

№ 1`2019

# autoExpert

Рынок автобизнеса

**SMAP** AUTO  
**COIL SPRING**



Український виробник  
автомобільних пружин

Україна, Запорізька обл, м. Мелітополь, вул. Перекопська, 55/1, тел. +38 098 7777 363  
e-mail: [smapautoua@gmail.com](mailto:smapautoua@gmail.com), [www.smapauto.com.ua](http://www.smapauto.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](http://WWW.GATESTECHZONE.COM)

- 4 АВТОБИЗНЕС В ЛИЦАХ**  
**PitStop на Формуле**  
*О развитии своего бизнеса autoExpert`у рассказывают главные действующие лица луцкой компании "ПитСтоп": владелец Андрей Пенищук и генеральный директор Виктор Максимчук.*
- 10 Вячеслав Бороденко, співвласник компанії "Аджанта": "В бізнесі - тільки на 200 відсотків!"**  
*Гість нашої рубрики "Автобізнес в лицах" - Вячеслав Бороденко, співвласник компанії "Аджанта". Йому та його команді вдалося створити потужний бізнес, який пропонує автомобільні запчастини двох власних брендів для автобусів, вантажівок та мікроавтобусів.*

- ИННОВАЦИИ**  
**12 DAYCO. Инновации**  
*Компания DAYCO входит в тройку мировых разработчиков и производителей систем передачи мощности. О новинках в ассортименте для automotive aftermarket, а также о самых последних инновациях для рынка OE нам рассказал Игорь Коричнев, глава торгового представительства компании Dayco Europe Srl, г. Москва.*

- АВТОКОМПОНЕНТЫ**  
**18 AUTLOG. Честная логистика**  
*autoExpert посетил немецкую компанию Feddermann & Lankau GmbH, специализирующуюся на логистике запасных частей, и ознакомился с ее брендом AUTLOG.*
- 22 AUTLOG. Сильный партнер в сенсорных технологиях**  
*Датчики являются быстро растущим компонентом автомобиля. Современные автомобили сегодня имеют около 100 датчиков. К 2023 году ожидается, что это число удвоится.*
- 26 Тормозные колодки Brembo XTRA**  
**30 Ремень вместо цепи**  
*Цепная передача в системе привода ГРМ двигателя внутреннего сгорания имеет как свои преимущества, так и недостатки. О преимуществах - не в этот раз. В этой статье скажем лишь о явных недостатках цепного привода.*

- СИСТЕМЫ АВТОМОБИЛЯ**  
**32 Bosch - родоначальник систем активной безопасности**  
*Многие знают и воспринимают ABS (антиблокировочная система) исключительно как помощь при торможении. Однако функционал современных систем ABS и ESP гораздо выше*

- ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ СТО**  
**38 СТО і Exist.ua: вигоди від співпраці**  
*Exist.ua є визнаним лідером в роздрібній торгівлі автозапчастинами в Україні. Також одна з переваг компанії - вона володіє найбільш повними каталогами підбору деталей для легкових автомобілів і постійно їх розширює. Як використати цей професіоналізм та надати власнику автомобіля повний та якісний сервіс разом з СТО?*

### Журнал «автоЕксперт. Ринок автосервісу» № 1`2019

Головний редактор – Олександр Кельм. Журналісти: Сергій Пархомов, Іван Савельєв, Денис Петров. Верстка – Сергій Дмитрук. 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 № 18555-7355P 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](http://www.autoexpert.com.ua). Редакція не несе відповідальності за достовірність рекламної інформації. Передрук та копіювання матеріалів журналу та сайту дозволяється тільки при узгодженні з редакцією.

## Асоціація як перспектива диктатури якості

Євроінтеграція України позначена великою кількістю процесів – як політичних, так і соціальних, економічних та ін. Українці знайомляться з новітніми технологіями в найрізноманітніших галузях господарчої діяльності, європейськими підходами до академічної і професійної освіти, бачать колосальні зміни в сфері техніки і багато іншого, але, як і раніше, майже нічого не знають про те, за якими законами живуть люди у країнах Євросоюзу, якими правами там користуються, наприклад, громадські організації і професійні спілки, якими механізмами забезпечується відповідальність державних службовців за свої рішення, які завдання поставлені перед фіскальними службами, і взагалі – як у країнах Євросоюзу вдалося досягти такого високого рівня життя, економічної стабільності, соціальної і правової захищеності громадян...

Спілкування з іноземними фахівцями в переважній більшості випадків торкається, як правило, тих специфічних проблем, заради вирішення яких вони приїхали до України. Але часом з ними вдається поговорити й на інші теми. І тут виявляється, що багато з них і самі не цікавилися, як у них все це виходить. Просто кожен з них робить свою справу, і робить її добре. Наприклад, європейські спеціалісти (принаймні, з числа наших респондентів) лише поверхово були обізнані із завданнями і механізмами роботи громадських асоціацій, і не впевнені, чи потрібні вони взагалі. Тому й поради ти щось в цьому плані не можуть. Дорікати їм за це ні в якому разі не слід. Якщо в Німеччині робота податківця оцінюється за кількістю нових робочих місць і підприємств, створених на його ділянці (не за кількістю і розмірами виписаних штрафів, як в Україні), а суди реально захищають права громадян, то у німця потреби в якихось асоціаціях може й не виникати.

Щодо американців, то вони на такі речі дивляться зовсім інакше. На одному із навчальних семінарів, який UTC, провідна українська компанія на ринку ремонту АКПП та постачання запчастин до них, провела у Львові, Роні Зелечонок, віце-президент продажів і маркетингу компанії ALTO (США), почувши про ті організаційні, освітнянські, патентні і митні проблеми, які дошкуляють в Україні ремонтникам АКПП, сказав: «Хлопці, до тих пір, доки у вас не буде своєї асоціації і своєї профспілки, ваші проблеми тільки поглиблюватимуться. Принцип такий: асоціація працює, а профспілка захищає, і не сама, а через свого юриста, який троцитьме ваших опонентів на будь-якому рівні, причому від імені профспілки, а не конкретного підприємства».

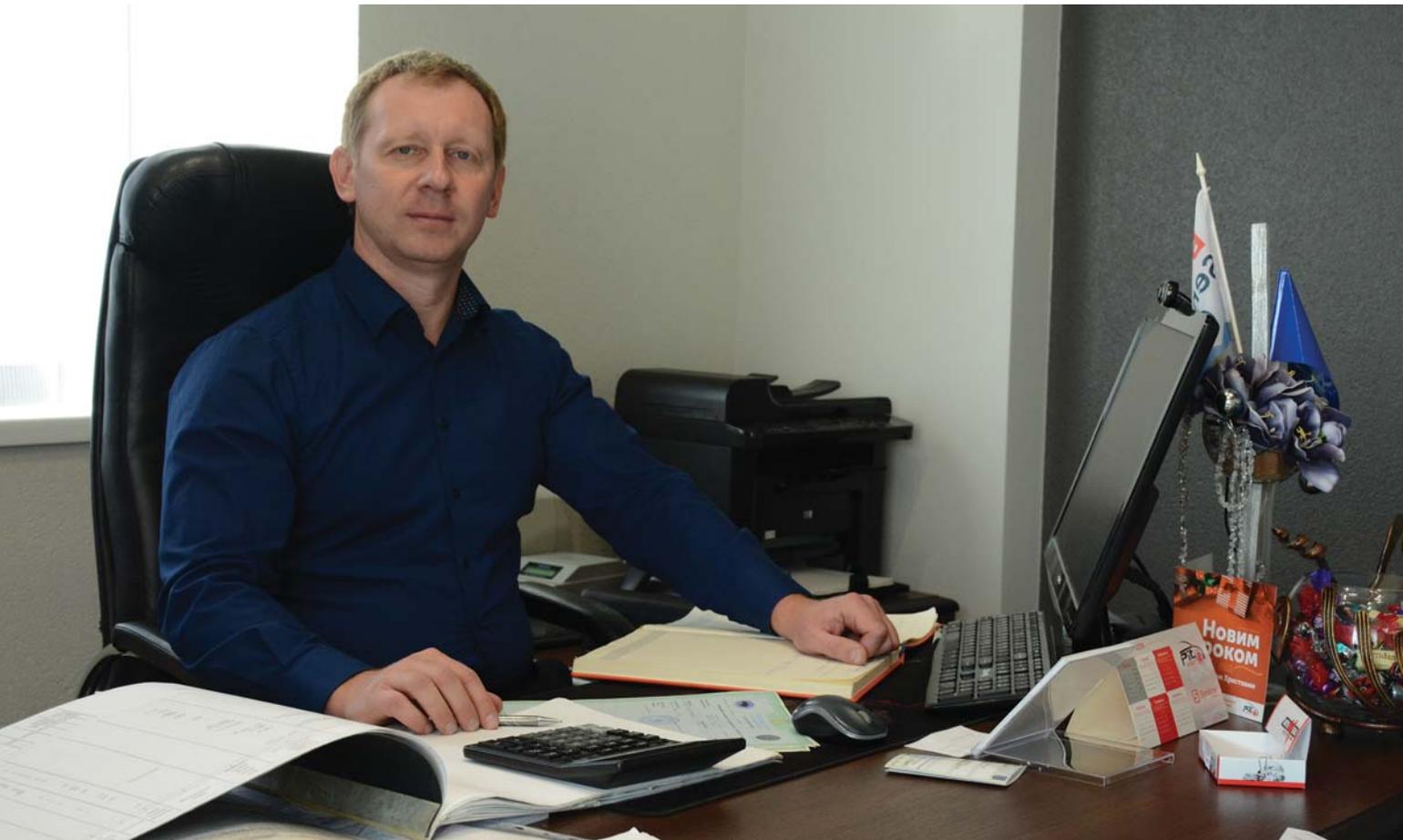
Можна не сумніватися, що ці слова, сказані з американською відвертістю, відіграли важливу роль у тому, що багато ремонтників АКПП припинили вагати, і на наступному семінарі в Яремче вирішили, для початку, створити свою асоціацію. Не забариться й рішення про створення профспілки.

І не будемо забувати: Сполучені Штати Америки, як держава, у своєму нинішньому вигляді сформовані не в останню чергу завдяки профспілкам. Прекрасний приклад для наслідування.

# **на Формуле**

Практически любой крупный бизнес торговли автокомпонентами в наших реалиях когда-то начинался с маленького, часто с места на авторынке. Но из тысяч маленьких бизнесов до серьезных компаний вырастают единицы, потому что место на рынке не масштабируются в размере без изменения подходов, без пересмотра идеологии, рискованных вложений и творческого переосмысления опыта. В украинском бизнесе торговли автозапчастями, наряду с компаниями, построенными на инвестиции зарубежных игроков или же созданными людьми с уже имевшимся значительным стартовым капиталом, есть и такие, которые выросли из "контейнера на авторынке". О том, как это возможно и чего стоило, autoExpert`у рассказывают главные действующие лица луцкой компании «ПитСтоп»: владелец Андрей Пенищук и генеральный директор Виктор Максимчук.





**- Первый, стандартный вопрос: первые вехи истории бизнеса. Как все начиналось?**

**Андрей Пенищук:** Мой отец одним из первых начал торговать запчастями в Луцке, еще при Советском Союзе, до 1991 года. А я, тогда еще учась, ему помогал. В те времена на весь Луцк иномарок было с десяток. Запчасти возили, естественно, из Польши, на ВАЗы 2108, -09, потом пошли первые иномарки: Opel Ascona, Opel Rekord, Mercedes-Benz W116. Первой фабрикой, куда мы попали по воле случая, была польская, производившая амортизаторы. О растаможивании и речи не было, тогда даже автомобили просто так заезжали и за копейки ставились на учет.

**- Как тогда была организована торговля запчастями?**

- Организована - это сильно сказано. Торговали на рынке, в буквальном смысле с капота, сначала по выходным, потом чаще. Продавали наиболее ходовые запчасти, часто востребованные. А потом люди начали просить привезти что-то конкретное, под заказ. Записывали в тетрадку как могли - тогда ведь никто не разбирался в номерах запчастей, поэтому просто - какую деталь на какую машину. Хорошо, если был образец, если нет, писали со слов - такую-то штуку в такое-то место возле колеса. Сколько будет стоить, никто не знал, поэтому спрашивали, за сколько привезти, если найдем. То есть, верхний порог приемлемой цены.

**- Все брали на заводах?**

- Нет, конечно. В Польше были оптовые магазины, другие дистрибуторы и даже специализированные магазины по маркам автомобилей. Мы все это объезжали, комплектуя наши заказы.

**- Свой склад у вас уже был?**

- Сначала весь склад помещался в одном автомобиле, потом в двух, потом в гараже. И я тогда, как курьер, велосипедом подвозил оттуда на рынок запчасти. Потом я два года выпал из этого бизнеса - поступил в университет, но уже через два года взял свободное посещение. С тех пор и до сегодняшнего дня строю бизнес в этой сфере. То есть, уже четверть века я в автотеме. И отец на

**Андрей Пенищук, основатель компании.**

*В бизнесе продажи автозапчастей - более четверти века, со студенческой скамьи.*

фирме еще работает. Он у нас почетный президент и занимается преимущественно разными хозяйственными вопросами.

**- Сколько вы лет торговали с капота и как шло расширение?**

- Несколько лет, потом на городском рынке открылся специально выделенный под это сектор. Спрос на запчасти, как новые, так и б/у, рос, и однажды предприимчивые люди выкупили в городе участок и там сделали специализированный рынок автозапчастей. Со временем на нем было уже более полутора сотен магазинов. В смысле - мест, на которых обычно ставили контейнеры.

Тогда все начинали с контейнеров. Отец выкупил три места, поставили там три контейнера-пятитонника, в которые переместили весь склад. И это был уже большой прогресс. Эти три контейнера стояли там еще лет пять: сначала отец с напарником торговали, потом уже нанятые продавцы. Затем мы поставили кирпичный магазинчик, потом еще один. Каждая наша точка торговала определенной товарной группой: фильтрами, моторными запчастями, подвеской и так далее. В определенный период бизнес разделился. Отец, его напарник и я начали работать уже отдельно друг от друга - как самостоятельные предприниматели. Позже я купил рядом стоящий контейнер, потом второй, третий и переделал их в один цельный магазин.

**- Как строилась ассортиментная политика и откуда велась поставка запчастей?**

- В то время я наладил хорошие отношения с киевскими и хмельницкими компаниями и очень быстро стал одним из лучшим продавцом автозапчастей в регионе. 1 января 2006 года я открыл новый наибольший магазин на рынке.

