

№ 3 2018

autoExpert

Рынок автобизнеса

ESTRADA

Наші шини для наших доріг



Роздріб:

Гурт:

(044) 339-0000, (098) 310-0000
(095) 540-0000, (093) 570-0000
(044) 390-0094, (067) 007-0094
(093) 170-0004

Q8 Oils

мастильні матеріали
q8oils.com.ua



Якісні
інноваційні
розумні рішення

«Інвестор» (м. Луцьк) (0332) 787-634
«Інвестор Плюс» (м. Луцьк) (0332) 710-975
«Інвестор Центр» (м. Київ) (044) 489-2625
«Інвестор Агро» (м. Київ) (044) 223-7425
«Інвестор Схід» (м. Харків) (057) 756-2169
«Інвестор Південь» (м. Одеса) (0482) 327-002

ВЫСТАВКИ

- 4 **Автосервис? Курс - на Automechanika!**
В этом году юбилейная 25-я выставка Automechanika Frankfurt обещает быть особенно яркой. С 11 по 15 сентября 2018 года ведущая международная выставка автомобильных технологий и компонентов, а также гаражного оборудования и технологий автосервиса соберет рекордное количество и экспонентов, и специалистов-посетителей.
- 8 **Очередные рекорды Стамбульской "Автомеханики"**
Automechanika Istanbul - ведущая выставка черноморского региона. Если Automechanika в Германии дает возможность ознакомиться со всеми трендами и новациями в отрасли, то в Стамбуле выше доля экспонентов, продукция и технологии которых чем дальше, тем больше представляют практический интерес для дилеров запчастей в Украине.

АВТОКОМПОНЕНТЫ

- 12 **Тросы Linex: «ноль дефектов»**
Польская производитель LINEX Sp. z o.o. утверждает, что работает в режиме "ноль дефектов" и ее тросы, в независимости от места поставки - OEM или aftermarket, производятся с высочайшим качеством. autoExpert побывал на производстве в польском городе Czeszochowa и можем подтвердить - эта компания достойна внимания.
- 18 **DAYCO. Мировой лидер в проектировании и производстве систем передачи мощности**
Стратегия DAYCO лаконично выражена в ее слогане: "Move Forward. Always" - "Двигаться вперед. Всегда". Исповедование такого подхода позволило ей превратиться во всемирно известного производителя премиального уровня.
- 20 **Зима уже близко: проверяем тормоза**
Специалисты Brembo предлагают при осеннем обслуживании и автомобилей использовать чек-лист из 5 пунктов. Это поможет автосервису убедить автовладельца в необходимости полной проверки согласно этому руководству.

МАСЛА, СМАЗКИ

- 22 **Kixx своими глазами**
Как можно убедить продавцов в абсолютном качестве продукта, как дать больше понимания и уверенности в бренде? Идеально - позволить видеть своими глазами производственный процесс. Впервые завод в Сеуле посетили лучшие украинские продавцы масел Kixx.

СОВРЕМЕННЫЙ АВТОСЕРВИС

- 24 **King Tony: В Украине - официально**
В конце 2015 года право эксклюзивно представлять King Tony в Украине получила компания "ЛД ИНВЕСТ". О марке, о подходах в работе с рынком - наша беседа с директором компании Алексеем Парфенчуком.
- 28 **Ремонт оборудования? Не проблема!**
- 33 **Юрий Юрченко, директор СТО: «Вопрос не в том, сколько мы потратим за сезон, а на сколько больше заработаем».**

Журнал «автоЭксперт. Рынок автосервису» № 3`2018

Главный редактор — Олександр Кельм. Реклама — Тетяна Яцюк. Наклад — 8 000 прим. Розповсюджується по всій Україні адресною розсилкою та по передплаті. Передплата передбачена тільки через редакцію. Ціна номеру — 40,00 грн. Засновник — Лещенко О.В. Свідчення про реєстрацію КВ № 18555-7355Р від 01.11.2011 р. Видавець ТОВ «СТО-ІНФОРМ». Адреса видавця: Україна, 02088, м. Київ, вул. Карла Маркса, 7. Тел.: +38 (044) 495-17-33, +38 (067) 537-82-42, e-mail: kelm@ukr.net. Інтернет-сайт: www.autoexpert.com.ua. Редакція не несе відповідальності за достовірність рекламної інформації. Передрук та копіювання матеріалів журналу та сайту дозволяється тільки за умови узгодження з редакцією.

Актуально

Vision Zero. Мобильное будущее без аварий и вредных выбросов

Через два с половиной года после приобретения TRW Automotive в мае 2015 года ZF Friedrichshafen AG практически завершил ее интеграцию с опережением графика и уже позиционирует себя как единую компанию. С новым слоганом "see. think. act.", теперь ZF предлагает широкий ассортимент интеллектуальных механических систем, отвечающих требованиям будущих трендов, включая цифровые технологии, электромобильность и автономное вождение.

"В самом начале мы рассчитывали, что интеграция будет завершена через три-пять лет, и мы рады, что работы идут с опережением графика", - рассказывает глава концерна ZF д-р Штефан Зоммер. Он подчеркнул, что приобретение TRW стало ключевым этапом подготовки ZF к будущему цифровых технологий и автономного вождения: "Профессионализм TRW в вопросах безопасности в автомобиле, электроники, рулевого управления и тормозных систем идеально дополняет и расширяет наш ассортимент. Придерживаясь подхода "лучшее из двух", ZF удалось распознать суммирующий эффект двух компаний для создания единой конкурентоспособной организации. Объединенная компания ZF Aftermarket успешно работает с января 2017 года. В то же время ZF существенно увеличил прибыль и может вернуть задолженность за приобретение раньше, чем запланировано. В этом году ожидаемый оборот концерна должен превысить 36 млрд. евро. С такими показателями концерн прочно находится в "top 3 automotive aftermarket suppliers".

Чтобы реализовать концепцию мобильного будущего без аварий и вредных выбросов - Vision Zero, - ZF продолжает расширять свой ассортимент инновационной продукции в сферах трансмиссии, подвески и систем безопасности. Помимо внутрикорпоративной исследовательской работы концерн также создал Vision Zero Ecosystem - растущую сеть узкоспециализированных партнеров. Одна из систем, демонстрирующих, как интеллектуальные механические системы ZF содействуют достижению Vision Zero - модульная система задней оси mSTARS, позволяющая преобразовывать стандартные автомобильные платформы в электрические, а также системы помощи водителю, способные распознавать снижение концентрации водителя или движение по встречной полосе.



Автосервис? Курс-на Automechanika!

В этом году юбилейная 25-я выставка Automechanika Frankfurt обещает быть особенно яркой. С 11 по 15 сентября 2018 года ведущая международная выставка автомобильных технологий и компонентов, а также гаражного оборудования и технологий автосервиса соберет в городе на Майне рекордное количество и экспонентов, и специалистов-посетителей. И каждый из последних найдет для себя что-то новое, полезное или просто познавательное. Тем более, к юбилею организаторы расширили тематику выставки и подготовили ряд сюрпризов.

О том, чем удивит Automechanika Frankfurt в этом году, а также о тенденциях посещаемости международных выставок нашими согражданами, autoExpert`у рассказал Валерий Целинский, генеральный директор компании "Парус Экспо Медиа". Эта компания представляет в Украине интересы Messe Frankfurt, компании-организатора отраслевых выставок во Франкфурте, в том числе и Automechanika Frankfurt, которая, без сомнения, является бриллиантом в короне этого гиганта выставочной индустрии, входящего в тройку мировых лидеров.

Итоги 2016

Как заведено, при упоминании о готовящихся выставках, следует привести результаты Automechanika Frankfurt. Два года назад свои инновации, товары и решения представили 4843 компаний из 76 стран. А посмотреть на них приехали 133 000 посетителей из 170 стран, и среди них 1184 посетителя из Украины - ритейлеры, производители, представители сервисных центров и СТО, автомоек, заправочных станций и представители прессы и просто автолюбители. Это официальная цифра, и, возможно, на самом деле наших соотечественников было и больше, но главная суть не в этом, а в том, что все эти люди нашли для себя резоны в посещении выставки. Хотя, за те же деньги могли съездить к теплым морям и хорошо отдохнуть.

Рынок ремонта автомобилей в Украине

Рынок ремонта автомобилей в Украине трудно назвать процветающим. Однако и отсутствие заказов ему пока не грозит. В 2017 году автодилерам даже удалось установить посткризисный рекорд продаж - 80 271 новый автомобиль, что на 24,5% больше, чем в 2016. Кроме того, в 2016 году было импортировано 23,8 тыс. достаточно свежих подержанных автомобилей. И настоящий подарок автосервису преподнесли машины на "еврономерах". По официальной информации - их около полу-миллиона, но пик ввоза уже позади.

Конечно, даже годовой прирост парка в 200 000 авто составит порядка 2,5% от общего количества машин в Украине и порядка 5% от активно эксплуатируемого парка. В то время как нормальный темп обновления парка для развитых стран - не менее 10%. Например, в Германии ежегодно продается почти 4 миллиона новых авто при общей численности парка порядка 45 миллионов, а средний возраст машин - 8 лет. Можно предположить, что наш парк в ближайшие годы будет пополняться относительно новыми автомобилями. Поэтому следует понимать, что рост спроса будет наблюдаться не в автосервисе вообще, а только на тех СТО, которые могут обеспечить качественный ремонт систем последних поколений. Если сегодня на СТО очереди из машин, соответствующих нормам Евро 3 и Евро 4, это совсем не означает, что у них же завтра будут такие же очереди из машин



4843 компании
из 76 стран представили свои
инновации, товары и решения

2016
итоги выставки

133 тыс.
посетителей
из 170 стран



1184 посетителя
из Украины: ритейлеры, производители,
представители СТО, автомоек, АЗС

automechanika
FRANKFURT



Валерий Целинский, генеральный директор компании "Парус Экспо Медиа": «В целом украинский бизнес ожил после шока 2015-2016 годов, и это видно по динамике посещения международных выставок и участия в них».

Позволим себе предположить, что такая ситуация связана с двумя факторами. Во-первых, раньше часть сотрудников крупных фирм ехали на выставки "за компанию", а теперь едут лишь те, кто реально будут на них работать, собирая ценные сведения и контакты. А во-вторых, обострившаяся конкуренция за платежеспособного клиента заставляет искать новые пути развития, в том числе и тех, кто до кризиса просто работал "по накатанной". И с учетом ранее сказанного о перспективах рынка автосервиса в Украине большая часть собственников и руководителей наших СТО именно в таком положении - пришла пора качественно менять подходы, чтобы выиграть конкуренцию за ту часть автовладельцев, уровень доходов которых позволяет их по-прежнему рассматривать, как реально платежеспособных.

Евро 5 и Евро 6! Их запросам надо же еще и соответствовать...

Также развивается и рынок электромобилей - пока не особо емкий, однако весьма перспективный. Основной фактор, тормозивший его развитие - стоимость батарей, однако с 2010 года средняя стоимость литий-ионных АКБ снизилась на две трети - примерно до \$300 за киловатт-час. Прогнозируется снижение до \$73 к 2030 году даже без каких-либо существенных технологических прорывов (за счет объемов производства). В 2017 году в Украине было продано 2,5 тыс. электромобилей - рост по отношению к 2016 году более чем в два раза!

Экономические выгоды электромобиля очевидны, особенно в условиях здорового рынка, и на этом не будем останавливаться подробно. Замена моторных масел, воздушных, топливных и масляных фильтров, компонентов привода ГРМ и навесного оборудования, водяных насосов - в случае с электромобилем все это становится "преданиями старины". Также не требуется замена свечей и катушек зажигания или обслуживание дизельной топливной аппаратуры. Что остается ремонтировать обычным СТО в электромобиле? Шиноремонт, подвеска, рулевое управление, тормозная система и работы по кузову. В этой связи очевидно, что рынок работ по обслуживанию систем, которых нет в электромобилях, постепенно будет сужаться. И останутся на нем только лучшие из лучших.

Примеры из других областей

Валерий Целинский отмечает, что в целом украинский бизнес ожил после шока 2014-2016 годов, и это видно по динамике посещения международных выставок и участия в них.

"В 2018 году наблюдается позитивная тенденция посещения деловыми людьми из Украины международных бизнес-выставок различной тематики во Франкфурте. Мы отмечаем рост как количества экспонентов, так и количества посетителей - это, как правило, собственники и топ-менеджмент. Выставки, по которым отмечен рост посещаемости и участия: Heimtextil (выставка текстильной промышленности), Christmasworld (декор и украшения для праздников), Paperworld (канцелярские товары), Ambiente (декор, подарки, посуда, бижутерия, другие потребительские товары), Musikmesse и Prolight + Sound (сценический свет и концертный звук). Промышленную выставку Light+Building посетили на 53% больше наших соотечественников, чем в 2016 году!"

Валерий Целинский также отмечает качественное изменение аудитории посетителей: "Ранее из одной крупной компании на выставку могло ехать по пять, а то и по десять человек. Сейчас отправляют меньше сотрудников, но при этом количество компаний пропорционально увеличилось. И много небольших фирм, которые раньше на выставки не ездили - теперь стали их посещать, как это ни парадоксально на фоне валютного курса".



Что нового в этом году?

Как уже было сказано, юбилейная 25-я "Автомеханика" не может быть проведена без сюрпризов. Прежде всего, будет открыт новый Холл №12. А разместится в нем присоединенная к Automechanika Frankfurt выставка шинной промышленности REIFEN, которая ранее проводилась в Эссене. Сейчас шинная промышленность подвергается серьезным изменениям, а количество розничных торговцев шинами ежегодно увеличивается. В 2018 году синергия выставок Automechanika и REIFEN позволит объединить оптовых байеров, розничных торговцев и потребителей из автомастерских под одной крышей.

Также в рамках выставки пройдет и масштабный фестиваль ретро-автомобилей всех возрастов, от первых машин с ДВС до "классических" авто конца прошлого века. Кроме того, Messe Frankfurt готовит специальное издание к 25-летию юбилею Automechanika Frankfurt, демонстрирующее историю этого события с момента его основания и до сегодня.

