу - это передача опыта и знаний от их носителя. Так водится испокон веков. Но современное обучение сегодня - это не простое перенятие опыта, как думают одни, но и не обучение на учебниках, отпечатанных 20-30 лет назад по материалам наших дедов, как привыкли другие. Любое современное обучение - это сочетание опыта преподавателей, грамотной теории, хорошей материально-технической базы и новых технологий. Новизна и отслеживание современных тенденций и является критерием современности обучения. Иначе никак. Потому что интенсивность обучения в мире только за последние два десятилетия возросла в три-четыре раза. Отечественные же государственные «институты» в своих архаичных незыблемых методиках все более маргинализируются. Выход остается только один - искать или создавать альтернативу. Единицы в нашей стране были готовы принять этот вызов и создать собственными силами альтернативные достойные обучающие программы в сфере автосервиса. Одной из компаний, не побоявшихся принять вызов и шагнуть за рамки - является компания «Автосмайл».

Все началось, когда руководитель компании не захотел ограничиваться лишь традиционными кузовными работами рихтовки/покраски, а захотел чего-то большего. Поиски привели его за океан, откуда он привез «за-



морскую» поначалу диковинную технологию PDR (технологию беспокрасочного удаления вмятин). Технология была так смела и противоречива, что многие традиционные рихтовщики наотрез отказывались в нее верить и всячески разубеждали рядовых обывателей. Но своими действиями сами того не подозревая рихтовщики лишь создавали рекламу новому методу. В результате вокруг метода PDR разгорелся настоящий ажиотаж, который обеспечил бесперебойный спрос, а «Автосмайл» решил начать делиться навыками метода, которых попросту не было на территории Украины. Ведь слухи и пересуды рождаются от безграмотности. Когда нет точного обоснования - люди просто гадают или обзывают недостижимое их уму шарлатанством.

Сама суть технологии PDR состоит в том, чтобы устранять вмятины, не повреждая лакокрасочный слой. Что изначально меняет подход к процессу восстановления геометрии деталей. Для этого используется специально разработанный инструмент, который позволяет создавать усилие на вмятины с обратной стороны через технологические отверстия (чтобы избежать снятия и разборку кузовных деталей, обшивки), а также клеевая система действующая с внешней стороны. Технология PDR получила большой толчок в развитии в связи с усовершенствованием лакокрасочных покрытий, которые получили полимерную основу. Эта основа позволяет краске при деформации кузова сохранять структуру и не трескаться.

С целью просвещения работников сферы автосервиса компания «Автосмайл» создала обучающий проект на базе одесского филиала кузовного сервисного центра.

Сегодня обучающий центр «Автосмайл» предлагает на выбор обучение различным технологиям и техникам в области кузовов автомобилей: технологии PDR, подготовке к покраске и покраске автомобилей, колористике и профессиональной полировке, тонировке и оклейке пленками. Компания предоставляет право выбирать из широкого спектра обучающих программ с кузовами автомобилей. Мастера, ведущие курсы и практикующие в «Автосмайл», постоянно проходят повышение квалификации, участвуют в отечественных и международных соревнованиях, где неоднократно были отмечены премиями и наградами.

Методика обучения заключается в подаче необходимого количества теории и после этого освоения ее на практике. Студенты недолго практикуются на учебных деталях, после чего переходят к реальным автомобилям. Обучение происходит индивидуально - никаких групповых или даже парных занятий.

В процессе работы и после нее компания «Автосмайл» оказывает необходимые консультации по выбору и приобретению необходимого оборудования и материалов.

Компания «Автосмайл», г. Одесса
тел.: (097) 772-76-60, www.autosmile.com.ua
e-mail: autosmile.training@gmail.com

ООО «Топ Лак Украина»

Официальный импортёр Glasurit в Украине
г. Киев, ул. Северо-Сырецкая, 3
Тел./факс: (044) 239-98-58/59/60, 205-34-02
toplacua@toplacua.com.ua
www.toplac.com.ua



ПРЕВОСХОДНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.
БЕЗУПРЕЧНЫЙ СЕРВИС.
...GLASURIT

Материалы • Оборудование • Обучение • Консультирование • Сервис

МАЛЯРНО-КУЗОВНЫЕ КОМПЛЕКСЫ



- ПРОЕКТИРОВАНИЕ
- РАСЧЁТ
- ОСНАЩЕНИЕ



ООО «ТОП ЛАК УКРАИНА»
(044) 239 98 60, 239 98 58
toplacua@toplacua.com.ua
www.toplac.com.ua



Защитные материалы для автомобилей



**Официальный дистрибьютор в Украине продукции
Serwo Automotive – ООО «Карсистем Украина»**

03187, г. Киев, ул. Академика Заболотного, 3-А, тел./факс: (044) 526-48-44, 526-48-45
e-mail: carsystem@kw.com.ua, www.carsystem.kiev.ua

Дилер по Западной Украине - АвтоМаркет, г. Луцк, тел: (0332) 75-60-03, e-mail: AutoMarket-lutsk@ukr.net



MOBIHEL®

Advanced Car Refinishing

www.mobihel-helios.si
www.mobihel.ua

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ КУЗОВНЫХ ЦЕНТРОВ



ЦЕНА/КАЧЕСТВО, ПРОВЕРЕННЫЕ ВРЕМЕНЕМ



Дилерская сеть и доставка по всей Украине
Телефон горячей линии: +38 (095) 239-40-04

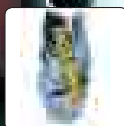
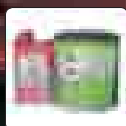
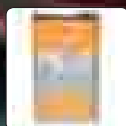
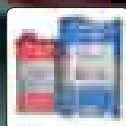
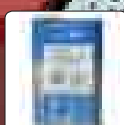
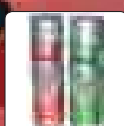
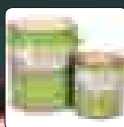
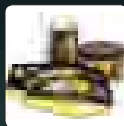
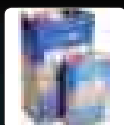


U-POL

**Лакофарбові матеріали
та засоби для кузовного
ремонту автомобіля**

58004, м. Чернівці, вул. Маршала Рибалко, 3-В
ТОВ «Колір Р-М»
Тел.: (0372) 52-06-34, (050) 513-71-96

69000, м. Запоріжжя, вул. Глісерна, 8
ТОВ «Десна плюс»
Тел.: (061) 289-55-74, (067) 562-21-27



TSC ANTARES

www.tsc-antares.com



THE CHOICE
OF THE PROS

**АВТОКОСМЕТИКА (США)
БЫТОВАЯ ХИМИЯ (США)
ПАРООЧИСТИТЕЛИ (ИТАЛИЯ)**

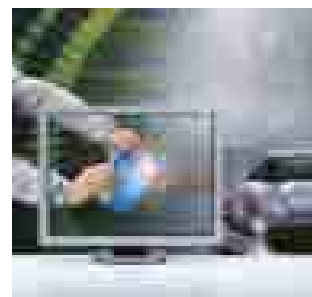
ТОРГОВО-СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ

АНТАРЕС

(050) 484-04-42

(067) 973-18-28

**От хорошей цены
до самых высоких технологий
покраски автомобилей**



sikkens
AkzoNobel

LESONAL

DYNA
COAT

- Материалы **Sikkens** предназначены для СТО, которые уделяют большое внимание скорости и качеству ремонтов.
- Наиболее прогрессивные разработки в первую очередь реализуются в этой системе.
- Использование материалов **Sikkens** позволяет участвовать в программе «5-и летняя гарантия» от AkzoNobel.
- Оптимальный технологический процесс, постоянные программы обучения персонала, технические возможности материалов, все это поможет максимально повысить прибыльность кузовного участка, использующего **Sikkens**.

- При неизменно высоком качестве, присущем только системам топ-уровня, материалы **Lesonal** предлагаются по стоимости, сопоставимой с материалами среднего ценового диапазона.
- С помощью материалов **Lesonal** возможно решать любые задачи, возникающие при ремонтной покраске.
- Система позволяет сделать ремонт быстро, качественно и недорого.
- **Lesonal** с успехом применяется как на авторизованных, так и на независимых станциях технического обслуживания.

- Материалы **Dynacoat** получили широкое распространение благодаря отличной цене.
- Все продукты имеют не только высокое качество, но и удобную расфасовку. Наличие готовых цветов на распространенные в регионе модели автомобилей так же способствует повышению интереса к продуктам **Dynacoat** в розничной торговле.
- Система подбора цвета, позволяющая приготовить цвет практически на любой автомобиль, отлично зарекомендовала себя в работе на СТО.
- «Антикризисное» решение для кузовных участков и торговых точек.

ООО «Фарбы» - лакокрасочные материалы для покраски автомобиля. Материалы 3М

08112, Украина, г. Киев, Киево-Святошинский район, с. Мила, ул. Комарова, корп. 23-Б
Тел.: (067) 464-30-36, (044) 390-11-06, 390-11-07, факс (044) 390-11-08, www.farby.net.ua

Radex - современные расходные материалы для кузовного ремонта

Расходные материалы для авторемонта в настоящее время поражают многообразием торговых марок и ассортиментом. У любого специалиста возникает обоснованный вопрос: как выбрать оптимальный по качеству материал и не переплатить лишнего.

Сейчас на рынке товаров для авторемонта уверенные позиции занимают профессиональные материалы торговой марки Radex, которая представлена полной линейкой новейших материалов для кузовного ремонта и призвана удовлетворить своим качеством самого взыскательного профессионала.

В программу Radex собраны материалы, изготовленные с использованием современного научного и технического потенциала. Материалы отвечают высоким требованиям восстановительного ремонта и позволяют проводить работы максимально эффективно с наименьшими затратами времени.

Опыт специалистов компании Radex позволил создать систему с оптимальным набором материалов, незаменимых в профессиональном кузовном ремонте автомобиля. Программа материалов для профессионального авторемонта Radex ориентирована на удовлетворение спроса в сопутствующих материалах у профильных потребителей - автосервисов

и автомастерских всех категорий, частных мастеров.

Вся продукция Radex соответствует требованиям международных стандартов. Теперь профессионалы авторемонта смогут оценить высокое качество материалов Radex, которые ранее использовались только на конвейерах ведущих автопроизводителей.

Продукция Radex производится на лидирующих в своём сегменте производствах, что обеспечивает высокий уровень качества продукции, а гибкая ценовая политика и постоянное изучение потребностей потребителя позволяют сделать материалы Radex доступными для всех специалистов.

Линейка материалов Radex в настоящее время представлена следующими группами товаров:

- Шпатлёвки
- Абразивные материалы
- Всё для очистки
- Маскирующие материалы
- Материалы для полировки

radex®

- Клеящие ленты
- Аксессуары для окрасочных работ
- Оборудование
- Защитная одежда
- Клеи и герметики
- Аэрозоли

Материалы для авторемонта Radex уже завоевали признание многих специалистов в Европе и России. Благодаря удобству в использовании, широкому ассортименту, который исключает необходимость использования материалов других марок, и квалифицированной технической поддержке материалы Radex позволяют оптимизировать работу автосервиса и вывести его на более высокий уровень.

Использование расходных материалов Radex также позволяет увеличить производительность автосервиса, и при этом минимизировать расходы на обслуживание авторемонтного предприятия и повысить качество ремонта.

ООО «Фарбы» - официальный представитель **Radex** в Украине
Киево-Святошинский район
тел.: (067) 464-30-36, (044) 390-11-06/07
www.farby.net.ua

BERUF-AUTO

тел./факс: (044) 390-11-06, тел.: (066) 767-24-27
(050) 313-38-15, (067) 111-11-67, (067) 501-11-55
e-mail: diachuka@ukr.net
www.beruf-auto.com.ua, www.beruf-auto.prom.ua

**Оборудование
производства Китая
по самым
низким ценам!!!**

LAUNCH
Балансировочные Шиномонтажные
стенды

AGM
Подъемники

LAUNCH
Обогреватели
воздуха
**SECOMAT
CHAUFFAGE**

LESONAL
Лаборатория по
подбору
автомобилей
Sikkens и Lesonal

**FUTURA
YOKI**
Покрасочные
камеры
и посты
подготовки

BLACKHAWK
Рихтовочные стенды

LAUNCH
Стенды для
регулировки
геометрии углов
установки колес

Диагностическое
оборудование



Сервисная служба - тел.: 050 313 36 17

Грузовые амортизаторы KONI

Самая низкая стоимость километра пробега



Иногда бывает так, что продукция какого-то бренда становится заложником неправильно сложившихся стереотипов на рынке. Пример тому – грузовые амортизаторы KONI, которые в Украине незаслуженно находятся в тени своих «спортивных» легковых собратьев.

KONI в мире

Главный офис и производственные мощности компании KONI расположены в городе Oud Beijerland (Нидерланды). Всего в компании работает около 500 человек, в том числе на дочерних предприятиях в Германии, Франции и США, которые занимаются продажами, дистрибуцией и сервисной поддержкой.

Компания KONI представляет свою продукцию в трех основных сегментах: легковые и спортивные автомобили, грузовики, автобусы и трейлеры, а также железнодорожный подвижной состав. Кроме того, компания производит амортизаторы и для военной техники, а среди особых достижений инженеров KONI значатся агрегаты, используемые в нескольких мостах в Голландии и знаменитом «колесе обозрения» London Eye в Лондоне.

Нужно отметить, что в KONI стремятся к полному контролю качества – поэтому вся деятельность компании соответствует стандартам ISO 9001:2000 и ISO 14001. При этом имея более чем 150-летний опыт в области амортизационных решений, в компании KONI продолжают постоянно внедрять различные ноу-хау для оптимизации управляемости автомобиля и улучшения комфорта при вождении.

Грузовые амортизаторы

Сложившийся на рынке стереотип приводит к тому, что при упоминании торговой марки KONI, в первую очередь вспоминают о спортивных автомобилях и желании сделать легковой автомобиль более похожим на гоночный. Но, как мы уже написали выше, на самом деле ассортимент амортизаторов KONI намного шире и свое достойное место в нем занимают амортизаторы для грузовых автомобилей, автобусов и прицепной техники. Итак, что же отличает грузовые амортизаторы KONI?

Во-первых, качество. Амортизаторы KONI по праву считаются одними из лучших на рынке – и это подтверждается не только их длительным сроком службы и сертификатом качества ISO 9001:2000, а также комфортом вождения, эффективностью на дороге и низким уровнем рекламаций. Индикатором признания качества являются по-



ставки на конвейеры во всем мире.

Во-вторых, экономия. Срок службы амортизаторов KONI очень большой. Например, для агрегатов серии 91 (используются для прицепов) срок службы более одного миллиона километров не является чем-то неординарным. А сочетание взаимозаменяемости различных деталей и доступность ремкомплектов позволяют продлить срок службы еще больше. Именно поэтому считается, что у амортизаторов KONI самая низкая стоимость километра пробега.

В-третьих, инновации. При разработке амортизаторов для автобусов, грузовиков и прицепов, инженеры компании используют опыт накопленных ноу-хау, которые многократно использовались при поставках на конвейер, а также при участии в особых проектах, таких как ралли Париж-Дакар и других известных гонках.

В-четвертых, об исключительности этой продукции говорит хотя бы тот факт, что амортизаторы KONI разрабатываются для любых транспортных средств с любыми условиями передвижения – например, для военной или строительной техники, где заранее заданные характеристики демпфирования имеют строгие ограничения и должны соблюдаться беспрекословно.