За счет работы с дистрибуторами со всей Украины я обеспе-

чивал наличие и быстрое обслуживание заказов. Днем шла активная работа по формированию заказов, и уже к 12 часам ночи я каждый день получал посылки от ближайших поставщиков.

И потом так сложились обстоятельства, что я договорился с отцом о поглощении его бизнеса и объединил их.

### **- При росте объемов логичный шаг - постараться выделиться внешне на фоне конкурентов...**

- Совершенно верно. Через пару лет начали достраивать луцкий рынок "Формула", и там освободились хорошие места, с выходом на улицу - с них можно было торговать в любое время, независимо от того, открыт ли рынок. Чего мне это стоило - не для прессы, но в итоге продав и заложив все что можно, собрав по тем временам космическую сумму и отдав ее не за собственность, а всего лишь за право торговать, я получил желаемое. Там и до сегодняшнего дня самый большой магазин на 120 кв. метров - это наш. На то время я сделал действительно классный магазин-склад, даже дизайнер над ним трудился. И там мы развивались до определенного момента, когда уже на "Формуле" нам стало тесно. Собственно, в этом месте и родилось название "ПитСтоп". И это хорошо запомнилось: "ПитСтоп на Формуле".

В это время к нам в команду пришел Виктор Максимчук.

### **- В то время собственный импорт занимал значительную часть вашего оборота?**

**Виктор Максимчук:** Нет. В основном мы тогда были завязаны на "Валми Автомотив", "ЭСО-Автотехник", "Авто Трейд Компани" и на других украинских поставщиков. Сегодня мы продолжаем со многими из них работать, но теперь начали активно развивать и собственный импорт.

В силу того, что у нас есть четыре направления бизнеса: сервис, интернет, розница и опт, эти направления дополняют друг друга. В первых трех нам интересно работать с доставкой сегодня на сегодня, потому что розничному клиенту надо закрыть позицию. И в этой ситуации разница в цене для него большой роли зачастую не играет.

Что же касается развития вообще оптового направления и развития брендов в нашем портфеле, то каждый год мы стараемся переориентировать клиентов на наши бренды, показываем им преимущества. Нашим партнерам в регионах показываем, где и как можно больше заработать.

### **- Как появилась ваша вторая локация, на въезде в город?**

**Андрей Пеничук:** Когда мы поняли, что на "Формуле" нам тесно, что мы можем еще больше расти по оборотам, мы купили этот участок на окраине Луцка, построили здание со складом и отвели площадь под СТО. Сделали такой проект, как в Ев-

ропе - очень хотелось сделать что-то хорошее и современное. Через год запустили СТО - теперь это Bosch-сервис. До сегодняшнего дня кто бы ни приехал, говорят, что нигде на Западной Украине нет комплекса такого класса, как мы построили.

### **- Первое здание строилось специально под автобизнес?**

- Да. И строили, надо сказать, по всем нормам. Большой офисный центр с магазином и складом и современный автосервис со всем оборудованием. За сервисом нас обязали построить пожарный водоем и насосную станцию. Во всей области нет ничего подобного. Это реально стратегический резервуар с водой. Благо, до сегодняшнего дня он никому не понадобился. В общем, да, мы это все сделали для того, чтобы торговать запчастями (смеется!).

### **- Из контейнера и до такого комплекса - это большой путь...**

**Виктор Максимчук:** И долгий. С 2005 года, когда я уже пришел в компанию, мы начали создавать формат новой фирмы. На этом этапе нас было шестеро и делали мы все: склад, приемка товара, отгрузка товара, продажа, заказы, курьерская доставка. Быстро начали ощущать, что надо брать людей и развиваться.

### **- Многие из ваших конкурентов тех лет, наверное, не решились на серьезные маневры?**

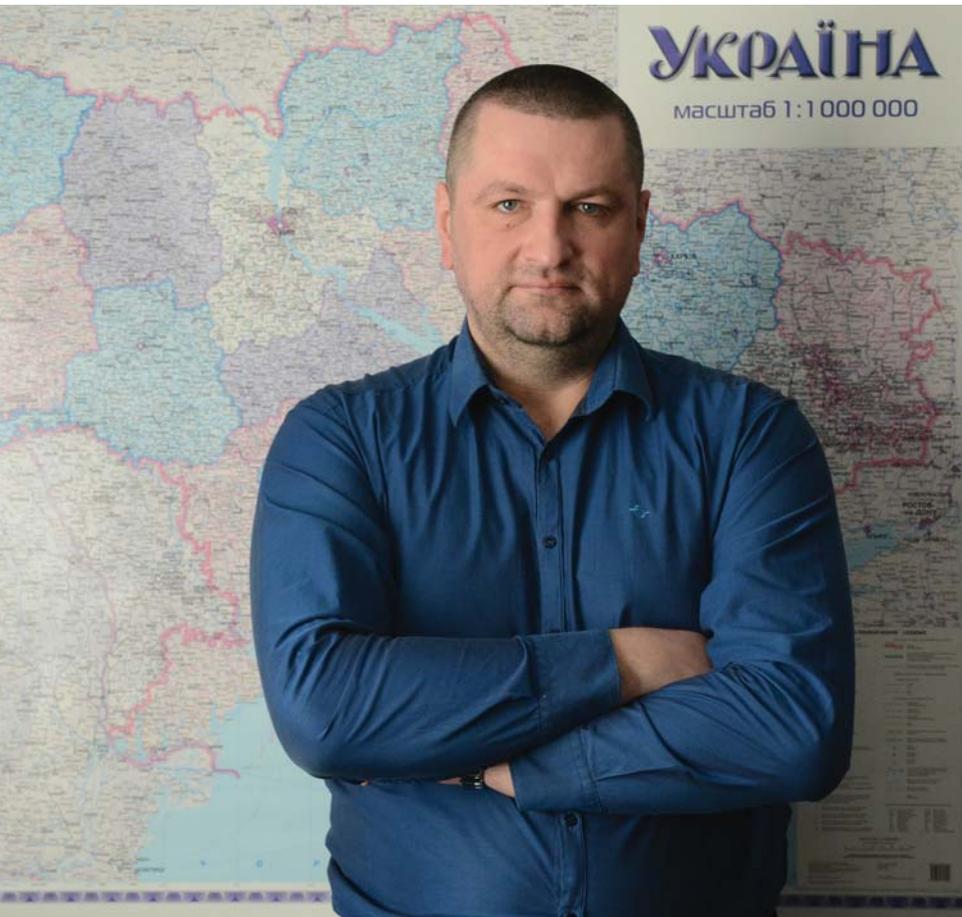
- Да, и как показала практика, что те, кто в 2006 году были на нашем уровне, либо даже выше, но потом не переформатировались и не пошел в развитие: набор персонала, развитие интернет-торговли, организацию правильной компании... - тех людей уже практически нет в бизнесе. Либо они где-то там на том же уровне условно 2005 года и остались. Но это уже не те заработки и не те обороты совершенно. А мы стали классической оптовой компанией со всеми составляющими: торговое представительство, доставка, менеджеры поддержки, отдел поддержки, отдел рекламаций и отдел логистики. Это уже далеко не простая перепродажа - это системный бизнес по организации сервиса для клиентов и по развитию брендов, которые мы представляем. И в этом формате мы уже работаем более 5 лет. У нас самый сильный магазин и здесь, и на "Формуле" по наличию, по закрытию любой позиции на абсолютно любой парк автомобилей. Если к нам приходят и у нас какой-то запчасти нет, то клиенты говорят: "У вас нет? А у кого тогда она вообще может быть, если у вас нет?!".

### **- Оптовые продажи и розница требуют разных подходов к работе?**

- Мы пришли из успешной розницы, и это помогает нам по своему видению и практическому опыту общения с конечными потребителями формировать ассортиментную матрицу склада. Это очень важный момент.

С другой стороны, нам практически с нуля пришлось научиться активно продавать, ведь торгуя только розницу, не мы

**Виктор Максимчук**, генеральный директор компании.



шли к клиенту, а они к нам.

И еще, нам пришлось очень быстро научиться общаться с брендами-поставщиками. На выставку во Франкфурт в еще 2014 году мы ехали еще как слепые котятка.

**- Запросы клиента знаете лучше, чем оптовик, не имевший розницы?**

- Однозначно. Если наблюдать, например, за ассортиментной матрицей больших компаний, то у них много "провалов" - по тем позициям, которые мы продаем уже не один год, их аналитики только формируют ассортимент. Потому что мы анализируем по конкретному автомобилю. Например, есть условно Volkswagen Passat 2010 года, и мы закрываем полностью даже моторные запчасти. Вплоть до какой-то втулки, бугеля или сальника. Мы закрываем автомобиль комплексно, по узлам. Если анализировать рынок чисто механически, то качество такого анализа удовлетворительное для поставщика, чтобы он мог торговать и зарабатывать, но для клиента оно может означать отсутствие наличия в 30% случаев. А если мы проработаем ассортимент осознанно, то по затратам времени и сил это конечно сложнее и дольше, но потом мы гарантированно увидим отдачу.

**- Для розничных клиентов наличие в одном месте - очень важно.**

- Да. И мы очень сильны в рознице. Мы очень быстро реагируем на тенденцию рынка. Если мы, к примеру, по Audi закрываем фильтры, то невозможно, чтобы мас-



ляный фильтр был, а топливного не было. Либо в наличии есть втулки стабилизатора, но нет тяг стабилизатора. Подчеркиваю, мы закрываем узел конкретной машины полностью. То есть, если мы берем автомобиль как единицу формирования ассортиментной матрицы, мы стараемся дать в рынок такое предложение, чтобы оно максимально закрыло все узлы. У нас это получается, и это дает результаты. Причем марки автомобилей все, что есть на рынке: и "азиатки", и "европейцы". Мы не привязываемся к конкретным направлениям.

*Первый офис компании строили по всем правилам и нормам - большой офисный центр с магазином и складом и современный автосервис. Власти обязали построить также пожарный водоем - реально стратегический резервуар с водой, во всей области нет ничего подобного.*





**- Если брать весь парк автомобилей в Украине - что вы закрываете сегодня теми брендами, которые импортируете сами?**

- Кроме марок постсоветских стран и кроме моторной группы, практически все. Моторная группа - еще частично. Ассортимент по узлам мы заполнили своими брендами на 80%. Их мы за три года ввели в ассортимент уже больше трех десятков.

А с учетом брендов, которые мы перекупаем внутри страны, мы закрываем все на 100%. Кузовными деталями и оптикой и глушителями пока не занимаемся. Но возим под заказ.

Многие из брендов с широким ассортиментом имеют пересекающиеся товарные группы, но мы стараемся делать оборот по всем, чтобы наши партнеры оставались довольны. И стараемся сделать так, чтобы наши партнеры не вели ценовых войн.

**- То, что вы пришли в опт практически последними, помогло построить бизнес более правильно? И потому у вас динамика очень хорошая?**

- Я думаю, да.

**- Рефлекс "иметь всё" у вас остался?**

**Андрей Пенищук:** Да. И это по сей день играет свою злую шутку. Ведь денег на все, как всегда, не хватает... и нам "морально дурно". Но мы стараемся и уже набрали обороты.

**- Какова политика продвижения брендов из вашего портфеля?**

**Виктор Максимчук:** Мы, в первую очередь, нацелились на то, чтобы импортировать продукцию, а не просто быть оптовиком, который что-то перепродает. Заводить бренды мы начали потому, что это дает нам возможность сформировать привлекательную цену для клиентов. И иметь возможность дать спеццены, по которым и мы можем продавать с прибылью, и при этом ни с кем не конкурировать, ни с одним украинским дистрибьютором. И наша цель - иметь в каждой области одного партнера, который бы помогал продвигать бренды, которые в Украине не особо известны.

У нас есть регионы, в которых клиенты работают на специализация, они максимально завязаны на нас, много покупают у нас, поддерживают нас. Соответственно, мы им даем максимально низкие цены, при которых они во всех ценовых нишах рынка хорошо зарабатывают на наших брендах и спокойно развиваются. Мы им там не конкуренты.

Если наш такой клиент пополняет запасы нашими брендами в таком объеме, чтобы автосервис или любой другой более мелкий клиент мог себя обеспечивать с его склада, то соответственно, небольшие клиенты, очевидно, не стремятся заказывать у нас напрямую. В любом случае - их цена зависит только от объема, и она у нас на головном складе меньше не будет.

К слову, клиенты бывают очень разные. Есть такие, которые вообще даже еще компьютером не пользуются. Есть, которые даже света не имеют на рынке. Подобный клиент только звонит, но при этом покупает достаточно интересные объемы.

Рекламации по нашим брендам мы рассматривает очень быстро и часто просто делаем замену. Но таких случаев - минимум. Поскольку, перед тем, как предложить бренд рынку, мы проверяем качество, привлекая в помощь наш Bosch-сервис как тестовую площадку.

**- Как вы обеспечиваете логистику доставки товара?**

- Мы используем и свои машины, и пользуемся услугами перевозчиков всех типов. Все нацелено на оптимальное соотношение скорости и стоимости. Но скорость в приоритете. И клиент всегда знает, когда он получит заказ. Это видно на нашем сайте в его личном кабинете.

**- В каких регионах страны вы сегодня работаете, как очерчиваете границы своих интересов?**

- Естественно, находясь в Луцке, мы очень сильны по всей Западной Украине, также работаем плотно в Винницкой и Житомирской областях. В Киев продаем, но небольшими объемами. Хотя и в Черкассах есть клиенты, и в Сумах, и в Одессе, и в Николаеве, и даже в Харькове. Но это исключение.

**- Ну а реальные амбиции "молодого дистрибьютора"?**

- Реальные амбиции - закрепиться хорошо в регионе, где мы можем быстро дотянуться и дать клиенту весь спектр услуг. Как минимум, мы себя видим крупным региональным игроком, и такая успешна зарубежная практика существует. Дальше - только желания, планов пока нет. Однозначно, все будет зависеть, опять же, от экономической ситуации в стране.

Наше правило - делать работу только качественно. Если мы будем продавать в Днепропетровск или в Харьков - в силу расстояния сделать качественную и быструю логистику туда не получится, правильную поддержку клиентов - не получится. Если поставить такую цель - для этого уже придется открывать филиал. А это в данный момент не наш путь развития.