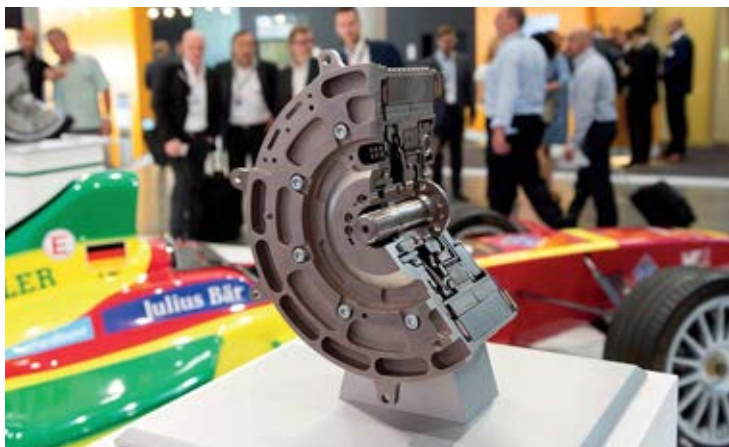
Количество компаний, желающих принять участие в выставке, впечатляет: еще за год до начала мероприятия более 2500 предприятий выразили такое желание. Качество экспонентов остается отличным, и посетители могут рассчитывать на большой и широкий спектр товаров и услуг мирового рынка автомобильной и шинной промышленности.

"Одним из важнейших факторов успеха Automechanika Frankfurt является тесное сотрудничество и координация с партнерами в отрасли и ассоциациях. Это позволяет нам оптимизировать наш ответ на потребности отрасли, продолжая развивать нашу выставку. С новыми темами, такими как классические автомобили и REIFEN, мы предлагаем нашим посетителям возможность входить в прибыльные бизнес-поля, которые отвечают возможностям их компаний", - говорит **Олаф Муссхофф**, директор Automechanika Frankfurt.

Практическая ценность посещения Automechanika Frankfurt

Вряд ли кто станет спорить с тем, что Automechanika Frankfurt - это "Мекка" мира автокомпонентов и сервисного обслуживания автомобилей. Однако при этом многие специалисты автосервиса все еще считают, что совершение "паломничества" туда - скорее вопрос престижа, а не практической пользы. Но тут можно возразить и дополнить, что вопрос престижности или репутации, конечно же, относится к важнейшим, и как раз практика это всегда подтверждает. Но самый простой способ конвертировать посещение выставки в деньги сразу же - использовать данный факт для повышения клиентской лояльности.

Например, можно разместить свои фото с выставки в рамочках на стене клиентской зоны СТО и на сайте автосервиса, если таковой имеется. И сопроводить все это подписью, что ваш сервис стремится следовать передовым тенденциям, поэтому вы потратили 1000 евро не на очередной модный смартфон или неделю отдыха в Египте, а на самообразование. Ведь Automechanika также является образовательной платформой, позволяющей испытать новые технологии на практике и об-



судить особенности напрямую с производителями в рамках мастер-классов и сессий Automechanika Academy (участие для посетителей выставки - бесплатное).

Посещение выставки, сама причастность к этому событию - демонстрирует коллегам и клиентам принадлежность к элитному клубу лидеров отрасли. Ценность управленца, который в курсе тенденций отрасли - всегда выше. Даже если многое из того, что показывают на выставке, для наших условий - вопрос не завтрашнего дня, послезавтра все равно наступит. И выиграет конкурентную борьбу в реалиях будущего тот, кто к ним подготовился. А чтобы подготовиться - надо хотя бы знать, это аксиома.

Работая в таком сложном и зависимом от развития технологичного бизнеса как автосервисный, необходимо следить за новинками и быть на шаг впереди конкурентов. Во Франкфурте раз в два года под одной крышей собирается вся автомобильная индустрия. Нет такого товара или услуги в сфере автосервиса, который не представлен на выставке, поэтому за 4 дня можно увидеть все, чем живет мир и что будет представлено на рынке в течение следующих двух лет. И даже если к нам многое из этого придет через 5-7 лет - тем лучше, поскольку будет больше времени подготовиться к переменам.

Как объять необъятное?

Возможно также, что некоторые из наших коллег не посещают выставку именно по причине ее необъятности. Проще говоря, бояться, что несколько дней просто проходят между стендов в качестве "глазющей публики" и не смогут на чем-то остановиться. С позиции бывалых посетителей хотим успокоить - не все так страшно, как кажется на первый взгляд. Все-таки, организаторы не зря считаются лидерами выставочной индустрии - Automechanika устроена так, чтобы посетитель знал, куда ему идти, в зависимости от его предпочтений.

Выставка четко поделена на две половины: автокомпонентную и автосервисную. Проще говоря: торговцы автокомпонентами - направо, специалисты автосервиса - налево от железнодорожной станции, расположенной на ветке пригородной железной дороги, делящей территорию выставочного комплекса практически пополам. Кстати, на эту станцию можно прибывать прямо из городков-спутников Франкфурта, где стоимость проживания в дни выставки существенно ниже, чем в самом городе. Впрочем, при заблаговременном обращении в "Парус Экспо Медиа" можно рассчитывать на помощь в поиске оптимальных условий по бронированию перелета и проживания - практика показывает, что при равных условиях по части комфорта и места проживания это выгоднее, чем посещение выставки "дикарем".

По части возможностей охвата экспозиции специалисты СТО в более выгодном положении, чем торговцы запчастями. При равном порядке площадей двух половин частей выставки площади стендов, на которых представлено автосервисное оборудование и технологии ремонта несравнимо больше. В павильонах 8-11 обычно группируются гаражное оборудование, шиномонтажное, диагностика, оборудование для сервиса кондиционеров. Все, что связано с автомойкой - обычно в отдельном павильоне F10. Экспозиции, не представляющие интереса для нашего рынка: оборудо-

дование для выставочных залов автосалонов, также сгруппированы, поэтому не потребуется тратить время на хождение по ним.

Кстати, павильон масел и смазочных материалов, как наиболее часто употребляемых и отличающихся широкой применимостью расходных материалов - также благополучно перенесен в "автосервисную" половину выставки. Конечно, у многих может возникнуть желание осмотреть и "запчастную" часть. У специалистов узких направлений может быть в этом и практическая потребность - специалисты по ремонту сложных узлов и агрегатов, например, АКПП - могут найти поставщиков комплектующих. Ведь поставщики агрегатов зачастую заинтересованы в том, чтобы продавать эти агрегаты целиком, а не снабжать СТО компонентами для их замены. Во Франкфурте же можно с легкостью найти несколько специализированных поставщиков альтернативных компонентов для ремонта практически любого агрегата. По территории выставки курсируют бесплатные "маршрутки" для посетителей, поэтому из одного конца выставки на другой при желании можно добраться за 5-10 минут.

Сотрудники "Парус Экспо Медиа" отмечают, что в прошлые годы среди клиентов компании, обращающихся за услугой по организации посещения выставки, были не только руководители и собственники или представители элитных автосервисных профессий, вроде диагностов. Были и механики, которые мозолистыми и не отмываемыми от следов масла руками отсчитывали мятые мелкие купюры евро, которые складывали несколько лет, только чтобы поехать на выставку. А мы, со своей стороны, почему-то уверены, что именно эти ребята останутся на рынке и будут пожинать плоды, когда другим придется переквалифицироваться в разнорабочих. Потому что стремление к развитию и знаниям всегда конвертируется в профессионализм и конкурентоспособность.

Что касается пребывания во Франкфурте, то его высокоорганизованная инфраструктура даже новичку без знания языка дает возможность чувствовать себя комфортно. Выставочный комплекс находится в центре города и имеет отличную транспортную развязку в любом направлении. Почти из любой точки города и пригородов можно добраться прямым маршрутом метро или пригородной электрички. Понятная карта транспортной инфраструктуры в кармане - и вы готовы не только быстро добраться до выставки и обратно, а и ознакомиться с достопримечательностями города в вечернее время. В любом людном месте можно по-немецки сытно и вкусно, и притом недорого поесть - вечером за 10 евро в заведениях немецкой и национальной кухни (коих во Франкфурте тысячи, наверное, всех народов мира) можно получить "безлимит", то есть брать все и сколько сможете есть.

Для того, чтобы экономно и эффективно организовать поездку, в "Парус Экспо Медиа" тоже постараются помочь: как подобрать недорогой вариант проживания, где купить билет на выставку, как лучше спланировать поездку, как оформить визу, как нанять переводчика, что и где посмотреть - на все вопросы ответят в официальном представительстве **Messe Frankfurt Exhibition GmbH в Украине:**

Компания «Парус Экспо Медиа»

тел.: +38 044 484 68 71, www.messefrankfurt.com.ua



Очередные рекорды Стамбульской «Автомеханики»

В апреле в Стамбуле прошла 12 по счету выставка Automechanika Istanbul. Ее значение для нашего рынка обусловлено тем, что это ведущая выставка нашего, черноморского региона. Если Automechanika в Германии дает возможность ознакомиться со всеми трендами и новациями в отрасли, являясь всемирным событием, то в Стамбуле выше доля экспонентов, продукция и технологии которых чем дальше, тем больше представляют практический интерес для дилеров запчастей в Украине.

В 2018 году Automechanika Istanbul в очередной раз показала рост - в выставке приняли участие 1351 экспонент - на 11% больше, чем в 2017. Причем почти половина, 49% - иностранные компании из 38 государств. И это закономерно, поскольку Турция в области автомобилестроения и производства запчастей в регионе Балкан, Ближнего востока и Северной Африки, а также Средней Азии занимает примерно такое же место, как Германия в Западной и Центральной Европе.

Десятилетиями в нашем сознании Турция ассоциировалась с курортами и качественной одеждой. Однако сегодня это страна с развитым автомобилестроением и высокой локализацией производства запчастей. Журналистам autoExpert'a не раз приходилось бывать на турецких заводах по производству запчастей, и мы можем отметить высочайший уровень их автоматизации.

Большие объемы экспорта автомобилей, а также запас-

тей, как производимых в Турции мировых брендов, так и местных, произвели перелом в структуре экспорта. В прошлом году экспорт автомобилей достиг рекордных показателей и превзошел результаты 2008 года, когда наблюдался предыдущий пик автопродаж.

Автомобильная отрасль - лидер турецкого экспорта, причем далеко не первый год, а точнее - 12 лет подряд. Так что пора привыкать к осознанию факта, что Турция - не "джинсовая", а автомобильно-индустриальная держава. Соответственно, и интерес к проводимой в ней отраслевой выставке в регионе не меньше, чем к "Автомеханике" немецкой. Кстати, именно Германия является крупнейшим экспортным рынком для Турции.

Что касается организации выставки, то в этом плане сделано все возможное для удобства посетителей, в том числе и иностранных. Для покупателей в рамках специальной программы при поддержке Министерства экономики и Союза экспортеров автомобилей Турции были организованы по-



сечения выставки в составе 37 делегаций из 11 стран: Боснии и Герцеговины, Болгарии, Алжира, Чехии, Македонии, Марокко, Черногории, Палестины, Сербии, Туниса, Германии. Всего же выставку посетило около 11 тысяч иностранцев, то есть почти четверть от общего числа посетителей, а всего событие посетили 46 тысяч специалистов.

В структуре иностранных посетителей, естественно, преобладали гости из стран региона: 27% из Ирана, 12% из Ирака, 10% из Алжира, по 9% из Болгарии и Туниса. Однако отрядно, что и посетители из Украины составили 7% - столько же, сколько и из Германии. Отметим, что посетителей из РФ, несмотря на многократно большую емкость автомобильного рынка, было лишь немногим больше, чем из Украины - 8%. А это значит, что специалисты нашей страны уже в значительной мере осознали ценность этого мероприятия.

Особенно отрядно отмечать, что наши соотечественники были на Automechanika Istanbul не только в качестве посетителей, но присутствовали и среди экспонентов. Компания "ДиМед" - разработчик и производитель оборудования для тестирования и ремонта дизельной топливной аппаратуры, возглавляемая Дмитрием Шамровским, представляла через свою дочернюю турецкую компанию свои стенды марки "Одно Универсальное Решение".

В аналогичной категории оборудования, и также через своего турецкого партнера, представила свою продукцию и компания Open System из Хмельницкого, возглавляемая Александром Ляпуном. Причем надо заметить, что новейшая версия его стенда для тестирования и кодирования инжекторов уже собирается в Украине, почти полностью - за исключением трубок высокого давления - из украинских же комплектующих.

Конечно, Украине пока далеко до того, чтобы иметь на выставке собственный павильон, но к этому надо стремиться. В этом году на выставке было 12 национальных павильонов: Германии, Чехии, Китая, Гонконга, Индонезии, Индии, Ирана, Италии, Пакистана, Испании, Тайваня и Франции.

Automechanika Istanbul - не только торговая, но и образовательная площадка. Мероприятие отличает богатая программа семинаров "Академия Automechanika". В программе семинаров представлены такие, которые рассматривают перспективы рынка и сервиса автомобилей как с традиционными ДВС, так и электрических: "Тенденции в послепродажном обслуживании автомобилей до 2030 года", "Электронная мобильность и будущие технологии", "Будущее аккумуляторов".

С другой стороны, обширна была и программа практических занятий - по ремонту шин, защите лакокрасочного покрытия и различным альтернативным покрытиям, кузовному ремонту, тюнингу и ремонту классических автомобилей. В частности, в рамках сессии ES Garage в течение четырех дней был полностью восстановлен спортивный автомобиль модели М3 1987 года. Причем, все работы производились с использованием деталей, произведенных экспонентами Automechanika и ES Garage. Одно это показывает, как полно охвачены выставкой все направления ремонта автомобилей.

Всего к организации выставки было привлечено около двадцати отраслевых и экспортных организаций. И не только из Турции, а и из Германии, а именно ZDK - Немецкая федерация автомобильных трейдеров и автосервисов. Выставку только по официальным приглашениям организаторов посетили журналисты из Чехии, Ирана, Израиля, Италии, Украины, Египта, России, Испании, Греции и Великобритании. А это значит, что если даже на Туманном Альбионе велик интерес к Automechanika Istanbul, то нам тем более следует внимательно следить за этим уникальным событием.