Ну и в-пятых, в пользу амортизаторов KONI говорит богатейший опыт применения на конвейерах. Сегодня амортизаторы KONI используются ведущими производителями автобусов, грузовиков, прицепов и другой техники: ArvinMeritor, EvoBus, Gíraf, Hendrickson, Van Hool, Kenworth, NeoMan (Neoplan), RVI, SAF, Terberg, Terex, TransBus International (Dennis), VDL Bus International (DAFBus), VDL Berkhof, VDL Bova, VDL Jonckheere, Volvo, York и другими.

KONI в Украине

В Украине единственным официальным дистрибьютором KONI является компания «Побутавтоцентр», где вы можете получить исчерпывающую информацию о продукции, а также приобрести необходимые амортизаторы для любой техники.

ООО «Побутавтоцентр»

официальный дистрибьютор
в Украине, тел.: (050) 310-45-77
e-mail: info@koni.com.ua
www.koni.com.ua

Тормозные колодки Valeo

Преимущества тормозных колодок

- ✓ **Оптимизированный ассортимент**
27 артикулов
Применяемость – 75% европейского парка
- ✓ **Полный пакет**
Предложение «Все в одном»
Все необходимые принадлежности для установки включены в пакет
- ✓ **Оптимальная производительность**
и безопасность



Филиалы:

г. Днепропетровск, ул. Кислородная, 3-А, тел.: (056) 231-34-93, моб.: (050) 400-38-51, e-mail: dnepr@auto.irbis.ua
г. Донецк, ул. Сандомирская, 13/2, тел./факс: (062) 203-73-08, 203-06-91, моб.: (050) 364-81-40, (050) 323-50-67, e-mail: donetsk@auto.irbis.ua
г. Запорожье, ул. Верхняя, 3 / Южное Шоссе, 14, тел./факс: (061) 289-99-02, моб.: (050) 343-95-82, e-mail: zaporozhye@auto.irbis.ua
г. Киев, ул. Краснознаменная, 34, 2 этаж, тел./факс: (044) 581-51-96, моб.: (050) 303-16-06, (050) 364-29-06, e-mail: kiev@auto.irbis.ua
г. Луцк, с. Липини, ул. Ровенская, 139, тел./факс: (0332) 70-59-87, моб.: (050) 309-20-59, e-mail: lutsk@auto.irbis.ua
г. Львов, ул. Б. Хмельницкого, 106, тел./факс: (032) 242-18-75, 242-18-76, 242-18-77, моб.: (050) 300-46-01, e-mail: lviv@auto.irbis.ua
г. Одесса, ул. Моторная, 4, тел./факс: (048) 778-11-77, 778-11-41, 778-11-44, моб.: (050) 402-16-79, (050) 301-95-58, e-mail: odessa@auto.irbis.ua
г. Харьков, пр-т Пятидесятилетия СССР, 2-К, тел.: (057) 728-11-27, 758-16-49, моб.: (050) 300-12-02, e-mail: kharkov@auto.irbis.ua



Отдел сети TOP TRUCK:

www.top-truck.com.ua
тел.: (050) 302-54-02, (050) 300-62-65
e-mail: top.truck@auto.irbis.ua



Аварийно-ремонтная служба «BST»:

тел.: 0-800-20-80-20 – колл-центр службы
моб.: (050) 402-49-93 – менеджер службы
e-mail: bst@auto.irbis.ua

valeo added ■■■■■■

www.valeoservice.com

ООО «ИРБИС-АВТО»

Центральный офис:

г. Харьков, пр-т Пятидесятилетия СССР, 2-К, 3 этаж
Тел./факс: (057) 728-11-08, 728-10-97, 728-10-87, 728-10-84
e-mail: auto@auto.irbis.ua, **www.auto.irbis.ua**

Региональный отдел:

тел.: (057) 728-10-98, моб.: (050) 301-25-27, (050) 325-91-52

Automotive technology, naturally





ТРАКСПАРТС Україна Лтд

DAF Parts Dealer™

Генеральний імпортер
в Україні запасних частин

«DAF Truck N.V.»

08290, Київська обл.

смт. Гостомель

вул. Чапаєва, 1к

тел.: (04597) 95-061

95-062, 95-063

факс: (04597) 95-070

www.tpua.com.ua

e-mail: info@tpua.com.ua



driven by quality

PACCAR
PARTS



Зустрінемо літо разом!

ТРАНСПОРТНЕ ХОЛОДИЛЬНЕ ОБЛАДНАННЯ:

- ★ ХОЛОДИЛЬНІ УСТАНОВКИ для перевезення термочутливої продукції
- ★ КОНДИЦІОНЕРИ для автобусів і мікроавтобусів



м. Київ: лівий берег - (044) 560 89 80 / 84, правий берег (044) 585 21 46 / 48

e-mail: office@thermo-king.kiev.ua, www.thermo-king.kiev.ua

а також: Вінниця, Дніпропетровськ, Донецьк, Кіровоград, Львів, Мелітополь, Одеса, Рівне, Сімферополь, Харків

PRISTA®

Колесо:

Prista Lithium EP2
Prista LiMo

Мост:

Prista Lithium EP2

Тормозная система:

Prista DOT-3 & DOT-4

Гидроусилитель руля:

Prista ATF
Prista ATF Dexron III

Система охлаждения:

Prista Antifreeze LONG LIFE

Дифференциал:

Prista EP
Prista EP/LS

Трансмиссия**Механическая:**

Prista EP
Prista GL-4

Автоматическая:

Prista ATF
Prista ATF Dexron III

Колесные подшипники:

Prista Lithium EP2
Prista LiMo

Двигатель:

Prista SHPD
Prista SHPD VDS 3
Prista UHPD
Prista Ultra TD
Prista Turbo Diesel
Prista Super Diesel

ООО «Приста Ойл», г. Киев, ул. Набережно-Крещатицкая, 10-А

тел./факс: (044) 594-08-92/93, e-mail: info@prista-oil.com.ua, web: www.prista-oil.com

АВТОМАГАЗИН

TIR



Magnum
Premium
Midlum
Mascot

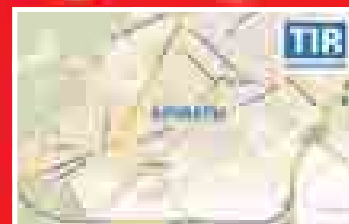
Бровары, Окружная дорога-1, 28-й км. трассы Киев-Чернигов
(территория «Райсельхозхимии»), 1-й этаж

тел.: +38 (050) 452-41-30
+38 (067) 127-64-47
+38 (04594) 6-00-73

пн-пт: 9:30-18:00
сб: 9:30-15:00
вс: телефон

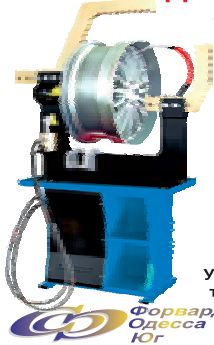


- з/ч в наличии и под заказ
- з/ч оригинальные и адаптивные
- большой выбор, оптимальные цены



Оборудование для ремонта шин легковых
и грузовых автомобилей UNI-TROL (Польша)

Станок для правки дисков PO 14S



предназначен для правки стальных и
алюминиевых дисков диаметром до 24".
Диски ремонтируются гидравлическим
цилиндром с подходящими рабочими
насадками разных форм.

вес - 165 кг
макс. давление гидронасоса - 160 бар
питание 380 В/50 Гц
усилие правки 45 кН

Украина, г. Одесса, ул. Бугаевская, 35, офис 110
тел. 048 738 07 57, тел. Факс 048 738 03 05
www.forward-odessa.com.ua
e-mail: forward-odessa@ukr.net

Сервис MAN, IVECO, DAF

- Все виды услуг по ремонту
грузовых автомобилей,
полуприцепов и
микроавтобусов
- Продажа
автомобилей MAN



ООО «СИА Транс»

Донецкая обл., г. Ясиноватая, пер. Светлый, 20
тел./факс: (06236) 4-26-13, сервис: (050) 478-60-62
отдел запчастей: (050) 347-46-61
отдел по продаже техники: (050) 368-22-25
www.manservice.dn.ua, info@manservice.dn.ua

SAV-Diesel

Для профессионалов

Ремонт
элементов
топливной
аппаратуры

SAV DIESEL

Украина, Киев, ул. Фрунзе, 47
(067) 788-33-39 Алексей, (067) 396-99-65 Александр
E-Mail: savdiesel@gmail.com, www.sav-diesel.com.ua



ДІАС-ТУРБО

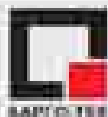
Офіційний представник
ТУРБОКОМПРЕСОРИ

Провідних світових виробників для легкових та вантажних
автомобілів всіх типів

СКЛАД ТУРБІН:

ПРОДАЖ, ОБМІН, РЕМОНТ ЗА ТЕХНОЛОГІЄЮ
ЗАВОДІВ-ВИРОБНИКІВ, ТУРБО ДЛЯ ТЮНІНГА

02160, м. Київ, вул. Каунаська, 13
тел.: (044) 389-15-94, (050) 331-15-94, (095) 347-77-71, т./ф.: 503-73-36
www.saabzauto.ru; e-mail: dias-turboua@yandex.ru



ТОВ "КАРГО-ТЕК"

Дніпропетровськ:
вул. Телі, 49а, Дніпропетровськ, 49
Тел.: +380 (94) 911-11-15
Моб.: +380 (94) 727-22-48

Донецьк:
вул. Різак, 49а, Донецьк, 83-4
Тел.: +380 (91) 252-54-55
Моб.: +380 (91) 228-34-20

Закарпатська обл.
вул. Дзержинського, 19, Івано-Франківськ, 19
Тел.: +380 (0362) 771-62-76
Моб.: +380 (0362) 771-62-76

Спеціалізовані інформаційні та технічні системи
для автомобільної індустрії, промислових та побутових

ЭЛЕМЕНТЫ ПНЕВМАТИКИ



www.kargo-tek.com.ua



jaltest



МУЛЬТИБРЕНДОВАЯ ДИАГНОСТИКА
ЛИНГВ. ПОДКЛЮЧЕНИЕ

ДЛЯ КОМПЬЮТЕРНОГО ТЮНИНГА

ПОДДЕРЖКА, СЕРВИС + ОБСЛУЖИВАНИЕ

ПОДДЕРЖКА БАЗ ДАННЫХ

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

на УКРАИНЕ

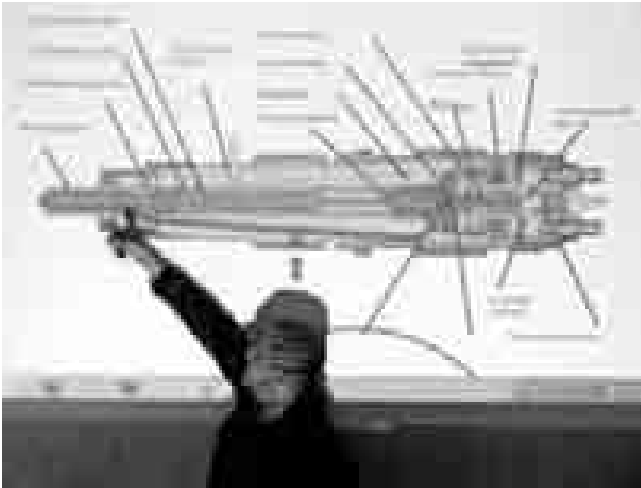
ТОВ "НВБ" "Техтон Продакт Сервіс"

г. Киев, г. Львов, г. Тернопіль, г. Житомир, г. Одесса, г. Севастополь
www.jaltestukraine.com.ua, www.jaltestukraine.com.ua

100% ГАРАНТИЯ НА ВСЕ ТОВАРЫ И УСЛУГИ

Механик СТО «Автоклимат» Михаил Тарканов:

«На каждом из семинаров по JalTest я узнаю что-то новое»



С каждым годом современная техника расширяет круг решаемых задач, но при этом становится все сложнее и сложнее. Но наличие современного оборудования еще не гарантирует высокого качества предоставляемых услуг. Для того, чтобы освоить современное оборудование, уже недостаточно иметь только базовые знания по какой-либо специальности. Для полноценной работы требуется постоянное повышение квалификации. С этой целью компания «Изотоп Прибор Сервис», официальный дистрибутор JalTest в Украине, несколько раз в год проводит семинары, где новички и опытные мастера могут познакомиться с новыми возможностями работы диагностического комплекса. О пользе подобных мероприятий рассказал Михаил Тарканов, механик СТО «Автоклимат» из Кривого Рога (Днепропетровская область).

В семинарах по изучению JalTest принимаю участие в третий раз. И каждый раз узнаю для себя что-то новое. Еще после посещения первого семинара «Изотоп Прибор Сервис» я понял, что лучше, чем здесь, мне не расскажут о работе и возможностях прибора нигде. Уверен, что для начинающих подобные семинары просто необходимы. Без помощи опытных специалистов работать очень сложно, я бы сказал - практически невозможно. Сужу по своему опыту. Самостоятельно приобретая JalTest я своими силами осваивал основные базовые понятия. Понимал, что без знания техники, на которой работаешь, возле машины делать нечего. Но тогда я даже не представлял, какие возможности открывает JalTest. Благодаря семинарам я достаточно глубоко ос-

Во время семинара участники имеют возможность под руководством преподавателя разбирать различные ситуации.

воил прибор и более уверенно чувствую себя в работе.

Впечатления от семинаров самые положительные. Очень хороший преподаватель, который профессионально ответит на любой вопрос. Такое ощущение, что у него в голове компьютер, где заложены все параметры и схемы любой марки грузовых автомобилей. При этом говорит простым языком, доступным даже для людей, которые только начинают работу на JalTest. С его помощью мы разбирали разнообразные случаи из нашей практики и всегда получали от него дельные советы. Считаю, что пока у тебя недостаточно опыта, вовремя полученный совет всегда важен. Важно также и то, что к нему можно обратиться за советом или консультацией в любое время, а не только во время семинара. Еще один важный момент - количество участников. На семинары приезжают ребята не только с разных регионов Украины, но и из России. Поэтому обмен опытом во время наших встреч тоже приносит большую пользу в профессиональном плане.

Преимущества JalTest

Сам прибор я приобрел по совету моего знакомого, который использовал в работе диагностические приборы различных производителей, в том числе и дилерские. На своем опыте убедился в преимуществах JalTest. Прибор компактный и удобный в эксплуатации. К примеру, дилерские сканеры показали какую-то ошибку. Но чтобы определить место поломки, мне нужно смотреть документацию. В JalTest есть специальное подменю, и, обнаружив ошибку, просто открываешь необходимую схему, на которой видно, где находится тот или иной датчик или узел. Также можно посмотреть их фотографии или схематические изображения.

После начала работы на JalTest я начал собирать отзывы, сравнивать работу различных диагностических комплексов. Сейчас могу сказать с уверенностью, что JalTest работает намного лучше своих конкурентов. Об этом могу судить по возросшему количеству обращений ко мне, а не к моим коллегам. Для того, чтобы улучшить качество своей работы, постоянно приобретаю обновления для комплекса, а также посещаю семинары компании «Изотоп Прибор Сервис».



