

№ 3`2019

autoExpert

Automotive Aftermarket

SMAP AUTO
COIL SPRING



Ukrainian manufacturer
of automotive springs

Ukraine, Zaporizhzhya region, Melitopol, Perekopska str., 55/1, tel. +38 098 7777 363
e-mail: smapautoua@gmail.com, www.smapauto.com.ua

Єдина в Україні B2B виставка, що представляє
ринок автосервісу та післяпродажного обслуговування авто

27-30 травня 2020

Київ, МВЦ, Броварський пр-т, 15

AUTO TECH SERVICE

Проходить
одночасно:

Автозаправний
комплекс



ComAutoTrans
(Комерційний
автотранспорт)



Організатори:



Тел. +38 044 496 8645
e-mail: ats@pe.com.ua

www.ats-expo.com.ua

АВТОБИЗНЕС В ЛИЦАХ

4 Spring Manufactory. Made in Ukraine

Денис Дмитренко, совладелец и руководитель мелитопольского производственного предприятия **SMAPauto**: "На сегодняшний день наш ассортимент пружин подвески закрывает абсолютно все автомобили "группы СНГ". Мы производим любые пружины по спецзаказам: на сельхозтехнику, инкассаторские автомобили, горнодобывающую технику и т.д. Ассортимент на иномарки развивается достаточно высокими темпами - за рабочую смену мы можем ввести в производственную программу до 10 новых артикулов".

12 Виктория Гришина, глава представительства бренда Opel в Украине: "Многие говорят, а мы делаем."

18 Клаус Феддерманн, владелец марки AUTLOG: "Ноль компромиссов в вопросах качества!"

26 Резиношарнир - крепкое звено подвески

30 EURO DRIVESHAFTS. Эксперт в карданном приводе

НОВОСТИ АВТОБИЗНЕСА

33 Эстонская ASVA расширяет в Украине дистрибьюторскую сеть

33 СП "Юкойл" расширяет географию поставок

АВТОКОМПОНЕНТЫ

34 Зачем вам лампочки Jahn?

38 DPH. Лидер в производстве уплотнений

40 Успех Goodrem - в правильном стратегическом планировании

МАСЛА, СМАЗКИ

42 Качество масла на высоте

46 DYADE Lubricants - новый бренд масел в Украине

ТЮНИНГ

48 Автобаферы ТТС. Ноль серьезной конкуренции

50 Полиуретановые защитные пленки STEK. Философия безупречной защиты

WEBSITE

FACEBOOK

TELEGRAM

INSTAGRAM



autoExpert Журнал «автоЭксперт. Ринок автосервісу» № 3 2019

Головний редактор – Олександр Кельм. Реклама – Оксана Лещенко. Наклад – 8 000 прим. Розповсюджуються по всій Україні адресною розсилкою, доставкою та по передплаті. Передплата передбачена тільки через редакцію. Ціна номеру – 50,00 грн. Електронний варіант журналу можна скачати на сайті www.autoexpert-consulting.com у розділі «Скачати журнали». Новини публікуються тільки на сайті. Засновник – Лещенко О.В. Свідоцтво про реєстрацію КВ № 18555-7355Р від 01.11.2011 р. Видавець ТОВ «СТО-ІНФОРМ». Адреса видавця та редакції: Україна, 02088, м. Київ, вул. Карла Маркса, 7. Тел.: +38 (044) 495-17-33, +38 (067) 537-82-42, e-mail: keltm@ukr.net. Інтернет-сайт: www.autoexpert-consulting.com. Редакція не несе відповідальності за достовірність рекламної інформації. Передрук та копіювання матеріалів журналу та сайту дозволяється тільки при умові узгодження з редакцією.



Лаборатория INTERLABTRANS - сердце завода GROM-EX

Завод моторных масел и антифризов GROM-EX завершил обновление своих производственных мощностей и научно-исследовательской базы. Предприятие расширило свой емкостной парк для производства автомобильных масел и антифризов.

Новые 40-тонные цистерны для производства антифризов изготовлены по спецзаказу и оборудованы по последнему слову техники. Технология, примененная в новых установках, включает как равномерное смешивание компонентов, так и внутреннюю систему подогрева и поддержание оптимального температурного режима.