*В Стамбуле - украинские разработчики и производители оборудования для диагностики и ремонта дизельной топливной аппаратуры - днепропетровская компания **DiMeD** (фото слева) и хмельницкая **Open System** (фото справа).*



14^й Міжнародний автосалон вантажних і комерційних автомобілів

TIR'2018

Автомобілі для бізнесу

23-25 жовтня 2018



Київ, МВЦ, Броварський пр-т 15,
М «Лівобережна»



TIR'2018

14-й Міжнародний автосалон вантажних і комерційних автомобілів

23-25 жовтня

Київ, МВЦ
Броварський пр-т, 15

Транспорт для бізнесу:

• Вантажний • Комерційний • Пасажирський • Спеціальний

Обладнання, запчастини та комплектуючі



ЗАПРОШЕННЯ

Не для продажу. Дійсне на одну персону

Організатори: **PREMIER** **ITE**

ГОДИНИ РОБОТИ ВИСТАВКИ:

23-24 жовтня	10:00-18:00
25 жовтня	10:00-16:00

Більше запрошень на сайті www.tir-motorshow.com.ua

automechanika

Пропонуємо Вам ознайомитись із календарем міжнародних виставок автомобільної промисловості під брендом
Automechanika на 2018 рік:

automechanika RIYADH

Automechanika Riyadh
5-7 лютого 2018
Ер-Ріяд, Саудівська Аравія

automechanika MEXICO CITY

PAACE Automechanika Mexico
14 - 16 березня 2018
Мехіко, Мексика

automechanika ISTANBUL

Automechanika Istanbul
5-8 квітня 2018
Стамбул, Туреччина

automechanika HO CHI MINH CITY

Automechanika Ho Chi Minh City
25-27 квітня 2018
Хо Ши Мін, В'єтнам

automechanika DUBAI

Automechanika Dubai
1-3 травня 2018
Дубай, ОАЕ

automechanika BIRMINGHAM

Automechanika Birmingham
5-7 червня 2018
Бірінгем, Англія

NACE **automechanika** ATLANTA

Automechanika Atlanta
8-10 серпня 2018
Атланта, США

automechanika FRANKFURT

Automechanika Frankfurt
11-15 вересня 2018
Франкфурт-на-Майні, Німеччина

automechanika BUENOS AIRES

Automechanika Buenos Aires
7-10 листопада 2018
Буенос Айрес, Аргентина

automechanika SHANGHAI

Automechanika Shanghai
Грудень 2018
Шанхай, Китай

Якщо Ви запланували ділову поїздку на виставку
Automechanika – звертайтеся до нас!

НАДАЄМО:



ВІЗОВА
ПІДТРИМКА



ТРАНСФЕР
аеропорт
–готель–
аеропорт



БРОНЮВАННЯ
АВІАКАВИТКІВ



МЕДИЧНЕ
СТРАХУВАННЯ



ВХІДНІ КВИТКИ
НА ВИСТАВКУ



ПОСЛУГИ
ПЕРЕКЛАДАЧА

З питань участі та відвідання звертайтеся в офіційне представництво **Messe Frankfurt GmbH в Україні - компанію**
“Парус Експо Медіа” вул. Пимоненка 13, корп.6А, оф.17, Київ, 04050, Україна +38 044 484-68-71,
www.messefrankfurt.com.ua, messe-frankfurt@pem.com.ua



Тросы Linex: «ноль дефектов»

Все запчасти можно условно разделить на "расходники" и детали для неплановых ремонтов. Первые, очевидно, меняются по регламенту - по пробегу или временному интервалу. Вторые - работают до отказа, и теоретически могут служить до окончания срока эксплуатации автомобиля. К таким часто относятся всевозможные тросы. Польская производитель LINEX Sp. z o.o. утверждает, что работает в режиме «ноль дефектов» и ее тросы, в независимости от места поставки - OEM или aftermarket, производятся с высочайшим качеством. autoExpert побывал на производстве в польском городе Czestochowa и можем подтвердить - эта компания достойна внимания.

Очевидно, что с учетом среднего возраста нашего автопарка, удельная доля таких ремонтов должна быть намного выше, чем в Европе, откуда автомобили обычно вывозятся еще "молодыми" по нашим меркам. К компонентам, поломку которых предсказать практически невозможно, но которая при этом может произойти в любой момент на машине старше пяти-семи лет, относятся и всевозможные тросы.

Учитывая специфику тросов, которые по первоначальному замыслу автомобилестроителей являются "незаменимой" деталью, то есть рассчитанной на принятый в развитых странах срок эксплуатации автомобиля в средних нормальных условиях, то есть около 5 лет, мировой рынок этих запчастей довольно специфичен. В случае с рынком фильтров, ремней, автоламп и других расходников - вторичный рынок во много раз больше рынка первичной комплектации. Чего не скажешь о рынке





компонентов второго типа. Хотя конечно, бывают исключения.

Общеизвестны случаи, когда трос, особенно если это один из постоянно используемых тросов системы управления (например - трос сцепления), рвется с регулярностью раз в два месяца. Однако здесь, как показывает практика, причина либо в том, что трос работает в экстремальных условиях (для троса сцепления - неполадки в самом сцеплении), либо в том, что используются тросы непонятного происхождения и чрезвычайно низкого, "контрафактного" уровня качества. Во всех же остальных случаях нормальный трос должен служить столько же, как и оригинальный.

Собственно, "нормальный" и "оригинальный" трос - это почти синонимы. По крайней мере те европейские производители тросов, которые нам известны, поставляют тросы как в первичную комплектацию, так и на вторичный рынок. Естественно, это не означает, что каждый тип производимых ими тросов поставляется на конвейер,



Вехи истории компании Linex:

1996 - Выход на рынок OEM, начинается сотрудничество с производителями автомобилей. Компания LINEX поставляет продукцию для первой сборки на заводы грузовых автомобилей в Стараховицы, Ельч и Люблин, а также на автозавод в Варшаве.

1999 - Начало сотрудничества с концерном FAURECIA - производителем подузлов для производителей автомобилей. Компания LINEX поставляет тросы для сидений, устанавливаемых в автомобилях PEUGEOT, VW, SKODA, SEAT.

1999 - Внедрение системы менеджмента качества, соответствующей стандарту ISO 9001:2000.

2002 - Начало сотрудничества с очередным крупным производителем деталей для автомобильной промышленности - компанией INTIER AUTOMOTIVE CLOSURES POLAND (MAGNA) - Мысловице.

2004 - Расширение ассортимента продукции элементами для больничных коек и начало сотрудничества с компаниями из медицинской отрасли.

2006 - Расширение ассортимента продукции тросиками, используемыми в электротехнической промышленности и начало партнерства с компанией ENSTO. В том же году компания LINEX получила "Золотой лавр навыков и компетенций 2005" в категории "Польская компания". Эта награда присуждается Региональной торговой палатой в Катовицах отличившимся компаниям, организациям и учреждениям.

2007 - Расширение компании - ввод в эксплуатацию нового построенного производственно-складского цеха, интенсивная модернизация и расширение машинного парка компании.

2008 - Начало работы Петра и Мацея Каспичицких (сыновей владельца), в правлении компании.

2008 - Интенсивное расширение на зарубежные рынки сбыта.

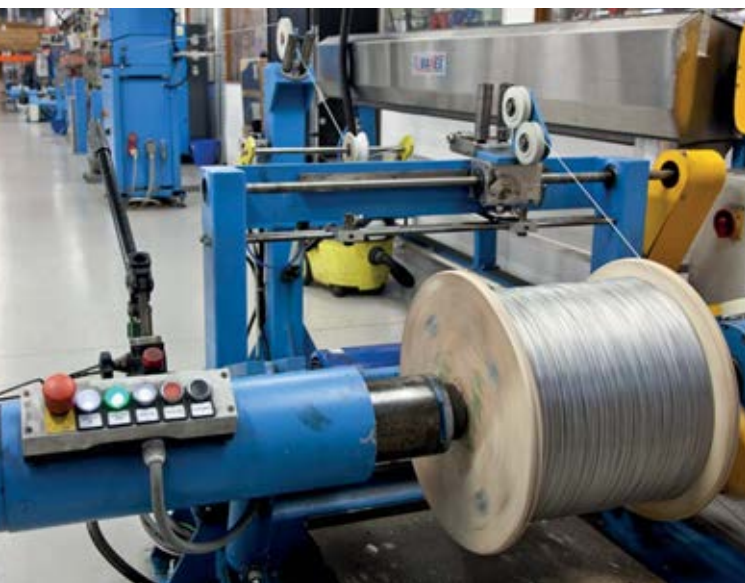
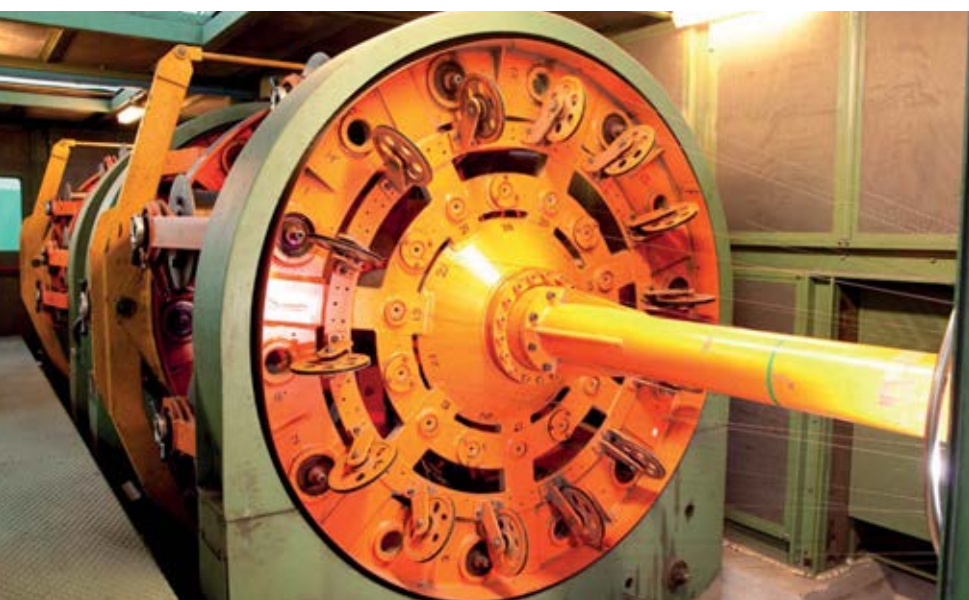
2009 - Сертификация в соответствии с ISO/TS 16949:2009 для внедренной системы менеджмента качества.

2010 - Расширение производственных площадей на 2500 м².

2010 - Развитие сотрудничества с зарубежными производителями автомобильных подузлов, запуск ряда проектов OEM для таких автомобильных марок: AUDI, MERCEDES, VW, VOLVO, FIAT, LANCIA, ALFA ROMEO, JAGUAR, PEUGEOT, MASERATI, BMW.

2012 - Реализация инвестиционного проекта по оборудованию инструментального цеха современными станками с ЧПУ и включение пресс-форм в ассортимент производимой продукции.

2013 - Изменение организационно-правовой формы компании на общество с ограниченной ответственностью.



но в целом уровень производства характеризует весьма точно. По большому счету, во всем мире таких производителей не так много, ведь как уже было сказано, тросов не требуется столько, сколько фильтров. С другой стороны, существуют еще и производители тех самых "тросов на пару месяцев", но они, очевидно - не являются конвейерными поставщиками.

При выборе троса, если только речь не идет о предпродажном ремонте, когда владелец собирается "сбагрить" автомобиль с рук в ближайшие недели, предпочтение очевидно стоит отдать качественной продукции. Ведь установка тросов часто сопровождается большим количеством операций по монтажу-демонтажу. Это, впрочем, не означает, что необходимо выбирать тросы самой дорогой марки. Ведь среди производителей тросов - OEM-поставщиков - тоже есть своя "табеля о рангах" в зависимости от страны расположения производства, степени проникновения на OEM-рынок, и попросту говоря - именитости.

Стоит отметить, что в последние десятилетия значительных успехов в развитии автокомпонентного производства, в том числе и самого современного, достигли наши соседи - поляки. В Польше не только открыто множество заводов мировых автокомпонентных концернов, но развиваются и чисто национальные производители. Именно к таким относится и производитель тросов LINEX Sp. z o.o., завод которого расположен в городке Ченстохов.

Начало компании в 1963 г. положил Станислав Каспички, который в небольшой ремесленной мастерской, расположенной в Ченстохове на улице Варшавской, на самостоятельно

сконструированных машинах начал и развил производство полуфабрикатов для автомобильных тросов - стального троса, кожуха Боудена и гибкого валика. В 1981 году он передал мастерскую сыну Войцеху Каспичскому, который в 1983 году решил начать производство готовых автомобильных тросов, и успешно вывел их на рынок.

LINEX в постсоветской Польше

Конечно, сегодня LINEX - уже не мастерская. С 1990 года, т.е. с момента изменением политической системы Польши, началось очень динамичное развитие компании. Большое и резкое увеличение спроса на предлагаемую продукцию вызвало необходимость расширения производственных площадей, что в 1993 году привело к перенесению завода и головного офиса компании в новоприобретенное здание, а также потребовало создания бренда LINEX и его присвоения всей компании. На старой площадке производства сегодня нет.

Сегодня на производстве LINEX работают около двухсот сотрудников. На первый взгляд, это не так много, однако надо учесть, что в производстве тросов - по крайней мере, на этом предприятии - не так много ручного труда. Это при том, что цикл производства тросов полный - от сырья, то есть металла и пластика, до готовых изделий. Основную работу выполняют машины, поэтому этот относительно небольшой персонал справляется с большим количеством оборудования, размещенного в трех цехах общей площадью 7 тысяч квадратных метров.

Производственные мощности LINEX Sp. z o.o. включают:

I производственный цех площадью 3250 м², в котором проходят процессы экструзии цинкоалюминиевого сплава и пластика, покрытие и экструзия труб и пленок, а также монтаж готовой продукции.

II производственный цех площадью 2500 м², оснащенный специализированной техникой и оборудованием для производства стальных тросов, кожухов, оболочек, гибких валиков и корпусов типа push-pull.

Механический и инструментальный цеха, оборудованные, в частности, современными станками с ЧПУ, на которых изготавливается технологическая оснастка, машины и оборудование собственной разработки, пресс-формы для обработки пластика и цинкоалюминиевых сплавов.



Кроме производственных цехов на территории предприятия расположен склад готовой продукции и склад материалов общей площадью более 2500 м², в которых функционирует интегрированная ИТ-система с отдельным сектором складирования и отдел исследований и развития с соответствующей базой. И конечно же - лабораторию, оборудованную, в частности, измерительным 3D-аппаратом с ЧПУ и машиной с ЧПУ для испытания прочности. Наличие лаборатории является обязательным для предприятий, сертифицированных по ISO/TS 16949:2009 как поставщики автомобильной промышленности.

Основным профилем компании является производство автомобильных тросов, тросов Боудена, т.е. тросов газа, тормоза, сцепления, переключения передач, тросов для открывания дверей, капота и багажника, тросов двустороннего действия (push-pull), кожухов и оболочек, предназначенных для большинства марок и типов автомобилей. Таким образом, по сумме факторов LINEX Sp. z o.o. является ведущим производителем (одним из ведущих производителей) автомобильных тросов на польском и европейском рынках.

Также LINEX Sp. z o.o. является производителем высококачественных полуфабрикатов и узлов, используемых в автомобильной промышленности: кожухов и оболочек, в том числе push-pull (тянуще-толкающих), пластиковых трубок, стальных тросов с покрытием, гибких валиков для счет-

чиков и т.п.