ООО НПП «Изотоп Прибор Сервис» - официальный дистрибутор CoJali в Украине
г. Киев, тел.: (044) 233-46-81, www.truck-elektronik.com.ua, www.jaltest-diagnostik.com



10 фактов о нашем бизнесе

Может ли Ваш нынешний поставщик предложить лучшие условия?



«Вольтаж Украина» - молодая амбициозная компания с сильной командой и достаточным объемом инвестиций. Мы уверены, что качество бизнеса в секторе стартерно-генераторной группы может быть на порядок лучше того, к которому вы привыкли. В этой «визитке» собраны лишь факты и принципы, УЖЕ реализованные в работе нашей компании. Причем 80% перечисленных преимуществ - это европейская практика, на которую традиционно ориентируются лишь крупнейшие дистрибьюторы автозапчастей.

1. «Вольтаж»? Никогда не слышал...

«Вольтаж Украина» работает на украинском ранке автозапчастей с 2009 года. Если вы о нас еще не слышали, значит, ваш бизнес отлично законспирирован, и наши менеджеры пока не нашли о вас информации в открытых источниках. Ведь благодаря активной деятельности даже за эти 3 года нас успели узнать практически все клиенты в регионах, которые работают с нашей основной товарной группой - стартерами и генераторами.

2. Драйв + опыт = зрелость

Несмотря на присутствие на рынке конкуренции, сервис в отношениях с клиентом у многих операторов рынка запчастей в Украине все еще оставляет желать лучшего. Найдя предложение по выгодной цене, вы по-прежнему рискуете столкнуться с безразличием, халатностью и безответственностью менеджеров компании-продавца. Мы поборол этот недуг.

Команда управленцев нашей компании — это зрелые люди. А вот коллектив менеджеров коммерческого отдела «Вольтаж Украина», в отличие от большинства компаний нашего сектора, достаточно молод. Наши сотрудники регулярно проходят внутрикорпоративные и внешние тренинги. Они нацелены на результат и мотивированы в работе. Что это дает? Заинтересованность менеджера в каждом клиенте и каждом заказе. Быстроту реакции и сообразительность. Повышенный уровень ответственности. Итого: у нас не бывает ситуаций, когда «заказ клиента потерялся»!

3. Есть ли у вас план?

Да, есть. План на неделю, месяц, квартал, год... Перед нами стоят четкие цели. У нас есть стратегия и проверенные методы достижения запланированных результатов. Топ-менеджеры компании с почти 12-летним опытом работы в своей области. Кроме того, нам доступен опыт партнеров в других странах. За три года работы мы вошли в число лидеров своего сегмента, и на этом точно не остановимся.

4. Удобный формат

Мы готовы предложить вам не просто выгодное сотрудничество, но и удобный формат взаимодействия:

- «Вольтаж Украина» всегда на связи любыми доступными вам методами: многоканальный телефон, e-mail, skype, ICQ, интернет-магазин. Причем в онлайн-системе на нашем сайте каждый клиент может в любой момент времени получить всю информацию о своих заказах и балансе.
- Наши менеджеры закреплены за определенными регионами, они знают каждого клиента и лично заинтересованы в удовлетворении каждого запроса.
- Мы открыты для общения, поэтому вы можете в любой момент посетить наш офис, склад, ремонтную мастерскую. Мы уверены в себе и в своей продукции.
- Для нас не проблема заменить товары, которые у вас по каким-то причинам не продаются. Мы знаем, что такое быть региональным трейдером и работать с розницей, и готовы идти навстречу своим клиентам.

5. Мы знаем, что вам нужно.

Более того, у нас это есть!

Что составляет основу ассортимента? То, что продается. Откуда мы знаем, что именно будет продаваться? От вас. Все запросы обрабатываются и сохраняются у нас в базе, после чего тщательно анализируются.

Таким образом, мы можем предложить клиентам:

- полный ассортимент топовых позиций с большим товарным запасом;
- альтернативу по производителю и цене (Европа и Китай);
- наличие товара на складе благодаря регулярным поставкам.

Это означает, что вам больше не нужно обзванивать несколько компаний-поставщиков. У нас вы найдете большинство требуемых позиций и наименований, даже если вам необходима крупная партия.

6. Уверенность в качестве товара

Легко быть уверенным в качестве европейских марок. Мы же даем гарантию на качество любого своего товара, в том числе китайского производства!

Уже ни для кого не секрет, что «китай» бывает разным и поставляет продукцию «на любой кошелек». Вся сложность рабо-



ты с китайскими производителя заключается в поиске компромисса между ценой и качеством продукции, и только опыт работы с каждой фабрикой и каждым наименованием товара может дать уверенность в правильном выборе производителя и цены. У нас этот опыт есть, и поэтому процент производственного брака крайне низок. Именно поэтому мы даем собственную гарантию на любой товар китайского производства и не отказываем клиенту в замене агрегата, если имеет место производственный дефект.

Дополнительно для уверенности в каждой партии полученного товара мы организовали собственную мастерскую по ремонту стартеров и генераторов, которая служит также испытательной лабораторией и службой входного контроля.

Таким образом, мы со всей ответственностью можем заявить, что добротный новый китайский агрегат лучше регенерированного «на коленке» в соседнем гараже, собранного из б/у деталей и китайских запчастей неопределенного качества. Более того, зачастую новый китайский стартер оказывается дешевле регенерированного.

7. Гарантированный заработок

Если перед вами два вида товара с абсолютно одинаковым качеством, но цена отличается практически вдвое. Что вы выберете? Наверное, более дешевый, если конечный потребитель не настаивает на конкретной марке. Так почему же второй настолько отличается по цене? Конечно же, снова речь идет о происхождении товара. Однако у нас китайский товар дешевле не только в силу низкой себестоимости. Даже в этой нише мы можем предложить вам лучшие цены за счет:

- заказа крупных партий, что дает нам самые низкие цены от производителей;
- минимального собственного заработка;
- упаковки в белые коробки без существенных затрат на раскрутку бренда.

Впрочем, даже самая низкая цена не является гарантией стабильного заработка для регионального дилера или магазина, если импортер не выстроил грамотную ценовую политику с градацией цен в зависимости от объемов продаж, а также правильное ценовое позиционирование китайского товара по отношению к европейским брендам.

У нас существует многоуровневая система прайсов в зависимости от оборота клиента. Таким образом, исключена ситуация, при которой в регионе сталкиваются интересы бизнеса различного масштаба.

Цены изменяются с каждой поставкой. Следите за нашими актуальными предложениями!

8. Доставка без сбоев

Товар продан, когда он поступил на склад к клиенту, а не в момент принятия заказа. Именно поэтому мы создали схему работы, которая гарантирует:

- отгрузку товара в день заказа одной из нескольких известных компаний-перевозчиков;
- абсолютное соответствие заказа, накладной и содержимого посылки благодаря внедрению двойной проверки на этапе отгрузки.

Клиент не должен беспокоиться о поступлении товара после того, как сделал заказ. Вся ответственность за этот



этап целиком и полностью ложится на нашего менеджера, который обеспечит доставку, проинформирует об отправке и проконтролирует получение.

9. Маркетинг – это небанально!

До нашего выхода на рынок методы работы многих компаний в сегменте продаж стартерно-генераторной группы запчастей не менялись годами, а маркетинг приживался с большим трудом. Мы не предлагаем вам получить бесплатно футболки или магнитолы, которые вы и сами можете купить в ближайшем магазине. Наша стратегия – стимулировать сбыт, наш и ваш, за счет нестандартных подходов в ценообразовании, ассортименте, построении отношений. Мы не даем скучать своим клиентам, потому что хотим зарабатывать больше вместе с ними!

Само собой, что для наших партнеров доступна рекламная полиграфическая продукция и участие в совместных рекламных компаниях. Помимо этого, мы со своей стороны делимся всей информацией о рынке и о продуктах, как например, адреса сайтов с кросс-таблицами или базы данных оригинальных номеров редких продуктов.

10. Уникальные предложения

Некоторые предложения, доступные нашим клиентам, сложно даже классифицировать, поскольку они не имеют аналогов на рынке.

- Разработка и производство любого агрегата «с нуля». К примеру, этот путь может быть единственным возможным для поставки уникальных деталей, например, в смежных областях (для авиации, судостроения или строительной техники), где стоимость техники и самой детали настолько высоки, что вполне окупают подобные затраты. Актуален этот путь и для тех случаев, когда оригинальная деталь, пользующаяся повышенным спросом потребителей, не удовлетворяет по цене (как это бывает с японскими агрегатами на отечественную технику) или качеству (оригинальные запчасти к китайским автомобилям).
- Заказ товара напрямую у производителя в Европе. Думаете, мы говорим о себе? Нет! Эту возможность мы предоставляем своим клиентам. С нашей помощью вы можете заказать у производителя любые позиции из его ассортимента по ценам, которые ниже стандартного прайса при отгрузке со склада в Украине. При этом мы возьмем на себя все заботы по оформлению заказа и его доставке из Европы.

Ищем серьезных партнеров в регионах!

Продажи запчастей стартерно-генераторной группы – это стабильный бизнес, который при правильном подходе может давать солидную прибыль. В настоящее время мы уже отладили бизнес-процессы, ценообразование и логистику. Дело за малым – передать свой опыт и знания партнерам, которые смогут взять на себя роль наших региональных дилеров.

**«Вольтаж Украина», г. Киев, ул. Ивана Федорова, 32, тел./факс: (044) 594-40-04
e-mail: trade1@voltaz.com.ua, www.voltaz.com.ua**



Великий шелковый путь



Китайские производители автомобильных запасных частей всегда оставляют широкие возможности для выбора - всегда найдутся предприятия, удовлетворяющие требования любителей подешевле, но также есть альтернатива - китайские товары с хорошим соотношением цена/качество. Но в любом случае - цена конечного продукта - это тот фактор, который привлекает в Китай бизнесменов со всего мира. Распространенный стереотип о тотально плохом китайском качестве базируется на том, что люди готовы делиться своими впечатлениями, лишь когда все плохо. Это можно легко отследить по отзывам в интернете. Постараемся исправить такое положение дел - сегодня о примере достойного качества за умеренные деньги - китайском производителе WAY.

Компания WAY (англ. «Путь») присутствует на рынке начиная с 2001 года. WAY является поставщиком качественных запасных частей и агрегатов для многочисленных узлов автомобилей:

- Автоэлектрика (стартеры и генераторы и комплектующие);
- Кондиционирование (компрессоры кондиционеров);
- Рулевое управление (рулевые рейки, ГУР);
- Универсальные з/ч (подшипники, резинотехнические изделия, клеммы, спецметизы и др.).

Мануфактурный комплекс обеспечивающий производство запчастей для программы WAY за эти 12 лет развился до 15 заводов. Данный комплекс обеспечивает производство, как отдельных компонентов, так и готовых агрегатов к транспортным средствам. На производствах сотрудничающих с WAY задействовано на сегодняшний день более 2 000 человек.

WAY является, по сути, не столько торговой маркой, под которой производятся запасные части для различных узлов автомобилей, а целой масштабной комплексной логистической программой по обеспечению вторичного рынка гаранти-

рованно качественными запасными частями китайского производства. Пример успешно реализованной стратегии, схожей со стратегией которой следует WAY, можно наблюдать на примере такой известной компании как CARGO (Дания).

Продукция WAY экспортируется в Европу, Северную Америку, а также распространяется по всей Азии через огромную сеть официальных дистрибуторов. Продукция фирмы сертифицирована по многочисленным международным стандартам качества: в 2003г. по ISO 14001; в 2007г. по ISO 9001; в 2008г. по TS 16949. Это является авторитетным и лучшим на сегодняшний день международным показателем качества производимой продукции.

Ассортимент WAY насчитывает более 8 000 артикулов запасных частей, выпускаемых для легковых и грузовых автомобилей, автобусов и спецтехники.

Как и большинство производителей из КНР, WAY реализовывает свою продукцию по ценам значительно меньшим, чем у европейских производителей. Это всегда остается одним из самых важных экономических преимуществ продукции данного производителя в противовес производителям Старого Света.

Являясь одним из ведущих поставщи-

ков качественных электрокомпонентов и агрегатов стартерно-генераторной группы з/ч в Азии, WAY выбран основным поставщиком сразу несколькими европейскими компаниями, реализовывающими з/ч, произведенных в поднебесной, под своими торговыми марками.

Вся продукция от WAY перед отправкой клиентам проверяется на современном тестирующем оборудовании. Работоспособность в тяжелых условиях эксплуатации на протяжении длительного периода, является приоритетом европейских производителей в производстве з/ч. Аналогичные стандарты выдерживаются и на предприятиях группы WAY.

С самого начала своего «пути» WAY специализировался в производстве компонентов к стартерам и генераторам на автомобили европейского рынка, взяв за правило ориентироваться по качеству на признанных мировых лидеров в выпуске аналогичных продуктов.

Развивая новые группы з/ч (ходовая группа, автоклимат), так и расширяя ассортимент существующих, в WAY пришли к выводу, что производство не должно останавливаться только на деталях стартерно-генераторной группы. Так как развитие автомобильной климатической техники не останавливается даже в кризисные времена, и скоро каждый 3-й автомобиль в мире будет оборудован кондиционером, в WAY приняли логичное решение организовать производство автокондиционеров и автоматических климатических систем.

Поэтому, конструкторским отделам была поставлена задача разработать тестовые образцы автокондиционеров, которые сейчас проходят испытания на работоспособность в испытательном подразделении производителя. После успешного завершения испытаний климатическая техника поступит на конвейер, а после на склады дистрибуторов. Производитель рассчитывает на то, что данная техника будет также хорошо принята рынком, как в свое время были приняты стартеры, генераторы и комплектующие к ним.

Приведенные факты еще раз доказывают наличие непрерывных изменений в расстановке сил в области поставки качественных запасных частей на вторичный рынок. Китайские производители в данной расстановке занимают свою позицию все прочнее год от года. Будущее за гарантированным качеством китайских запчастей, которое пока готовы обеспечить не многие производители. Несмотря ни на что, поставщики решений подобных WAY доказывают, что китайские производители способны выдерживать любые испытания качества. ■



ВОЛЬТАЖ
УКРАИНА
стартеры и генераторы

www.voltaj.com.ua



Комплексное решение проблем
стартера и генератора

Стартеры • Генераторы
Комплектующие



TRANSPOL

MOBILETRON



UNIPOINT

KRAUF

NTN

CARGO



NSK

UTM

ORME

IKK
IKA
Germany

Valeo

KBC
BEARINGS



FAG

Prestolite

MESSMER

QAD



BOSCH

QH

DENSO

MAGNETI
MARELLI

HITACHI

Visteon

г. Киев, ул. Ивана Федорова, 32, тел./факс (044) 594 40 04 (многоканальный)

Подводные камни в ремонте стартеров и генераторов



Пока автомобиль новый, т.е. приблизительно первые пять лет эксплуатации, поломки в стартере и генераторе происходят редко. Однако в машинах постарше – уже возникают проблемы.

Определить неисправность стартера или генератора по ряду явных признаков может сам автовладелец: сработала лампочка контроля зарядки аккумулятора; автомобиль не заводится; нехарактерные звуки во время запуска двигателя либо прокручивание стартера при повороте ключа в замке зажигания; самопроизвольное включение стартера во время движения.

К сожалению, значительная часть наших автомобилистов не обращает внимания даже на такие очевидные сигналы о появлении неисправностей. Кроме, пожалуй, последнего, когда «спасти» стартер уже невозможно.