Лаборатория INTERLABTRANS - сердце завода - к осени 2019 года практически укомплектована и оттестирована по лабораторному оборудованию. Теперь она способна проводить самый широкий спектр исследований смазочных материалов, в частности автомобильных масел, в первую очередь на соответствие стандартам SAE J300.

С 2020 года лаборатория будет предоставлять услуги по исследованию не только заводу, но и всем желающим. Как сообщили на предприятии, аналогичной лаборатории в Украине на сегодня нет. Некоторые тесты, такие как исследования на азот в составе продуктов нефтехимии, вообще уникальны. Лаборатория также имеет собственные разработки по определению элементного состава. Характерная особенность всех современных приборов лаборатории в их полной автоматизации, что исключает человеческий фактор и позволяет проводить измерения с очень высокой степенью точности до нескольких знаков после запятой.





Spring **Manufactory**



Made
in Ukraine

Производство качественных запчастей в Украине - это подвиг. А успешный бизнес на этом - это подвиг вдвойне. Мы в гостях у **Дениса Дмитренко**, совладельца и руководителя мелитопольской компании SMARauto. При прочих разных наработках и талантах владельцев, в этой семейной компании сконцентрировались на производстве пружин подвески. И преуспели в этом достаточно. В секторе так называемой "отечественной" пружины доля компании в Украине стремится к половине. А вот в секторе пружин для иномарок конкуренция спать пока спокойно не позволяет. Но! За год с небольшим нашего общения от имени autoExpert`а можем сказать, что план SMARauto "Европа, Китай, подвиньтесь!" - неотвратимо осуществляется.





О компании: Мелитопольская компания SMAPauto занимается производством пружин для автомобилей и спецтехники. С этой продукцией на рынке Украины работает более 15 лет. Цель компании - производство надежных, качественных, отвечающих всем мировым стандартам, но при этом доступных по цене пружин. Ассортимент пружин полностью покрывает потребности техники "группы СНГ", ассортимент пружин для иномарок стремительно увеличивается. С 2019 года с продукцией компании работают ряд крупных украинских импортеров запчастей для иномарок. С 2020 года SMAPauto начинает активное продвижение своей продукции в другие страны, для чего примет участие в ведущей мировой выставке автокомпонентов Automechanika Frankfurt 2020.



- Денис, стандартный вопрос: с чего все началось?

- Это была идея моего отца, Владимира Дмитренко. Сначала была торговля запчастями, потом - их производство, благо, его образование позволяло. Сначала мы делали лет 10 в основном амортизаторы, а также другие запчасти, в том числе и пружины. И вот уже 9 лет специализируемся только на пружинах.

Производственное здание, в котором мы находимся, мы построили 17 назад. До этого здесь было чистое поле. Недавно сделали наружное утепление цеха.

- Почему вы отказались от производства амортизаторов?

- В Украине сегодня невозможно сделать хороший амортизатор полностью из украинских комплектующих. Вернее - все возможно, но это будет невыгодно. В итоге люди не станут покупать такой сложный узел украинского производства за достаточную для рентабельности цену. Поэтому Китай сегодня наступает. Точка.

- А пружины из Китая возить...

- Возят. Но часто - низкого качества. По моему опыту скажу так: на рынке очень много такого товара, где из десяти две еще можно эксплуатировать, а восемь можно только выбросить. Нюансы объяснять не стану - это темы для анекдотов. Безусловно, в Китае делают качественные пружины, но цена их плюс доставка - получается не дешево.

- Поток китайского низкокачественного продукта не иссякает?

- Колоссальный! К сожалению, на повестке дня у покупателя как всегда - вопрос цены. Поэтому нам есть с кем конкурировать как в этом сегменте, так и в сегменте дорогих качественных пружин.

- Главное, что рынок есть. Это хорошо. Вы обновились, почему отошли от комплекта "амортизатор + пружина" и остановились только на пружине: первое делать реально не выгодно. А пружину - выгодно. Как дальше развивался процесс?