Кроме автомобильной отрасли компания производит и поставляет тросы различной конструкции, а также другие изделия для медицинской отрасли, для сварочных работ, для освещения, строительства и легкой промышленности. Также предоставляются услуги в области проектирования и производства пресс-форм - собственное производство оснастки, оснащенное современным оборудованием с ЧПУ, не занято все время выпуском приспособлений только для собственного пользования.

Отметим, что LINEX поставляет продукцию как производителям агрегатов, которые впоследствии поставляются в OEM сборку автомобилей, так и непосредственно автомобильным концернам. Львиная доля оборота компании (в одном месте указано 35%, в другом 79%) - поставки именно на конвейеры таких марок, как SEAT, VW, FIAT, OPEL, PEUGEOT, MERCEDES, AUDI, MASERATI, JAGUAR, PEUGEOT, BMW. Это обусловлено, как уже было сказано, самой спецификой рынка таких компонентов, как тросы и тяги.





В OEM компания LINEX на данное время поставляет следующие типы тросов:

- тросы для подъема/опускания крыши
- тросы для управления шторками на окнах автомобиля
- измерители уровня моторного масла
- тросы для замков - открывание дверей, капота и багажника
- тросы для перемещения сидений и опускания спинок задних рядов сидений

Естественно, часть продукции поступает и на вторичный рынок. И хотя количественно ее меньше, зато ассортимент намного шире, поскольку он не ограничивается перечнем собираемых сегодня в Европе автомобилей. В каталоге продукции LINEX есть более 3,5 тыс. тросов, предназначенных почти для всех марок и моделей автомобилей, служащих для управления: ручным тормозом, акселератором, сцеплением и КПП, открыванием багажника, дверей и капота, поднятием стекол и шторок, положением сиденья и спинки, а также вентиляцией и отоплением. Клиенты на вторичном рынке ценят LINEX за постоянную доступность к полному ассортименту продукции, очень быструю доставку и возможность выполнения заказа по индивидуальным графикам.

Производство с "ноль дефектов"

В отношении самого производства тросов отметим только ключевые моменты, поскольку сами по себе технологии не космические - главный фактор здесь качество и соблюдение этой самой технологии. Поэтому философия компании в от-

ношении качества проста, как принципиальная конструкция троса: "совершенство = ноль дефектов". Рецепт соответствия этой технологии прост: автоматизация плюс контроль.

Очевидно, что тросы не вяют вручную - это делают машины, скручивающие трос из большого количества нитей проволоки - до нескольких десятков. И таких машин на предприятии - тоже десятки. Вообще стоит отметить, что оборудование установлено очень плотно, зачастую с минимально-достаточными проходами между его рядами. Что более важно - что и практически все другие операции выполняются машинами: нарезка, запайка концов тросов электрическим разрядом (аналог точечной сварки), навивка оплеток, сборка многослойных конструкций, производство и установка концевиков (зачеканка, заковка на прессах, холодная штамповка) и пр. Также LINEX производит металлические и пластиковые компоненты для узлов в сборе.

LINEX постоянно развивает свой потенциал за счет инвестиций в техническое и технологическое усовершенствование существующей инфраструктуры. Помогают в этом и европейские структуры. Так, в 2013 компания заключила с Силезским центром предпринимательства договор на грантовое финансирование со средств Европейского фонда регионального развития инвестиционного проекта. Если кратко, суть его в том, что на каждый евро собственных инвестиций компании Европейский фонд добавляет столько же. Именно таким образом и финансировалось создание инструментального цеха, что позволило значительно повысить конкурентоспособность предприятия, и снизить издержки на выпуск новых видов продукции - чтобы расширить ассортимент, предприятию не требуется заказывать оснастку "на стороне".

Широкий ассортимент, в сочетании с признанным автопроизводителями качеством, которое обеспечивается широкой программой испытаний в собственной лаборатории, а также разумными ценами и удобной логистикой - все это делает продукцию LINEX предпочтительной для рынков соседних стран. Особенно, когда речь идет об украинском вторичном рынке, поскольку стоимость доставки играет весомую роль при поставках малых партий товара. С нашей точки зрения, в данном сегменте запчастей, это "золотая середина" между дешевой и сомнительной продукцией и дорогой продукцией западноевропейского производства.

Александр Кельм, Киев - Czestochowa - Киев

LINEX Sp. z o.o., Poland, 42-202 Czestochowa, ul. Rejtana 15
tel. +48 034 363 2564, fax +48 034 366 2329
e-mail: linex@linex.com.pl, www.linex.com .com



automechanika

FRANKFURT

Провідна світова виставка
автомобільної промисловості
11.–15.9.2018

- У 2016 році на виставці було 4 820 експонентів із 76 країн світу, а відвідало цей захід більше 136 000 провідних спеціалістів галузі.
- Дві нові теми будуть дебютувати в цьому році у Франкфурті: ретро автомобілі різного віку і виставка шинної промисловості REIFEN, яка раніше проводилася в Ессені.
- Automechanika – це місце зустрічі для провідних представників галузі автомобільної промисловості. Це унікальна виставка по діапазону представлених сервісів, товарів та інноваційних послуг для технічного обслуговування автомобілів.
- Цього року виставка Automechanika у Франкфурті відзначає своє 25-річчя, тому очікується безліч сюрпризів, насичена ділова програма та майстер-класи від справжніх професіоналів.
- Це неможливо пропустити!

З питань відвідання звертайтеся в офіційне
представництво Messe Frankfurt в Україні,
компанію «Парус Експо Медіа»

Тел. 044 484 68 71

Messe-frankfurt@pem.com.ua

messe frankfurt

25th

Automechanika
Frankfurt

DAYCO. Мировой лидер в проектировании и производстве систем передачи мощности



- покрытие европейского автопарка - свыше 98%;
- представленность продукции более чем в 80 странах.

DAYCO в мире

DAYCO располагает глобальными ресурсами в области разработок, маркетинга и производства продукции. Грамотная локализация предприятий и филиалов на территории 16 стран обеспечивает высокий уровень обслуживания клиентов как на национальных, так и на международном рынках.

DAYCO - это 19 заводов, 10 логистических центров, 4 технических бюро, 4 региональные штаб-квартиры и 21 представительство, в которых работают свыше 4200 сотрудников компании.

Глобальный сайт компании - www.dayco.com.

Качество - в основе

Автопроизводители предъявляют все более высокие требования к стандартам качества. Качество определяет успешность работы поставщика как на первичном (OEM), так и на вторичном (aftermarket) автомобильных рынках. Инвестируя в оснащенность своих предприятий, DAYCO поддерживает технологический уровень производства на максимально высоком уровне и гарантирует высочайшие стандарты качества всей выпускаемой продукции.

DAYCO - один из лидеров в проектировании и производстве систем передачи мощности в двигателе. Компания создала эффективно функционирующую систему, включающую все этапы создания высококачественной продукции: исследования, разработка, производство и дистрибуция. В основе партнерства с автопроизводителями - превосходное материально-техническое обеспечение производственных процессов, высокая квалификация персонала, широкая представленность на основных мировых рынках, и, пожалуй, самое главное: пристальное внимание к любым запросам клиентов-автомобилестроителей и компетентное решение поставленных ими задач.

Качество изделий компании подтверждается сертификатами ISO 9002 и ISO TS 16949 (поставщик на конвейер автопроизводителя), а также сертификатами ведущих мировых производителей автомобилей.

DAYCO - производитель безусловно премиального уровня. Более чем столетний опыт в разработке оригинальных комплектующих привода ГРМ для конвейеров автомобилестроителей позволяет ей предлагать рынку автокомпонентов запчасти качества оригинала.

Более 100 лет истории

Dayton Rubber Manufacturing - именно так изначально называлась компания DAYCO - была основана в 1905 г. в США и уже в самом начале выбрала инновационный путь развития, сделав ставку на передовые технологические достижения. Стратегия компании лаконично выражена в ее слогане: **"Move Forward. Always" - Двигаться вперед. Всегда.** Исповедование такого подхода позволило ей с течением времени превратиться во всемирно известного производителя компонентов и систем премиального уровня.

Глобальный ассортимент

Сегодня DAYCO - мировой лидер в области разработки, проектирования, производства и поставок широкого перечня компонентов для систем газораспределения, приводных вспомогательных трансмиссий, а также бесступенчатых трансмиссий для автомобильной, строительной, сельскохозяйственной и мототехники, а также промышленного оборудования. В широком ассортименте предложения компании - ремни, натяжные устройства, демпферы, шкивы, шланги, в том числе для вторичного рынка автокомпонентов.

Компоненты DAYCO - это:

- более 9 000 артикулов запасных частей;
- более 400 000 применений;



Инновации лидера

DAYCO - лидирующий производитель и поставщик компонентов для крупнейших автомобильных брендов, разработчик ключевых деталей для целого ряда двигателей, получивших международную премию **Engine of the Year**.

Компания заслужила репутацию технологического новатора. Каждый год инженеры компании проводят более 400 тысяч часов за разработкой инновационных продуктов и систем. Модернизация технологий направлена на повышение производительности транспортных средств и соответствие ужесточающимся требованиям топливной эффективности двигателей.

Например, стремление усовершенствовать динамические показатели работы двигателя и улучшить его топливную эффективность побудили компанию DAYCO создать ремень, способный работать в масляной среде. Это позволило объединить лучшие достоинства цепной передачи с преимуществами ремennого привода. К таким преимуществам относятся: практически бесшумная работа, меньшие габариты и вес двигателя, уменьшение момента инерции, снижение коэффициента трения со значительным повышением топливной экономичности, меньшее удлинение ремня в процессе эксплуатации в сравнении с цепью, и сохранение эффективной синхронизации.

В итоге в качестве партнера Ford DAYCO в 2007 году разработала первую в мире систему трансмиссии Belt-in-Oil (BIO), чтобы заменить цепной привод ТНВД для популярного 1,8 литрового двигателя Lynx, который широко используется для различных автомобилей Ford: FOCUS, C-Max, S-Max, Mondeo, Galaxy, Tourneo Connect и Transit Connect 1998-2013 годов выпуска.

Благодаря специальному двухслойному покрытию зубьев ремня и уникальному составу резиновой смеси удалось снизить количество вредных выбросов и уровень шума системы двигателя, одновременно повысив его энергоэффективность.

В 2008 автомобили с этими двигателями пошли в серийное производство. Сегодня комплекты ремней в масляной ванне Belt-in-Oil (BIO) занимают одну из лидирующих позиций на вторичном рынке автокомпонентов.

Новое в ассортименте aftermarket

В первую очередь необходимо отметить большое расширение комплектов ремней, включающих также насос системы охлаждения. Такие комплекты появились у DAYCO не так давно, но сегодня их перечень обеспечивает уже очень хорошее покрытие. Важно отметить, что помпы, как и все другие компоненты в комплекте - исключительно OE-качества. В тех случаях, когда DAYCO комплектует ремень компонентами не собственного производства, используется продукция исключительно от OE-поставщиков, которая проходит дополнительный контроль в лабораториях компании. Поэтому за любой компонент в своей коробке DAYCO отвечает, как за собственный. Однако подавляющее большинство жестких компонентов из всего ассортимента продукции выпускается на предприятии DAYCO в Италии.

Те, кому удалось побывать на одном из заводов DAYCO, смогли убедиться, что на складах готовой к отгрузке продук-

ции рядом находится компоненты, только что произведенные на одних и тех же линиях, как в коробках DAYCO, так и оригинальных упаковках автопроизводителей - для OE-сервисов. А суммарно в OE и OE DAYCO поставляет порядка двух третей своей продукции. Надо отметить, что в последние годы доля поставок на вторичный рынок возросла. И в этом большую роль сыграло расширение ассортимента большим количеством актуальных позиций.

Помимо комплектов с помпой DAYCO активно расширяет перечень цепей и их комплектов. Эти продукты впервые появились в ассортименте несколько лет назад, но уже пользуются спросом.

Очень актуальная новинка, как уже было сказано - ремни для двигателей, где привод работает в масляной ванне (Belt-in-Oil). Эти ремни с уникальной технологией защиты ремня от воздействия масла были изобретены DAYCO в 2007 году. Однако в течение нескольких лет они поставлялись исключительно автопроизводителям и в OE-сервисы. И только недавно стали доступны для вторичного рынка. Этим DAYCO дает независимым СТО уникальную возможность обслуживания привода современных автомобилей с ремнем в масляной ванне.

Также DAYCO активно развивает покрытие коммерческой техники. Компания, уже давно доминирующая в сегменте легковых автомобилей, стала также сильным глобальным игроком в области разработки и производства оригинальных компонентов ремennого привода для коммерческого транспорта. Некоторые из производителей даже изъявили желание видеть в DAYCO единственного поставщика. В ходе выставки Automechanika Frankfurt 2016 был представлен новый каталог узлов для малотоннажных коммерческих автомобилей. Каталог, доступный на сайте www.daycoaftermarket.com, включает более 2000 номеров деталей и позволяет обеспечить потребности в запчастях на европейские марки малотоннажных грузовиков, выпускаемых компаниями Fiat, Iveco, Ford, Renault, Citroen и Peugeot.

Также был представлен каталог 2016 года для европейских большегрузных автомобилей, включающий более 700 артикулов и 350 000 применений, чем обеспечивается более чем 97% охват действующих в Европе транспортных средств. Очень заметно расширен ассортимент ремкомплектов с поликлиновым ремнем (KPVs) и натяжных устройств (APVs).

Сервис для установщика

Следует отметить, что сегодня DAYCO представляет исключительно электронные каталоги. В электронной версии есть очень важное преимущество перед печатным каталогом - ссылки по монтажу узлов с учетом специфики их применения на двигателе.

Также онлайн-каталог на сайте www.daycogarage.com дает доступ к диагностической информации, помогающей при проверке и замене основных компонентов двигателя. Например, ресурс позволяет выявить конкретную неисправность в двигателе, приведшую к обрыву ремня, по характеру обрыва. Доступен понятный пошаговый алгоритм диагностики, позволяющий не только быстро выявить неисправность, но и доступно объяснить клиенту СТО причину поломки при разборе рекламационных случаев.





Проверяем тормоза

Считается, что самая тяжелая пора для тормозной системы - это жаркое лето, поскольку тормозная система и так выделяют большое количество тепла. Однако, зима также несет свои угрозы: перепады температур, чередование морозов с оттепелями, грязь, дорожные реагенты легко могут привести в окончательную негодность исполнительные механизмы, тем более, если они уже имеют значительный износ. Кроме того, после прошедшего лета, особенно если на автомобиле предпринимались дальние путешествия, действительно стоит проверить диски и колодки. Поэтому специалистам СТО следует не забывать рекомендовать клиентам полную проверку тормозов перед зимой.