**- Если в городе, например во Львове, есть филиал крупного оптовика из украинской VIP-пятерки - они вам однозначно конкуренты. Почему конечный клиент - автосервис, магазин - должен выбрать ваш товар?**

**Андрей Пенищук:** Вопрос в мотивации и сервисе. Региональным оптовикам интересно работать с нами, поскольку мы не имеем своих филиалов. И они имеют возможность зарабатывать спокойно. Они имеют сильную мотивацию, которая помогает убедить конечную точку продаж работать с ними и качественно оказать им всяческую сервисную поддержку.

**- Но в то же время вы сказали, что у вас есть прямые поставки на станцию, и этот сегмент не маленький...**

**Виктор Максимчук:** Все зависит от конкретного города. Иногда есть автосервисы, который покупает наравне с нашим вот тем единственным потенциальным оптовиком. Но мы отступим от работы с сервисом, если оптовик будет "накачивать мышцы" и, конечно же, передадим ему такой автосервис.

**- Означает ли это, что у вас сетка покрытия с большим количеством небольших клиентов, которые покупают у вас напрямую, и она качественная?**

- Да. Это доставляет много работы, но это и страховка. Нам не страшна потеря крупного клиента.

**- Ваши условия, которые вы выставляете бренду, поступавшему в вашу дверь?**

- Мы в состоянии дать новому или мало известному в Украине бренду достаточно интересные объемы. Но просим дать эксклюзив, как минимум на Западную Украину. И часто бренд, это почувствовав, не спешит искать еще одного дистрибьютора. По крайней мере, он с нами об этом не раз посоветуется. А если бренд нарушил договоренности - прекращаем работать мгновенно. Это касается и зарубежных, и украинских брендов.

**Что нам ждать от вашей компании в ближайшее время?**

В последние годы мы достаточно динамично меняемся, и этот процесс из года в год только ускоряется. В связи с динамичным развитием компании было принято решение о переходе на новый уровень взаимодействия с клиентами, новый уровень взаимодействия с работниками. В данном случае речь идет не просто о смене названия бренда Pitstop, ведь Pitstop остается в формате розничных магазинов и интернет-сегменте B2C. А вот сама компания, которая уже работает в сегменте дистрибуции и прямых контрактов на поставку автозапчастей, будет называться Syndicar и получит новый одноименный B2B портал.

Также мы строим на окружной дороге Луцка новый логистический комплекс общей площадью 4500 кв.м. Это трехуровневый комплекс с новейшими технологическими новинками, например, мы давно уже в учете пользуемся сканерами, и там есть все необходимое для хранения в ячейках. Планируем часть площади отдать под современную станцию техобслуживания автомобилей, поскольку мы уже несколько лет являемся официальным СТО Bosch Service. Первая очередь комплекса уже функционирует.

*Беседовал Александр Кельм*





## Вячеслав Бороденко, співвласник компанії «Аджанта»: «В бізнесі - тільки на 200 відсотків!»

Гість нашої рубрики "Автобізнес в лицах" - Вячеслав Бороденко, співвласник компанії "Аджанта". Йому та його команді вдалося створити потужний бізнес, який пропонує автомобільні запчастини двох власних брендів для автобусів, вантажівок та мікроавтобсів.

**- Вячеслав, яка спеціалізація Вашої компанії та в чому її відмінність від інших?**

- Ми - класична гуртова компанія, у нас є дев'ять своїх магазинів та представники у всіх регіонах України, і ми пропонуємо товар переважно двох своїх брендів - AJANTA та ERLIN. Такий набір і є нашою відмінністю від інших.

Ми намагаємось формувати свій асортимент завдяки власному імпорту. Принципово не займаємось, або займаємось мі-

німально, запчастинами, які ми самі не імпортуємо.

Ми пропонуємо запчастини до автобусів ETALON, I-VAN і вантажних автомобілів TATA. Це наш перший напрямок, яким ми займаємось найдовше - вже понад 12 років. Ще є запчастини на "Богдан", ASHOK та FAW.

Не так давно ми розширили нашу сферу діяльності і вже більше року розвиваємо напрямок, який ми називаємо "Бус". В цей напрямок входить комплексна пропозиція запчастин на автомобілі типу Mercedes Sprinter, VW LT та Crafter та ін. - тобто комерційна європейська техніка. Це наш другий напрямок.

**- Кілька слів про те, як з'явилася компанія. Які Ваші особисті напрацювання в автосфері до епохи "Аджанти"?**

Саме в той час, коли розпочалась криза 2008 року, ми разом з братом створили компанію "Аджанта". Починали вдвох, а зараз наша Команда (саме так - з великої літери!) налічує більше 35 співробітників.



**- Спочатку ви продавали оригінальні запчастини. Зараз ні. Чому?**

- Так і є. Раніше ми продавали оригінальні запасні частини, які поставляються на конвеєр. Але Індія і Україна, це такі країни, де на дорозі запчастини з'являються підробки. І коли ми продавали оригінальні запчастини, на ринку почали з'являтися підробки, з якими було дуже важко конкурувати по ціні.

Тому ми прийняли рішення зробити свій власний бренд - AJANTA. І підписали контракти із нашими ж знайомими виробниками "оригіналу" - це саме ті підприємства, які поставляють на конвеєри відомих автовиробників.

Запчастини AJANTA не стали дешевим, бо якість так і залишилась - максимальною. Ми часто даруємо клієнту, який купляє дешеві запчастини, наші, він бачить, що вони працюють вдвічі довше, і тоді його вже ніхто не може перекопати дешевою ціною. Тому люди, які спробували AJANTA, так за нами і залишаються.

**- На скільки ваші запчастини дешевше оригінальних?**

- Не на багато, бо якість нічим не поступається оригіналу, а дешевше за рахунок того, що ми особисто контролюємо їх виробництво і логістику.

**- ...і це зараз хребет вашого бізнесу. А для мікроавтотобусів - Mercedes, Iveco, тощо... що це за запчастини? Звідки?**

- Це наш другий напрямок. Ми вибрали собі постачальників переважно у Туреччині і там багато роблять запасних частин під нашим брендом ERLIN. Ми розділили: європейська тематика - для ERLIN, а індійська - для AJANTA.

**- Яка історія бренду ERLIN?**

- Так вийшло, що це дійсно бельгійський бренд. Він був заснований бельгійським виробником компонентів гальмівних систем. Але на життєвому шляху в бельгійців дещо змінилися пріоритети і вони відпустили його у вільне плавання. У 2018 році ми викупили права на використання торговельної марки ERLIN і зареєстрували її в Україні. Перед цим протягом кількох років "Аджанта" поставляла обмежений асортимент гальмівних колодок цього бренду на український ринок, і продукція встигла завоювати репутацію високоякісної.

Ми вирішили, що навщо вигадувати щось, коли вже є напрацювання, кроси, постачальники... І ми все це викупили.

Сьогодні в ERLIN - запчастини європейських виробників, переважно турецьких. Ми їздимо на виставки, знайомимось, потім перевіряємо фабрики і заводи, тестуємо їх продукцію. І якщо це дійсно висока якість - підписуємо угоду на співпрацю.

**- Що таке інспекція з нашого боку?**

- За багато років роботи з заводами ми навчилися багатьом методам та хитрощам. Багато чого просто видно, часто навіть просто перевіряємо вагу. Якщо вона нижча за вагу оригінальної запчастини - ймовірна економія на матеріалах. Це дуже працює в радіаторах та навіть в гальмівних дисках та барабанах. Багато виробників просто "пливуть" від правильних запитань - з такими далі навіть не розмовляємо.

Наприклад, як ми тестуємо гальмівні колодки для ERLIN. В нас є Sprinter, вантажопідйомністю 2000 кг. Ми його навантажуюмо під 5700 і пускаємо по полігону. Щонайменше на 1000 км. І дивимось, що з колодками. Да, це дорого, але воно того варто! Бо це гальма. Таким чином ми відібрали турецького виробника з Ізміру.

**- Стосовно збуту. Як вибудовані продажі по країні?**

- У Києві наша власна мережа налічує 4 магазини, у Рівному - 3, та в Борисполі і Дніпрі - усього 9 точок. Є також і наш інтернет-магазин, де можна замовити запчастини і ми відправимо їх зручним перевізником, так як працюємо майже з усіма.

**- Що собою являє мережа гуртових продажів чи регіональних дилерів?**



- Ми працюємо переважно з магазинами, які займаються обслуговуванням того чи іншого транспорту і знаходяться в зоні скупчень АТП... Таких партнерів близько сорока по всій країні. Для нас вони є гуртовими, а в себе вони вже продають за роздрібною ціною. Таким чином в ціні запчастин наших брендів немає націнки регіонального гуртовика.

**- Яка глибина та ширина асортименту бренду AJANTA?**

- На ETALON, I-VAN і TATA - від бампера до бампера. Навіть кузовні деталі. До останнього гвинтика. У нас є все необхідне, щоб зібрати двигун, у нас є все необхідне, щоб зібрати навіть цілий автобус...

**- Але ж шини ви не продаєте?**

- Продаємо під замовлення. Коли клієнт хоче, то продамо. Поки що це не наш імпорт, але ми вивчаємо ситуацію.

**- А яка ситуація зі склом?**

- Скло ми пропонуємо українське, тому що воно достатньо якісне та доступне за ціною для нашого споживача.

**- Якщо Вам для вашого бренду пропонує партнерство український виробник запчастин, Ви розглядаєте таку пропозицію?**

- Так, звичайно. Це ще краще та зручніше. Але нам перш за все важлива якість та її стабільність.

**- Ваше життєве кредо?**

- В мене в житті було достатньо стартапів і різних компаній. І сьогодні мій робочий день ще складає 16-18 годин. У бізнесі я звик викладатись на 200%.

*Бесіду вів Олександр Кельм*





**DAYCO®**

# ИННОВАЦИИ



Компания DAYCO входит в тройку мировых разработчиков и производителей систем передачи мощности. О новинках в ассортименте для automotive aftermarket, а также о самых последних инновациях для рынка OE на выставке Automechanika Frankfurt 2018 нам рассказал Игорь Коричнев, глава торгового представительства компании Dayco Europe Srl, г. Москва.

**- Игорь, чем в первую очередь для конечного потребителя привлекательна компания DAYCO?**

- Когда мы составляем презентацию компании DAYCO для проведения всевозможных семинаров и технических обучений, мы первые слайды, помимо истории создания компании, посвящаем инновациям. Самое главное, что я подчеркиваю всегда - компания DAYCO интересна не только тем, что она производит и продает высококачественный товар с хорошим сервисом обслуживания наших клиентов - компания сама разрабатывает системы передачи крутящего момента для наших клиентов. А нашими клиентами, при всем уважении к aftermarketу, которым мы занимаемся, являются все-таки автомобильные и моторостроительные заводы. Ведущие марки автомобилей используют компоненты, которые

разрабатывает компания DAYCO.

Мы международная компания, в нескольких регионах мира у нас есть научно-исследовательские центры, в том числе и в Европе. Компания DAYCO пришла в Европу в 1993 году из Америки, купив у Pirelli завод, расположенный в городе Кьети, недалеко от Пескары на адриатическом побережье Италии. На заводе производили ремни. Pirelli избавлялась от непрофильного производства, и американская компания купила его. Это начало истории европейского DAYCO. Первые годы компания DAYCO обустраивалась в Европе, завоевывала клиентов среди местных автопроизводителей.

Итак, компания DAYCO интересна тем, что разрабатывает системы передачи крутящего момента с коленчатого вала, где он образуется, на всевозможные устройства: систему газорас-

пределения и навесное оборудование.

Если мы говорим только о рынке automotive aftermarket, то недавно, буквально 2-3 года назад, мы начали помимо ремней заниматься еще и цепями. Сейчас у нас с удовольствием покупают и цепи, и ремкомплекты с цепями.

**- Цепи - это ваше собственное производство или партнерское?**

- Цепи - это партнерское производство. Когда мы предлагаем рынку новый продукт, часто начинаем производить его с партнерами, а потом уже налаживаем и собственное производство.

**- Какие инновации, интересные рынку послепродажного обслуживания автомобилей, Вы бы отметили?**

- Несколько лет назад мы презентовали так называемые "белые ремни" с тефлоновым покрытием, то, что мы называем White Queen - "Белая королева". Это ремни, которые были разработаны нашими инженерами прежде всего для турбодизельных двигателей наших клиентов, а потом они пошли уже в афтермаркет. Почему их начали делать именно на турбодизели? Синхронная передача предполагает минимальное растяжение ремня (или цепи) в процессе эксплуатации. А в турбодизельных двигателях, как всем известно - высокие нагрузки и повышенная температура. Моторостроителями была поставлена задача обеспечить ремням повышенную надежность, сопротивление растяжению и износостойкость. И мы это с успехом сделали. И делаем дальше. И сейчас даже на "Ладу" (Priora,

Granta) мы поставляем эти белые ремни с тефлоновым покрытием.

Мы также были первой компанией, которая еще в 2007 году разработала ремень, работающий в масле без потери свойств. Заказчиком была компания Ford - нужно было на уже существующем двигателе поменять цепную передачу (работающую в масляной среде) на ременную. Наши инженеры изобрели специальный состав ремня, вместо шестерней поставили шкивы и добавили специальный натяжитель.

**- Почему возникла такая задача - заменить цепь на ремень в существующем моторе?**

- Семейство моторов, о которых идет речь - это, в принципе, достаточно удачная и популярная разработка Ford, устанавливаемая на Focus, на Mondeo, на S-Max. А цепная передача, хоть и металлическая и с виду прочная, но совершенно не вечная, и в отличие от ремня, по мере износа имеет естественное свойство удлиняться. Да и ходимость до замены у нее точно такая же, как у хорошего ремня, если не меньше. Плюс вес и повышенный, по сравнению с ременной передачей, шум. Так вот, главная "фишка" нашей разработки в том, что можно цепь поменять на ремень в уже эксплуатируемом двигателе. Впрочем, это и делалось, в первую очередь, с прицелом на aftermarket, а на конвейер уже пошло потом.

А когда уже с нуля создавались двигатели, где конструктивно нужно было оставить ремень работать в масле, DAYCO с успехом решала и эти задачи. На нашем заводе, где



На выставке Automechanika Frankfurt 2018 компания DAYCO продемонстрировала новые разработки для поставок на OE - конвейеры автопроизводителей:

- ремень зубчатый двусторонний DAYCO DOUBLE SIDED BELT IN OIL;
- комплексную инновационную разработку для системы Stop-and-go гибридных двигателей - DAYCO BSG 48 V (belted starter-generators);
- пружинные демпферные шкивы колленвала DAYCO DDCS LD и DAYCO DDCS HD для легковых и грузовых автомобилей.