- В первую очередь разработали ТУ для производства пружин. Нашли надежных поставщиков металла, которые тоже работают строго по ТУ. Обучили персонал. Первое время в плане продвижения продукта в массы мы недорабатывали, поскольку достаточное качество, специализация на "отечественной" пружине и наработанный ранее в работе с запчастями круг клиентов позволяли не заниматься маркетингом в правильном широком понимании этого процесса. Со временем рынок узнал нашу продукцию, в первую очередь, благодаря качеству, начали подтягиваться новые клиенты. Пришла пора создавать и регистрировать торговую марку и..., вот мы здесь даем интервью.

- Куда вы много лет продавали пружины?

- Пока не было постоянных клиентов, работали на рынках. На всех известных: "Запорожский ночной", "Лоск", крупным оптовикам в Винницу и на Западную Украину - тем, кто больше занимался так называемой "СНГ-шной" группой и Daewoo/Chevrolet. Когда же сформировались первые оптовые клиенты - рынки отпали сами собой.



- Когда вы решили расширить ассортимент на иномарки?

- Примерно в 2016 году. На Lanos мы делаем давно уже, потом был Aveo... Сегодня наш ассортимент развивается достаточно стремительно.

- Об ассортименте - позже. Поговорим о технологиях производства. Я понимаю, что даже такая простая с виду деталь как пружина таит в себе множество нюансов при производстве, без которых о качестве говорить не приходится. Одним, словом, ну.., надо же было где-то научиться, технологию откуда-то скопировать... Откуда все?

- В институте не учат производству пружин. Для того, чтобы понять как это производить в принципе и даже узнать нюансы, существует интернет. В Украине также делали пружины на ЗАЗе для Таврии, и кое-какую информацию нам удалось достать. Ну, и никто не отменял метод проб и ошибок.

- А как мире пружины делают?

- Да так и делают. В производстве пружин ничего сложного в общем-то нет.

- Где вы брали необходимое оборудование?

- Кроме навичных станков, прочее оборудование можно или сделать самостоятельно при должной инженерной подковке и смекалке, или же купить в Украине. Мы достаточно быстро сделали необходимое оборудование своими силами и запустили его в работу.

Станок для закалки токами в открытой среде не представляет ничего сложного - нам дали документы, чертежи, ТУ - электрик быстро разобрался с устройством и мы заказали его изготовление. Сейчас нам на трансформа-

торном заводе делают новый, усовершенствованной конструкции с более "чистыми" токами, ведь мир не стоит на месте.

Конструкцию дробемета пришлось выдумать самим и сконструировать, поскольку скопировать было неоткуда. Дробемет - это своего рода пескоструй, только с дробью. Дробь применяется и стальная, и чугунная.

Покрасочная камера для порошковой окраски вообще не представляет ничего сложного.

В-общем, в производстве главное - это соблюдать ТУ, настроить ОТК, использовать правильную статью и контролировать ее качество, строго соблюдать температурные режимы, контролировать жесткость на определенной высоте сжатия. Ну, это я так - по верхам пробежался...

- Понимаю, что оборудование для производства изделий из металла купить не сложно. Гораздо сложнее его настроить и поддерживать в рабочем состоянии...

- В Мелитополе со всей его промышленностью (пуская даже половина из нее уже закрылась) металлопродукцию делать умеют. Мелитополь всегда славился своей промышленностью и специалисты-наладчики есть.

Я вообще считаю, что в области точного производства мы не глупее иностранцев. Зарплату нормальную рабочим плюс соцпакет - и люди становятся заинтересованы, отношение к работе меняется кардинально.

Прекрасно понимаю, что для большей производительности все должно быть автоматизировано по максимуму. Мы подходим к тому моменту, что в цеху должно работать минимум людей, но они должны полностью и ответственно отдаваться рабочему процессу. И я лучше буду одному платить зарплату за троих, но зато я с него смогу спрашивать за качество и т.п.

- Каковы основные этапы производства пружины?

- Навивка пружин из прута диаметром до 17 мм происходит «на холодную», от 17 мм - «на горячую».

После навивки - термопроцесс.

После термопроцесса пружина опускается в масло, где она охлаждается и таким образом закаляется. После чего на поверхности металла образуются невидимые глазу микротрещины - поверхность не идеально ровная, а вроде как рябенькая.