Специалисты Brembo предлагают при осеннем обслуживании и автомобилей использовать чек-лист из **5 пунктов**. Если при этом сослаться на опыт ведущего мирового разработчика тормозов, это поможет убедить автолюбителя в необходимости полной проверки согласно этому руководству.

Пункт 1. Как давно проверялись тормоза

Стандартный интервал для проверки тормозной системы составляет от 15 000 до 20 000 км. Отметим, что это интервал "средне-европейский", рассчитанный по опыту эксплуатации в странах, для значительной части которых зима в нашем понимании - это скорее экзотика, чем регулярное климатическое явление. Поэтому для наших условий

нормальным будет интервал в 10-12 тыс. км. И это при том, что не наблюдается никаких признаков, указывающих на износ дисков или колодок, таких как вибрация, подозрительные шумы, появление трещин и изменение цвета дисков, вызванное перегревом.

Если автовладельцу, приехавшему менять летние шины на зимние, задать вопрос, как давно проверялись тормоза, то в подавляющем большинстве случаев значения пробега будут намного больше, чем 15 000 км.

Пункт 2. Проверка дисков

Обычно диски должны быть заменены, когда толщина диска в зоне рабочей поверхности достигла минимальной (minimum thickness, Min TH) указанной изготовителем. При меньшей толщине тормоза уже не могут сохранять эффективность и обеспечивать безопасность. При этом, если предельный порог еще не достигнут, но до этого осталась примерно пара месяцев - смело рекомендуем замену дисков. Аргументируйте это тем, что в зимнее время ему будет труднее найти время и возможность произвести замену.

Также стоит отметить, что чем тоньше диск - тем выше риск, что его поведет от перепадов температуры. Например, при проезде глубоких луж с ледяной водой. Во-первых, ухудшилось соотношение теплоемкости и теплопоглощения, он быстрее и нагревается, и остывает. Во-вторых, он уже много раз испытывал температурные расширения, и качество решетки металла ухудши-

лось. Такой диск зимой скорее треснет. Поэтому, "докатывать" диск именно зимой - особенно нежелательно.

Пункт 3. Проверка колодок

Аналогично тормозные колодки должны быть заменены, когда они достигают минимальной допустимой толщины. В некоторых колодках о достижении минимальной толщины сигнализируют либо электрические, либо звуковые механические датчики износа, в других колодках износ проверяется визуальным осмотром. Как и в случае с диском, при осеннем осмотре оставлять колодки, которым осталось недолго - весьма сомнительное средство экономии. Тонкие, и наверняка имеющие микротрещины колодки - также скорее расколются. Кроме того, они более склонны к примерзанию - на их поверхности остается больше воды, которая за морозную ночь превратится в лед. Тем более, если меняются диски, то колодки должны меняться автоматически.

ВАЖНО!

Правильно информируйте клиента о процессе обкатки (притирки)

Общезвестно, что транспортное средство обязательно должно быть протестировано после установки новых тормозных колодок и дисков. После замены необходимо выполнить процедуру обкатки на протяжении примерно 200-300 км. В течение этого периода водитель должен убедиться в отсутствии шума или вибрации от тормозов при движении и торможении и в эффективности самого торможения. Во время обкатки тормозить нужно только кратковременно и мягко, чтобы поверхность тормозной колодки правильно притерлась к поверхности ротора тормозного диска.

Однако, многие считают, что обкатка необходима только для того, чтобы достичь требуемой эффективности торможения. На самом же деле колодки и диски от солидного производителя, такого как Brembo, благодаря процедурам скорчинга (предварительной притирки) при производстве - хорошо тормозят сразу после установки. Почувствовав, что автомобиль привычно реагирует на нажатие педали тормоза, водитель на второй день может решить, что колодки уже достаточно притерлись. На самом же деле, чрезмерно резкое или жесткое торможение до полной приработки новых тормозных компонентов может привести к перегреву диска и фрикционного материала колодок и, в конечном итоге, к нарушению целостности компонентов и ухудшению эффективности тормозной системы.



Пункт 4. Проверка тормозной жидкости

Свойства тормозной жидкости быстро ухудшаются вследствие ее гигроскопичности. Дело в том, что современные тормозные жидкости имеют в основе полигликоли и их эфиры (группы химических соединений на основе многоатомных спиртов). Эти жидкости более эффективны, имеют высокую температуру кипения, хорошие вязкостные и смазывающие свойства. Старые жидкости типа БСК на минеральной основе (смесь касторового масла и бутилового спирта) - требованиям автопроизводителей уже давно не соответствуют, и в иномарках не применяются. При этом тем водителям, которые всего несколько лет как пересели на иномарки или новые автомобили производства стран постсоветского пространства с "Жигулей" или "Москвичей", придется доказывать необходимость замены тормозной жидкости.

Из-за своей гигроскопичности тормозная жидкость поглощает влагу из внешней среды через стенки шлангов в гидравлическом контуре. Эта влага снижает температуру кипения жидкости. В результате этого тормозная жидкость с большой вероятностью может закипеть при перегреве тормозной системы. Это чрезвычайно опасное явление, известное как "паровая пробка", вызывающее увеличение тормозного пути. Поэтому важно проверять уровень тормозной жидкости и ее качество с интервалами, указанными изготовителем, и при необходимости заменить.

В дополнение к сообщению о гигроскопичности тормозных жидкостей, следует

объяснять, что от состояния жидкости в гидравлическом контуре тормозной системы критично зависит работа электронных систем безопасности ABS и ESP. Ведь в алгоритме работы этих систем учитываются нормальные значения. Не лишним также будет напомнить недоверчивым автоладельцам, сомневающимся в возможности попадания воды в контур тормозной системы, что она не герметична - имеет место связь с атмосферой через расширительный бачок. Каждый раз при снижении уровня жидкости в бачке через компенсационное отверстие происходит подсос влажного атмосферного воздуха.

Пункт 5. Проверка тормозных суппортов

Тормозные суппорты и другие гидравлические компоненты тормозной системы (шланги, тормозные поршни, главные тормозные цилиндры) не изнашиваются при трении, как колодки и диски, и их нужно менять только после длительной эксплуатации или после случайного повреждения. Однако суппорты, в частности, могут преждевременно выйти из строя при использовании в очень холодных или агрессивных условиях окружающей среды.

Чрезвычайно низкие температуры, дождь, снег и другие факторы, такие как соль и химические реагенты, могут вызвать ускоренный износ. Поэтому важно тщательно проверить всю систему, чтобы гарантировать, что поршни суппортов перемещаются свободно и что сами суппорты не показывают признаков ухудшения производительности.



Сегодня Brembo предлагает ассортимент **восстановленных суппортов**, что обеспечивает альтернативное решение по замене вышедших из строя или изношенных суппортов новыми, сохраняя при этом тот же уровень качества и безопасности.

Процедура восстановления суппортов происходит при соблюдении тех же строгих технических стандартов, что и для оригинального оборудования. Процесс подразумевает демонтаж, очистку суппорта, обработку поверхности и замену всех внутренних компонентов, которые подвержены износу и поломке, новыми компонентами. Затем все суппорты Brembo покрываются защитным антикоррозионным составом и проходят функциональные испытания, которые гарантируют, высочайшую производительность и надежность в процессе эксплуатации.

Используйте **чек-лист Brembo**, чтобы повысить доход СТО и безопасность клиента - это в общих интересах.

**КАЖДЫЙ
АВТОМОБИЛЬ
ДОСТОИН
BREMBO**

Доверяйте Brembo

мировому лидеру в разработке и производстве тормозных систем, **ОЕ поставщику**, предлагающему полный ассортимент запасных частей оригинального качества.

Контактные данные дистрибьюторов подразделения запасных частей компании Brembo в Украине

Юник-Трейд

Украина, г. Николаев
ул. Потемкинская, 81а
Тел.: (0512) 500226
ut@utr.ua
www.utr.ua

ELIT UA

Pyrohivskiy shliakh str., 135
03026, Kiev, Ukraine
t: +38 (044) 389-44-44
www.elit.ua

ООО "ЭСО-АВТОТЕХНИК"

г. Киев, ул. Закревского, 16
Тел.: (+380 44) 536 09 31
info@autotechnics.ua
www.autotechnics.ua

Компания "ВЛАДИСЛАВ"

г. Днепр, пр-т Богдана
Хмельницкого, 184
Тел.: +38-0562-32-15-15
e-mail: info@vladislav.ua
www.vladislav.ua

EXIST.UA

Адреса магазинов
www.exist.ua





Kixx СВОИМИ ГЛАЗАМИ

Как можно убедить продавцов в абсолютном качестве продукта, который они предлагают, как дать больше понимания и уверенности в бренде? Идеально - позволить увидеть своими глазами весь производственный процесс. По инициативе корейской стороны впервые завод в Сеуле посетили лучшие украинские продавцы масел Kixx.

По итогам 2017 года самым продаваемым кроссовером в Украине стал Kia Sportage. Спросите, в чем связь с темой статьи? Дело в том, что именно смазочные материалы Kixx поставляются на конвейер корейского бренда в Словакии, где производится этот топ-кроссовер.

Лидер энергетического рынка Южной Кореи GS Caltex производит смазочные материалы для автомобилей более 55 лет - с 1961 года. На сегодняшний день в производстве автомобильных масел и смазок у компании задействовано два завода. Первый - нефтеперерабатывающий, на нем производятся базовые масла. Завод расположен на берегу моря и на своих причалах встречает танкеры с сырой нефтью. Для всей продукции Kixx в производстве используется нефть, добытая в Йемене и Египте. Это сырье недешево, но оно признано одним из самых качественных на мировом рынке. В отличие от более дешевой "молодой" российской нефти, йеменская "старая" и имеет низкое содержание серы, за что прежде всего и ценится.

Базовые масла Kixx пользуются очень высоким спросом на мировом рынке и покупаются многими мировыми брендами как основа для своей продукции. В самом деле, собственная база - редкость в нынешнем мире "масляных" компаний. Поэтому спрос на корейские базовые масла настолько высок, что если вы закажете себе партию сегодня, то в роттердамский порт в Европе она прибудет не раньше, чем через 8-12 месяцев (в зависимости от типа масла).

С нефтеперерабатывающего завода базовое масло автомобильными цистернами отправляется на второй завод GS Caltex, который расположен в столице Кореи - Сеуле. Его задачи - это блендинг (процесс смешивания базовых масел с присадками в нужных дозировках) и упаковка. На разных рынках предпочитают разную тару, когда речь идет о фасовке в 4-5 литров. В Украину Kixx поставляется преимущественно в металлических канистрах, на других рынках охотно потребляют продукцию в пластиковых канистрах.

Весь производственный цикл максимально автоматизирован с целью минимизации влияния человеческого фактора. В лаборатории на заводе проводится любая из возможных анализов.

Сеульский завод является также крупным логистическим центром, с которого готовая продукция в контейнерах отправляется по всему миру. Предприятие самостоятельно складировать готовую продукцию в контейнеры и отправляет их заказчику. Так что за правильное хранение, упаковку и товарный вид продукции, которая прошла тысячи миль морем, отвечает завод-изготовитель.

Чтобы избежать возможных ошибок в работе склада готовой продукции, все погрузчики, которые комплектуют контейнеры по спецификациям заказчиков, работают в полностью автома-



тическом режиме: при полном отсутствии людей эти машины безошибочно находят нужные паллеты. За готовой продукцией "местные" покупатели на предприятие приезжают сами: и не большими грузовиками, и магистральными тягачами.

*Во все новые продукты компания активно внедряет технологию **Triple Double Technology**, направленную на высокое сопротивление трению, окислению, преждевременному износу. Эта технология также увеличивает стойкость трущихся пар к задирам и температурную стабильность масла.*

Рядом с цехами завода расположен центральный офис компании. Корейские менеджеры не скрывают своей гордости за своих глобальных партнеров. Конечно, одним из крупнейших потребителей их продукции для заливки на конвейере является корейский концерн Hyundai-KIA. Моторные и трансмиссионные масла отправляются не только на местные автозаводы концерна, но и на сборочные предприятия по всему миру: корейские автопроизводители доверяют "своим" и расстояния здесь - не помеха.

Марка масел Kixx также является давним и надежным партнером крупнейшего мирового производителя тяжелой строительной техники и судов Hyundai Heavy Industries. Тяжелая дорожная техника Doosan также с завода управляется техническими жидкостями и смазками от корейского производителя. Для шведского автопроизводителя Volvo Kixx изготавливает моторные и трансмиссионные масла, а также ступичные смазки. Безусловно, фирменное масло под этими автомобильными брендами, которое продается в рознице, также производится в Сеуле.

Объемы и масштабы производства впечатляют. Самые большие потребители масел Kixx - Корея, Китай, Индонезия и Индия, в которых проживает почти 3 миллиарда населения. Они готовы поглощать все 100% продукции завода в Сеуле. Но корейцы правильно экспортоориентированы и смотрят далеко в будущее. Поэтому в последние годы планомерно и успешно завоевывают и Северную Америку, и Старый Свет, в том числе и Украину.

Собственными глазами: во время посещения блендингового завода в Сеуле украинских гостей не оставила равнодушной вывеска, которая сообщала о том, что на гигантском предприятии уже много-много лет не было несчастных случаев и травм на производстве. Счетчик-календарь у проходной отмеряет годы, месяцы, дни, часы и минуты безаварийной работы! Компании, которая умеет долгие годы поддерживать в порядке свой рабочий процесс и качество труда на наивысшем уровне, трудно сделать плохой продукт. Вот такая нехитрая закономерность...