Стартер и генератор: ремонтить или менять

Стартер и генератор состоят из сложных и дорогостоящих компонентов. Для их тестирования и ремонта необходимо дорогое оборудование и высококвалифицированные специалисты. По этой причине в США и странах Западной Европы ремонт (а точнее – восстановление) устройств производится на заводах конвейерным способом.

На зарубежных СТО поломанные агрегаты сразу меняют на новые или восстановленные, и это лучший вариант решения проблемы.

В Украине, согласно нашим наблюдениям, при поломке стартера или генератора новый или восстановленный агрегат покупает лишь 1 из 10 автомобилистов. Это связано с тем, что в странах СНГ замена стартера и генератора достаточно дорогое удовольствие. Качествен-

ная сложность работы и риск попасть в ситуацию, когда «скупой платит дважды», в таких случаях есть очевидный смысл в покупке нового агрегата.

За счет высокой стоимости компонентов и специфичности работ, ремонт стартера и генератора – это хороший для СТО способ заработать. Сегодня автомастерские пестрят табличками «Ремонт стартеров и генераторов». Однако, профессионалов в этой сфере очень мало. Многие «порядочные» СТО даже не берутся за такой ремонт, передавая эту работу специализированным станциям. В надежде сэкономить автовладельцы обращаются в сомнительные мастерские или, польстившись на низкую цену, приобретают агрегаты низкого качества. Таким образом, они попадают в замкнутый круг повторных ремонтов и расходов.

Выход до банальности прост: если меняем – то на качественное, если ремонтируем – то у профессионалов.

- Стартеры, генераторы и запчасти Bosch по качеству и технологиям аналогичны оригинальным изделиям;
- Компания Bosch предлагает широкий выбор запчастей для ремонта стартеров и генераторов;
- Информацию по применению стартеров и генераторов Bosch можно получить в программном обеспечении ESI[tronic], а также в Tecdoc и каталогах производителя.

ные агрегаты стоят от 300 до 500 долл. США (восстановленные или аутентичные). А ремонт бьет по карману автовладельца не так больно, как замена.

При незначительных неисправностях в ремонте есть смысл. Устранение мелких поломок обойдется в 20-30% от стоимости нового агрегата: можно значительно сэкономить. Однако при серьезных неисправностях, например, при выходе из строя якоря или обмотки, – ремонт может обойтись в 50% от стоимости нового устройства. Учитыва-

Какие запчасти к стартерам и генераторам представлены на рынке

При подборе деталей для ремонта нужно учитывать, что стартеры и генераторы – это своего рода «конструктор». Некоторые производители агрегатов разрабатывают аутентичные запчасти, а некоторые считают это нецелесообразным и используют при сборке своих устройств детали других производителей.

На рынке Украины представлен довольно широкий выбор запчас-

тей для стартеров и генераторов производства разных компаний. Основные участники рынка в среднем и высоком ценовом диапазоне (низкий не рассматриваем, т.к. качество в данном случае соответствует цене): Bosch, Valeo, Magneti Marelli – высокий; HC-Cargo, Unipoint, Mobiletron, IKA – средний ценовой диапазон.

Однако работа с запчастями усложнена тем, что большинство производителей стартеров и генераторов считают нецелесообразным чинить эти устройства, и не предоставляют ни каталогов, ни прямого доступа к запчастям на вторичном рынке. Каталоги некоторых производителей можно найти в интернете. Официальное представительство в Украине, России и Белоруссии, постоянная доступность запчастей и их полный каталог в комплексе есть пока только у компании Bosch. Это объясняется тем, что агрегаты Bosch установлены примерно на половине современных машин в рамках европейского рынка. Детали к ним пользуются стабильным спросом, и компания уделяет послепродажному рынку большое внимание.

Запчасти для каждого производителя зачастую являются уникальными. И если необходимо сделать комплексный ремонт агрегата, при отсутствии на рынке в конкретный момент аутентичных дета-



лей отдельного производителя, опытный мастер подбирает комплектующие других производителей. При этом универсальной схемы определения аналогов нет – они определяются мастером на основании собственного опыта и схем, предоставляемых производителями и поставщиками альтернативных компонентов.

Прибавив к этому сложность процесса диагностики и ремонта, нетрудно предугадать последствия визита к низкоквалифицированному специалисту. Так что, стоит тщательно обдумать выбор станции для ремонта стартера или генератора.

Ниже мы приведем ряд критериев, по которым профессионалов группы стартера и генератора можно отличить от недобросовестных мастеров.

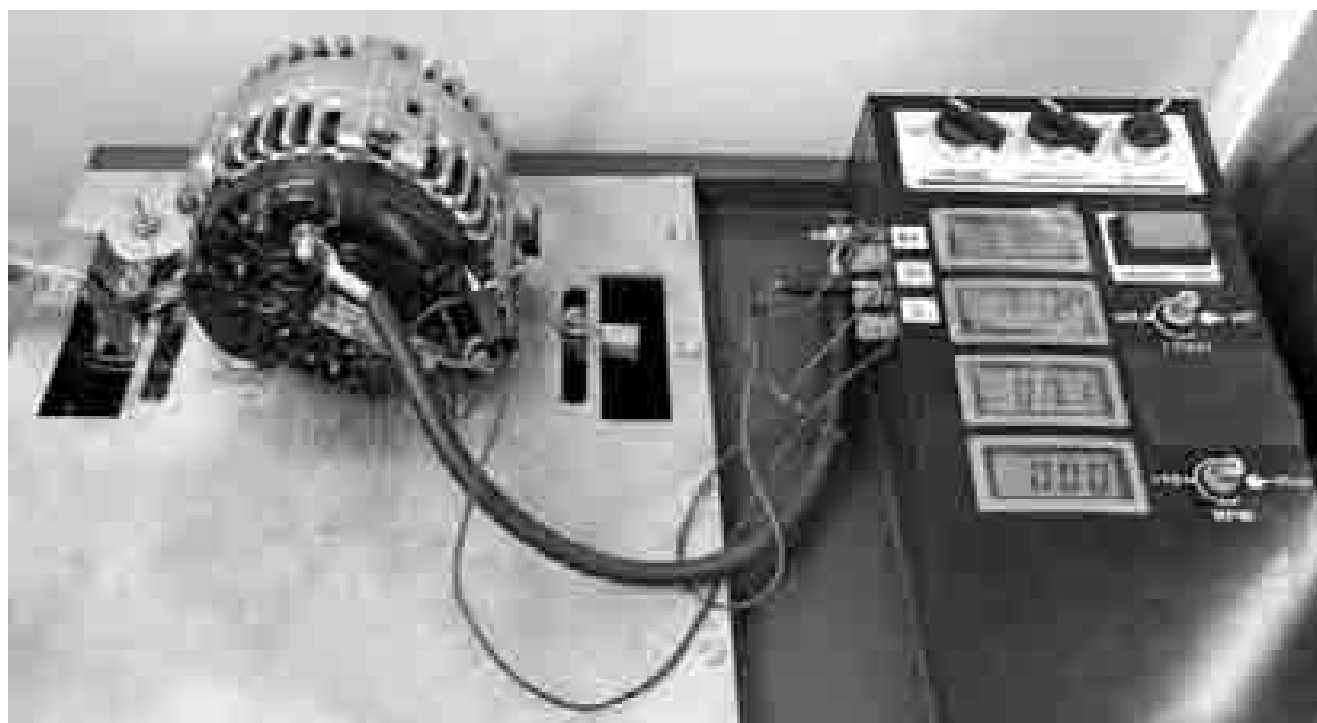
Как определить квалификацию СТО в ремонте стартера и генератора

1. Минимально необходимое оборудование для качественного ремонта стартера и генератора

Вначале напомним, что такой признак, как опрятность станции и мастера является далеко не второстепенным.

Электронное и электрическое оборудование не терпит грязи. И понятное дело, для осмотра автомобиля просто необходим **подъемник или ремонтная яма**.

Еще один признак – **наличие специальных тестеров для проверки электрического и электронного оборудования**



на автомобиле. Снять агрегаты достаточно сложно, поэтому поломку нужно точно локализовать. В идеале на станции, куда вы пригоняете автомобиль для ремонта стартера и генератора, должен быть тестер Bosch FSA и BAT 131. Чтобы исключить поломку аккумулятора также используется **нагрузочная вилка**.

После того как поломка локализована и стартер или генератор снят с автомобиля, агрегаты в отдельности **тестируются на специальных стендах**. Их наличие обязательно. Тестирование дрелью, как и другие изощренные «пытки» устройств, не подходят для современных автомобилей.

Для преобладающего большинства отечественных владельцев СТО хорошие стенды для стартеров и генераторов, а также тестеры для проверки их компонентов недоступны из-за высокой стоимости. На рынке есть также старые стенды и тестеры советского образца и самодельные приборы. Первые устарели и не подходят для современного чувствительного оборудования автомобилей. Среди вторых – много некачественных. Некоторые образцы «кустарной» сборки внешне представляют собой комок проводов с аккумулятором и моторчиком; на их надежность также не стоит надеяться. С другой стороны, отдельные самодельные стенды и тестеры имеют вполне приемлемый функционал и нормальный внешний вид. Но, в отличие от приборов известных фирм,

самодельные стенды и тестеры лишены гарантий, которые предоставляют крупные компании.

В то время как разрыв в цене между стендами надежных производителей и самодельными (ноунейм приборами) значителен, ситуация с тестерами для проверки компонентов стартера и генератора немного иная. Разница в стоимости между «кустарными» и фирменными тестерами составляет, в среднем, 20%. Кроме того, качественные тестеры, в отличие от стендов, на нашем рынке более доступны в рознице. Среди них можно выделить надежные и хорошо зарекомендовавшие себя тестеры Transpo американской компании WPS.

Производители против частного ремонта своих агрегатов, поэтому, чтобы усложнить разборку и «га-ражный» ремонт стартера и генератора, они придумывают множество ухищрений. Среди них – разнообразные углубления в болтиках, а к ним и отвертки со сложным рисунком. Для высокотехнологичных агрегатов современного автомобиля вариант «подковырну болтик чем-нибудь» не выдерживает критики. Таким образом, **отсутствие на СТО большого набора инструментов** также должно насторожить бдительного наблюдателя.

При ремонте стартера и генератора хороший электрик всегда меняет расходные материалы, такие как втулки, сальники и подшипники. Если этого не делать, в устройствах вскоре снова возникнут неисправ-

ности. Поэтому на станции, которая способна провести качественный ремонт стартера и генератора, обязательно должен быть **небольшой склад мелких запчастей и расходных материалов надежных производителей**.

2. Порядок проведения работ по диагностике и ремонту стартера и генератора

Напомним, что демонтировать стартер и генератор – сложно и дорого. Поэтому сначала мастер должен **протестировать генератор на автомобиле**. Когда устройства извлечены, их в идеале также должны **проверить на специальных стендах и тестерах** (см. выше).

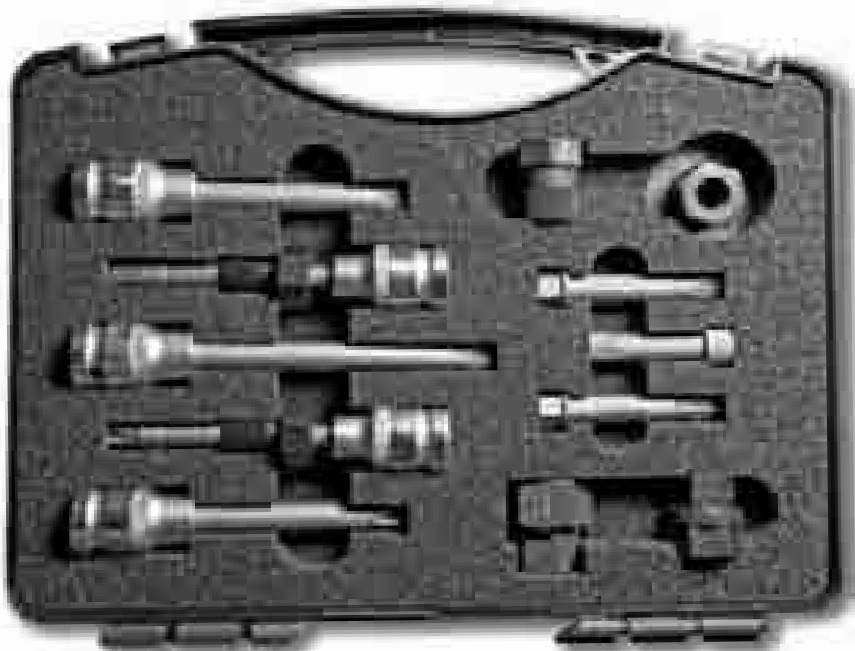
Если неисправность стартера или генератора подтверждается, то добросовестный механик **разбирает, тщательно промывает и высушивает** неисправное устройство. После **диагностики всех запчастей в отдельности, отбраковки, подбора и замены вышедших из строя компонентов, он собирает устройство, меняя все расходные материалы**.

Исправность стартера и генератора очень важна: эти агрегаты относятся к сложному электрическому и электронному оборудованию автомобиля. Работа по их демонтажу трудоемкая и дорогостоящая. Поэтому при возникновении проблем, экономить на стартере и генераторе не рекомендуется – повторные ремонты обойдутся дороже, не говоря уже об угрозе безопасности при эксплуатации автомобиля с неисправной электрикой.

Будьте бдительны при выборе СТО для обслуживания стартера и генератора и не экономьте на качественных запчастях. Напоминаем также, что при возникновении поломок производители рекомендуют замену этих агрегатов.

Мы надеемся, что помогли вам разобраться в особенностях отечественного рынка запчастей для стартеров и генераторов, и наши советы по выбору СТО для обслуживания этих устройств будут вам полезны.

Материал подготовлен при поддержке сети сервисных центров по ремонту стартеров и генераторов «Контакт» и компании «Роберт Бош Лтд»





ВОЛЬТАЖ
УКРАИНА
стартеры и генераторы

www.voltag.com.ua



BOSCH

Винаходження для життя

Стартеры • Генераторы Комплектующие

TRANSPON



UNIPOINT

KRAUF

NTN

CARGO

MOBILETRON
AUTOMOTIVE ELECTRONICS

NSK

WAV

IKA
Germany

ORME



KBC
BEARINGS

FAG

UTM

Prestolite
automotive

MESSMER

QAD



Valeo

DENSO

MAGNETI MARELLI

HITACHI

Visteon

г.Киев, ул. Ивана Федорова, 32. Тел./факс (044) 594 40 04 (многоканальный)



История успеха



История

История концерна Valeo началась в 1923 году во Франции, когда Эжен Бюссон открыл собственную лицензированную мастерскую по производству тормозных колодок и дисков сцепления в городе Сант-Уан. Спустя несколько лет мастерская Бюссона начинает производство сцепления целиком, и уже к 1940 году в собственности компании были практически все возможные патенты, связанные с производством сцепления автомобиля. В этот же период открываются дочерние компании в Испании и Италии.

Начиная с середины прошлого века, компания начала приобретать другие компании с целью расширения ассортимента предлагаемой продукции. Поглотив ряд компаний, работающих в этом направлении, таких как Sofica, Usiness Chausson и ряд других, было решено развивать новое направление деятельности – систему охлаждения, а затем, после приобретения компаний SEV-Marchal, Cibie-Paris-Rhone и Ducellier – направление электрических и электронных автомобильных систем.