Поэтому после охлаждения и закалки применяется дробенаклёп, который в том числе убирает эти поверхностные микротрещины металла.

Кратко о пружине подвески



Пружина - упругий элемент подвески, удерживающая кузов на нужной высоте. На современных автомобилях используются винтовые пружины. Пружинные подвески были изобретены в 30-х годах XX века, но широкое применение получили только в 1950-х.

Функциональность пружин подвески

Способность пружины сопротивляться сжатию называют жесткостью - это основная характеристика пружины.

Изготавливают пружины из специальной торсионной стали, которая при деформации стремится вернуться в исходное положение. Амортизатор обычно располагается внутри пружины или рядом с ней.

Основные функции пружины заключаются в поддержании веса автомобиля, уменьшении вибраций и ударов, передающихся от дорожного покрытия на кузов, поддержании хорошего сцепления шин с дорогой, сохранение правильного клиренса (дорожного просвета).

Известны выражения "мягкая подвеска" и "жесткая подвеска". Такие характеристики подвески также зависят от пружины. Какой должна быть правильная пружина? Однозначного ответа не существует. Производитель должен оптимально стабилизировать пружины, в зависимости от габаритов и характеристик автомобиля.

Слишком жесткая пружина ухудшает управляемость автомобиля на неровной дороге, увеличивает дискомфорт пассажиров. Слишком мягкая эффективно поглощает неровности покрытия, но дает большой крен автомобиля на поворотах.

Жесткость пружины зависит от:

- Диаметра прута. Чем больше диаметр, тем больше жесткость;
- Внешнего диаметра пружины. При большем диаметре жесткость пружины меньше;
- Количества витков пружины. Чем больше витков, тем меньше жесткость;
- Формы пружины. Различные формы способны изменить характеристики пружины. Различают цилин-

дрическую, коническую, бочкообразную формы пружины. Также одна пружина может сочетать в себе несколько форм.

Виды пружин

В зависимости от функциональности, различают несколько видов пружин.

Стандартные. Такие пружины предназначены для обычных городских автомобилей, их жесткость обычно средняя. При выходе из строя, их заменяют аналогичными.

Усиленные пружины обладают высокой жесткостью за счет изготовления их из прута большего диаметра. Их устанавливают на автомобили, задняя ось которых подвержена большим нагрузкам. Это автомобили, которые часто перевозят грузы или используются вместе с прицепом. Усиленные пружины работают так же, как стандартные при обычных нагрузках, а при увеличении нагрузок стабилизируют кузов и помогают сохранять управляемость автомобиля.

Повышающие пружины. Их используют, когда нужно увеличить дорожный просвет, сделать автомобиль выше.

Понижающие пружины способны снизить центр тяжести автомобиля, что помогает сделать вождение более динамичным, улучшает управляемость автомобиля.