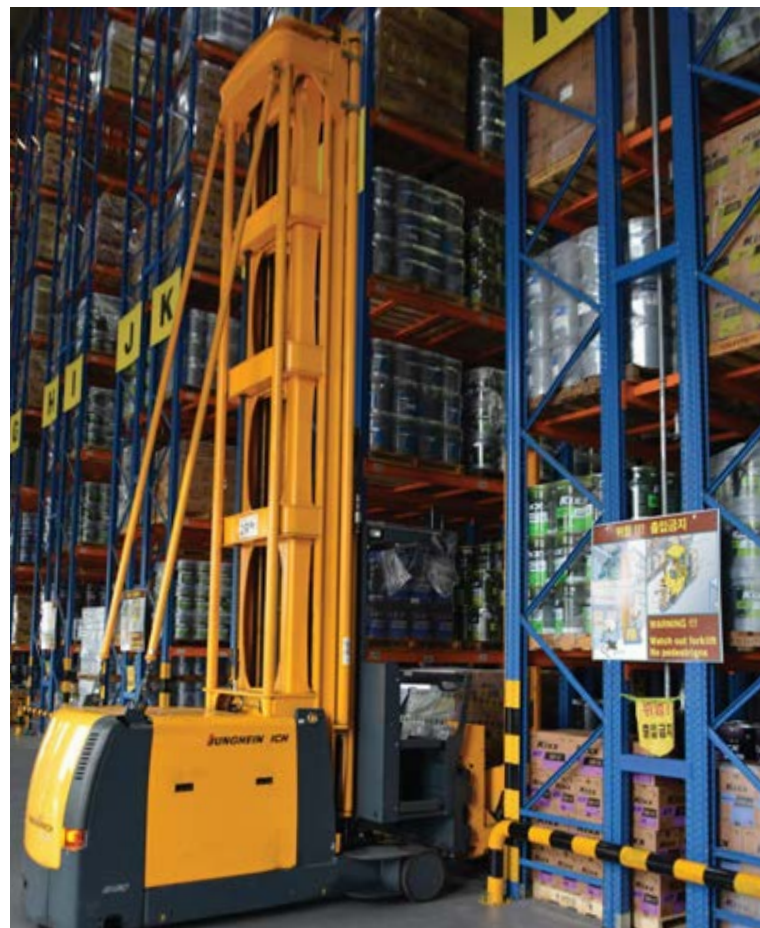
Корейцы очень гордятся своей страной и своей нацией. Что совершенно не удивительно, учитывая их экономические достижения за столь короткое время.

Kixx в Украине

На украинском рынке масла Kixx появились в 2011 году благодаря инициативе и усилиям официального эксклюзивного импортера - компания "Смарт Ойл Групп". До 2013 года марка стремительно наращивала свои позиции на рынке, но кризис нарушил планы. Благодаря планомерной и правильной работе украинского дистрибьютора и понимания кризисной ситуации менеджментом корейской стороны после их визита в Украину сегодня продукция Kixx стоит у нас дешевле, чем в родной Корее и на других рынках, и уже вернула себе утраченные объемы.

На фоне тотального недоверия "всех ко всем" импортер заявляет, что в Украине продается только оригинальное масло Kixx, произведенное в Корее, что подтверждает в том числе видеозаписями разгрузки контейнеров с продукцией в украинском порту. Продукция Kixx не имеет подделок. Традиционно подделывают те бренды, которые максимально распространены и очень дороги. Масла Kixx не входят в премиальный ценовой сегмент, хотя не уступают им в качестве. Ведь амплуа практически всех корейских товаров - всегда находится в средней и выше среднего ценовой нише. И всегда превосходить качеством свою цену.

Смарт Ойл Групп - официальный представитель Kixx в Украине, Киев, тел./факс +380 44 500-62-00, 224-59-58
info@smartoilgroup.com.ua, www.smartoilgroup.com.ua





KING TONY

Enjoy your work



В Украине – официально



- Алексей, презентуйте, пожалуйста, вашу компанию и расскажите, что изменилось в King Tony.

- «ЛД ИНВЕСТ» - новая компания, созданная профессионалами, которые много лет работают в инструментальном бизнесе. А марка King Tony для профессиональных пользователей в презентации не нуждается. Инструмент производится на Тайване - нет ни одного ключа, который был бы произведен в Китае. В Китае производится лишь гидравлическое оборудование для нашего бренда - домкраты, стойки и т.п.

Качество и цена

- Вопрос, который может интересовать любого: за счет чего King Tony дешевле топ-производителей?

- Первое и самое главное - его родина Тайвань, где традиционно сосредоточено инструментальное производство, что оптимизирует все процессы. Однако, объективно, в очень дорогом товаре заложены hi-tech технологии. Если они необходимы - покупайте дорогой инструмент, произведенный в Европе или США. Кому же нужно сделать разумное вложение - King Tony золотая середина по соотношению цена/качество. А учитывая успешный опыт работы King Tony во всем мире с 1976 года - то в

Марка King Tony известна на украинском рынке более 20 лет. Инструмент этой марки начал продаваться у нас в числе первых и хорошо себя зарекомендовал. Но ввиду отсутствия на тот момент порядка в политике дистрибуции и, как следствие, из-за демпинга рынок потерял интерес к марке. В конце 2015 года право эксклюзивно представлять King Tony в Украине получила компания «ЛД ИНВЕСТ». За это время была создана эффективная дилерская сеть, и сегодня компания готова об этом заявить. О марке, о подходах в работе с рынком - наша беседа с директором компании Алексеем Парфенчуком.

качестве сомневаться не приходится.

- На что в первую очередь смотрит покупатель?

- Осведомленные смотрят на сертификаты - ISO, TUV, DIN, VDE. Стандарты качества регулярно совершенствуются, и как только они обновляются, в короткий срок King Tony получает любой из них. Это и есть первым показателем качества. Например, недавно получили новый сертификат ISO, которого еще нет ни у одного тайваньского производителя.

- Какие преимущества у King Tony?

- Идеальное соотношение цена/качество. Далее - ассортимент, гарантийная и сервисная поддержка...

King Tony и производители техники

- Есть ли у марки омологации у автопроизводителей, каковы позиции по специнструменту?

- Омологаций у King Tony нет. Для компании сегодня гораздо важнее пройти сертификацию VDE либо ISO, чем стать омологированным для отдельного бренда.

Но вот в сервисных книжках некоторых брендов они присутствуют. Например, у

John Deere или Deutz. Дело в том, что King Tony выделяет сегмент сельхозтехники, за который конкурирует. И у этих компаний, и у других прописано в сервисных книжках, что они рекомендуют использовать инструмент King Tony. Для John Deere специально выпускаются наборы инструментов в зеленых ящиках, в которых учтены особенности комплектации "под John Deere". Но их, кроме как представитель John Deere, приобрести никто не может. У King Tony с несколькими марками с/х техники есть такие соглашения.

- Комплектация дилерского сервиса "под ключ" - это ваша тема?

- Да, абсолютно. У нас есть все, кроме некоторого специнструмента. Но его уже больше, чем было раньше, и с каждым годом программа расширяется. Нужно понимать, что ни один производитель в мире не укомплектует абсолютно все фирменные СТО на 100%. В подавляющем большинстве при комплектации фирменных сервисов практически всех марок мы можем участвовать в тендерах и конкурировать. В Украине мы можем закрыть заявку любой СТО процентов на 90, и этого более чем хватает, чтобы выиграть тендер. Не многие другие торговые марки могут это сделать.

Гарантия

и сервисная поддержка

- Как можно в целом описать культуру пользования инструментом для автосервиса?

- У каждой группы инструмента есть обязательные рекомендации завода-производителя. С каждым приобретенным инструментом идет инструкция на русском и английском языке. Даже если не читать - по рисункам будет все понятно. Читай или смотри внимательно - вот и вся культура! А если непонятно, можно позвонить нам.

- Гарантийная политика King Tony?

- Компанией поддерживается пожизненная гарантия, условия которой четко описаны, где учитывается естественный износ и много других нюансов. Если нам апеллируют к пожизненной гарантии через несколько лет интенсивного использования головки или ключа, а там уже круглые грани, то это никак не гарантийный случай. Это естественный износ. Нужно внимательно читать условия "пожизненной гарантии". Но обычно для профессионального пользователя гораздо важнее сервисное обслуживание. У нас есть наличие всей ремонтной базы для всего инструмента King Tony.

- Что подразумевает ремонтная база в сервисе инструмента?

- У нас есть все ремкомплекты и все запасные части, чтобы отремонтировать сломанный инструмент - воротки, трещотки, динамометрические ключи, пневмоинструмент. Например, в заклепочном пистолете нужно менять губки, так как в любом случае происходит естественный износ. Трещотка ломается при чрезмерной нагрузке. У нас практически все можно отремонтировать...

- Расскажите подробно о сервисе динамометрических ключей?

- Их нужно настраивать раз в год, но не все профессиональные пользователи это делают. Но те клиенты, которые хотят быть уверенными в том, что они работают исправным инструментом с нужным моментом, отправляют ключи к нам. У нас есть специнструмент, специальный стенд и, как я уже говорил, запчасти. Потому что детали изнашиваются, чаще всего - пружины. Процедура включает разборку, проверку, замену деталей, сборку и настройку. Обслуживание занимает два дня. Стоимость, в зависимости от размера ключа - от 500 до 1500 гривен. Сервисный центр - в Днепре.

- Какой еще инструмент нужно регулярно обслуживать?

- Больше ничего, пневмоинструмент обслуживается по мере выхода из строя.

- Другие бренды оказывают подобную сервисную поддержку?

- Далеко не все. Если у бренда небольшой объем продаж, то нет смысла хранить много запчастей. У нас же большой объем и запчастей много. Получив право эксклюзивно представлять King Tony, мы обязаны выполнять все условия - и объема продаж, и сервисной поддержки.

Ассортимент и сеть продаж

- Все ли, что есть в каталоге King Tony, есть в наличии?

- У каждой страны есть свой характерный, регулярно востребованный на рынке ассортимент. Мы завозим этот товар с очень большой глубиной склада.

- Что представляет сеть продаж?

- Два магазина нашей компании - в Днепре и в Киеве, порядка 20 складов с нашим товаром на базе наших основных партнеров. Всего же - порядка 45 дилеров.

- У вас есть как оптовые продажи, так и розничные. Ценовая политика жестко соблюдается?

- Да, в контракте с дилером прописана жесткая шкала скидок. Мы легко лишаем дилерства, если условия нарушаются. За полтора года это случилось один раз.

- Территория продаж жестко разграничена?

- В 21 веке с интернетом, недорогой и оперативной доставкой это практически невозможно. Мы можем следить только за ценовой политикой.

- Как вы следите за реальными ценами продаж?

- Раз в месяц делаем небольшие контрольные закупки у наших дилеров. Понятно, что это не панацея... Год назад к этому скептически относились, а теперь уже боятся нарушать дисциплину. Потому что бренд сам себя продает, и никто не хочет лишиться того заработка. King Tony - очень известный бренд, думаю, по узнаваемости - он номер один.

Но, к сожалению, последние несколько лет о King Tony подзабыли... Сегодня, благодаря тому, что мы единственный представитель и выполняем все условия контракта, можем предложить гораздо более привлекательные цены - некоторые позиции подешевели до 40%.

Реклама и продвижение

- Компания King Tony участвует в поддержке бренда в Украине и его продвижении?

- Да, как и во всем мире. Например, мы совместно спонсируем ралли и у нас есть своя раллийная команда.

Для автосервиса, для начала, у нас есть весь "джентльменский набор" рекламной продукции - каталоги, плакаты, календари, брелки, кепки, зонты, держатели визиток и т.д. Также пришло время написания профессиональных статей.

- Многие из рынка автосервиса сомневаются в качестве?

- Не сомневаются. Как оказалось, на текущий момент большая проблема в том, что специалисты автосервиса не знают, что марка уже представлена в официально, и не знают, где приобрести. Доказывать профессионалам, что King Tony качественный, не нужно. Профессионалы, которые работали с King Tony много лет и нас нашли, начали покупать снова. Марка ни разу не испортила репутацию.

- Есть ли смысл переубеждать тех, кто использует не очень качественный инструмент? Скажем, провести сравнительные испытания и обнародовать результаты?

- В этом есть смысл всегда. Тем, кто заботится о своих деньгах - это довод. А тем, кто гонится за дешевизной, бесполезно. Качественный инструмент приобретается раз в пять лет, даже если он используется интенсивно.

Сегодня мы объявляем, что King Tony теперь представлен официально, а дальше начнет работать сарафанное радио...

Беседовал Александр Кельм



King Tony Tools Co. основана в 1976 г. Чарльзом Лаи и Тони Лином на Тайване. Руководством была поставлена непростая задача - создание надежного, высококачественного, современного и доступного по цене ручного инструмента для автосервиса. Для этого была разработана новая формула стали с применением последних достижений японской металлургии, а также создана достоянная техническая и лабораторная база. Уже в начале девяностых инструмент King Tony приобретает всемирную известность, активно внедряется на рынок США, где очень быстро становится известен благодаря невысокой цене (особенно рядом с американским инструментом) и отличному качеству.

В настоящее время инструмент широко распространен в США, Европе, Японии и других странах (более 50). Качество продукции соответствует стандартам DIN (Германия) и ANSI (США), компания имеет сертификат ISO 9002. Причем, по результатам испытаний ручной инструмент на 30%, а ударные головки на 50% превышают допустимые нагрузки по стандарту DIN.

В 1999 г. King Tony открывает свой филиал во Франции, а в 2001 г. - в Мексике. Для выхода инструмента на рынок Франции необходимо было пройти сертификацию, требования которой превышают требования стандартов DIN и ANSI. Инструмент со значительным запасом прошел все испытания и в настоящее время используется на сборочных конвейерах Renault и John Deere.

С 2000 по 2004 год рост компании King Tony составил 250%.