В 1980 году акционеры компании приняли решение о переименовании компании в Valeo, что в переводе с латинского означает «быть здоровым». В 1987 году, поглотив Nieman и Paul Journee, Valeo закрепляет свои позиции на рынке стеклоочистителей и систем освещения. После присоединения к Valeo компании ITT Industries, Valeo выходит в мировые лидеры рынка стеклоочистителей и парковочных радаров.

Компания, штаб-квартира которой располагается в Париже, владеет 140 производственными предприятиями, расположенными в 26 странах мира, и 65 собственными научно-исследовательскими центрами для разработки новых технологий, имеет филиалы в 14 странах Америки и Европы, а так же 9 дистрибьюторских центров по всему миру. На предприятиях Valeo трудятся более 70 000 человек, что делает концерн одним из крупнейших работодателей. Годовой оборот компании за 2011 год составил 10,9 млрд., а чистая прибыль 427 млн.

Ассортимент

Клиентами концерна являются крупнейшие авто-производители, такие как: американские Ford, Chrysler и General Motors; немецкие BMW, Volkswagen, MAN и Porsche; итальянские Iveco и Fiat; японские Nissan, Honda, Suzuki, Subaru, Toyota; французские Citroen и Renault и многие другие. Практически каждый второй автомобиль в Европе и каждый третий в мире оснащен системами сцепления Valeo.

Ассортимент концерна Valeo насчитывает более 14 000 позиций и включает в себя: детали сцепления, тормозные колодки, диски, стеклоочистители, радиаторы, детали автомобильной оптики, фары, фонари, климат-контроль, генераторы, стартеры, термостаты, элементы зажигания и впрыска и другое. Качество Valeo официально подтверждено международными стандартами ISO 9000, ISO TS 16949,

QS 9000, VDA 6.1. Вся продукция концерна Valeo экологически безопасная и не содержит асбест.

Группа «стартеры и генераторы»

Valeo является крупнейшим Европейским производителем стартеров и генераторов. Широкий ассортимент агрегатов данной товарной группы включает более 1 200 позиций. Ежегодный объем производства стартеров и генераторов под брендом Valeo составляет более 1,5 млн. штук.

Стартеры и генераторы Valeo сочетают высокую надежность, благодаря продуманности конструкции, простоту ремонта, и долгий срок эксплуатации. Все продукты Valeo проходят жесткий контроль качества (сертификат ISO TS/16949), поэтому стартеры и генераторы данного производителя занимают лидирующие позиции на рынке оригинального оборудования в этом сегменте.

Являясь ключевым поставщиком агрегатов на конвейеры автопроизводителей, всемирная индустриальная группа активно внедряет свои технологии и инновации и на рынок запасных частей.

Известно, что наиболее распространенная причина выхода из строя генератора – износ щеток. Угольные щетки генераторов Valeo более надежны и долговечны по сравнению с аналогами, благодаря высокотехнологичности процесса производства с использованием новейшего оборудования, поэтому владельцы автомобилей, на которых установлены агрегаты производства французского концерна, могут быть уверены в бесперебойной работе двигателя на протяжении всего срока службы.

Что касается стартеров, то известно, что частые запуски, постоянные изменения погодных условий, перепады температуры, пыль, вибрация и нагрев – обычные условия эксплуатации стартеров. Поэтому некоторые модели стартеров Valeo оснащены усиленным амортизатором ударов и являются наиболее надежными среди представленных на рынке.

Для обеспечения удобства в подборе стартеров и генераторов для легковых и грузовых автомобилей, а также комплектующих к данным агрегатам, концерн Valeo обеспечивает своих клиентов оригинальными печатными каталогами.



ВОЛЬТАЖ
УКРАИНА
стартеры и генераторы

www.voltag.com.ua



Качество производителя на конвейер

Стартеры • Генераторы
Комплектующие



TRANSPON



UNIPOINT

KRAUF

NTN

CARGO

MOBILETRON
AUTOMOTIVE ELECTRONICS

NSK

WAV

IKA
Germany

ORME

INA

KBC
BEARINGS

FAG

UTM

Prestolite
automotive

MASSINGER

QAD



BOSCH
Винахождение для жизни

QH

DENSO

MAGNETI MARELLI

HITACHI

Visteon

г.Киев, ул. Ивана Федорова, 32. Тел./факс (044) 594 40 04 (многоканальный)

Мировой лидер по производству подшипников



Японская компания NTN Corp. была основана в 1918 г. Название происходит от инициалов ее создателей: Noboru Niwa (N), человека, который первый вложил деньги в создание, Tomoe Trading Co. (T), компании, занимавшейся продажами и Jiro Nishizono (N), опытного инженера. Развитию компании в 1922 г. сопутствовало кораблекрушение в гавани Кобо шведского грузового судна с подшипниками. Груз был продан с аукциона страховой компанией Noboru Niwa, которая после перепродажи на вырученные деньги начала производство подшипников совместно с Jiro Nishizono.

Сегодня NTN Corp. - второй по величине в Японии производитель подшипников и один из крупнейших производителей подшипников для автомобилестроения. Все заводы корпорации имеют экологический сертификат ISO 14001, а также сертификат качества ISO 9001. Штаб-квартира корпорации расположена в Осаке (Япония).

В апреле 2008 г. NTN Corp. приобрела французскую компанию SNR Roulements, которая ранее входила в состав Renault S.A. В 2010 г. был создан альянс NTN-SNR, в котором NTN Corp. является крупнейшим владельцем компании, имея в активе 80% капитала.

Штат сотрудников корпорации NTN-SNR составляет более 21 400 человек. В состав компании также входят 55 заводов, 72 торговых представительства, 16 исследовательских цент-

Японская корпорация NTN давно занимала лидирующие позиции в мире среди компаний по производству подшипников и высокоточного промышленного оборудования. А после поглощения французского производителя подшипников SNR ROULEMENTS группа NTN-SNR входит в тройку производителей подшипников в мире.

ров. Годовой оборот компании составляет 3,1 млрд. евро.

Компания работает в нескольких направлениях, начиная от промышленного производства двигателей для авиатехники, заканчивая производством деталей для рынка автозапчастей. А такие разработки, как гигантское магнитосопротивление, отмеченное в 2007 г. Нобелевской премией, сегодня применяются в производстве сенсорных подшипников NTN-SNR.

В производстве ступичных и генераторных подшипников NTN Corp. является №1 в Европе, а также имеет широкую сеть дочерних компаний по всему миру, что позволяет поддерживать отношения с большим числом клиентов. Занимая высокие позиции среди мировых производителей подшипников, корпорация NTN-SNR получила доступ к поставкам подшипников на конвейеры ведущих автопроизводителей не только Японии, но и Европы.

На сегодня компания является одним из главных поставщиков подшипников для таких компаний, как Mercedes-Benz, Peugeot, Renault, Seat, Volkswagen, Bosch, Atlas Copco, John Deere и имеет свои линии производства по всему миру, включая Японию, Германию, Великобританию, Францию, Канаду, США и Тайвань.

На сегодняшний день ассортимент продукции NTN-SNR охватывает такую продукцию как: подшипники генераторов и стартеров, ступичные подшипники и их комплекты, выжимные подшипники, а также подшипники коробки передач, трансмиссии рулевого управления механизмов подвески. Для удовлетворения потребностей клиентов, в подшипниках, работающих в экстремальных условиях, таких как генератор автомобиля, компанией NTN-SNR Roulements была разработана линейка специальных шарикоподшипников TopLine с высокими эксплуатационными свойствами. Ассортимент ступичных подшипников, буду-

чи наиболее полным из представленных на рынке, включает в себя знаменитые подшипники с элементом ASB и тормозные диски с интегрированными ступичными подшипниками. Ролики ГРМ и их комплекты с ремнями, которые также входят в товарный портфель NTN-SNR, устанавливаются на подавляющее большинство автомобилей, существующего автопарка, а ассортимент подшипников уже включен в общие каталоги производителей транспортных средств.

Выжимные подшипники насчитывают более 50 наименований продукции, которая подходит для азиатско-европейского автопарка. Ассортимент подшипников подвески (МакФерсон), которые являются элементами безопасности, состоит из опорно-упорных подшипников, передних и задних комплектов и комплектов рычагов задней стойки. Подшипники коробки передач содержат подшипники с коническими и цилиндрическими роликами и шариковые подшипники.

Навесное и дополнительное оборудование является одним из самых востребованных направлений с момента развития дополнительных опций автомобиля. Поэтому для европейско-азиатских автомобилей NTN-SNR также предлагает подшипники для компрессоров кондиционеров.

В дополнение к подшипникам всех типов и размеров, NTN Corp. является одной из крупнейших компаний по производству универсальных шарниров равных угловых скоростей, ключевого компонента для привода автомобиля. Кроме того, компания занимает одно из первых мест в мире по выпуску высокоточного оборудования для современных технологических производств.

А после поглощения французского производителя подшипников SNR ROULEMENTS группа NTN-SNR только укрепила свои передовые позиции среди производителей подшипников в мире. ■



ВОЛЬТАЖ
УКРАИНА

стартеры и генераторы

www.voltajh.com.ua



NTN® SNR®

www.ntn-snr.com

With you

Стартеры • Генераторы
Комплектующие



TRANSPON



UNIPOINT

KRAUF

Valeo

CARGO

MOBILETRON
AUTOMOTIVE ELECTRONICS

NSK

WAV

IKA
Germany

ORME

INA

KBC
BEARINGS

FAG

UTM

Prestolite

MASSIMO

QAD



BOSCH
Винахождение для жизни

QH

DENSO

MAGNETI
MARELLI

HITACHI

Visteon

г.Киев, ул. Ивана Федорова, 32. Тел./факс (044) 594 40 04 (многоканальный)



50 лет на рынке

Датская компания HC-Cargo на протяжении долгих лет является лидером вторичного рынка автомобильных запчастей. Начав свою деятельность с ремонта генераторов, всего через полстолетия выросла в крупнейший международный концерн. На сегодняшний день HC-Cargo экспортирует товары в более чем 80 стран и имеет представительства по всему миру.

В 1963 г. в Дании Holger Christiansen заложил фундамент будущей HC-Cargo, основав компанию HC-Parts. Сообразительный датчанин внедрил способ регенерации стартеров и генераторов: для этого достаточно было взять несколько вышедших из строя агрегатов и собрать из них один работающий! Полученная стоимость такого агрегата была ниже, чем нового.

Становлению HC-Parts в дальнейшем также способствовало и географическое расположение страны. Датчане успешно аккумулировали запчасти со всего мира на своих складах, после чего перепродавали их в Европу под своими торговыми марками.

Начав расширение ассортимента, в HC-Parts столкнулись с проблемой недостатка запасных частей, так как для массовых продаж собирать из нескольких генераторов один было уже неэффективно - проще заказывать запчасти непосредственно у производителей. Договорившись о закупке оригинальных запчастей, получилось, что датская фирма выполняла ремонт стартеров деталями, которые ничем не отличались от оригинального узла, но стоили в два раза дешевле.

В течение 20-ти лет, с момента основания, HC-Parts была бесспорным мировым лидером в сфере регенерации автомобильного электрооборудования, систематически открывая свои филиалы на территории других стран. И только в конце 70-х годов прошлого века OEM-компании начали конкурировать с HC-Parts, запустив свои линии по регенерации.

Но вскоре наступил момент, когда в результате борьбы за рынок, европейские автопроизводители были вынуждены снизить стоимость автомобиля, устанавливая недорогие комплектующие.

Однако объемы закупок HC-Parts по всему миру постоянно росли. В тот же период, ряд европейских компа-

ний стал выпускать отдельные детали для стартеров и генераторов. Стоимость таких деталей была ниже оригинальных, и датчан очень заинтересовало такое предложение. И тогда в HC-Parts появилась идея: торговля чужими запасными частями к электрооборудованию. Это было началом рождения бренда HC-Cargo. В итоге потребитель получал доступ к любой детали для всех типов производимых в мире стартеров и генераторов. Управление процессами в HC-Cargo сертифицировано по DIN EN ISO 9001. Такой сертификат HC-Cargo требует и от всех своих поставщиков. Таким образом, практически все поставщики датской компании сертифицированы по DIN EN ISO 9001 и TS 16949. Как результат, клиенты всегда могут быть уверены в высоком качестве товаров под маркой HC-Cargo.

Данное решение позволило компании HC-Parts произвести очередной взрыв на рынке стартеров и генераторов со времен внедрения регенерации. К тому же, компания выпустила каталог предлагаемой продукции, аналогов которого нет ни у одного из конкурентов марки. Ввиду отсутствия достойной альтернативы предложению HC-Cargo на рынке, у большинства потенциальных покупателей электрооборудования в мире не было выбора, кроме как покупать регенерированные агрегаты и комплектующие к ним у HC-Parts.

До массового появления деталей китайского производства, невзирая на конкурентов, дела у датчан шли очень хорошо. Однако китайская автопромышленность буквально заваливает рынок недорогой продукцией, из-за чего компания HC-Parts вынуждена сконцентрировать значительную долю своих закупок у азиатских производителей. В результате, у данного производителя появилась возможность оптимизировать свои затраты и снизить цены на конечный продукт,

что позволило вернуть понемногу утрачиваемые позиции на рынке.

Помимо всего прочего, большинству потребителей сегодня неинтересно иметь дело с отсылкой вышедшего из строя агрегата, намного проще и дешевле купить новый китайский регенерат. Поэтому регенерат, который вывел HC-Parts на вершину рынка, стремительно теряет свою актуальность.

Но, несмотря на это, HC-Parts сохраняет ряд серьезных конкурентных преимуществ. Прежде всего, это гарантия высокого качества выпускаемой продукции. Ни один завод не может произвести столько продукции, сколько ее могут предоставить датчане, а это более чем 30 000 номеров: постоянное наличие стартеров, генераторов и деталей к ним для всех моделей автомобилей. Налаженная логистика, позволяющая реализовывать автозапчасти в более чем 80 странах мира, и каталогизация огромного ассортимента также являются неоспоримым преимуществом HC-Parts. Каталоги также доступны и в электронном виде на сайте www.hc-cargo.com.

Более того, в большинстве стран мира принято налаживать длительное партнерство с поставщиком, и оно может длиться десятилетиями. Со многими своими партнерами компания HC-Cargo работает более 30 лет, и для них отказываться от сотрудничества с датской фирмой из-за незначительной разницы в цене в пользу конкурента - дурной тон.

С 2008 г. HC-Cargo является брендом группы Bosch. Данное слияние еще раз подтверждает наличие высоких стандартов ведения бизнеса, и как следствие - высокого качества продукции, выпускаемой и реализуемой под маркой HC-Cargo. Да и многолетний опыт внедрения инноваций группы Bosch в автомобильной сфере дает основания рассчитывать на их появление и в продукции HC-Cargo. ■



ВОЛЬТАЖ
УКРАИНА
стартеры и генераторы

www.voltaj.com.ua



HC
CAR GO

50th

Your Experts in Parts

Бренд, который предлагает вам выбор. HC-Cargo

Стартеры • Генераторы
Комплектующие



TRANSPON



UNIPOINT

KRAUF

NTN

Valeo

MOBILETRON
AUTOMOTIVE ELECTRONICS

NSK

WAY

IKAGLE
IKA
Germany

ORME

INA

KBC
BEARINGS

FAG

UTM

Prestolite

MESEMER

QAD

BOSCH
Винаходження для життя

QHE

DENSO

MAGNET
MARELLI

HITACHI

Visteon

г.Киев, ул. Ивана Федорова, 32. Тел./факс (044) 594 40 04 (многоканальный)



Путь инноваций

Далеко не каждая компания может похвастаться производством подшипников, известных на весь мир. Торговая марка INA, предлагающая разнообразные подшипники, отличающихся своей надежностью, относится к числу проверенных временем компаний.