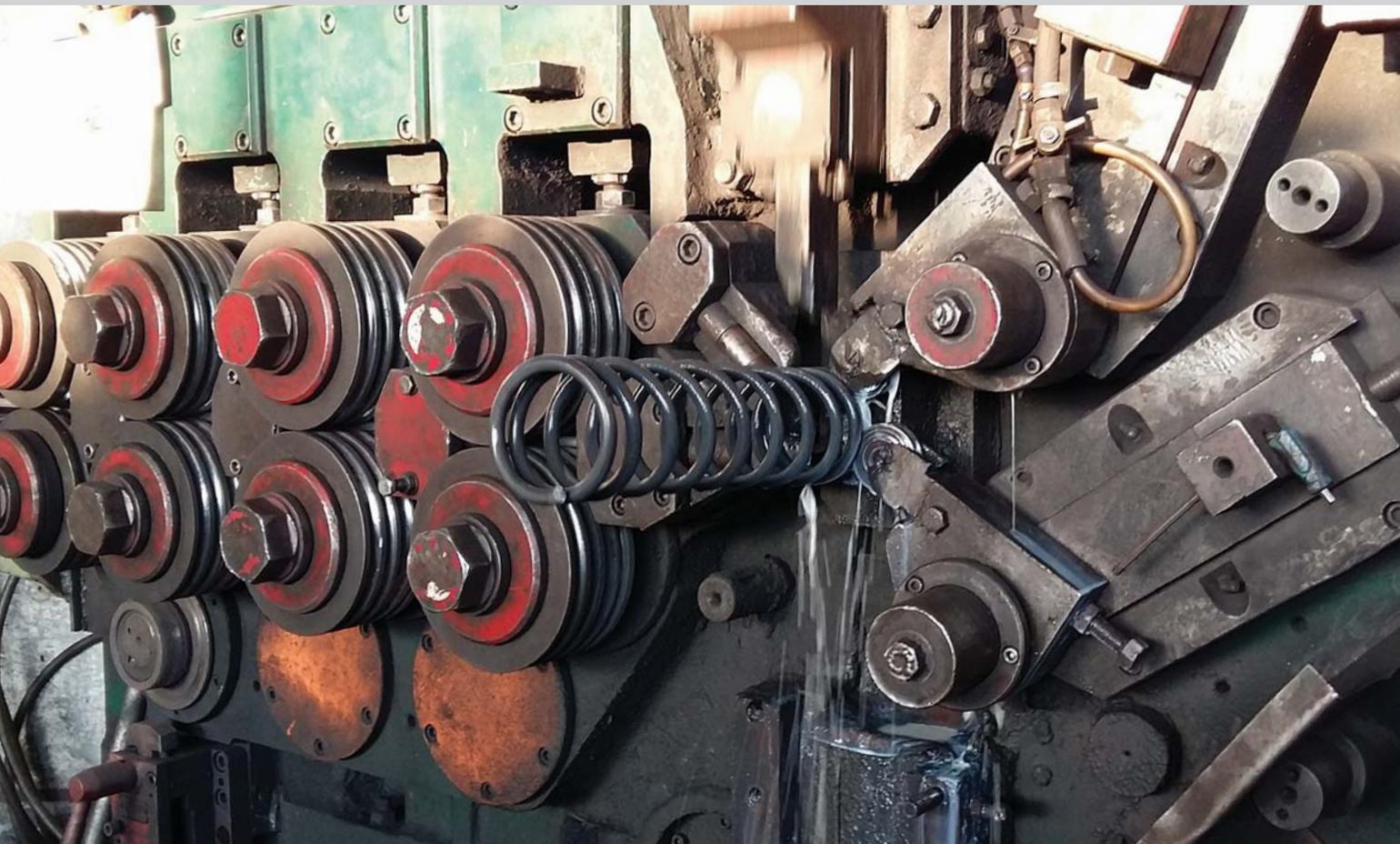
Пружину с переменной жесткостью. Их конструкция (переменное сечение прута) позволяет жесткости меняться в зависимости от дорожной ситуации, что обеспечивает автомобиль плавный ход в любых условиях.

Пружину нередко изготавливают на заказ.

Контроль работы пружин

Если вовремя не заменить неисправную пружину подвески, она может повлиять на работу подвески в целом - усиливается износ амортизаторов и других деталей. Износ пружины происходит из-за усталости металла и его постепенной коррозии. Пружина ломается либо проседает. При изготовлении пружины покрывают специальным антикоррозионным покрытием, но со временем оно теряет свои свойства. Средний срок службы пружины - 3 года. Замена может потребоваться раньше, если автомобиль перевозил тяжелые грузы или ездил по плохим дорогам. Состояние пружин проверяется при каждом ТО. Проверка включает внешний осмотр - на предмет ржавчины и поломки, а также замер высоты пружины, чтобы понять, есть ли просадка.

Пружину следует устанавливать парами на ось - они должны обладать одинаковыми характеристиками - это гарантирует одинаковую высоту кузова и исключает перекосы при движении.



Дробенаклёп, наклеп или микроковка - упрочнение поверхности детали дробью круглой формы. Дробенаклёп является необходимым методом обработки поверхности в высокотехнологичных областях промышленности, таких как космонавтика, оборонная промышленность, авиация, автомобилестроение, кораблестроение. Зачастую наклепу подвергают части приводов для создания напряжения сжатия, вследствие чего значительно сокращается риск образования усталостных трещин во время эксплуатации. Срок службы многих деталей, например, таких как части приводного механизма, приводные и колленчатые валы, пружины, рессоры, повышается благодаря микроковке многократно.