Эксклюзивный представитель

King Tony в Украине - компания «ЛД ИНВЕСТ»

тел. в Киеве +38 (044) 499-96-47

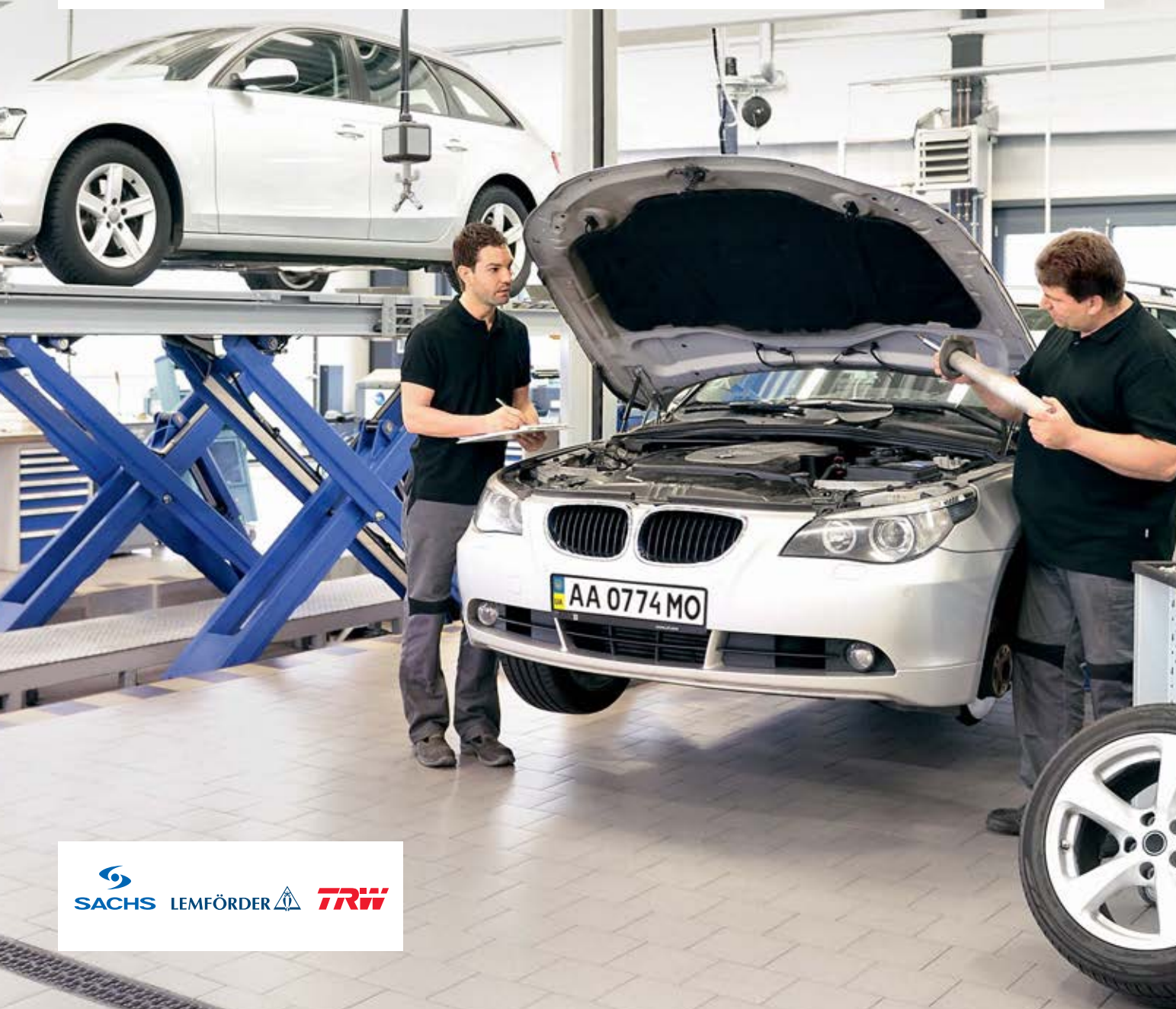
тел. в Днепре +38 (056) 790-01-91

www.kingtony-ua.com

ZF AFTERMARKET. ВСЕ ДЛЯ НАЙКРАЩОГО РЕМОНТУ.

ZF Aftermarket пропонує ідеальні рішення для сервісних станцій та партнерів. Запасні частини конвеєрної якості, інноваційні цифрові продукти, глобальна мережа, унікальні тренінги та семінари, ексклюзивні концепції обслуговування створюють найкращі умови для довгострокової співпраці та успіху задоволених клієнтів.

www.aftermarket.zf.com/ua





Комплекс CR-JET-PD

Предназначен для проверки насос-форсунок и насосных секций. Выпускается с мензурочной и безмензурочной системой измерения объема. Двигатель 7,5kW. Встроенная система термостабилизации.

Diesel Tester.VE

Прибор предназначен для диагностики и проверки работоспособности ТНВД распределительного типа с индуктивным и потенциометрическим датчиком положения клапана-золотника (дозатора) – HDK и EDC.



Комплекс CR-JET

Предназначен для проверки форсунок Common Rail производства Bosch, Delphi, Denso, Siemens. Выпускается с мензурочной и безмензурочной системой измерения объема. Тестирование форсунок давлением до 1800 бар, по имеющимся тест-планам, самостоятельное формирование тестовых таблиц. Полностью автоматическая работа. Встроенная система терморегуляции. Отображение температуры жидкости по обраткам форсунок.



Комплекс CR-NeXT

Предназначено для ремонта и регулировки форсунок системы CommonRail. CR-next обеспечивает высокую точность измерений и комплексный ремонт, регулировку и качественную сборку. CR-next делает процесс ремонта, регулировки и сборки форсунок качественным и точным.



Устройство «DT-UNI»

Предназначено для тестирования и проверки топливных насосов высокого давления с электронным управлением

распределительного типа, а также рядных ТНВД. Распределительного типа VE – в частности Bosch HDK и EDC, а также японских производителей ТНВД ZEXEL в частности COVEC-F. Рядных ТНВД типа PE.

Компания Open System специализируется на разработке и производстве дизельного диагностического оборудования (стендов для испытания дизельных насосов и моделирующих стендов для электронно-управляемых систем впрыска дизельного топлива) для различных автомобильных систем.

Большое внимание уделяется разработке испытательного оборудования системы Common Rail (CDI, HDI и т.д.) и системы насос-форсунок (UIS, UPS). Наше оборудование прошло тестирование во многих дизельных центрах и помогает квалифицированным специалистам диагностировать все аспекты выявления неисправностей во всех системах более 10 лет.

CR Tester

Прибор CR Tester предназначен для проверки работоспособности и восстановления электромагнитных и пьезо-форсунок (Bosch, Denso, Delphi, Piezo) и насосов высокого давления (CP1, CP3). Прибор поддерживает бесплатное встроенное программное обеспечение.



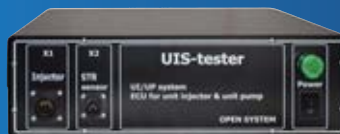
Diesel Tester.PE

Прибор предназначен для проверки производительности рядных ТНВД с электронным управлением.



UIS Tester

Прибор предназначен для проверки электронных насос-форсунок и насосных секций



Стенды ST 110 CU и ST 75C

ST 110CU предназначен для проверки топливных систем Common Rail и насос-форсунок (UIS,UPS), устанавливаемых на дизельных двигателях легковых и грузовых автомобилей. Позволяет испытывать и проверять ТНВД серий VE. ST 75C предназначен основным для проверки топливных систем Common Rail, устанавливаемых на дизельных двигателях легковых и грузовых автомобилей. Позволяет испытывать и проверять ТНВД серий VE.



DT Indicator

Прибор предназначен для измерения хода клапана опережения для распределительных ТНВД и хода рейки для рядных ТНВД.



Ремонт оборудования? Не проблема!



СТО нуждаются в ремонте оборудования, но найти специалистов сложнее, чем автовладельцам отыскать хороший автосервис. О том, как решаются эти проблемы, мы побеседовали с Виктором Шащуком, руководителем компании «Гарант Автотехник 2».

Чем дольше вынужденный простой по вине оборудования – тем больше финансовые потери СТО. Это истину отлично понимают в компании «Гарант Автотехник 2». Ведь о проблемах обслуживания оборудования в отличие от многих торговых организаций знает не понаслышке: компания владеет собственной СТО. Это позволяет в «боевых» условиях накапливать опыт его эксплуатации.

«Ничего вечного не бывает, – говорит **Виктор Шащук**. – Даже самое качественное оборудование рано или поздно выходит из строя. Кроме того, оно не всегда закупается через официальных представителей, и тогда вообще непонятно, к кому обращаться даже в гарантийный период. Впрочем, даже гарантия не панацея. Очень часто поставщик не в состоянии провести ремонт. К нам регулярно обращаются представители СТО и просят помочь, ведь мы уже много лет имеем дело с различным оборудованием фирмы Beissbarth, и опыт обслуживания накопился значительный. Также являемся дилером и сервис-провайдером Bosch. Подъемники, стеллы развала-схождения, балансировки, шиномонтажные стеллы, а также стеллы для заправки автокондиционеров и диагностические линии этих фирм – все это наши специалисты знают на «отлично».

Впрочем, оборудование других марок тоже можем «поставить на ноги». Конечно, не буду говорить, что мы можем починить абсолютно все. У нас банально может не быть какой-либо оригинальной запчасти. Иногда срок доставки оригинальной детали может быть довольно большой, а

клиента значительная потеря времени не устраивает. Кому понравится ждать несколько недель? Поэтому приходилось изготавливать узлы самостоятельно.

О сроках. Как правило, на ремонт у нас уходит не более 2-3 дней. Ведь при условии наличия требуемых запчастей для нас отремонтировать, например, стеллу регулировки развала-схождения не представляет никакой сложности.

Следующая возможная проблема – географический фактор. Но и это у нас не является препятствием. Мы работаем на всей территории Украины. Высылаем специалистов в любую точку страны. Если возникает необходимость, перевозим оборудование к себе.

Ремонтная служба автосервисного оборудования, как и компания, существует уже около пятнадцати лет. Ее существование вписывается в общую политику, ведь фирма не просто торгует оборудованием. «Гарант-Автотехник 2» осуществляет полную техническую поддержку своих партнеров – начиная с этапа проектирования СТО и заканчивая монтажом оборудования и обучением персонала.

Виталий Габура, владелец СТО «Автотехсервис», г. Чортков Тернопольской области: «К сожалению, в Украине сегодня мало компаний, которые после продажи оборудования для СТО занимаются его реальной технической поддержкой. Среди таких хотел бы выделить киевскую компанию «Гарант Автотехник 2», с которой мы начали работать 14 лет назад. В 2003 году мы впервые приобрели у них оборудование, и с тех пор мы в основном сотрудничаем только с ними.

Для полноценной работы за оборудованием необходимо следить и вовремя делать профилактику. Так, к примеру, на стелле 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 сами, 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 специалисты компании 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 стелле «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».

Максим Ящук, мастер СТО «Автомир-57», г. Житомир: «Большинство профилактических и ремонтных работ на автосервисном оборудовании можно выполнить собственными силами. Но это не относится к стелле развала-схождения. Ведь он представляет собой сложное высокотехнологичное оборудование, для настройки и регулировки которого требуется специальный инструмент и калибровочные приспособления. Допустим, отремонтирую я что-то в механике, но после этого подъемник нужно проверить, откалибровать, а также откалибровать приборы. И чтобы проверить, выставить и правильно настроить это оборудование, без специалистов не обойтись.

Замечу, что за более чем 10 лет работы не было такого, чтобы стеллу простоял больше нескольких дней. После нашего звонка специалисты «Гарант Автотехник 2» приезжают буквально на завтра, иногда – через день-два. Бывает, сломался какой-то элемент, предлагают отправить его к ним, затем привозят, устанавливают и калибруют прибор. В других случаях могут отремонтировать на месте.

Как-то по указанию директора мне довелось пообщаться с другими фирмами, производящими обслуживание стелл регулировки развала-схождения. Могу сказать – по оперативности решения проблем и ценовой политике «Гарант Автотехник 2» оказался лучшим».

Сергей Ковальчук, владелец автосервисного комплекса «32 км» (Житомирское шоссе): «Неработающее оборудование – убыток СТО. Но если в городе у владельца автомобиля есть возможность обратиться на другую СТО, то в наших «придорожных» условиях он становится заложником ситуации. Вот и приходится делать все возможное для предотвращения поломки оборудования и его простоя.

С самого начала мы сами закупали продукцию компании Beissbarth, считая ее очень надежной. А с 2002 года познакомились и работаем с компанией «Гарант Автотехник 2» которая занималась продажей, обслуживанием и ремонтом оборудования этого немецкого производителя.

Со временем к Beissbarth присоединилась и продукция Nussbaum, OMA, Bosch, в основном купленная у наших партнеров «Гарант Автотехник 2». И теперь почти все оборудование обслуживается и ремонтируется этой компанией. А это ни много ни мало грузовой шиномонтажный и балансировочные стеллы, два легковых шиномонтажных, один полуавтоматический, один автоматический, подъемники, стеллу по работе с кондиционерами Bosch, обновление программы диагностического прибора KTS и другое».

Нужен качественный ремонт АКПП?

UTC (Ukrainian Transmission Centre – Украинский Центр Трансмиссий) – одна из первых компаний в Украине, которая профессионально обслуживает и ремонтирует АКПП.

Почему стоит обращаться именно к нам?

- Украинский Центр Трансмиссий обладает всей информацией, набором оборудования и запчастей для ремонта АКПП.
- У нас доступна полная диагностика, а также замена поврежденных элементов АКПП с соблюдением требований компании-производителя и восстановлением заводских настроек.
- Собственный склад запчастей, контракты с поставщиками и надежная логистика дают возможность нашим специалистам производить качественный ремонт АКПП в оговоренные сроки.
- Диагностируя и ремонтируя АКПП мы помогаем устранить неисправности во всех связанных с АКПП системах автомобиля.
- Все виды ремонтных работ проводятся с соблюдением технологических процессов, рекомендуемых заводами-изготовителями, что позволяет получить качественный результат с предоставлением гарантии – 6 месяцев или 15000 км пробега.
- Мы единственные в Украине регулярно проводим международные семинары и обучение с участием зарубежных экспертов и тренеров.



Сегодня мы сотрудничаем с ведущими отраслевыми мировыми компаниями, такими как TRANSTAR (USA), NEWCO-AUTOLINE (GERMANY), ALTO (USA), SUSSEX Autoparts (ENGLAND), ZF (GERMANY), SONNAX (USA), GFX (USA), Automatic Choice (HOLLAND), Super Flow (USA) и BLUEREACH (ENGLAND).



UTC является членом Ассоциации Ремонтников Автоматических Коробок Передач (ATRA USA, Automatic Transmission Rebuilders Association).

Благодаря многолетнему опыту работы и накопленным знаниям компания UTC обрела международное признание и начиная с 2005 года единственная в Украине проводит Международные технические семинары по вопросам ремонта и восстановления АКПП. В проведении семинаров принимают участие специалисты из Великобритании, США, Германии, Голландии.

25-26 мая 2018 года в г. Львов состоялся XVIII Международный технический семинар «Устройство, ремонт и диагностика АКПП»



BAHCO AUTOMOTIVE



- Тележки с инструментом
- Гаражная мебель



- Гидравлическое оборудование
- Гидравлический инструмент



- Профессиональный ручной инструмент
- Динамометрические ключи



- Пневматический инструмент и аксессуары

AMTOOL (АМТУЛ) - официальный импортер инструмента **BAHCO**
г. Киев, ул. Пшеничная, 2-В, тел.: (044) 35-113-40, -41, www.bahco-amtool.com.ua

Company

BERUF

тел./факс: (044) 390 11 07
тел.: (066) 767 24 27, (050) 313 38 15, (063) 456 16 50
e-mail: diachuka@ukr.net
www.beruf-auto.com.ua, www.farby.in.ua

HOFMANN



Стенды для
регулировки геометрии
углов установки колес

SAIMA



Покрасочные камеры



Шиномонтажные и
балансировочные
стенды

BLACKHAWK



Рихтовочные стенды

Autorobot



Подъемники



Сварочное оборудование
Тестеры и зарядные
устройства



serwo
automotive



Автоаксессуары

GYS



LESONAL

Лаборатория по
подбору автоэмалей



SATA

German Engineering
Краскопульты



CAMOZZI

Фильтры,
регуляторы
давления

Сервисная служба - тел.: 050 313 36 17

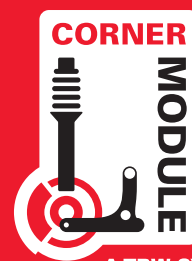


Диски и колодки TRW – идеальная пара.