INA (INA-Schaeffler KG. INA., принадлежит немецкой группе Schaeffler) – всемирно известный немецкий производитель ролико- и шарикоподшипников, элементов двигателей, линейных систем и прецизионных продуктов. Компания была основана в 1946 г. в небольшом городке Херцогенаурах двумя братьями, докторами наук Вильгельмом и Георгом Шеффлерами. Так как в послевоенной Германии была запрещена обработка металла, группа начала свою деятельность как предприятие по производству деревянных изделий. После снятия ограничений в 1949 г. предприятие приступило к производству игольчатых подшипников, ориентируясь на растущий спрос, который в то время был вызван возрождением автомобильной промышленности и машиностроения. К тому времени Георг Шеффлер изобрел игольчатый подшипник без колец, что стало своеобразным технологическим прорывом в этой отрасли и позволило компании поставлять свою продукцию для многих отраслей промышленности.

Работа компании началась с разработки сепараторов для игольчатых роликовых подшипников, которые до того времени часто перекашивались и увеличивали сопротивление процессу трения вплоть до полной блокировки. В дальнейшем были освоены производства шариковых и роликовых цилиндрических подшипников качения, а в 1955 г. – элементов линейного перемещения. Быстрое развитие компании привело к открытию в 1955 г. английского офиса. Постепенно расширяя свое присутствие в автомобильном секторе, вместе с производством подшипников началось конструирование и производство широкого спектра других компонентов. Однако производство игольчатых роликовых подшипников с сепараторами и на сегод-

ня остается основой бизнеса компании INA.

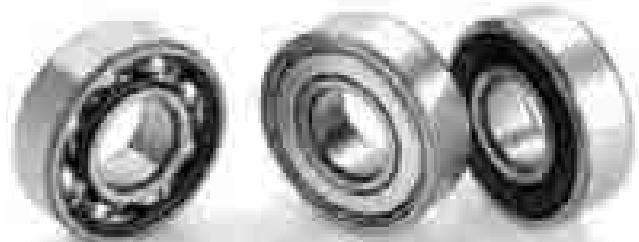
Начиная с 1971 г. INA развивает производство и других автомобильных компонентов – элементов гидравлических и механических приводов клапана.

Популярной товарной группой в портфеле INA являются **шкивы генераторов с обгонными муфтами**. На сегодня немецкий производитель может похвастаться полным ассортиментом (220 различных наименований) шкивов с обгонными муфтами и шкивами с компенсаторами колебаний ремennого привода. Качество шкивов с обгонными муфтами, выпускаемых пионером в этой области – INA – остается непревзойденным уже 18 лет. С момента появления первых экземпляров продукции в 1995 году с конвейера предприятия сошли более 150 млн. единиц товара. При этом каждая пятая легковая машина в мире (!) оборудована муфтами от INA. Отличительная особенность продукции, конечно же, состоит в типе используемых подшипников. Если конкуренты обычно применяют шариковые подшипники, то конструкторы INA – роликовые и игольчатые. Данное решение позволяет выдерживать более сильные нагрузки на подшипник. Кроме того, стендовые испытания свидетельствуют о большой вероятности того, что продукция от сторонних производителей выйдет из строя, отработав лишь треть срока, на протяжении которого шкивы от INA будут работать без сбоев.

Группа Schaeffler поставляет продукцию, применяемую приблизительно в 60 индустриальных секторах и имеет в своем наличии более 160 000 продуктов в таких группах как подшипники качения, подшипники скольжения, системы линейного перемещения (линейные подшипники INA) и специальные детали автомобилей.

Ассортимент компании позволяет INA сохранять устойчивые позиции на рынке подшипников в трех основных секторах: индустриальном, автомобильном и аэрокосмическом. Ноу-хау компании позволяют выпускать эффективную продукцию при оптимальном соотношении цены и качества. Ежегодно компания инвестирует в исследования подшипников миллионы долларов. За все время существования INA зарегистрировала более 6 300 патентов, 2 000 из которых действуют до сих пор.

Приобретение в 2002 году компании FAG позволило INA-Schaeffler выйти на второе место в мире по производству подшипников. В настоящее время группа INA входит в группу Schaeffler KG и насчитывает около 31 000 сотрудников во всем мире, занятых в разработке, производстве и сбыте подшипников качения и скольжения, систем линейного перемещения и прямого привода. Производственную базу INA формируют более 40 заводов, расположенных в промышленно развитых странах мира. Все заводы группы сертифицированы на соответствие требованиям международных стандартов QS-9000, DIN-EN ISO 9001. ■





ВОЛЬТАЖ
УКРАИНА
стартеры и генераторы

www.voltag.com.ua



INA – поставщик запчастей OE качества. Всегда на шаг впереди

Стартеры • Генераторы
Комплектующие



TRANSPOL



UNIPOINT

KRÄUF

NTN

С К CARGO

MOBILETRON
AUTOMOTIVE ELECTRONICS

NSK

WAY

IKA
Germany

ORME

Valeo

KBC
BEARINGS

FAG

UTM

Prestofire
electronic

MESSMER

QAD



BOSCH
Винахождение для жизни

QH

DENSO

MAGNETI
MARELLI

HITACHI

Visteon

г. Киев, ул. Ивана Федорова, 32, тел./факс (044) 594 40 04 (многоканальный)

MOBILETRON
AUTOMOTIVE ELECTRONICS

Стремление к совершенству



Mobiletron Electronics Co., Ltd является самым известным производителем автомобильной электроники в Азии. Тайванская компания предлагает наиболее полный ассортимент продукции по сравнению с другими производителями, а благодаря неизменно высокому качеству, Mobiletron удерживает лидерские позиции на рынке автоэлектрики уже более 30 лет.

Компания Mobiletron основана в 1982 году на Тайване. Стартовый капитал компании составлял 30 000 долларов, а штат сотрудников состоял всего из двух человек. Основным направлением деятельности компании было выбрано производство автомобильных электрокомпонентов. С 1987 года Mobiletron начинает освоение рынка Северной Америки. В этот регион компания реализовывает свою продукцию под брендом Regitar. В погоне за оптимизацией стоимости конечного продукта Mobiletron в 1995 году заканчивает строительство нового завода в Китае, а в 2007 году открывает представительство в Бразилии.

Сегодня Mobiletron является ведущим производителем в Азии в секторе автомобильных комплектующих к системам зажигания и генерации электрической энергии, продолжая поддерживать высокое качество продукции на фоне конкурентов. Штат сотрудников составляет около 2 000 человек, а клиентское портфолио состоит из ведущих компаний в различных сферах.

Невозможно быть представленным во всем мире, поставляя свою продукцию в более чем 100 стран мира,

пренебрегая общепринятыми стандартами качества как конечной продукции, так производственного процесса. Поэтому вполне логичным была сертификация производства в соответствии со всеми мировыми требованиями качества: 1993 – ISO9002; 1997 – QS9000/ISO9001; 2000 – ISO14001; 2006 – TS16949, TQM – Всеобщее управление качеством, RoHS, ELV – соответствие требованиям директивы по транспортным средствам с выработанным ресурсом 2000/53/EC, WEEE – соответствие требованиям по утилизации электронного и электрического оборудования, и т.д.

Являясь частью корпорации More Group, центральный офис которой находится в Тайване, Mobiletron имеет свои представительства (офисы и склады) также в Китае, США, Бразилии и Великобритании.

Главный европейский офис Mobiletron расположен в Великобритании. На складе поддерживается постоянное наличие более 1500 наименований товаров, с возможностью их доставки по всей Европе в течение 72 часов после заказа клиентом. Понимая всю ответственность перед клиентом, компания также активно развивает собственную сервисную службу.

За годы работы компания стала одной из наиболее успешных не только в Тайване, а и в мире, и сегодня производит более 1 800 видов продукции, охватывая большинство марок и моделей авто, которые представлены на рынке.

Девиз компании – The pursuit of excellence («Стремление к совершенству»), что значит постоянную работу над улучшением качества продукции и предоставляемых услуг. Компания постоянно развивает новые сферы деятельности и расширяет ассортимент продукции. Более того, у клиентов есть возможность самим предлагать добавить в каталоги новую продукцию, которой, по их мнению, не хватает в ассортименте Mobiletron.

Всемирную известность корпорация Mobiletron приобрела благодаря качеству и высоким технологическим характеристикам такой продукции, как **диоды генератора, диодные мосты генератора, реле-регуляторы генератора, щеткодержатели генератора, датчики давления воздуха ДВС, датчики расхода воздуха ДВС, датчики положения коленчатого вала ДВС, датчики Холла, катушки зажигания, коммутаторы системы зажигания, ламба-зонды**. Данная продукция надежна и, что не маловажно, приемлема в цене – именно эти качества сделали ее популярными во многих странах мира, в том числе и в Украине.

Вся продукция тщательно тестируется с использованием современных технологий перед тем, как она станет доступной потребителю. Все позиции производятся исключительно на заводах, расположенных в Тайване и Китае.

На протяжении многих лет Mobiletron не раз становился лауреатом многочисленных международных наград за профессионализм и качество, включая «Национальную награду за качество» (1995, 1997, 1998 г.), «Награда за лучший дизайн» (1997 г.), «награда Автотроник за инновации» (1997 г.) и многих других.

Результатом многолетней активной деятельности на рынке и внимания к своему клиенту есть тот факт, что Mobiletron Electronics Ltd является поставщиком оригинальных частей для Delco Remy, Hitachi, Mitsubishi Motors, а также OEM-производителей, таких как Bosch, Volkswagen, Peugeot, Ford, Valeo and General Motors и многих других. ■



ВОЛЬТАЖ
УКРАИНА
стартеры и генераторы

www.voltaz.com.ua



MOBILETRON™
AUTOMOTIVE ELECTRONICS

Стремление к совершенству

Стартеры • Генераторы
Комплектующие



TRANSPOL



UNIPOINT

KRAUF

NTN

CARGO



NSK

WAV

ORME



Valeo

KBC
BEARINGS

FAG

UTM



LENSAR



BOSCH
Бинахождение для китов



DENSO



HITACHI



г. Киев, ул. Ивана Федорова, 32, тел./факс (044) 594 40 04 (многоканальный)



ERA запчастей оригинального качества

Бурное развитие автомобилестроения в Италии в XX в. привело к резкому росту числа производителей запчастей. Многие из них вышли на международные рынки и обрели всемирную известность и надежную репутацию. Не исключение в этом списке и производители различных деталей электрики. Большинство из них, предлагая специфические запчасти как, например, подрулевые переключатели или комплекты стартеров и генераторов, известны лишь в узких кругах специалистов. Одной из таких незаслуженно скрываемых в тени компаний является итальянская ERA S.p.A.

ERA — аббревиатура от Elettro Rappresentanze Autocomponenti (представительство деталей электрики). Компания была основана в 1983 году в г. Монкальери недалеко от Турина для дистрибуции оригинальной продукции Sipea (датчики, реле, подрулевые переключатели и т.д.)



и Efel (стартеры и генераторы) как в Италии, так и за ее пределами. В 1989 году ERA вместе с Sipea осуществляет слияние с корпорацией TRW. Это дает компании выход на международные рынки и огромный толчок в развитии. А уже в 1999 году ERA S.p.A. становится независимой. Деятельность компании заключается в отборе поставщиков на рынке aftermarket в сфере электрики и распространении их продукции через свои дилерские сети или под своей торговой маркой. Компания представлена более чем в 70 странах мира и имеет огромную сеть дистрибуции това-

ра. С 2007 году итальянская компания владеет немецкой торговой маркой Messmer (стартеры, генераторы). Продукция под собственной торговой маркой ERA тщательно отбирается у разных поставщиков по всему миру. Для этого у компании есть своя современная лаборатория качества, прошедшая сертификацию по системе ISO 9001:2000. Наличие обширных каталогов с данными о технических параметрах и применимости з/ч и агрегатов, постоянные маркетинговые исследования позволили представить ТМ ERA и ТМ Messmer в каталоге TecDoc. Это был серьезный шаг к увеличению продаж, потому как общеизвестно, что у производителей электрики существуют проблемы с каталожными данными. ERA предлагает широкий выбор электрических и электронных компонентов для легковых и грузовых транспортных средств. Более чем 120 наименований продукции, представленных 13 категориями и соответствующими каталогами, устанавливаемых на большинство европейских и азиатских автомобилей. ERA предлагает детальные кросс-ировки запасных частей и агрегатов для более чем 1000 моделей легковых и грузовых транспортных средств 88 производителей международного автопрома. Основными брендами в товарном портфеле ERA являются торговые марки ERA, Messmer, Zen, ZM, Ghibaudi Mario, ORME. О них и пойдет речь ниже.

Бразильский след

Бразильские компании ZEN и ZM расположены в г. Бруски в штате Санта-Катарина, который является самым европейским в стране. Большая часть населения региона – потомки португальских, немецких и итальянских эмигрантов, что, естественно, сказалось на его развитии. Отсюда просматриваются современные торговые связи компаний с Италией.

ZEN



ZEN была основана в 1960 году в Сан-Паулу братьями Нельсоном и Иларио Зен, студентами технического колледжа, как небольшая компания, занимающаяся радио-детальями. Но визитной карточкой компании было суждено стать обгонным муфтам для стартеров ДВС, производство которых было начато в 1963 году. На сегодня ZEN является мировым лидером в производстве обгонных муфт (в простонародье именуемых бендиксами). В 1973 году компания в связи с ростом производства перенесла свои мощности в г. Бруски, а отсчет экспортной истории марки начинается с 1976 году Компания ZEN имеет уже более чем 25-летний опыт поставок деталей на автосборочные конвейеры. Продукция поставляется как в первичную комплектацию Ford, GM, Mercedes, так и сотрудничает с Bosch, Lucas-TVS, Prestolite, Visteon, Magnetti Marelli, Valeo, Remy, Johnson Electric и др. В ассортименте ZEN – приводы стартеров (бендикс), обгонные муфты, корпуса, шкивы



генераторов и многие другие комплектующие стартеров и генераторов, входящие в основное направление деятельности компании. Особенностью является изготовление высокотехнологичных инерционных шкивов генератора. На сегодняшний день есть всего лишь 2-3 компании в мире, которые могут похвастаться их производством. В дополнение к этому ZEN производит натяжители цепи, гидравлические приводы сцепления, различные холодноштампованные детали.

Благодаря неизменно высокому качеству продукции, постоянным инновационным процессам в производстве и умеренной ценовой политике, продукция ZEN зарекомендовала себя как достойная альтернатива оригинальной продукции на вторичном рынке автозапчастей всего мира.

ZEN сертифицирован ISO 9001, ISO 14001 и ISO TS 16949, что подтверждает организацию производства и качества продукции на уровне оригинального. В 2009 году ZEN получил сертификат «Приоритетный Поставщик Bosch». Спустя 50 лет со дня основания братья Зен до сих пор принимают активное участие в деятельности своего детища. В работе организации задействованы больше 1000 человек. Торговая марка официально представлена в более 60 странах мира.