В общем, дробенаклёп снимает напряжение и закрывает все микротрещины и, соответственно, получаем идеальную поверхность под покраску.

Финальная стадия - порошковая покраска. Здесь - классика жанра, ничего выдумать невозможно, все всё знают - изделие с нанесенным намагниченным под напряжением порошком запекается в камере при температуре от 180 до 200 градусов.

- Что стоит выпустить опытный образец?

- Снимаем параметры с образца, правильно настраиваем станок. Чтобы запустить на станке первый образец - на наладку уходит в среднем 2 часа, далее - делается партия. При повторном запуске этого же артикула - на переналадку уходит уже меньше времени.

- Где вы покупаете металл?

- В Украине - на заводе "АрселорМиттал Кривой Рог" (Криворожсталь). Но нам его дорабатывают по нашему ТУ:

в стандартную марку стали, например 60С2А, добавляем углерод, магний, что-то убираем, в общем, это уже и есть тонкости, которые не разглашаются. В пружине многое зависит от типа металла и от его качества.

- Ваша методика проверки качества чем регламентирована?

- Это стандартный набор проверок и испытаний, который требуют технические условия.

- Какой допустим процент брака в отгруженной продукции?

- Допустимый процент брака в партии пружин - 0,5%. Т.е. 5 из 1000. На это клиенты спокойно реагируют. У нас из 1000 может быть бракованная одна. И то не часто.

Все дело в том, что пружина чаще всего ломается в районе внутренней микротрещины. А мы в процессе закалки токами видим это место и пружину сразу же отбраковываем.

- Вы не делаете пружины с переменной толщиной прутка...

- Да, мы не делаем пружины с переменной толщиной прутка и делать не будем ни под каким предлогом. Хотя могли бы, да и пробовали делать. В принципе, довольно успешно. Но в любом случае при работе в прутке на уменьшение диаметра, что делается на горячую, идет потеря качества стали. Точка.

Мы делаем аналог с постоянным диаметром прутка.

- Вы проводили испытания? Натурные, на машинах. Как они управляется с оригинальной пружиной с переменной толщиной и с аналогом "без"...

- Одинаково. "Пятой точкой" не чувствуешь. А учитывая, что автомобиль в при замене пружин уже далеко не новый...

Я смотрю по моделям на сегодняшний день: более новые модели BMW, Mercedes ушли от этих переменных толщин диаметра прута.

- У вас в ассортименте (видел в цеху) много всяких других несложных металлических автозапчастей. Какой стратегический смысл?

- Для загрузки производства в перерывах, которые возникают по совершенно разным причинам.

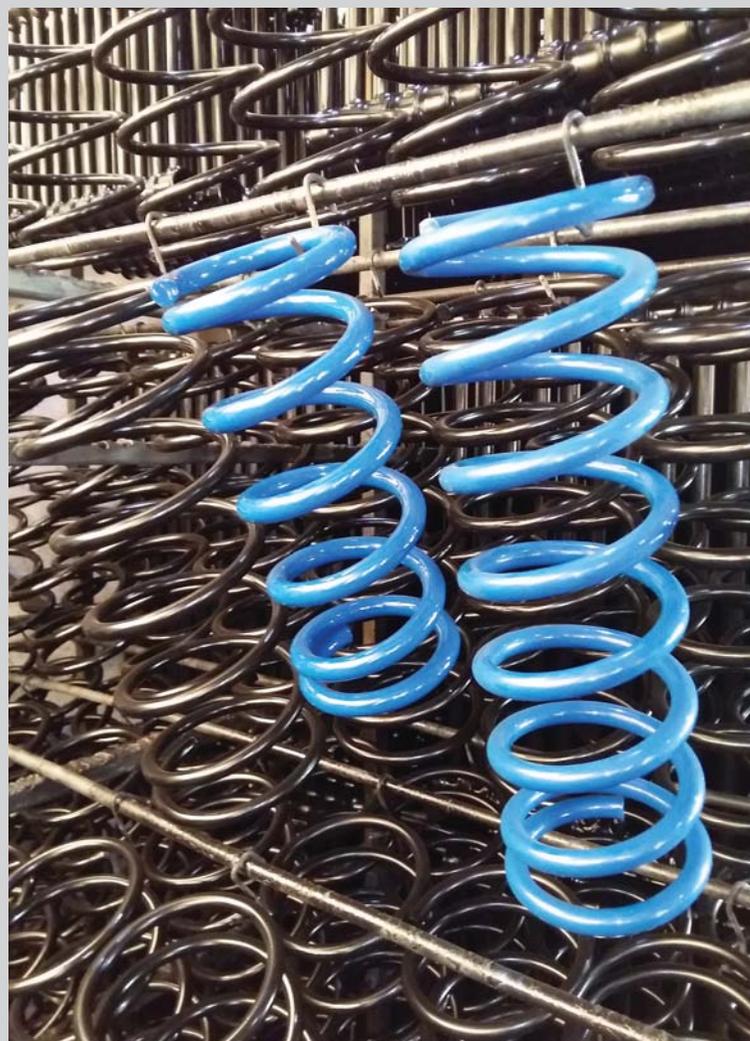
- Если сейчас взять оригинальную заводскую пружину Mercedes, VW или какую-то японскую - и вашу, и поискать и визуалью и с помощью приборов 10 отличий - мы их найдем? Чем они могут отличаться в первую очередь по качеству?