Диски и колодки TRW превосходно сочетаются друг с другом в работе. Уникальное покрытие Cotec на тормозных накладках разработано с целью сокращения тормозного пути транспортных средств, начиная с первых остановок после монтажа. И, что более важно - оно также обеспечивает превосходную приработку колодки к дискам TRW, что повышает качество, надежность и эффективность торможения. Покрытие нанесено на диски TRW только там, где оно требуется – на ступицу и торец, обеспечивая отличную защиту от коррозии и сокращая время приработки, что гарантирует высококачественные эксплуатационные характеристики сразу после монтажа.

TRW – торговая марка ZF.



A TRW SYSTEM

тормозная система. рулевое управление. подвеска.

ОДНО УНИВЕРСАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

для всех дизельных сервисов

DiMED®



www.dimed.com.ua

Украина, г. Днепр, ул. Николая Хвильового, 6
тел.: +38 (0562) 33-33-23, 33-33-88, 33-33-99
e-mail: dimed@denso.dp.ua

Юрий Юрченко, директор СТО, г. Херсон: «Вопрос не в том, сколько мы потратим за сезон, а на сколько больше заработаем»



Юрий Юрченко, директор СТО в Херсоне, рассказывает о своем опыте использования отопительного оборудования Clean Burn, работающего на отработанных маслах.

Преимущества

Преимущество оборудования Clean Burn - как воздушонагревательных, так и водяных котлов - возможность использования различного топлива (дизельное топливо, керосин, использованные масла растительного происхождения: рапсовое, подсолнечное, кукурузное, соевое - ред.). Оборудование сертифицировано в Украине для сжигания этих топлив без ограничения по территории установки, т.е. может устанавливаться на предприятиях в черте города. Естественно, с соблюдением нормативов по расположению вытяжки выбросов.

Конечно, отработанное моторное или трансмиссионное масло из всех топлив, на которых может работать котел - самое доступное, поэтому для СТО, имеющих бесплатный приход такого топлива, это просто находка. Воздушонагреватели работают в автоматическом режиме подачи топлива: утром, нажав на кнопку подачи электропитания, запустили - оборудование быстро прогревает помещения до заданной температуры и поддерживает ее.

Эксплуатация

На воздушонагревателях и котлах стоит приемник для масла с сеткой и масляным фильтром. Все, что проходит через эту систему фильтрации, они сжигают практически полностью - остается что-то вроде пепла, которого набирается ведро за сезон и который легко вычищается. Чистки раз в год достаточно. Обслуживание самих горелок специа-

листы SV Dals рекомендуют проводить через 800 часов работы устройства.

Один раз, пару лет назад, мы заказывали в сервисной службе полную профилактику и обновление форсунок. Специалисты сервисной службы приехали, поменяли форсунки на новые, более эффективной конструкции. Вообще, служба поддержки работает хорошо, оперативно. Есть склад запчастей, есть горячая линия - и на любой запрос клиента реагируют быстро. Один раз была проблема с котлом - запчасть быстро прислали, мы ее своими силами установили, и на этом вопрос был закрыт.

Итог

В заключение признаюсь, что какого-то специального расчета окупаемости установки оборудования Clean Burn я не производил. Во-первых, отапливать СТО все равно надо, и оборудование, сжигающее отработанные масла, тут в любом случае имеет преимущество перед, к примеру, газовыми котлами. Не говоря уже об отоплении бесконечно дорожающей электроэнергией. А во-вторых, в расчете окупаемости надо не просто учитывать расходы на топливо и амортизацию оборудования. Главное - насколько повышается производительность труда, когда условия работы на станции комфортные. Тут ведь вопрос не только в том, сколько мы за сезон потратим, а и в том, насколько больше окажем качественных услуг, работая в тепле, и, соответственно, - больше заработаем.

Почему Clean Burn?

Оборудование Clean Burn на нашей станции мы используем уже давно - первый воздушный обогреватель работает с декабря 2004 года. В то время на рынке и особых альтернатив в этой категории отопительного оборудования не было. Кроме того, наши коллеги такими отопителями уже пользовались и порекомендовали мне компанию-представителя в Украине - "СВ Далс".

По мере расширения станции во втором цеху также поставили воздушонагреватель Clean Burn. Сегодня у нас 15 постов, и мы за месяц производим замены масла объемом больше тонны. Воздушонагреватели потребляют порядка 5 тонн масла за отопительный сезон, поэтому собственной отработки нам хватает. Плюс нет проблем с утилизацией.

Конечно, сегодня отработанное масло можно и сдавать - его принимают специализированные фирмы по расценкам, примерно, 5 гривен за литр. Но ведь потом, чтобы получить такое же количество тепла, которое выделяется при сжигании литра масла, придется покупать другое топливо, причем, дороже.

Скажу больше - прикинув соотношение затрат на разные виды топлива, я себе и в частный дом поставил котел Clean Burn, только уже водонагревательный, большой мощности. Он потребляет больше топлива, до 10 тонн за сезон, но и нормы отопления для жилья другие, к тому же, у меня всю зиму функционирует отапливаемый бассейн. Сейчас я планирую офисные помещения нашей станции также перевести на отопление водонагревательным котлом.



Представитель **Clean Burn**
в Украине ЧП «СВ Далс»
Черновцы, ул. Русская, 86/3
Телефон горячей линии:
+38 (067) 372-38-27
e-mail: cleanburn@ukr.net,
www.cleanburn.com.ua

ТРАКСПАРТС Україна Лтд

DAF Parts Dealer™

Генеральний імпортер
в Україні запасних частин
«DAF Truck N.V.»

08290, Київська обл.
сmt. Гостомель

вул. Центральна, 1к

тел.: +38 067 343 35 04

+38 050 441 95 66

+38 050 366 20 56

www.tpua.com.ua

e-mail: info@tpua.com.ua



Обращайтесь к профессионалам!

- Больше 15 лет опыта
- Сертификаты об обучении



Официальный дилер и
сервисный центр **Bosch**

- Капитальный ремонт двигателя
- Ремонт ходовой части
- Обслуживание инжекторных топливных систем
- Установка дополнительного оборудования
- Компьютерная диагностика
- Обслуживание систем кондиционирования
- Регулировка углов установки колес
- Шиномонтаж и балансировка
- Ремонт электрооборудования
- Ремонт КПП

Гарант Автотехник 2
оборудование для автосервиса

Украина, г. Киев, пр-т Освободителей, 13
тел: (098) 780-54-00, (067) 983-98-18, (044) 543-86-65
e-mail: office@garauto.com.ua; <http://garantauto.com.ua>

В нашем ассортименте нет дрелей, но систему кондиционирования мы знаем лучше других...

www.wyposazeniemm.pl
www.magnetimarelli-aftermarket.ru

**MAGNETI
MARELLI**



НОВАЯ ГАММА УСТАНОВОК ДЛЯ ЗАПРАВКИ КОНДИЦИОНЕРОВ СЕРИИ „ALASKA”

ЗАПРАВОЧНАЯ УСТАНОВКА **ALASKA START** - 007950015200
ЗАПРАВОЧНАЯ УСТАНОВКА **ALASKA START HFO** - 007950015210
ЗАПРАВОЧНАЯ УСТАНОВКА **ALASKA BUS** - 007950015220
ЗАПРАВОЧНАЯ УСТАНОВКА **ALASKA PREMIUM** - 007950015230
ЗАПРАВОЧНАЯ УСТАНОВКА **ALASKA PREMIUM HFO** - 007950015240



Заправочные установки серии „ALASKA” являются результатом многолетнего опыта Magnet Marelli в области исследований и диагностики автомобильных систем кондиционирования, а также запроса со стороны автосервисов на инновационное и современное оборудование. Встроенная база данных, подогрев внутренней емкости для хладагента, инновационная система взвешивания хладагента, разъемы для азота - это лишь некоторые преимущества новых установок. Две установки для работы с новым хладагентом HFO-R1234yf оснащены идентификатором, который необходим в современных условиях и в соответствии с действующими требованиями. Большинство установок могут обслуживать гибридные автомобили. Интегрированная база данных включает в себя легковые, грузовые автомобили, сельскохозяйственную технику также с традиционным хладагентом R1234yf. К каждой установке Magnet Marelli предлагает бесплатное обучение, защитный чехол, плакат, рекламный баннер и 100 штук нитриловых перчаток.



Дополнительное оборудование Magnet Marelli



Детектор утечек азота/водорода
- 007950025880



Электронный детектор утечки хладагента HFC, R134A, R1234yf, водорода
- 007950025880



Детектор утечек Азот / Водород HFC, R134A, R1234yf, Hydrogen



Озонатор воздуха модель MX4000
- 007936210010



Озонатор воздуха прибор, который вырабатывает озон
- 430104018045



Набор клапанов с ключом
- 007936210050

You Tube

Калибровка и инструкции доступны в онлайн

Magnet Marelli Aftermarket Sp. z o.o., www.magnetimarelli-aftermarket.ru

Mobile 0951352606

e-mail: yuliya.shevyakova@magnetimarelli.com, grzegorz.jurczuk@magnetimarelli.com

e-mail: www.mmwe.eu,



ELIT
больше чем автозапчасти

Украина, г. Киев, ул. Пироговский шлях, 135

тел.: +38 044 389 4444, +38 050 389 0440

Приобрести продукцию **Starline** можно в любом из филиалов «ЭЛИТ-Украина», адреса которых можно найти на сайте www.elit.ua

S Starline





НАШЕ ПРЕВОСХОДСТВО В ЦВЕТЕ. ВАШ УСПЕХ!



baslac® предоставляет вам комплексное современное решение для проведения всех видов работ по ремонтной окраске автомобилей быстро и с наилучшими результатами.

Ваши преимущества работы с материалами baslac®:

- Превосходный подбор цвета
- Очень высокое качество продукта
- Бюджетные цены
- Быстрая и простая в использовании система послепродажного обслуживания онлайн
- Качество BASF – от химического концерна № 1 в мире



www.baslac.basf.ru, www.baslac.com

Усовершенствуйте ваш успех

Используйте наш простой в применении ассортимент высококачественных продуктов для получения выдающихся результатов. Наш прекрасный опыт в технологии подбора цвета – залог вашей лидирующей позиции на рынке

Так эффективно:

Экономия времени и материала

Система baslac® дает Вам возможность быстро и точно определить цвет. Наши простые в использовании инструменты помогут вам быстро и эффективно подобрать точный цвет для качественного покрытия. Процесс ремонта будет упрощен и Вы сэкономите время и материал.

Всегда будьте актуальны

Неважно, выберете Вы baslac® Formula Finder, baslac® Fast Finder или любой другой цветовой инструмент baslac®: Подбор цвета всегда актуален. И наша обширная база данных гарантирует, что вы сможете подобрать цвет практически к любому автомобилю, который въедет в вашу мастерскую.



Официальный дистрибьютор – ООО «Топ Лак Украина»

тел.: (044) 239 98 58, (050) 411 25 38

toplacua@toplacua.com.ua; www.toplac.com.ua

ООО «Топ Лак Украина»

Официальный импортер 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



АКУМУЛЯТОРИ ДЛЯ БУДЬ-ЯКОГО ВИДУ ТЕХНІКИ



ЄВРОПЕЙСЬКА ЯКІСТЬ
УКРАЇНСЬКА ЦІНА



ТОВ «АккумТрейд»
вул. Базова 4
м. Запоріжжя
+38 (061) 289-35-75
+38 (050) 341-11-44
office@accum.com.ua



Спеціальні умови співпраці
для підприємств та оптових клієнтів
ВІД ЗАВОДУ-ВИРОБНИКА



Hella презентує:
Гальмівні системи зі спортивним характером.



Hella презентує:
Гальмівні системи зі спортивним характером.

HELLA та PAGID об'єднали зусилля, щоб стати одним з лідерів у постачанні гальмівних систем на ринку запчастин. Асортимент гальмівних колодок та дисків Hella Pagid охоплює майже 100% європейських автомобілів. Hella Pagid Braking Systems є постачальником гальмівних систем на збіральній

лінії таких виробників, як BMW, Porsche, Audi, Mercedes, Volkswagen, Skoda та інших. Наша продукція гарантує високий рівень безпеки, зручності у використанні та витривалості. У нашій продуктивній порт-фоліо входять гальмівні колодки, диски та гальмівні барабани.



Дізнайтесь більше про Hella Pagid Braking Systems за телефоном: +380 50 382 93 94 або на сайті www.hella-ukraine.com.ua



DRIVEN BY POSSIBILITY™

ЛУЧШИЕ КОМАНДЫ РАБОТАЮТ КАК ЕДИНОЕ ЦЕЛОЕ

Компоненты ременного привода изнашиваются неравномерно. Каждая их замена оказывает нагрузку на систему. Во избежание этого компоненты целесообразно менять в комплексе, одним блоком. Если пришло время заменить ремень, произведите полный ремонт системы с использованием комплектов Micro-V® и PowerGrip® компании Gates. Оригинальное (ОЕ) качество, уменьшение количества претензий и повышение уровня удовлетворенности клиентов.

РЕМКОМПЛЕКТЫ GATES MICRO-V® И POWERGRIP®
КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К РЕМОНТУ ДВИГАТЕЛЯ
WWW.GATESTECHZONE.COM



Opet lubricants

Моторні оливи *Opet*:

FULLTECH – для потужних автомобільних двигунів.

FULLMAX – оптимальний захист двигуна вашого автомобіля в умовах «старт – стоп».

FULLLIFE – для змащування двигунів автомобілів з пробігом.

***Opet*ного водія помітно**

ОРЕТ («ОПЕТ») – одна з найбільших промислових компаній Туреччини, заснована в 1966 році.

Компанія спеціалізується на виробництві та продажу мастильних матеріалів, мастил та технічних рідин.

Продукція включає широкий асортимент моторних, трансмісійних та гідравлічних олів, антифризу, консистентних мастил та гальмівної рідини для обслуговування легкових і вантажних автомобілів, сільськогосподарської техніки, мотоциклів і водного транспорту.



opetoil.com.ua



drive *Opet*ly