ZM



Бразильская компания ZM была основана 25 апреля 1983 году как производитель втягивающих реле стартеров. На сегодня компания является одним из мировых лидеров в этом сегменте. С развитием технологий, завоеванием новых рынков и консолидацией бренда за рубежом ZM расширила свой производственный ассортимент колесными болтами, гайками и специфической холоднокованной продукцией. Годовая производственная мощность компании составляет более 5 млн. единиц продукции, и это только по втягивающим реле стартеров. Продукция поставляется приблизительно в равных долях по 30% на конвейер, внутренний рынок и экспорт. Официальный экспорт осуществляется в более чем 30 стран мира.

ZM придает важное значение такому фактору, как качество. Производство сертифицировано по



международным нормам ISO 9001 и ISO 14001. Благодаря инвестиционным вложениям в развитие технологий, постоянному обучению персонала и систематическому обновлению программного обеспечения, компания вышла на высокий уровень качества, сравнимый с оригинальным. При этом цена товаров более чем конкурентоспособна.

ZM получил специальную награду «Лучший поставщик холоднокованных деталей» от концерна ZF Friedrichshafen AG, который ежегодно отмечает поставщиков со всего мира за их вклад в развитие сектора автомобильных комплектующих.

Итальянские братья Ghibaudi Mario



Данная компания основана в 1927 году Mario Ghibaudi, отцом сегодняшнего руководителя компании. Несмотря на первоначальную идею создания организации как производителя деталей стартера и ШРУСов, в 1960 году было принято решение производить детали исключительно для стартеров, как более прибыльной товарной группы. С 1967 по 1980 гг. компания увеличивает мощности в Италии и открывает представительства во Франции и Испании. В 2000-х гг. были куплены ТМ Elauto и Cosma, в связи с чем существенно расширен ассортимент выпускаемой продукции. На сегодняш-

ний день выпускается большой ассортимент деталей стартеров/генераторов, свечи накала, подрулевые переключатели, катушки зажигания, MAF сенсоры, клапаны EGR и т.д. Производство прошло международные сертификации по системе ISO 9001 и ISO 14001 и отличается высочайшим качеством продукции, что и способствовало завоеванию Ghibaudi Mario всемирного признания.

ORME



Компания была основана в 1963 году как мастерская по ремонту генераторов и стартеров на окраине Пармы. Следующим шагом было начало производства небольших комплектующих к данным агрегатам. ORME сегодня – это огромное производственное объединение с территорией 4000 м², которое имеет 7 распределительных центров в Италии и 1 во Франции. В производстве применяются передовые технологии, и вся продукция проходит неизменные тесты контроля качества. Ассортимент продукции насчитывает более чем 1600 различных артикулов для европейских, японских транспортных средств и автомобилей. ORME присвоена аккредитация ISO 9002 и вскоре повышена до 9001:2000. Продукция предлагается на экспорт во многих странах мира. ■



ВОЛЬТАЖ
УКРАИНА
стартеры и генераторы

www.voltaj.com.ua



Специалист по
электрическим компонентам

Стартеры • Генераторы
Комплектующие



TRANSPOL

MOBILETRON



UNIPOINT

KRAUF

NTN

CARGO



NSK

WAV

ORME



Valeo

KBC
BEARINGS

UTM

FAG

Prestolite

MASSMANN

QAD



BOSCH



DENSO

MAGNETI
MARELLI

HITACHI

Visteon

г. Киев, ул. Ивана Федорова, 32, тел./факс (044) 594 40 04 (многоканальный)



Воплощение лучших китайских традиций



Многие производители размещают свои производства в Китае и получают хорошее качество товаров за доступные деньги. Ведь традиции Китайской империи, которая сделала неимоверное количество открытий и изобретений вселенского масштаба не могли пройти бесследно. И если в Китае до сих пор не разучились делать чай, фарфор и шелк, а проведенная недавно Олимпиада повергла мир в шок от уровня организации и применения передовых технологий, то следовательно и среди исконно китайских существуют производители, которые обеспечивают выпускаемой продукции мировой уровень качества. Ниже об одном из них - производителе автоэлектрики и электроники без преувеличения мирового уровня.

Компания Usi Technology Mechanics (UTM) является глобальным производителем электроники и технологий, применяемых в современных компьютерах, средствах связи, электронных и электрических системах автомобилей. В нашей стране компания известна специалистам комплектующими генераторов для легковых и грузовых автомобилей, автобусов и спецтехники.

UTM производит автомобильные электрокомпоненты уже более 20 лет, а начиная с 2003г. выпускает производственную линейку запчастей генераторной группы. Ассортимент выпускаемых товаров существенно растет с каждым годом. Так, первая партия комплектующих, сошедших с конвейера, составляла всего около 100 позиций к наиболее массовым транспортным средствам. На сегодняшний день в предложении UTM в сфере деталей генератора около 1500 позиций, в том числе на свежие автомоби-

ли с 2008года выпуска. В UTM непрерывно ведется работа по созданию запасных частей для большого спектра транспорта. Только за 2012 год количество новых запасных частей данного производителя было увеличено на 400 артикулов.

На предприятии по производству запчастей к генераторам заняты около 500 человек. Но чтобы понять, что представляет собой продукция UTM, необходимо иметь представление о корпорации в целом.

Процесс производства в компании UTM делится на этапы, за которые отвечают целые подразделения компании. Процесс начинается с закупки необходимых компонентов, за который отвечает отдельное подразделение. Отдельно выделяются исследовательская работа и разработки, где задействованы научные работники, специалисты в производстве электроники высочайшей квалификации. Дальше работа ведется в области инженерии и

проектирования, где задействованы все инженерные умы компании. Последним штрихом к портрету производства является обеспечение контроля качества, где специалисты неустанно мониторят качество выпускаемой продукции. Вся продукция UTM, перед поступлением на склады дистрибуторов, тестируется на работоспособность.

На сегодняшний день продукция компании успешно экспортируется в Америку, Европу и Юго-Восточную Азию через разветвленную сеть дистрибуторов.

Продукция фирмы заслужила репутацию весьма надежной и качественной, что подтверждается наличием международных сертификатов ISO 9001, ISO 9002, ISO 14001, OHSAS 18001. Производственные мощности компании, расположенные в Китае и Тайване, имеют сертификацию ISO/TS16949/QS9000. Эта сертификация подтверждает соответствие качества продукции OE стандартам и дает гарантию качества деталей на уровне с теми что устанавливают автопроизводители. Корпорация успешно сотрудничает в данном направлении и за время работы в данной сфере зарекомендовала себя как надежный партнер и поставщик деталей на конвейер. Производителю присвоены такие престижные награды в сфере поставщиков OEM запчастей, как: «Выдающееся качество» от Chrysler, «Q1 Приоритетный поставщик» от Ford, а также других многочисленных наград от Siemens VDO, Valeo и т.д.

Многие отечественные специалисты не знакомые с продукцией бренда на первых порах осторожно относились к запчастям UTM. Но постепенно качество запчастей заставило говорить о UTM, как о производителе, которому можно доверять.

Ассортимент продукции UTM, во многих позициях пересекаясь с ассортиментом именитых производителей MOBILETRON и TRANSPON, уже превысил по общему количеству артикулов своих более именитых коллег, но предлагается по более демократичной цене и в хорошем качестве.

Таким образом, выдерживая требования рынка к качеству продукта, UTM уверенно поднимается в ТОП производителей автокомпонентов из стран Азии.



ВОЛЬТАЖ
УКРАИНА
стартеры и генераторы

www.voltaj.com.ua



Электроника автогенераторов
Высокое качество. Умеренная цена

Стартеры • Генераторы
Комплектующие



TRANSPOL

MOBILETRON



UNIPOINT

KRAUF

NTN

СНГ CARGO



NSK

WAV

ORME

IKAGermany

Valeo

KBC
BEARINGS



FAG

Prestolite

MESSMER

QAD



BOSCH
Бинахождение для жизни

QH

DENSO

MAGNETI
MARELLI

HITACHI

Visteon

г. Киев, ул. Ивана Федорова, 32, тел./факс (044) 594 40 04 (многоканальный)

Китайский синдром



Сейчас уже сложно представить, что когда-то, на заре технической революции, слово «японский» было таким же устоявшимся синонимом для некачественного товара, как сейчас «китайский». Время не стоит на месте, и кто знает – может, переломный момент для имиджа Поднебесной не так далек, как мы привыкли полагать?..

Стоит признать, что покупатели фактически не могут знать наверняка, где произведены товары известных брендов. Указание на европейское происхождение уже давно говорит скорее о наших стереотипах, чем о реальном месте производства. Главное в данном случае – вера покупателя в качество бренда. Однако все мы знаем, что Китай на сегодня –

ведущий производитель товаров практически всех групп – от автомобилей до продуктов питания. И если мировым брендам удастся перенести производство в Китай без потери качества, значит, есть в этом какой-то секрет...

Ну, секрет не секрет, но определенные закономерности существуют. И если отвлечься от стереотипов и не жадничать сверх меры, ки-

тайский товар окажется не таким уж страшным и непредсказуемым. Итак, попытаемся отделить мифы от реальности.

Всегда ли Китай – это дешево?

Когда цены растут не по дням, а по часам, низкая цена не только привлекает, но и отпугивает. Приученный к тому, что качественный товар продолжительное время шел к нам из Европы, Японии или, к примеру, США, покупатель заведомо не верит в дешевое. Более того, обжегшись в начале 90-х на китайском ширпотребе, он сам Китай практически ассоциирует с браком и подделкой. Да, иногда «ведется» на цену. Но в душе заранее готов в случае поломки оправдаться: «Я так и знал, не надо было брать это китайские барахло».

Однако, сравнивая цены, мы почему-то часто забываем об уровне жизни и затратах на производство того или иного товара. Покупая «европу», мы финансируем не только зарплату рабочих, но и социальные гарантии, прибыль производителя, технические инновации, европейскую демократию и многое другое. Китай, упорно не желающий повышать курс юаня до уровня мировых валют, как и рядовые китайцы, значительно скромнее в своих пожеланиях. Затраты на производство в Китае ниже и этот факт стоит признать раз и навсегда. А значит, товар будет заведомо дешевле.

Насколько дешевле? И всегда ли цена будет оставаться неизменной? Нет, конечно же. Как ни парадоксально, «дорогой Китай» тоже существует, просто у нас он не популярен и завозить такой товар никто не рискнет. Убедить нашего человека заплатить за Китай, как за Европу, сегодня нереально – так зачем бороться с мельницами? Однако и цены на «обычный Китай» тоже не стоят на месте. Строятся новые заводы, осваиваются современные технологии, расширяется класс квалифицированных менеджеров с зарплатами на уровне

1 тыс. долларов в месяц. Китай немаломо идет по пути Японии или Кореи, хотя пока ему удастся конкурировать в цене за счет баснословных объемов производства и таких же объемов закупки. Наверное, только в этой стране на уровне государства создана единая система закупок сырья на мировом рынке для своих производителей согласно их заявкам, которую в Европе, к примеру, выполняют закупочные союзы. Это означает, что даже маленькая китайская фабрика получает сырье по минимально возможной в мире цене.

Правда ли, что дешевое не может быть качественным?

Китайские заводы уже давно переросли этап кустарных мастерских, превратившись в высокотехнологичные предприятия с новейшим оборудованием, способные выполнять заказы мировых гигантов. А труд в этой стране по причине ее перенаселенности по-прежнему стоит гораздо меньше, чем

в странах Европы. Это значит, что, получая работу на фабрике или заводе, китаец по-настоящему ею дорожит и выкладывается на все 100%, чтобы прокормить семью и не возвращаться в деревню. Ведь работа в поле оплачивается гораздо ниже. Может ли он допустить брак? Да, конечно, как и любой другой человек на его месте. Человеческий фактор никто не отменял. Но заведомая халатность, как это бывает у нас, исключена.

Итак, если китайские рабочие в браке не виноваты, откуда же берутся «одноразовые» запчасти? Сложно поверить и все же – виновата наша с вами жадность. Научившись производить качественный товар, китайские производители по-прежнему готовы выполнить практически любое пожелание клиента в вопросе его стоимости. Естественно, не себе в убыток, а за счет использования более дешевых материалов и комплектующих (более тонкий металл или вообще пластмасса, унифицированные компоненты из другой модели

и т.п.). Будет ли такой агрегат работать? Возможно, будет. А может, и нет. Или на испытательном стенде будет, а в реальных условиях – нет. Но внешне он будет очень похож на тот, который вам нужен. Максимальное количество градаций цены на производство одного и того же агрегата, которые встречались опрошенным нами операторам украинского рынка запчастей, достигало 15 пунктов! И каждый из этих пунктов имел расшифровку – за счет чего именно произошло удешевление.

Так в чем или в ком проблема? Виноваты китайские маркетологи и технологи, готовые произвести максимально дешевый товар, или все-таки это проблема жадности и некомпетентности наших дистрибьюторов, которые не желают или не могут определить оптимальное соотношение китайского качества и китайской цены? Вопрос при детальном рассмотрении переходит в разряд риторических, уходя корнями в философию и психологию развития бизнеса.



Китай из Европы – какой в этом смысл и есть ли альтернатива?

Итак, мы пришли к выводу, что в природе существует качественный и не совсем дешевый китайский товар, который, тем не менее, дешевле произведенного в Европе или Америке. Логично предположить, что именно он поставляется к нам под разными брендами известных компаний-паковщиков, умеющих выбрать золотую середину между прибылью и затратами, а также четко контролирующих качество производства заказанной в Китае продукции. Прodelав эту работу и упаковав китайский товар в коробки с собственным логотипом, они с чистой совестью назначают свою цену, гарантируя качество своим именем. Скорее всего, мы не погрешим против истины, если предположим, что этим путем идут до 80% компаний, поставляющих свою продукцию на вторичный рынок запчастей. В частности – владельцы так называемых локальных брендов, развивающихся в пределах одной страны. Европейский потребитель готов платить за имя и гарантию, чтобы было кому предъявить претензии. Он привык к тому, что может потребовать моральной и материальной сатисфакции у продавца, а не пенять на свою оплошность и кривые руки безымянного рабочего китайского фабрики.

Готовы ли мы платить за ту же гарантию? Как ни странно, и да, и нет. В отличие от европейского, украинский потребитель больше ограничен в средствах, а потому товар, прошедший через европейского дистрибьютора, оказывается для него в классе «премиум», независимо от реального места производства. Да и что кривить душой – европейцы действительно не склонны в подавляющем большинстве к обману своих клиентов. Если они выбрали фабрику, заказали товар, то и сертификацию пройдут, и за качество действительно ответят. Будет ли у них брак? Возможно. Но в пределах среднестатистических показателей по отрасли. Только при этом не стоит забывать, что разница между стоимостью китайского труда и европейским уровнем жизни оседает где? Правильно,

в Европе. Настолько ли мы богаты, чтобы поддерживать высокий уровень жизни немцев или итальянцев за счет своих украинских доходов – решать каждому из нас.