они делаются, можно увидеть образцы такой продукции - там этих ремней уже штук 15.

### - Какой товар из вашего ассортимента сейчас набирает обороты по продажам, на что ритейлерам можно обратить внимание?

- Мы сейчас активно развиваем ассортимент водяных насосов и ремкомплекты ремней газораспределения с водяными насосами - со всеми необходимыми фитингами, прокладками болтами, гайками - со всем, что должно заменяться при качественном обслуживании. Упор, конечно, делаем на продажу ремкомплектов "ремни + ролики + водяной насос". Однако, комплексная замена пока развита больше в Западной Европе, а на нашей территории клиент только зреет к этому, поскольку финальную экономику не обманешь... Поэтому продолжаем предлагать все также и "россыпью".

Очень популярна наша продукция в легко-грузовом (light commercial) и грузовом сегментах. И здесь мы также предлагаем ремкомплекты, но только с поликлиновым ремнем.

Кстати, у нас в предложении есть и двусторонние поликлиновые ремни.

### - Какие инновации, которые мы обязательно сможем увидеть в новых автомобилях, DAYCO уже может обнародовать?

- На этой выставке мы уже демонстрируем нашу новую разработку - ремень зубчатый двусторонний - DAYCO DOUBLE SIDED BELT IN OIL. Он тоже способен работать в масле. И этот ремень надо было защитить покрытием достаточно надежно уже с двух сторон. И корд должен быть совершенно другим.

Далее, мы представляем нашу комплексную инновационную разработку для системы Stop-and-go гибридных двигателей - DAYCO BSG 48 V (BSG - belted starter-generators). Особенность конструкции в том, что крутящий момент передается попеременно в разные стороны, и нужно было разработать натяжитель, который мог бы работать в обе стороны - т.н. плавающий натяжитель. Наши инженеры в Италии сделали такой дуговой

## DAYCO DOUBLE SIDED timing belt in oil



К выставке Automechanika Frankfurt 2018 компания DAYCO подготовила и предложила новый имидж своей упаковки и новый фирменный стиль.

натяжитель - arc tensioner. Это патент DAYCO.

Поликлиновый ремень, который используется здесь - тоже должен быть надежный, долговечный, мегапрочный. Можно представить себе эти именно переменные нагрузки от стартера-генератора к шкиву коленвала...

А в каких условиях этот ремень работает! Фактически на улице: это -40 градусов ночью зимой и тут же +90 градусов при работающем двигателе, ведь масло разогревается до 130 градусов и эффективно отдает тепло. Поэтому и покрытие у него белое - высокопрочная ткань.

Тут же, в системе DAYCO BSG 48 V, мы видим новую конструкцию шкива коленвала с функцией демпфера. Вместо пружины. Это также наши запатентованные разработки шкивов. DAYCO DDCS LD - для легковых автомобилей,

## DAYCO BSG 48 V system for mild Hybrid vehicle applications



разработан для Daimler, DAYCO DDCS HD - для грузовых автомобилей, разработан для MAN.

Это все из категории OE Innovations. А в афтермаркете это все нам ждать и ждать... Но это имидж компании! Поэтому мы это здесь на выставке показываем и об этом рассказываем.

**- У DAYCO новый имидж упаковки...**

- Да, к этой выставке компания подготовила и предложила новый имидж своей упаковки, новый фирменный стиль. Мы полностью сменили дизайн. Дизайн упаковки легковых запчастей отличается от дизайна для грузовых. Этот стиль будет и во всей сопутствующей полиграфической продукции.

Новая упаковка будет постепенно входить по товарным группам, по мере того, как со склада будет уходить старое. Это не значит, что если кто-то получит в старых коробках, стоит переживать. Нет.

По сути, ничего нового, кроме внешнего вида, в этом шаге нет, просто дизайн время от времени надо менять. Это стимулирует внимание покупателя.

**- В сервисной политике по обслуживанию клиентов что меняется?**

- Мы постоянно стараемся развивать наш сервис. Немного - но постоянно. Неотъемлемая часть этого процесса - изменения на сайте. Новость - недавно он стал еще более удобным. У нас на сайте очень много информации, и там есть страница, куда выведены все ссылки, которые могут быть использованы эксплуатационниками: диагностика, онлайн-каталог, сервисная информация, техническая информация по установке каких-то наших ремкомплектов, прочего.

**- Вы можете назвать отличия DAYCO от ваших главных конкурентов?**

- В качестве, я более чем уверен, никаких отличий нет. Мы все поставщики на OE. Этим все сказано. Все компании уважаемые, с непререкаемым авторитетом. Всем - более ста лет от роду.

**DAYCO DDCS LD  
crank shaft spring decoupler**



Мы стоим в оригинале в Audi, Volkswagen, Ford и в других ведущих мировых марках автомобилей. Наши ремни берут в комплекты ведущие мировые разработчики роликов, шкивов и помп, и часто разрешают даже оставить наш логотип. А если встречаете ремень с белым покрытием - это однозначно наш.

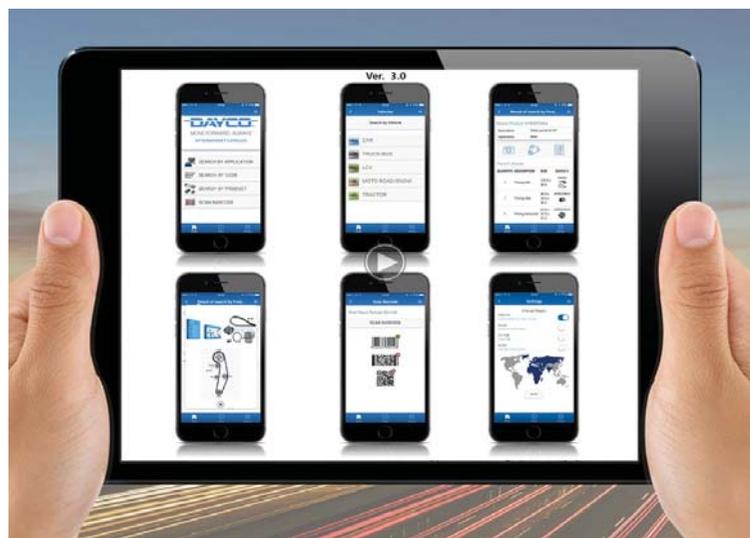
Ассортимент для рынка automotive aftermarket у нас широкий и достаточный - есть практически все востребованные ремни, патрубки и шланги. Сейчас по патрубкам будет еще больше развития.

В каком-то ассортименте мы сильнее, в каком-то еще есть над чем работать... А вот в чем мы реально сильны - так это в разработке и производстве жестких элементов системы передачи крутящего момента с коленчатого вала.

**- Ценовая политика - как у топ-бренда?**

- Конечно! И если кто-то говорит: а мы хотим, чтобы у вас было дешевле... Вопрос: почему? Мы же топ-бренд и есть!

*Беседовал Александр Кельм*



**DAYCO DDCS HD  
crank shaft spring decoupler**



Оцените красоту  
**технологий**, созданных  
с ювелирной точностью.



## Комплекты цепей ГРМ

Инновации Dayco, мирового лидера в области систем синхронной передачи мощности, получили воплощение в новой продукции – цепях ГРМ. Они доступны также в комплектах с натяжителями, направляющими и звездочками.

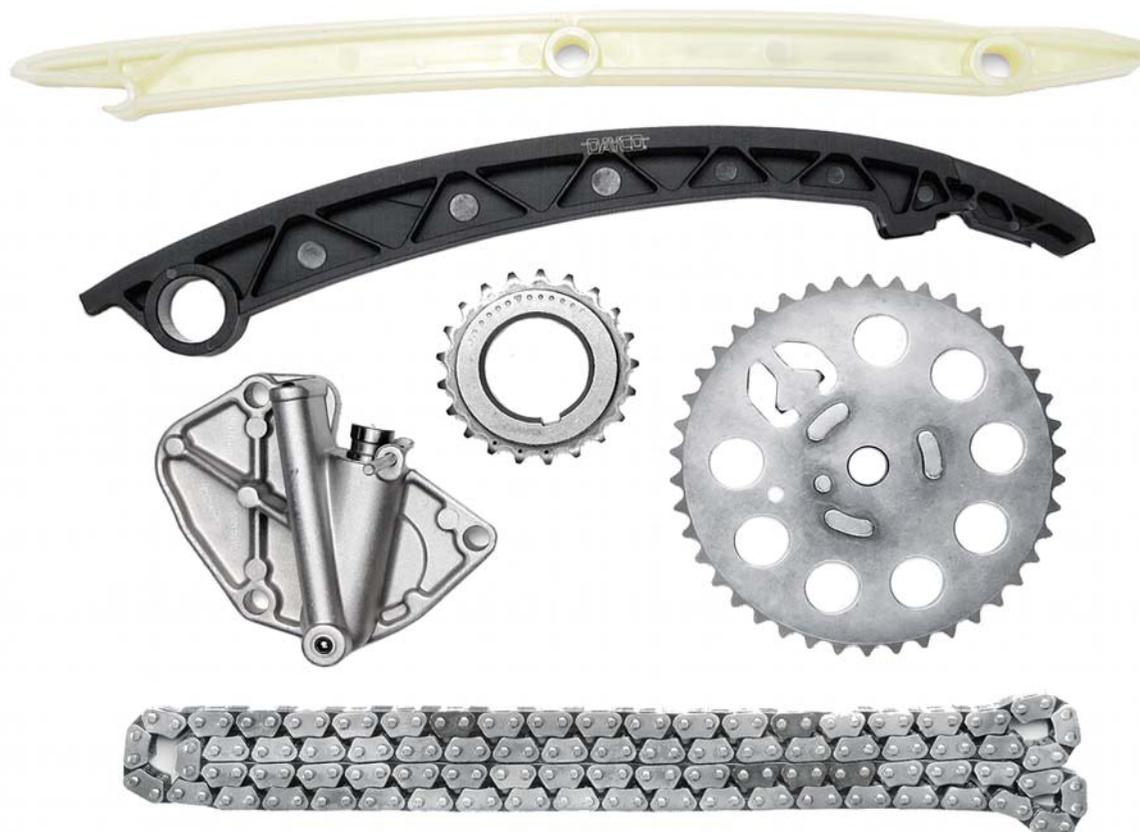
**DAYCO**®

MOVE FORWARD. ALWAYS.™

# ЦЕПЬ ГРМ ОТ DAYCO - АБСОЛЮТНАЯ СИНХРОНИЗАЦИЯ ПРИВОДА ГРМ

## Комплекты цепей ГРМ

Весь опыт и наработки DAYCO, мирового лидера в области систем синхронной передачи мощности, получили воплощение в цепях ГРМ, которые также доступны в комплектах, включающих натяжители, звездочки, направляющие и инструкции по монтажу.



Цепи из высококачественной стали.

### Обычная цепь



### Бесшумная цепь



Звездочки из высокопрочной стали специальной закалки.



Направляющие цепи из высокопрочного пластика со стекловолоконным усилением.



Высочайшая точность обработки гидравлических натяжителей обеспечивает минимальные внутренние зазоры.



В линейке цепей DAYCO воплощены современные технологии и материалы, которые гарантируют стабильную работу всей системы ГРМ. Созданные следуя жестким критериям испытаний, контроля качества и надежности, цепи обеспечивают наилучшее функционирование систем ГРМ.

Полный каталог применения комплектов цепей ГРМ вы найдете на сайте [www.dayco.com](http://www.dayco.com)

**DAYCO**

MOVE FORWARD. ALWAYS.™



# Честная логистика

Можно долго рассуждать о том, как выбирать бренд запчастей для оптовой торговли, для продажи в своем магазине или на СТО. Одни предпочитают продукцию только от непосредственного производителя, другие готовы предлагать запчасти, упакованные по брендом торговой компании, лишь бы качество было приемлемым и рекламации не доставляли больших проблем. autoExpert посетил немецкую компанию Feddermann & Lankau GmbH, специализирующуюся на логистике запасных частей, и ознакомился с ее брендом AUTLOG.

## **AUTLOG = AUToteile + LOGistik**

Компания расположена в местечке Глинде (Glinde) в предместье Гамбурга. Название бренда AUTLOG расшифровывается как «автозапчасти и логистика» (AUToteile + LOGistik). Компания продает самые востребованные автозапчасти для вторичного рынка автосервиса по конкурентным ценам, изготовленные на предприятиях по всему миру. При этом уровень качества соответствует премиальным маркам. За счет чего это возможно, нам рассказывал и показывал Клаус Феддерманн (Klaus Feddermann), совладелец компании.

По словам господина Феддерманна, главное в компании не то, по какому принципу она работает, а то – кто в ней работает. И в первую очередь – от того, кто ею управляет. Важно, имеют ли руководители фирмы глубокое понимание рынка запчастей, как и того, что есть запчасти вообще. Потому что сложно организовать подбор и поставку качес-

твенных запчастей, слабо представляя, каковы критерии этого качества.

До основания бренда AUTLOG в 2007 году Клаус Феддерманн, как и его партнер, Йорг Ланкау (Jorg Lankau), работали ни где-нибудь, а в компании RUVILLE, ныне принадлежащей концерну Schaeffler Group. Причем первый более трех десятилетий занимался продвижением бренда RUVILLE. А начиная с 1984 года отвечал именно за восточноевропейское направление – уже тогда запчасти RUVILLE начали продаваться в еще социалистической Польше. Ведь несмотря на напряженность между странами Западной Европы и Варшавским блоком, количество иномарок, перегоняемых из капиталистического мира, было намного выше, чем автомобилей из СССР.

Так или иначе, будущий основатель AUTLOG мог наблюдать, как организована продажа запчастей в крупной компании. А надо отметить, что даже ведущие концерны по производству запчастей не производят все без исключения даже в своих материнских группах товара – это практически невозможно. Производители докупают на стороне часть своего ассортимента, чтобы закрыть пробелы в предложении по своим группам товаров. Ведь производить абсолютно все – нерационально. Естественно, при этом, ставя свой бренд на коробке с запчастью, любая фирма отвечает за ее качество, и должна его контролировать и гарантировать. А уж как это у нее получается – зависит от уровня фирмы.

На определенном этапе своей карьеры господина Феддерманн и Ланкау поняли, что могут основать собственную компанию и иметь свободу действий. Использовать накопленный опыт, чтобы предоставить рынку предложение, альтернативное запчастям от именитых производителей, при этом ниже по цене и высокого качества. Тогда и было принято решение об основании Feddermann & Lankau GmbH. С учетом распространенного у нас представления о торговом бизнесе может показаться, что они решили просто зарабатывать на перепродаже по принципу «За рубль купил, за два продал – на эти два процента и живем». Однако в развитых экономиках нельзя просто купить по 5 и продать за углом по 10. На-



до делать что-то лучше, чем другие. В случае Feddermann & Lankau GmbH «конек» компании – информация и доступ к источникам качественных запчастей плюс грамотное управление складскими запасами и логистикой.

Сразу необходимо отметить, чтобы снять вопросы – продукция AUTLOG продается в первую очередь в Германии. А значит – соответствует всем местным стандартам, одним из самых строгих в мире. В Европе ситуация на рынке запчастей отлична от нашей – СТО полностью отвечают перед клиентом за результат ремонта, и обязаны давать минимум годичную гарантию. Поэтому большинство клиентов вообще не интересуются брендами запчастей, а сервис обычно имеет возможность ставить все, что посчитает нужным, любого бренда. Покупай и отвечай! При этом каждому сервису важна клиентская лояльность, поэтому очевидно, что при прочих равных лучше тот бренд, по которому ниже процент рекламаций.

### Ассортимент, цена и качество

Именно на нишу СТО, желающих получить качественные запчасти по разумной цене, независимо от того, европейский это рынок или какой-либо другой, и ориентирован бренд AUTLOG. Линейка бренда покрывает порядка 80% топовых позиций, которые востребованы на вторичном рынке запчастей. В Feddermann & Lankau изначально решили не стремиться к полному покрытию, но обеспечить гарантированное качество и доступную цену.

Влияние широты ассортимента на качество и цену проявляется двояким образом. Во-первых, чем шире предлагаемый ассортимент, тем с большим количеством поставщиков должна работать торговая компания. И тем сложнее контролировать качество. С другой стороны, обслуживание большого ассортимента требует столь же больших операционных затрат.

Более подробно разъясняет этот момент господин Феддерманн: «В отличие от некоторых наших конкурентов, мы предлагаем не весь ассортимент запчастей, а только ходовые позиции, которые пользуются наибольшим спросом. Это – на-

ша политика, заложенная еще при основании компании. Мы предлагаем только самые востребованные позиции по ценам ниже, чем у известных конкурентов. Наша продукция ориентирована на людей, которые хотят получить высокое качество по невысокой стоимости.

Снижение стоимости наших запчастей при высоком качестве достигается тем, что у нас не столь крупная компания по сравнению с конкурентами, соответственно, затраты на обеспечение её функционирования гораздо ниже. Второе – мы закупает запчасти только у производителей, которые стабильно обеспечивают минимальные показатели рекламаций. Безусловно, если сравнить наши закупочные цены, то такие запчасти стоят не дешево, однако конечная цена зависит от того, какую маржу закладывает бренд. Именно в связи с гораздо меньшей, в отличие от конкурентов, затратной частью на содержание компании.



## Автокомпоненты

И мы действительно закупаем нашу продукцию на тех же заводах, где и многие известные бренды.

Более того, наличие в нашем ассортименте только самой востребованной продукции гарантирует высокий товарооборот и снижает затраты на складское хранение товара, что само по себе является серьезной затратной статьёй. У другого бренда только подшипников складе может быть порядка тысячи наименований, из которых востребованных – 40-50%. У нас же на складе порядка 300-350 только топовых позиций, которые не залеживаются. А ведь стоимость хранения в пересчете на единицу зависит от того, сколько она лежит на складе. Товар лежит – цена растет. В противоположность этому наша стратегия обеспечивает постоянно высокий товарооборот и, соответственно, хорошую прибыль. Но несмотря на то, что наш ассортимент ограничен только самыми востребованными позициями, мы удовлетворяем порядка 80% потребности рынка автозапчастей».

Проще говоря, Клаус Феддерманн говорит, что изъятие из ассортимента высокомаржинальных, но залеживаю-



щихся и «замораживающих» финансы позиций обеспечивает высокую оборачиваемость товара и соответственно – низкие затраты. Кроме того, компания не проводит учебных мероприятий и не имеет программы технической поддержки, не издает печатных каталогов – только на дисках, но весь ассортимент продукции обязательно представлен в TecDoc.

Компания постоянно поддерживает диалог как с поставщиками, так и с покупателями, и на основании полученной информации расширяет свой ассортимент на 50-100 позиций ежемесячно. В ассортименте AUTLOG:

### Датчики

- датчики скорости вращения колес (ABS, ASR, ESP) – активные (Hall) и пассивные (Induktiv);
- датчики положения газораспределительного вала;
- датчики коленчатого вала;
- датчики уровня и давления масла;
- гидровыключатели; датчики давления выхлопных газов;
- датчики давления во впускном газопроводе;
- датчики расстояния;
- датчики температуры охлаждающей жидкости;
- термовыключатели;
- датчики внешней и внутренней температуры;
- датчик температуры впускаемого воздуха;
- сенсорные кольца;
- маслоотделители;
- клапаны вентиляции картерных газов;
- клапаны рециркуляции отработавших газов;
- датчики давления выхлопных газов;
- датчики турбокомпрессора;
- датчики массового расхода воздуха.

### Подвеска рулевое и управление

- тормозные диски со встроенными подшипниками для французских автомобилей;
- осевые тяги;
- рулевые наконечники; шаровые опоры;
- тяги стабилизатора;
- соединительные штанги;
- поперечные и треугольные рычаги;
- ремкомплекты заднего рычага;
- опоры амортизационных стоек;
- подушки двигателя и коробки передач;
- втулки стабилизаторов и поперечных тяг;
- втулки балки моста и ремкомплекты;
- комплекты подшипников и ступиц I, II и III поколения (около 280 комплектов с/без ABS).

### Двигатель

- регуляторы фаз газораспределения;
- натяжители цепи;
- распредвалы (из чугуна с отбелённой поверхностью);
- натяжные и обводные ролики;
- натяжители;
- шкивы коленчатого вала;
- шкивы генераторов с обгонными муфтами;
- комплекты водяного насоса с зубчатыми ремнями;
- водяные насосы;
- комплекты зубчатого ремня с зубчатыми ремнями;
- комплекты поликлинового ремня;
- наборы: натяжители, ролики, шкив коленчатого вала, шкив генератора с обгонной муфтой.

Есть некоторые особенности комплектации. Например, ролики можно купить отдельно, а вот ремни – только в комплекте с роликами. Более того, в Германии хорошим спросом пользуются полные комплекты с помпой, что тоже присутствует в предложении AUTLOG.

Что касается покрытия, то предложение включает запчасти для легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта. Если говорить о марках автомобилей, это – европейские и азиатские автопроизводители. По годам выпуска покрытие широкое – начиная с середины 80-х и заканчивая автомобилями 3-4-х летней давности.

Площадь складских помещений составляет порядка 1000 кв.м, на которых собрано 3500 различных наименований запчастей. Система размещения продукции – «хаотичная». Информацией о том, где что находится, владеет только компьютер. Каждое место на всех стеллажах имеет бирку со штрих-кодом, именно он (штрих-код) хранит информацию о том, ка-

кие запчасти находятся на данном месте в конкретный момент времени. Такая система позволяет размещать товар на складе максимально плотно.

Минимальный заказ составляет не менее ста единиц одного наименования для того, чтобы на этой продукции стоял логотип AUTLOG. Срок поставки с момента заказа – 4 месяца. Этот заказ может быть единичным, и то, что компания его выполнит, не означает, что данная продукция автоматически пополнит каталог AUTLOG. Только на основании результатов статистики запросов принимается решение о расширении линейки.

### Еще раз о качестве

Представляется не лишним еще раз рассмотреть вопрос обеспечения качества запчастей компанией, которая не является их производителем. За закупки продукции в компании отвечает господин Ланкау. Он регулярно посещает все заводы, которые производят продукцию для AUTLOG, и их лаборатории. Но секрет не только в этом.

Компания сотрудничает только с теми производителями, в качестве продукции которых нет сомнений. Опыт совместной работы владельцев Feddermann & Lankau с некоторыми производителями запчастей по всему миру исчисляется десятилетиями. Всех производителей знают самое меньшее 10 лет! Это – не крупная компания, и она не может позволить себе совершать ошибки, поставив некачественный товар своим покупателям.

Продукция самых именитых производителей в портфолио AUTLOG не входит, но там вполне можно найти те же запчасти, которые этими производителями продаются. Ведь, как мы уже говорили, крупнейшие мировые производители самостоятельно зачастую сами производят максимум 70-80% запчастей из своего ассортимента, а остальное – докупают.

Значительная часть продукции AUTLOG поступает с заводов в Азии. И в этом сегодня нет ничего удивительного. Feddermann & Lankau строго соблюдают очень важный момент – все поставщики имеют сертификаты TS16949. Этот сертификат говорит о том, что производитель, имеющий его, имеет право поставлять свою продукцию на конвейеры автопроизводителей. «Все поставщики» означает – все, то есть без исключений! Ведь, как уже говорилось ранее, компания не ставит цель самостоятельно проконтролировать качество поставляемой продукции. Именно поэтому сотрудничает только с теми производителями, которые бескомпромиссны в вопросах контроля качества, и опыт сотрудничества с ними составляет достаточно большое время.

Результат такого подхода – процент рекламаций на уровне 0,1-0,5%. Это значение действительно минимальное – большинство «паковщиков» к нему даже не стремятся. Господин Феддерманн так пояснил этот момент: «Львиную долю нашей продукции мы реализуем в Германии, и помимо того,



что там мы даем 2 года гарантии на свою продукцию, мы ещё и отвечаем финансово за непредвиденный ремонт. Например, за ремонт двигателя, если к нему привело ненадлежащее качество нашей продукции. То есть, цена ошибки тут слишком велика, чтобы рисковать, поэтому, мы гарантируем 100% качество нашей продукции и отвечаем за него».

Добавим, что речь идет о двухлетней гарантии без ограничения по пробегу. А основные рынки сбыта, кроме Германии, это Скандинавские страны и Восточная Европа, также компания вышла на рынок Японии.

Компания не практикует экспресс-доставок кроме рынка Германии, где они отлично налажены. Однако, если клиент готов платить – всё реально.

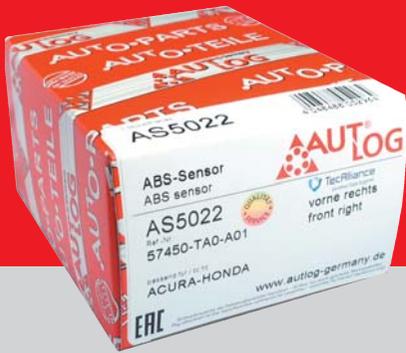
Резюмируя, можно сказать, что AUTLOG предлагает ассортимент продукции, включающий в себя только самые востребованные линейки и позиции на рынке автозапчастей. Компания не стремится конкурировать с крупнейшими брендами. Ее продукция для тех, кто готов искать альтернативные варианты известным мировым брендам с оптимальным соотношением цены и качества.

Что интересует потенциального дистрибьютора? Его интересуют ассортимент, цены, качество. В качестве возможно убедиться, только получив товар. Поэтому, они делают несколько контрольных закупок, видят, что качество отличное, претензий от клиентов нет, рекламаций минимум...

Каждый год к числу существующих дилеров компании в мире добавляется около 10-20 новых, не более, поскольку фирма считает обязательным обеспечить качественный сервис каждому своему клиенту. И что может служить показателем качества этого сервиса, как и самих запчастей – все ныне работающие на рынке компании, которые когда-либо начинали сотрудничество с AUTLOG, успешно его продолжают. «Все» – это, как мы уже поняли, в лексиконе немецкого предпринимателя значит все, без исключений!

**Александр Кельм**, Киев – Глинде – Киев





# AUTLOG. Сильный партнер в сенсорных технологиях

more than  
1800 SKU



Датчики являются быстро растущим компонентом автомобиля. Современные автомобили сегодня имеют около 100 датчиков. К 2023 году ожидается, что это число удвоится.

Немецкая компания Feddermann & Lanckau GmbH поставила перед собой цель предложить полный спектр датчиков. Только в 2018 году в ассортименте появилось более 300 типов, а во всей торговой программе - уже более 1800 позиций. Компания позволяет использовать преимущества глобализации и предлагать своим клиентам продукцию по приемлемым ценам.

Датчики AUTLOG производятся на заводах по всему миру, сертифицированных исключительно по стандарту ISO TS 16949 (поставщик на первичную комплектацию автомобилей).

В качестве сертифицированного поставщика данных TecAlliance компания ежемесячно обновляет техническую информацию на продукцию.

Все датчики имеют сертификат EAC и допущены для продажи в России, Беларуси и Казахстане.

На складе в Германии постоянно имеется высокий запас датчиков. Квота поставок - более 90%.

Гарантия на продукцию - 24 месяца.

Компания имеет многолетний опыт работы во внешней торговле и, в частности, с Восточной Европой, и имеет долгосрочные контакты с транспортными компаниями. Это гарантирует дешевую и быструю доставку.

На сайте [www.autlog-germany.de](http://www.autlog-germany.de) - подробная информация о всех продуктах. О наличии на складе можно узнать в режиме реального времени с помощью инструмента Bestandsanzeige-Tool.

Также всеми своими действиями компания подтверждает, что качественные запчасти могут иметь разумную цену.

## Датчики и переключатели AUTLOG для управления двигателем

### Клапан рециркуляции отработавших газов (клапан EGR)

Клапан EGR AUTLOG управляет количеством выхлопных газов, возвращаемых во впускной коллектор (рециркуляция отработавших газов) в зависимости от частоты вращения двигателя и нагрузки двигателя. Различают клапаны рециркуляции отработавших газов с пневматическими, электропневматическими и электрическими системами. Новые технологии рециркуляции выхлопных газов позволяют соблюдать более строгие нормы выбросов без ущерба для технических характеристик двигателей внутреннего сгорания. Снижение высоких температур горения обеспечивает снижение



доли NOx (уменьшение загрязнения окислами азота и частицами сажи) в дизельных и бензиновых двигателях.