Пardon, спросите вы, так почему среди украинцев до сих пор не нашлись те, кто способен проделать тот же путь, которым идут европейские компании и при этом предложить нашему потребителю чуть более выгодную цену? Известны случаи, когда украинские предприятия, имеющие льготы отечественных производителей, практически сворачивают собственное производство, оставляя лишь вывеску, а сам товар заказывают в Китае. И среди дистрибьюторов претендентов пойти проторенным европейцами путем немало, но некомпетентность, жадность и безответственность портят репутацию и китайского товара, и украинских компаний, которые его завозят.

Что такое в данном случае некомпетентность? Это сродни анекдотической ситуации, когда послали на китайский завод снятую с автомобиля запчасть с просьбой сделать точную копию. И копия пришла действительно точная – с выработкой и износом. Скажете, китайцы дураки? Ничего подобного, они просто четко выполнили поставленную задачу. Не имея оригинальной новой запчасти, как они должны были определить степень износа? На глаз? И это лишь один из анекдотических примеров. В большинстве случаев некомпетентность отражается скорее в неумении определить границу в цене, ниже которой деталь теряет работоспособность или серьезно укорачивается срок ее службы.

Жадность, очевидно, отражает желание любой ценой войти на рынок. И в этом случае первый фактор уже просто перестает иметь какой-либо значение. Не угадали с соотношением цена/качество – сменили вывеску, начали все заново. Делов-то...

И, наконец, третий фактор – безответственность, порожденная безнаказанностью, заниженными требованиями потребителей и отсутствием стабильности в жизни как таковой. По сути, неразрывно связанная с жадностью.

Казалось бы, вывод пессимистичен, и украинские компании заведомо обречены на неудачу, пытаются

убедить обжегшегося девять раз потребителя, что в 10-й ему уж точно повезет. Тем не менее мы склонны верить в здоровую украинскую прижимистость, которая, несмотря на все промахи и ошибки, побуждает потребителя искать оптимальный по цене и качеству вариант. А ведь именно это и есть залогом конкуренции. В заключении осталось лишь перечислить те факторы, которые могут служить косвенными признаками для выбора ответственного поставщика. Скорее всего, вы не узнаете ничего сверхнового и секрет этот будет секретом полишинеля. Однако иногда нужно просто сформулировать то, что и так все знают, чтобы каждый подумал: «Точно! Именно это я и хотел сказать, оставалось только сесть, подумать и изложить на бумаге».

Как не обжечься

Итак, выбирая заведомо дешевую продукцию, тем более если она поставляется из Китая (вообще без упаковки или в так называемых «белых коробках»), обращайтесь внимание на следующие особенности работы продавца.

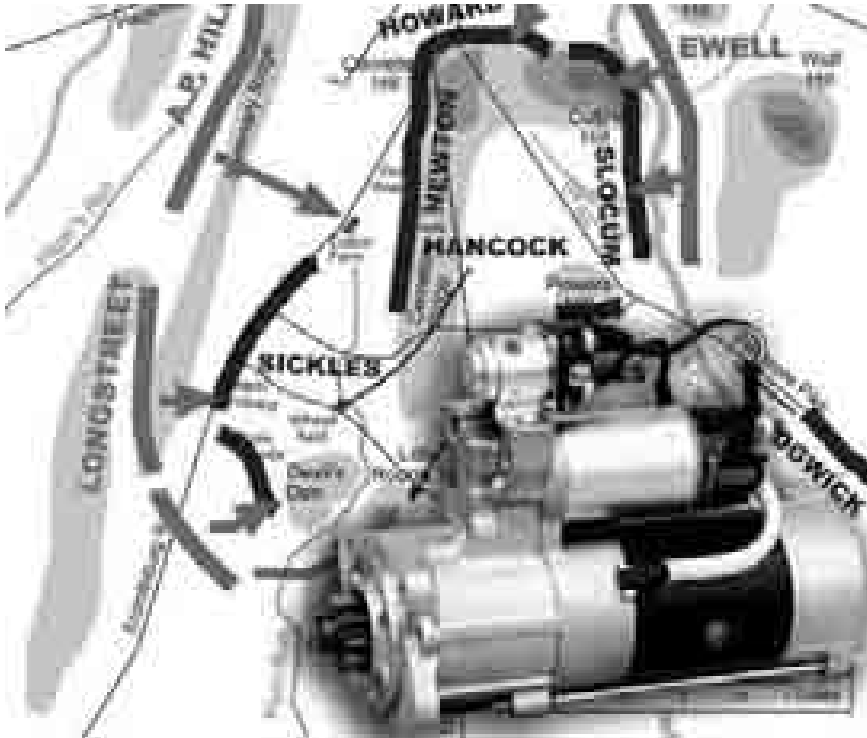
1. Компания-продавец должна заботиться о своей репутации. Если менеджеры забыли или потеряли заказ, дважды обещали отправить и дальше продолжают кормить вас «завтраками», а в итоге даже не извинились, где гарантия, что закупщик проявил бдительность, выбирая производителя и ценовую категорию товара?

2. Если цена ниже минимума – это повод задуматься над возможными рисками. Принцип формирования себестоимости мы уже описали выше. И есть предел, ниже которого опуститься технологически нельзя. К сожалению, минимально возможная цена индивидуальна для каждого наименования.

3. Самый важный вопрос в отношении продукции из Китая – это гарантия. Именно за счет нее европейские поставщики держат цены на уровне «премиум». Если украинская компания готова работать с рекламациями и менять бракованные детали по гарантии – это верный признак того, что ее качество не хуже, чем у европейских паковщиков.

Зоя Украинская

На стартерном фронте без перемен



Украинский aftermarket последнее десятилетие настолько стремительно развивался, что казалось: вот-вот мы «догоним и перегоним» Запад. Однако многочисленные демонстрации новых продуктов, семинары и тренинги, а также агрессивный PR обошли стороной дистрибьюцию стартерной и генераторной групп автомобильных запчастей.

Давайте зададимся вопросом: где взять стартер для автомобиля взамен вышедшему из строя? У любой СТО или магазина рано или поздно возникает ситуация, когда приходит клиент и просит: «замените стартер». Самый очевидный ответ для работника СТО: обратиться к тому поставщику запчастей, который уже не первый год снабжает амортизаторами, тормозными колодками и ремнями. Поэтому естественно, что автосервис начинает звонить трейдеру, с которым он сотрудничает и привык получать ответы на свои вопросы. Но в этот раз ответ не радует: у нас этого нет, мы не можем вам помочь. Так закан-

чивается большинство попыток, однако в редких случаях могут спросить номер детали, чтобы запросить удаленный склад в Европе (у некоторых трейдеров в ассортименте стартеры и генераторы прописаны, но на украинском складе – пусто). Это если менеджер попадет в «продвинутый» в этой товарной группе. Хотя откуда он может быть таковым, если генераторов и стартеров в его фирме никогда не водилось? Ремни – другое дело, он их и без каталога сможет подобрать. А вот к электрооборудованию он зачастую не знает, с какой стороны подойти. Между тем, ошибиться в подборе очень легко. А что такое ошибка? Клиент в ре-

гионе ждет неделю нужный узел, а затем выясняет, что установить его не может. Ведь менеджер так запутался и прислал не ту деталь. Пару раз так «попав», владелец СТО думает: «да ну его в баню, только головную боль можно заработать». Между тем, иногда случаются настоящие курьезы: долгожданный стартер, заказанный менеджером по указанному номеру, может весьма сильно отличаться внешне. Несмотря на это, агрегат обладает необходимыми характеристиками, креплением и т.д., чтобы быть вмонтированным под капот клиентского автомобиля. Однако мастер на СТО, достав из коробки устройство, на первый взгляд совсем не такое как ему нужно, звонит к импортеру с претензией – «вы мне не то прислали». Менеджер, вздохнув, делает возврат, даже не догадываясь, что никакой ошибки он не совершил.

В результате автовладелец едет к некоему «дяде Ване» из гаража, который начинает ковыряться в поломанном узле в меру своего понимания. Чем это заканчивается, мы расскажем в другой раз. Сейчас для нас важен следующий факт: у большинства импортеров стартерно-генераторной группы в наличии нет. А если и есть, то в основном только в виде логотипа HC-Cargo на сайте. Давайте попробуем разобраться, почему у большинства стартеры на складе отсутствуют вообще.

Группа-то с характером...

Товарная группа стартеров и генераторов очень сложна с точки зрения работы по продажам этих запчастей. Сложность эта многогранна: она присутствует как в подборе, логистике, так и в установке узлов. За что ни возьмись – возникнут вопросы. Конечно, можно попытаться оспорить это мнение: к примеру, с такими деталями двигателя, как поршни, тоже непросто работать. Однако по совокупности факторов стартерно-генераторная группа ос-

твляает поршневую далеко позади. И на украинском aftermarket так сложилось, что этим электрооборудованием импортеры занялись в последнюю очередь. Естественно, что компании предпочитают начинать бизнес с чего-то попроще. С расходников, например. Ведь фильтры и стартерные батареи быстро продаются, да и меняются легко. В подборе тоже особых проблем нет.

Не стоит забывать еще один момент: фирме-импортеру мало самой разбираться в поставляемой группе товаров, она должна обучить премудростям еще и своих партнеров-дилеров в регионах. В противном случае продажи обречены на провал.

Ко всему, стартеры и генераторы не так востребованы рядовыми автолюбителями. Если фильтры, масло, щетки стеклоочистителя и т.д. меняются регулярно, то об электрооборудовании этого сказать нельзя. Некоторые автовладельцы сталкиваются с заменой этих деталей раз в 5-8 лет, а некоторые вообще никогда. Однако при выходе электрооборудования из строя деваться некуда: если со старыми стеклоочистителями еще можно поехать, то с генератором этот номер не пройдет. В целом, группу можно назвать критичной с точки зрения значимости в «жизнедеятельности» автомобиля, но при этом потребители практически перестали обращаться к импортерам за этим оборудованием, ибо бесполезно. Приходится пользоваться услугами сомнительных гаражных «кулибиных». Или же автовладелец может найти требуемый узел только на официальной станции (запчасти приходят непосредственно от автопроизводителя). Думаем, никому не нужно говорить, что это очень дорого. Не сильно дешевле стоят запчасти от оригинальных производителей (это известные в мире компании-разработчики электрооборудования).

Однако вернемся к трейдерам. Все вышесказанное подтверждает мысль, что импортер интересуется стартерами и генераторами в последнюю очередь. Если проследить путь развития любого крупного трейдера, можно легко заметить общую тенденцию: бизнес начинался с нескольких «простых» групп товаров, затем постепенно ассортимент рос. Сейчас у крупных игроков рынка можно спокойно насчитать больше сотни групп автозапчастей.

Так что можно сделать вывод: чем

больше требует ресурсов товарная группа для налаживания правильных поставок на рынок, тем позже у импортера доходят до нее руки. Можно отвлечься от стартеров и посмотреть, например, в сторону рулевых реек с гидроусилителями в сборе. Попробуйте найти поставщика этих деталей среди крупных импортеров. Нет таковых, по той же причине – сложно. А ведь спрос на эти запчасти тоже есть.

В результате на рынке образуется некий вакуум. Спрос есть, а предложения нет. Однако законы физики говорят, что абсолютного вакуума не бывает. Законы рынка, впрочем, не противоречат физике: в сегмент стартеров и генераторов проникают небольшие компании, которые поняли, что ниша свободна для освоения. И, собственно, как ее осваивать? Как обычно, примером послужила наша ближайшая соседка – Польша. А там уже давно существуют специализированные компании, которые занимаются исключительно стартерами и генераторами. Они держат склады готовых агрегатов, а также запасных частей к ним. Естественно, что в этих компаниях работает персонал, хорошо разбирающийся в теме.

По примеру поляков, в Киеве (в конце 90-х годов) начинают появляться первые специализированные фирмы. Рынок ими был «взят» фактически без боя. Пока крупные импортеры раздумывали, прорабатывать данную группу товаров оказалось уже поздно. Однако рано или поздно наполнять ассортимент стартеров и генераторов придется. Условно говоря, если для полного обслуживания автомобиля нужно 143 товарных группы, а у трейдера уже закрыто 140, то оставшиеся все равно нужно вводить в свой портфель.

Путь импортера

Как мы уже говорили, продажа стартеров и генераторов – дело непростое, требующее профессионального подхода. Однако, судя по наличию в портфелях брендов только HC-Cargo, импортеры решили пойти наиболее простым путем. Ведь с маркой HC-Cargo проще иметь дело по целому ряду причин. Пока мы отметим, что трейдеры выбрали такого поставщика, который открывает большинство возникающих вопросов. HC-Cargo позволяет без особых усилий со стороны импортера прикрыть зияющую дыру на

месте стартерно-генераторной группы хотя бы в перечне ассортимента на сайте. Кстати, интересно: откуда родом детали, предлагаемые под торговой маркой HC-Cargo, и какого они качества? Эти вопросы стоят отдельного разговора и мы к ним вернемся в следующем номере.

Итого, в стране наблюдается существенный перекосяк: клиенту предлагаются амортизаторы от десяти брендов, колодки от двадцати, а вот стартеров и генераторов – нет. Причем в сегментах других товарных групп трейдеры постоянно борются, доказывая, что представляемый ими бренд лучше, а в электрооборудовании этого не наблюдается вообще. Если взять, к примеру, продажи амортизаторов, то наши импортеры несомненно «на коне». Регулярно проходят семинары, тренинги. В сети Интернет и СМИ более чем достаточно рекламной и технической информации. На этом фоне сильно выделяется полный информационный вакуум в стартерно-генераторной группе: будто импортеры стыдливо молчат, когда речь заходит об этих узлах. Ведь в автозапчастях «принято» давать возможность выбирать из трех вариантов: OEM, качественная лицензия и недорогой Китай. Однако в случае со стартерами и генераторами варианты фактически отсутствуют: нужного узла все равно на складе нет, даже если импортер заявил, что он поставляет HC-Cargo.

Удивляет, что пойти навстречу клиенту, в общем-то, не так сложно. Зная модель автомобиля, год выпуска и т.д., что мешает запросить европейские удаленные склады и получить требуемый генератор через несколько дней, отдав его довольному клиенту? Уверены, что большинство автовладельцев предпочтет подождать, заплатив за стартер в три раза дешевле, чем на авторизованном сервисе.

Но это все наши размышления, реальная картина пока что иная. Что делает потребитель, столкнувшись потребностью в стартере или генераторе? Отдает автомобиль на растерзание гаражным мастерам или платит большие деньги за оригинал. И никаких альтернативных предложений от крупнейших игроков украинского aftermarket. При финансовых ресурсах импортеров это не сколько удивляет...

Виктор Кондратенко

9 міжнародний автосалон вантажних / комерційних автомобілів

TIR'2013

Автомобілі для будь якого бізнесу.

Автобуси. Комерційний та спеціальний автотранспорт та автотехніка.

9-11 ЖОВТНЯ

МВЦ (ст. метро «Лівобережна»)

Броварський пр-т, 15, Київ, Україна



Детальніше про умови участі на сайті:

www.tir-motorshow.com.ua

За підтримкою:



Міністерство
інфраструктури
України

Інформаційні партнери:



Організатори:



04050, Україна, м. Київ,
вул. Пилипенка, 13
Бюро-центр "Форум"
Тел: +38 (044) 498-88-45
факс: +38 (044) 498-88-40
e-mail: ir@rpe.com.ua

Подробные условия участия и регистрации доступны на сайте: www.fm-plus.com.ua

Приобрел продукцию Federal-Mogul? Забери свой бонус !



Твои подарки ждут на www.fm-plus.com.ua