### Датчик давления выхлопных газов

Датчик давления выхлопных газов - это датчик дифференциального типа. Он измеряет давление выхлопных газов до и



после сажевого фильтра и, таким образом, определяет разность давлений. Разность давлений увеличивается по мере загрязнения сажевого фильтра, что позволяет определить, когда сажевый фильтр необходимо регенерировать или заменить.

### Датчик положения дроссельной заслонки

Датчик положения дроссельной заслонки измеряет угол ее открытия. В зависимости от угла рассчитывается количество воздуха, поступающего в двигатель. Этот показатель служит, среди прочего, в качестве основы для образования оптимальной топливно-воздушной смеси.

### Датчик детонации

Неконтролируемое сжигание топливно-воздушной смеси в камере сгорания двигателя (детонационный стук) приводит к значительному увеличению нагрузки на двигатель. Чтобы предотвратить это, в современных автомобилях используется так называемое управление детонацией. Датчик детонации является частью системы. Он способен измерять звуковые волны и обнаруживать стук на основе анализа профиля звуковой частоты процесса сгорания, а система может этому противодействовать, изменяя момент зажигания.



### Датчик коленчатого вала

Датчик коленчатого вала обычно расположен у внешней кромки маховика коленчатого вала. Здесь датчик подвергается воздействию магнитного поля вращающегося коленвала и может определять скорость вращения коленвала и его положение при изменении магнитного поля. Определенные значения используются в управлении двигателем для расчета момента зажигания и времени впрыска.

### Датчик давления наддува

Датчик давления наддува расположен во впускной трубе перед дроссельной заслонкой. Здесь датчик измеряет давление и передает значения для управления двигателем. В турбированных двигателях это значение давления наддува в турбоагрегате, а для двигателя без наддува (атмосферного) значение используется для впрыска топлива.



### Датчик давления во впускном коллекторе

Датчик давления во впускном коллекторе выполняет задачу измерения вакуума во впускном коллекторе за дроссельной заслонкой. Значение давления определяется оценкой разницы давлений двух диафрагменных камер давления. Значение давления во впускном коллекторе служит, среди прочего, основой для управления зажиганием и правильного образования воздушно-топливной смеси.



### Датчик положения распределительного вала

Датчик определяет точное положение распредвала (поршень перемещается в такте сжатия или выпуска) и передает значение в блок управления двигателем. Датчик распредвала работает по принципу Холла. Он сканирует зубчатую звездочку, расположенную на распределительном валу. Вращение звездочки изменяет напряжение в чувствительном элементе датчика Холла. Это изменяющееся напряжение передается на блок управления и оценивается там для определения положения распределительного вала.

## Датчики AUTLOG для шасси и комфорта

### Датчик ABS, пассивный

Пассивные датчики скорости вращения колеса (индуктивные) снабжают систему ABS информацией. Они состоят из катушки с магнитом. Эти два компонента образуют локальное магнитное поле. На ступице колеса автомобиля находится кольцо датчика ABS, которое вместе с колесом вращается в магнитном поле датчика. Вращающиеся металлические зубцы сенсорного кольца электромагнитно воздействуют на магнитное поле датчика. Индуцированный изменением индукции магнитного поля сигнал передается датчиком системе ABS и интерпретируется там как скорость колеса. Если скорость вращения колеса указывает проскальзывание, колесо будет расторможено соответственно, чтобы обеспечить оптимальный эффект торможения.

### Датчик ABS, активный

Активные датчики ABS также собирают данные для системы ABS. Однако активные датчики ABS работают с принципом Холла и имеют собственный источник питания и собственные параметры оценки. Принцип Холла также предлагает два решающих преимущества: во-первых, они могут более точно измерять скорость колеса (0,1 км / ч), а во-вторых, они также могут измерять скорость колеса при движении назад. Повышенное качество данных позволяет использовать современные системы управления подвеской и навигации.

### Ступица со встроенным датчиком ABS

Мы предлагаем колесные подшипники с интегрированным фланцем для крепления к тормозному диску, колесной опоре или ободу. Датчик ABS уже встроен в этом поколении ступиц колеса.

### Кольцо датчиков ABS

Кольцо датчика ABS является важной частью управления тормозной системой автомобиля.

Зубья кольца двигаются мимо магнитного датчика. Датчик ABS регистрирует магнитные взаимодействия (индукцию) с проходящими мимо зубьями и определяет таким образом скорость колеса.

### Тормозной диск со встроенным подшипником колеса и кольцом ABS

Интеграция подшипника колеса в тормозной диск имеет много преимуществ: сборка значительно упрощена, и ошибки в установке и сборке отдельных деталей могут быть исключены. Специальные инструменты для крепления колесного подшипника больше не нужны. Подшипники колес как и тормозные диски являются изнашиваемыми деталями. Общая замена обоих компонентов безопасна и полезна.

### Датчики температуры наружного воздуха

Современные модели автомобилей в настоящее время предлагают стандартно указатель температуры наружного воздуха. Датчик определяет температуру наружного воздуха и, в зависимости от модели автомобиля, устанавливается в передней части (бампер) транспортного средства. Датчик представляет собой зависимый от температуры резистор, предназначенный для рабочего диапазона от -25 или -40 до 40 °C.

### Датчик температуры салона

Датчик температуры салона является важной частью климат-контроля. Чтобы убедиться, что требуемая температура салона достигнута, датчик температуры салона всё время должен подавать точное значение внутренней температуры компьютеру автоматического климат-контроля.





### Термовыключатель

Термовыключатель управляет реле, которые включают и выключают отдельные компоненты системы в соответствии с заданными точками теплового переключения. Переключающая температура определяется с помощью биметаллических датчиков, которые деформируются в зависимости от температуры. В основном температурные переключатели используются для управления охлаждением двигателя.

### Датчик уровня масла

Датчик уровня масла измеряет уровень масла в агрегатах автомобиля. Для этого он использует зависящий от температуры проволочный резистор. Проволочка нагревается: сильнее или слабее в зависимости от уровня контролируемого масла. Результирующее сопротивление является мерой количества масла.

### Датчик давления масла

Датчик давления масла имеет мембрану давления. Она нагружается действующим давлением и соответствующим образом деформируется. Основываясь на деформации, пьезорезистор определяет действующее давление масла. Информация о давлении масла поступает в систему управления двигателем.



### Датчик расстояния (одометра)

Датчик одометра установлен на коробке передач или на задней оси. Его задача - определить значение частоты вращения (скорости) колеса. Скорость автомобиля рассчитывается по скорости колеса с помощью электроники спидометра. Кроме того, датчик одометра также обеспечивает информацией для управления проскальзыванием колес и систему круиз-контроля.

### Датчик скорости

Датчик скорости установлен на коробке передач или на задней оси. Его задача - определить значение скорости колеса. Скорость автомобиля рассчитывается по скорости колеса с помощью электроники спидометра. Кроме того, датчик скорости также обеспечивает информацией для управления проскальзыванием колес и систему круиз-контроля.



### Датчик/преобразователь давления выпускных газов

Датчик/преобразователь давления выхлопных газов предназначен для управления бесступенчатым открытием клапана рециркуляции отработавших газов управляющим вакуумом. Давление управления формируется контроллером двигателя путем сравнения разрежения и атмосферного давления. Свидетельством дефекта датчика давления выпускных газов может быть как соответствующее сообщение об ошибке, так и другие проявления, такие как падение мощности, аварийный режим, черный дым или подергивания двигателя. Надежную проверку датчика давления выхлопных газов производят с помощью вакуумного насоса и электрического тестера.

### Датчик/преобразователь давления наддува

Датчик давления наддува должен контролировать регулирующий (перепускной) клапан давления наддува. При высоких скоростях давление наддува может быть слишком высоким и привести к повреждению турбокомпрессора и двигателя. Чтобы не допустить этого, перед турбокомпрессором установлен клапан регулирования давления наддува, который открывается при определенном давлении наддува и направляет отработанные газы мимо турбокомпрессора.



### Датчик температуры всасываемого воздуха

Задача датчика температуры впускного воздуха - поставлять значения температуры для корректного соотношения смешивания топливно-воздушной смеси, подаваемой устройством управления двигателя. Для этого измеряется температура впускаемого воздуха и преобразуется в соответствующий электрический сигнал.

### Датчик скорости АКПП

Датчик скорости АКПП определяет ее скорость, тем самым обеспечивая данные управления двигателем для выбора передач, момента переключения и нагрузки переключения. Датчик работает на электромагнитном принципе и измеряет скорость вращения по принципу датчика Холла.

### Датчик температуры отработавших газов



Датчик температуры выхлопных газов в основном имеет задачу защиты компонентов двигателя от перегрева. В дизельных двигателях датчик дополнительно имеет задачу контроля регенерации сажевого фильтра. Температура определяется с помощью резистора, сопротивление которого зависит от температуры, и передаваемого в систему управления двигателем. Соответственно, регулируется мощность двигателя, например, путем регулирования давления наддува.







# Тормозные колодки Brembo XTRA

Идеальное сочетание спортивных возможностей, комфорта и долговечности

**Тормозные колодки Brembo XTRA, созданные чтобы максимально раскрыть преимущества ассортимента перфорированных и слотированных дисков Brembo, являются идеальным решением для поклонников спортивного стиля вождения, обеспечивая вместе с тем комфорт и длительный срок службы при ежедневном дорожном использовании.**

**Н**овые тормозные колодки XTRA изготовлены Brembo с использованием материала **BRM X L01**. Материал состоит из более чем 30 различных компонентов, подобранных в собственной передовой исследовательской лаборатории.

Благодаря этому материалу тормозные колодки Brembo XTRA идеально подходят **спортивным дискам XTRA и MAX**, повышая их производительность, и улучшая чув-

ствительность педали, а также увеличивают комфорт и долговечность.

По сравнению с составом, используемым для стандартных колодок, эквивалентных оригиналу, новое решение отличается высоким коэффициентом трения, который гарантирует более решительное и стабильное торможение, как при низких, так и при высоких температурах. Все это обеспечивает максимальный комфорт вождения и улучшает четкость тормозной педали без снижения срока службы компонентов.

На самом деле специальный состав BRM X L01 делает эти колодки уникальными среди колодок такого рода. Он гарантирует низкий износ дисков при любых условиях вождения, несмотря на большую эффективность по сравнению со стандартным составом.

Этот инновационный материал появился благодаря опыту Brembo в производстве оригинального оборудования и High Performance продуктов. Чтобы укротить высокую мощность, он сочетает в себе свойства, необходимые для отличной производительности, с бесшумностью, требуемой в топ сегменте.

Это техническое решение в сочетании с ассортиментом перфорированных и слотированных дисков Brembo для рынка запасных частей доказало свою успешность. Мате-

# X RANGE

Тормозные диски **Brembo Xtra** и **Max** имеют **специальные отверстия** и **канавки**, сочетая в себе привлекательный дизайн и эксклюзивное покрытие по **УФ технологии**. Блестящие и высокоэффективные в любых условиях торможения, они подчеркивают стиль вождения, свойственный настоящим энтузиастам.

1

## УЛУЧШЕННОЕ СЦЕПЛЕНИЕ

Наличие **отверстий** и **канавок** на тормозных поверхностях — гарантия более прочного **сцепления** и **быстрого и эффективного** отклика тормозной системы благодаря **повышенному коэффициенту сцепления**.

2

## ОЧИСТКА И ОБНОВЛЕНИЕ КОЛОДОК

Фактически **отверстия** и **канавки** создают эффект "**терни**", вследствие которого происходит очистка поверхности колодок от опасных отложений, а также **предотвращается образование налета** из железосодержащего материала, появляющегося на фрикционном материале колодки от износа тормозного диска.

3

## ПРЕВОСХОДНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ НА МОКРОЙ ДОРОГЕ

**Отверстия** и **канавки** также позволяют разрывать тонкую **водяную пленку**, образующуюся на тормозной поверхности. По этой причине даже при движении по мокрой дороге **система эффективно реагирует с самого начала торможения**, обеспечивая стабильную эффективность при любых погодных условиях.

4

## МАКСИМАЛЬНЫЙ КОЭФФИЦИЕНТ ТРЕНИЯ ДАЖЕ ПРИ ВЫСОКИХ ТЕМПЕРАТУРАХ

При высоких рабочих температурах сгорающие смолы, из которых изготовлена тормозная колодка, образуют газы, вызывающие эффект фединга и снижающие коэффициент трения между колодкой и диском. Наличие **отверстий** и **канавок** обеспечивает отвод этих газов, **быстро восстанавливая оптимальные условия торможения**.

5

## ОХЛАЖДЕНИЕ ТОРМОЗНОЙ СИСТЕМЫ

Наличие **отверстий** и **канавок** улучшает способность тормозной колодки и диска **рассеивать тепло**, благодаря увеличенной циркуляции воздуха, что также **улучшает рабочие характеристики** всей тормозной системы.



## КОЛОДКИ BREMBO XTRA

Идеальное решение для максимального увеличения эффективности дисков Brembo Max и Brembo Xtra.

— Brembo Xtra  
— Стандартный материал  
Сравнительный тест с использованием дисков Xtra и Max

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ XTRA

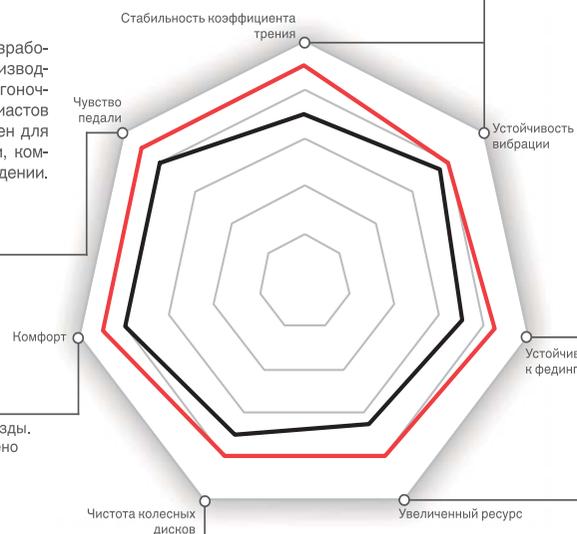
Новый состав **BRM X L01** разработан на основе опыта Brembo в производстве комплектующих и оснащении гоночных болидов. Он рассчитан на энтузиастов спортивного стиля вождения и предназначен для обеспечения максимальной эффективности, комфорта и долговечности при повседневном вождении.

### 1 ЧУВСТВО ПЕДАЛИ

Колодки Xtra также делают совершенной точность педали тормоза, обеспечивая полный контроль над торможением и удовольствие от спортивного вождения.

### 2 КОМФОРТ

Состав смеси был разработан для спортивной езды. По этой причине огромное внимание было уделено не только эффективности, но и комфорту — он максимален даже в самых жестких условиях.



### 3 СТАБИЛЬНОСТЬ КОЭФФИЦИЕНТА ТРЕНИЯ

Стабильный в любых условиях коэффициент трения обеспечивает равномерное распределение температуры и давления, препятствуя образованию горячих точек на тормозной поверхности и, следовательно, предотвращая возникновение вибраций.

### 4 УСТОЙЧИВОСТЬ К ФЕДИНГУ

Сохранение стабильной работы во время циклов как высокой, так и низкой температуры — это лучшая гарантия ровного и безопасного торможения.

### 5 УВЕЛИЧЕННЫЙ РЕСУРС И ЧИСТЫЕ КОЛЕСНЫЕ ДИСКИ

Многочисленные стендовые и дорожные испытания выявили значительное снижение износа дисков и колодок по сравнению с результатами применения обычного фрикционного материала. Меньший износ трущихся деталей и, как следствие, снижение выбросов пыли уменьшают загрязнение колесных дисков в сравнении со стандартными колодками.

## ECE R90, ДЛЯ ДОРОЖНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Все артикулы серии Brembo Xtra сертифицированы для дорожного использования в соответствии со стандартом ECE R-90.

## АССОРТИМЕНТ

Серия включает в себя более 100 артикулов: разработанные для линейки дисков Max и Xtra колодки Xtra Pad выпускаются для большинства моделей компактных, средних и спортивных автомобилей последних лет.

## МАРКИРОВКА

На опорную пластину и фрикционный материал колодки наносится логотип Brembo, что делает колодки Xtra еще более узнаваемыми и эксклюзивными.



# XTRA



риал прошел самые строгие тесты, в том числе для автомобилей среднего сегмента, на которые нацелены высокопроизводительные диски XTRA и MAX.

Среди автомобилей, на которые можно установить новые колодки, - все компактные, средние и спортивные модели, произведенные в последние годы, а также некоторые из наиболее успешных внедорожников, таких как Alfa Romeo Giulietta, некоторые модели Mercedes, BMW и Volkswagen. Полный список можно найти на веб-сайте [www.bremboparts.com](http://www.bremboparts.com).

Новые тормозные колодки Brembo XTRA подвергаются температурной обработке (скорчингу). Это позволяет предотвратить выделение газов, приводящих к значительному снижению коэффициента трения между диском и колодкой при высоких температурах (эффект "феддинга") с последующим снижением эффективности торможения. Благодаря такой обработке и тщательно подобранному составу смеси, тормозные колодки XTRA одинаково эффективны как во время циклов высокотемпературного торможения, так и во время последующих холодных циклов.

Упаковка колодок и дисков XTRA и MAX была стилистически переработана. В ее дизайне использовалась графика, подчеркивающая "X-фактор" и уникальность нового предложения Brembo для этого сегмента, делающая акцент на его выдающихся технических характеристиках.

Отличительной внешней особенностью колодок является логотип Brembo, выгравированный лазером на фрикционном материале, а также тампографический логотип Brembo XTRA, нанесенный на опорную пластину колодки.

Все артикулы серии Brembo Xtra сертифицированы для дорожного использования в соответствии со стандартом ECE R-90.



**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

**Компания "ВЛАДИСЛАВ"**  
г. Днепр, пр-т Богдана  
Хмельницкого, 184  
Тел.: +38-0562-32-15-15  
e-mail: [info@vladislav.ua](mailto:info@vladislav.ua)  
[www.vladislav.ua](http://www.vladislav.ua)

**ООО "ЭСО-АВТОТЕХНИК"**  
г. Киев, ул. Закревского, 16  
Тел.: (+380 44) 536 09 31  
[info@autotechnics.ua](mailto:info@autotechnics.ua)  
[www.autotechnics.ua](http://www.autotechnics.ua)

**ELIT UA**  
Pyrohivskiy shliakh str., 135  
03026, Kiev, Ukraine  
t: +38 (044) 389-44-44  
[www.elit.ua](http://www.elit.ua)

**Юник-Трейд**  
Украина, г. Николаев  
ул. Потемкинская, 81а  
Тел.: (0512) 500226  
[ut@utr.ua](mailto:ut@utr.ua)  
[www.utr.ua](http://www.utr.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.






# Ремень вместо цепи

Цепная передача в системе привода ГРМ двигателя внутреннего сгорания имеет как свои преимущества, так и недостатки. О преимуществах - не в этот раз. В этой статье скажем лишь о явных недостатках цепного привода. Это, в первую очередь, шумность и растяжение цепи. При этом, надо заметить, в производстве находится немало действительно удачных конструкций двигателей с цепной передачей. Но вот цепь заменить бы на ремень... Вызов приняла компания Dayco. И создала ремень, способный работать в масляной среде.

Создание ремня, способного работать в масляной среде двигателя, позволило объединить лучшие достоинства цепной передачи с преимуществами ременного 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 качестве партнера компании Ford компания Даусо в 2007 году разработала первую в мире систему трансмиссии Belt-in-Oil (BIO), чтобы заменить цепной привод ТНВД для популярного 1,8 литрового дизельного двигателя Lynx, который широко используется для различных автомобилей Ford: FOCUS, C-Max, S-Max, Mondeo, Galaxy, Tourneo Connect и Transit Connect 1998-2013 гг. Автомобили с этими двигателями уже в 2008 году пошли в серийное производство, а сами ремни почти сразу были премированы за инновации: премии "Европейские технические достижения компании Ford 2008" и "Галерея инноваций 2009 Мотортек" (Мадрид).

Благодаря особому химическому составу ремень стало возможным поместить внутрь блока цилиндров, в среду, до тех пор характерную для работы только цепи. При этом ремень сохранял все свои преимущества перед цепью: нерастяжимость, умеренную стоимость, тишину в работе.

Однако, ремень является лишь частью системы, включающей также механические узлы трансмиссии: особые натяжители со специальными подшипниками и инновационные системы демпфирования способны создавать необходимую силу трения даже при наличии смазочного масла. Конструкторам компании Даусо пришлось доработать конструкцию роликового натяжителя, прежде чем им удалось создать достаточно компактный дизайн, помещающийся в кожух цепного привода.

Система состоит из ремня, двух шкивов, гидравлического натяжителя, толкающего верхнее плечо пол-

зуна, который натягивает и направляет ремень, и второго ползуна из нейлона, расположенного в нижней части, который направляет и поддерживает ремень. Форма направляющей была спроектирована таким образом, чтобы предупредить и снизить вибрацию свободной ветви ремня, обеспечить его правильное натяжение, оптимизировать сцепление со шкивами, минимизировать трение и рассеять вырабатываемое тепло.

Даусо является единственным производителем комплектного оборудования, выпускающим ремни ГРМ типа BIO; некоторые изготовители начали поставлять ремни BIO, но только для приводов таких вспомогательных устройств, как масляные и водяные насосы, поэтому первенство Даусо продолжает быть абсолютным и вне конкуренции. После первой пробы Ford с ремнями BIO проектировались и выпускались автомобили Volkswagen (с двигателями CJZA, CJZB, CMBA, CNPA/CPTA), Peugeot-Citroen с 1,2 л бензиновым двигателем EB2M с системой VTi и другие. На данный момент разработано более дюжины моторов с системой BIO, а по экспертным оценкам в после 2017 года более 4% выпускаемых легковых автомобилей будут оснащены ремнем, работающим в масляной ванне.

Впрочем, закономерно, что первыми стали появляться на независимых СТО именно модели Ford. Кроме того, в обслуживании много автомобилей с двигателями прежней версии, в которых используется цепь, которая может быть заменена ремнем. И хотя автопроизводитель Ford предлагает производить замену компонентов ТНВД по достижении пробега 144000 миль, Даусо советует автомобилистам следовать рекомендациям по плановому техническому обслуживанию транспортного средства и заменять привод ГРМ и ТНВД одновременно. Эта политика позволяет мастерским обновлять устаревшие компоненты и заменять цепной привод ТНВД на ремень в масле BIO.

Несмотря на то, что в этом двигателе зубчатый ремень достаточно короткий, а вся система привода газораспределения кажется простой, замена только одного ремня может привести к катастрофическим последствиям. Поэтому Даусо акцентирует внимание на необходимости замены всех компонентов привода и следованию корректному процессу установки.



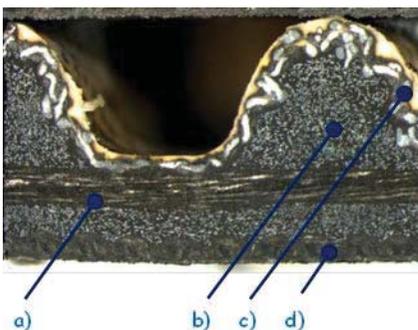
Ремень в масляной ванне двигателя Ford Lynx 1.8

Сегодня на рынке постгарантийного обслуживания автомобилей уже встречаются модели, оснащенные ремнем в масляной ванне. Кроме того, на некоторых возможна замена цепного привода ТНВД ременным. Естественно, для этого требуется специальный комплект с инструкциями по корректной установке.

Когда дело доходит до замены привода ТНВД, процедура предусматривает все те же шаги, что и по замене компонентов привода системы газораспределения двигателя, и поэтому предпочтительно производить замену обоих приводов одновременно. Кроме того, эта процедура требует снятия ролика поликлинового ремня, шкива привода ТНВД и шкива коленчатого вала, болт которого должен быть заменен. Это даст возможность провести снятие крышки привода ТНВД.

Снимите натяжитель привода ТНВД, затем зубчатое колесо и направляющие, что даст возможность снять ремень и шестерню коленчатого вала. Ремкомплект BIO DAYCO KBIO01 предоставляет все компоненты - шестерни коленчатого вала и ТНВД, направляющие и ремень - в одной "кассете-заменителе". При этом болты направляющей ремня должны быть затянуты с усилием 23 Нм, а болт зубчатого колеса - 50 Нм. После установки закрепите новый гидравлический натяжитель DAYCO ATB2635 с усилием 65 Нм.

Установите крышку, а затем и ролик поликлинового ремня, который должен быть затянут с усилием 48 Нм. Замените сальник коленчатого вала на новый и установите шкив коленчатого вала, используя новый болт, который необходимо затянуть до 100 Нм. Затем установите шкив ТНВД с затяжкой болтов до 24 Нм, после чего замените все компоненты системы привода ремня ГРМ, входящие в ремкомплект DAYCO KTB470.



### Сечение ремня BIO

- a)** корд (E-glass / K-glass / Hybrid);
- b)** смесь (HNBR, p/o curing, fiber loaded);
- c)** покрытие зубчатой части (нейлон НТ, Ny + Ar, Арамид) + PTFE (тефлон);
- d)** ткань спинки (опционально).

# Bosch - родоначальник систем активной безопасности



Многие знают и воспринимают ABS (антиблокировочная система) исключительно как помощь при торможении. Однако функционал современных систем ABS и ESP гораздо выше: кроме системы стабилизации движения, это лучшая реализация тяги на ведущих колесах, помощь при трогании в гору, "просушивание" дисков и колодок от воды, поддержка движения в полосе, специальные внедорожные режимы и т.д. Эти системы сегодня - столп активной автомобильной безопасности. С чего же все начиналось?

**П**роблема блокировки колес - как в автомобилях, так и в железнодорожных составах и даже в самолетах - привлекла внимание исследователей еще в начале двадцатого столетия. Компания Bosch, как пионер во многих решениях для автомобиля, зарегистрировала первые патенты в этой области еще в 1936 г.

В 1970 году разработанный компанией Bosch опытный образец ABS 1 справляется со своими задачами, но функциональная надежность блока управления остается недостаточной. У всех ранних вариантов автомобильных антиблокировочных систем была слишком сложная конструкция, приводившая к частым отказам, и недостаточно быстрое срабатывание. ABS 1 состояла примерно из тысячи аналоговых компонентов и предохранителей, в связи с чем надежность и срок службы электронного блока управления системой были все еще недостаточными для серийного производства и нуждались в существенном увеличении. Однако принцип действия этой первой разработки - Bosch ABS 1 - по-прежнему используется практически во всех современных антиблокировочных системах.

В 1978 г., через 14 лет после создания первого прототипа системы, цель наконец была достигнута: антиблокировочная система Bosch ABS 2 поступила в серийное производство на премиальных автомобилях: сначала - на Mercedes-Benz S-класса, а затем - на BMW 7-й серии.

**Ирина Бояринцева**, продукт-специалист компании Robert Bosch по тормозным системам: «Bosch - один из ведущих мировых разработчиков и производителей всевозможных систем и автокомпонентов. В области тормозных систем Bosch - это компания, знающая об этом все, поскольку является не только производителем, но и первым в мире разработчиком многих компонентов и систем, ставших сегодня неотъемлемой частью автомобиля. Самые известные это, конечно, ABS и ESP, впервые установленные на автомобилях Mercedes-Benz в 1978 и 1995 годах соответственно. В 2017 году мы отметили 90 лет нашего активного участия в разработке тормозных систем.

*Для Bosch все началось в 1927 году с первого в мире тормозного усилителя. Его последователем стал известный всем вакуумный усилитель. А в 2015 году был разработан электромеханический, независимый от вакуума, усилитель iBooster, который уже поставляется на конвейеры производителей гибридных и электромобилей. К компонентам тормозной системы, как уже сыгравших важную роль в автомобилестроении, так и имеющих потенциал в будущем, можно добавить разработку высокоуглеродистого сплава тормозных дисков High Carbon Brake Discs, фрикционный состав дисковых колодок без содержания меди NAO-Copper Free и, конечно же, тормозную жидкость ENV6».*





В 1981 году Bosch производит уже **100-тысячную** систему ABS, а также начинает выпуск ABS для грузовых автомобилей. В 1985 году появляется первая Bosch ABS для американских автомобилей.

К 1986 году Bosch произвел уже **миллион** систем Bosch ABS. В этом же году диапазон функций ABS был дополнен противобуксовочной системой ASR (TCS), которая предотвращает пробуксовку колес и повышает управляемость автомобиля на скользких поверхностях. Кроме того, при поворотах на слишком высокой скорости система снижает мощность двигателя, стабилизируя движение. В 1987 году начался выпуск первой серийной противобуксовочной системы ASR (TCS) для легковых автомобилей.

В последующие годы инженеры Bosch продолжили работать над упрощением конструкции системы. В 1989 г. в серийное производство поступил гибридный блок управления, достаточно компактный для установки непосредственно на гидравлический агрегат ABS. Это позволило значительно сократить общий вес системы поколения Bosch ABS 2E.

В 1992 г. увидела свет **10-миллионная** система Bosch ABS. Начиная с 1993 г., в поколениях Bosch ABS 5.0, 5.3 (с 1995 - серийный выпуск с микрогибридным блоком управления) и 5.7 с 1998 г., использовались инновационные электромагнитные клапаны. Другими особенностями этих систем были еще меньший вес и дополнительные функции, в частности электронное распределение тормозного давления, заменившее ограничительный клапан на задней оси.

В 1994 году в Японии в 1994 г. началось производство антиблокировочных тормозных систем для мотоциклов, в которых блокировка переднего колеса почти неизбежно приводит к падению водителя.

В 1995 году функционал активных систем безопасности от Bosch был расширен Программой электронной стабилизации ESP, которая предотвращает занос (при возникновении риска заноса система сокращает мощность двигателя и одновременно генерирует тормозное давление на отдельных колесах) и оп-



Bosch ABS 2



Bosch разрабатывает системы активной безопасности для самых современных, в том числе премиальных автомобилей. Их проверка и настройка идет на полигонах по всему миру, в том числе за полярным кругом.

Надежное торможение всегда было ключевой составляющей безопасного вождения. Однако применение избыточной силы торможения приводит к блокировке колес. Из-за этого автомобиль становится неуправляемым и может уйти в занос. Действие антиблокировочной системы основано на распознавании электронными средствами начала блокировки на ранней стадии и снижении давления на тормозной диск по определенному алгоритму. В результате автомобиль остается управляемым даже в случае экстренного торможения на дороге с любым типом покрытия. Благодаря этому водитель может объезжать препятствия и остановить автомобиль без столкновений. На протяжении 40 лет с момента первой установки на серийный автомобиль система ABS предотвратила огромное количество ДТП, оказав значительное положительное влияние на безопасность дорожного движения. В дополнение, появление ABS позволило увеличить ресурс шин, так как работа системы предотвращает их не-

равномерный износ при торможении на заблокированных колесах.

Bosch ABS состоит из трех основных компонентов: датчика скорости на каждом колесе, электронного блока управления и гидравлического модулятора. В момент, когда датчик скорости информирует блок управления о неизбежной блокировке колеса, блок отправляет сигнал гидравлическому модулятору на снижение давления в соответствующем

контуре тормозной системы, предотвращая блокировку колеса.

**В течение последних более 40 лет компания Bosch непрерывно развивает систему ABS.** За это время компоненты системы стали компактнее и одновременно эффективнее. Появление ABS послужило основой для разработки современных систем активной безопасности и ассистентов помощи при вождении. Первыми появились система контроля тяги (TCS) и электронная система стабилизации (ESP).

Сегодня Bosch развивает не только электронные и гидравлические системы, но и такие компоненты, как тормозную жидкость. Полученные в результате исследований компании новые типы жидкости, такие как Bosch ENV6, соответствуют растущим требованиям к тормозным системам современных автомобилей. Жидкость нового типа ENV6 одновременно обладает низкой вязкостью и высокой температурой кипения. Эта особенность позволит совершенствовать системы торможения в будущем.



рокидывание не только при торможении и ускорении, но и во всех прочих дорожных ситуациях. ESP становится зарегистрированной торговой маркой Bosch.

1999 год - **50-миллионная** система Bosch ABS.

В 2001 компания начала выпуск системы восьмого поколения - Bosch ABS 8. Это наиболее компактная из современных версий системы весит не более 1,4 кг, состоит всего из 14 высокоинтегрированных компонентов в блоке управления и обладает памятью 256 килобайт. В ABS 8 использована модульная технология, позволяющая стандартизировать разработку и производство систем управления торможением различной степени сложности - ABS, TCS, и ESP.

2003 год - **100-миллионная** система Bosch ABS.

Влияние системы на повышение безопасности дорожного движения было настолько очевидным, что ведущие производители взяли на себя обязательство ввести ABS в состав штатной комплектации всех легковых транспортных средств, произведенных с середины 2004 года. И с 2004 года установка ABS становится обязательной во 15 странах ЕС.

С 2009 года компания Bosch начала выпуск систем ABS и ESP 9-го поколения. Сегодня обе системы являются основой всех систем безопасности активного вождения Bosch и уже не только ABS, но и ESP быстро становится обязательной в оборудовании новых автомобилей во всем мире.

С начала 2016 года ABS вошла в перечень обязательного оборудования для всех новых мотоциклов с объемом двигателя свыше 125 см³ а 2017 года в Европе прекращена регистрация новых двухколесных транспортных средств без ABS.

В 2018 году Bosch представила готовую к серийному производству eBike ABS - первую антиблокировочную систему тормозов для велосипедов с электроприводом. Система обеспечивает безопасное и контролируемое торможение в сложных условиях.

Как итог - технология Bosch ABS легла в основу всех современных активных систем автомобильной безопасности.

К 2018 году, за 40 лет производства, компания Bosch выпустила **457 миллионов** комплектов систем, установленных по всему миру на автомобили различных брендов.

Все продукты Bosch вне зависимости от места производства отвечают одним и тем же международным стандартам качества. Большинство систем ABS и ESP выпускается в том же регионе, где располагается использующий их автопроизводитель - будь то Германия, Франция, США, Япония, Австралия, Китай, Бразилия или Россия. Локализации производства снижает стоимость автомобильных компонентов для клиентов.

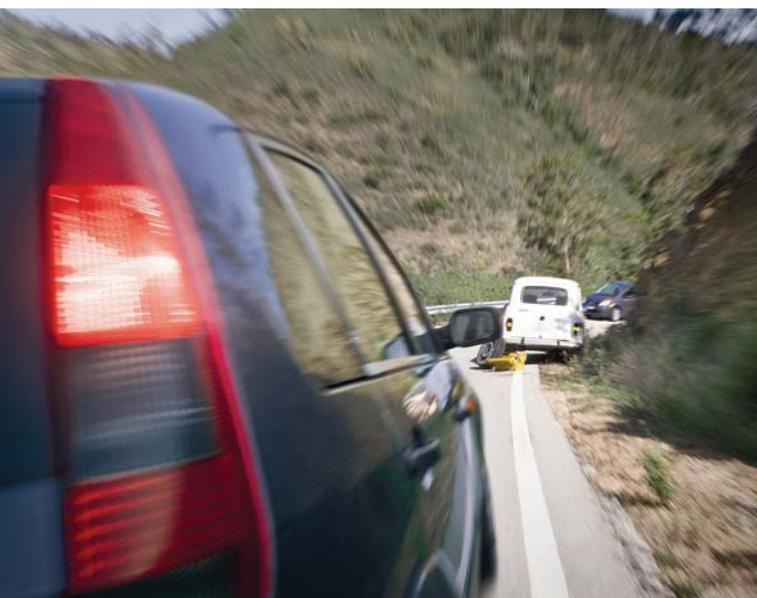
Инженеры Bosch продолжают работать над тем, чтобы системы управления торможением становились все более компактными и эффективными. Их сетевая интеграция с другим бортовым оборудованием - например, с удерживающими средствами и видеосистемами - позволяет создавать новые функции безопасности.



Bosch ABS 9

### Последнее поколение: Bosch Generation 9

Наиболее важной особенностью Bosch ESP 9 является концепция масштабируемого продукта с модульной архитектурой программного обеспечения. ESP 9 позволяет интеграцию инерционных датчиков, а также до трех датчиков давления, которые обеспечивают точное управление даже при самом низком тормозном давлении. При желании также доступен интерфейс FlexRay. Кроме того, поколение 9 предлагает оптимизированную микропроцессорную конструкцию, а также блок управления на основе технологии печатных плат. Модульное ПО включает проверенные функции предыдущей системы. Это приводит к значительному снижению затрат, понесенных автопроизводителем для тестирования и применения. Двигатели, которые используют редкоземельные магниты, дополнительно позволяют значительно улучшить соотношение мощности к весу. Таким образом, было возможно уменьшить вес и размер поколения 9 на 30 % по сравнению с предыдущей версией. Самая компактная ABS всего 1,1 килограмма, а самая легкая ESP - всего 1,6 килограмма. Generation 9 предлагает идеальную систему управления тормозом для всех сегментов автомобиля - будь то небольшие автомобили или автомобили премиум-класса вплоть до легких грузовиков.



Bosch eBike ABS



# 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](http://www.baslac.basf.ru), [www.baslac.com](http://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](mailto:toplacua@toplacua.com.ua); [www.toplac.com.ua](http://www.toplac.com.ua)

# 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 Передат (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.



# СТО і Exist.ua: вигоди від співпраці

Exist.ua є визнаним лідером в роздрібній торгівлі автозапчастинами в Україні. Також одна з переваг компанії - вона володіє найбільш повними каталогами підбору деталей для легкових автомобілів і постійно їх розширює. Як використати цей професіоналізм та надати власнику автомобіля повний та якісний сервіс разом з СТО?

Отже, в **першу чергу** СТО може скористатися допомогою Exist.ua в підборі запасних частин. Очевидно, що підібрати повітряний фільтр може, напевно, і працівник СТО. Але коли мова заходить про більш складні деталі, то працівнику СТО потрібно витратити на пошуки значно більше часу. Фахівці Exist.ua виконують професійний підбір запасних частин за лічені хвилини, адже в компанії працюють більше 100 висококваліфікованих персональних менеджерів і діє система комунікації за допомогою он-лайн чату, яка не має аналогів у ринку.

Це пояснюється інноваційним спрямування діяльності Exist.ua, який розробив, підтримує та постійно доповнює і покращує власний каталог автотоварів, використовуючи, в тому числі, зовнішні ресурси. В той же час інші інтернет-магазини не виходять за рамки TecDoc.

**Друга вигода для СТО** - клієнтська база Exist.ua налічує понад 350 тис. користувачів, які є власниками автомобіля, а деякі володіють декількома машинами. Купівля клієнтом автозапчастини - це лише частина справи, і багато хто з них прагне отримати рекомендацію надійної СТО. Тому Exist.ua, розуміючи таку потребу клієнтів, не тільки ре-

комендує їм партнерський сервіс, а буквально надсилає клієнта для СТО.

Звичайно, що в першу чергу Exist.ua рекомендує своїм клієнтам ті сервіси, які поділяють однакові з Exist.ua цінності, надають якісні послуги з ремонту і обслуговування та не марнують час клієнта.

Покажемо прикладом такої співпраці між Exist.ua і СТО і спільна з турецьким виробником моторної оливи OPET акція, яка проходила з 14 січня по 14 березня поточного року. Суть її полягає в тому, що, придбавши в Exist.ua моторну оливу OPET, клієнт отримує безкоштовну послугу з заміни оливи на партнерських СТО. В цьому проєкті брали участь 97 сервісів по всій Україні. Одними з перших відгукнулись на цю ініціативу Exist.ua СТО "Масленка" в Києві, СТО "Універсал-Автоплюс" у Вінниці, СТО "Ремзона" у Луцьку.

Поряд з цим, деякі СТО доволі скептично віднеслися до такої пропозиції, мовляв, вони втрачають заробіток від можливого власного продажу оливи.

Така точка зору може мати місце, але, як кажуть, диявол криється у дрібницях.

По-перше, Exist.ua сплачує СТО вартість роботи по заміні оливи, і СТО заробляє на роботі. По-друге, СТО отримує потенційного клієнта для майбутнього обслуговування, адже Exist.ua приводить клієнта на поріг майстерні, і це цілковито безкоштовно для сервісу. Вміло використавши цю нагоду, СТО отримує реальний шанс заробітку в майбутньому. Результат залежатиме від якості сервісу.

Власне, **вигода третя** - партнерські СТО мають можливість безкоштовно рекламуватися на сайті Exist.ua, який має велику кількість відвідувачів і є одним з найпотужніших інформаційних ресурсів в галузі автозапчастин і автотоварів.

Вищевказані вигоди кардинально відрізняють Exist.ua від інших інтернет-магазинів. До речі, є загальна проблема на ринку автозапчастин - це підробки і фальсифікати. Ця проблема є реальною загрозою, і ринок насичений такими товарами. Exist.ua веде рішучу боротьбу з підробками. В структурі компанії функціонує підрозділ по перевірці автотоварів, який має напрацьовану роками базу знань щодо підробок і їх ідентифікаційних ознак, тісні зв'язки з виробниками і досвід роботи у цьому напрямку. З усіма постачальниками без виключення, яких в компанії біля 400, підписано угоди із штрафними санкціями, які запобігають поставкам підробленої продукції. Крім того, Exist.ua на своєму YouTube каналі розміщує відеоролики з оглядами підробок різних товарів і демонструє ознаки, за якими цю підробку можна ідентифікувати.

Ну, і на останок, Exist.ua надає безпрецедентні умови гарантії своїм клієнтам на придбаний товар. Компанія відшкодовує не тільки вартість дефектних деталей, а й підтверджені витрати, які виникли у клієнтів у зв'язку із дефектом: евакуатор, демонтаж і монтаж, відновлення пошкоджень внаслідок дефекту тощо.

Тому використовуйте потенційні можливості, що їх надає Exist.ua своїм партнерам, і контакуйте з регіональними офісами продажу Exist.ua щодо налагодження взаємовигідної співпраці.

**Коротко про компанію:** Exist.ua є найбільшим інтернет-магазином автозапчастин в Україні - інтернет-сайт **www.exist.ua**. Компанія діє на ринку з осені 2008 року. Зараз штат компанії налічує близько 500 співробітників, вона представлена 35 відділами продажу у всіх регіонах України. Генеральним директором і власником компанії Exist.ua є Олег Москаленко, oleg.moskalenko@exist.ua, телефон +380 (50) 885-15-88.





**26**

років на ринку  
автозапчастин

**4500** м<sup>2</sup>

власних складських  
приміщень

**40+**

прямих контрактів  
з виробниками

**40000+**

артикулів на  
власному складі

**FREE**

безкоштовна курерська  
доставка для оптових клієнтів