- По качеству - ничем, потому что они, во-первых, производятся таким же методом как и у нас, а во-вторых - мы же копируем качественные пружины в строгом соответствии. И делаем это успешно не первый год. Да и визуалью трудно придумать что-то отличное...

Еще пару слов о качестве пружин в контексте связи "амортизатор-пружина".

У пружины есть 2 проблемы: она лопается или проседает. От них можно уйти разными методами. В частности, можно термопроцессами доводить, чтобы она не быстро просела. Но всё равно время возьмет свое - она может сесть через год, а может через 5 лет - но в любом случае она сядет.

На просадку влияет еще много факторов - как ее эксплуатировать. Очень важно, работает амортизатор или не работает. Если он не работает, пружина быстро выйдет из строя. Связка "амортизатор-пружина" - это комплекс. Почему в Европе стараются менять всё комплексно? Потому что как изношенная пружина влияет на амортизатор - так и наоборот.



- Можете сделать пружину по б/у образцу?

- Да.

- Так она же просевшая...

Нужно знать модель автомобиля, с которого они сняты. Остальное я в интернете найду. Высоту. Нужен диаметр прутка, но его тоже можно найти в интернете. Меня больше присоединительные размеры интересуют. Наружные геометрические есть в интернете. Просадку под нагрузкой тоже можно вычислить.

Вообще первую пружину по б/у образцу мы сделали для своего личного BMW - двухлитровая "трёшка", битурбодизель. Маленькая машинка, тяжелый мотор. Мы ее взяли - было 80 000 пробега. И где-то на 100 000, наверное, машина "упала". Мы ставим проставки.

- Но ведь это не рекомендуется делать.

- Не было у нас тогда времени, возможностей и т.д. По сути, машина стала работать хорошо. На 2 см мы ее подняли. Поставили мы эти проставки, и через пару лет, уже с проставками, она стала у нас простреливать в отбойники.

Приобретаем мы на "АВТ Бавария" оригинальные пружины BMW. Всё замечательно. Мы с новых сняли сразу размеры, для себя сделали чертежи. Прошел месяц, и мы заметили что машина на пару сантиметров железно просела. Тот "лежащий полицейский", который мы всю жизнь пролетали, мы стали цеплять. А потом в течении недели-полторы пружина реально села "в хлам".

Это все нас привело к тому, что мы сделали свою пружину. К тому вре-



мени мы уже начали делать пружины на иномарки.

Мы сняли с машины родные пружины, диаметр был 12.5 мм. Я делаю из 13.0, потому что я понимаю, что 12.5 работать не будет.

Потом я уже лазил долгое время в интернете и начал находить эти пружины в оригинале из металла 13.0 и даже из 13.5 - на 3-х литровый дизель. Все пишут, что 12.5 идет только на бензиновый мотор. Почему у меня стояла такая родная, мне понятно: эта машина была чистая "немка". Ее купили в Германии и пригнали мне сюда. И еще не понятно, почему вот та типа оригиналь-

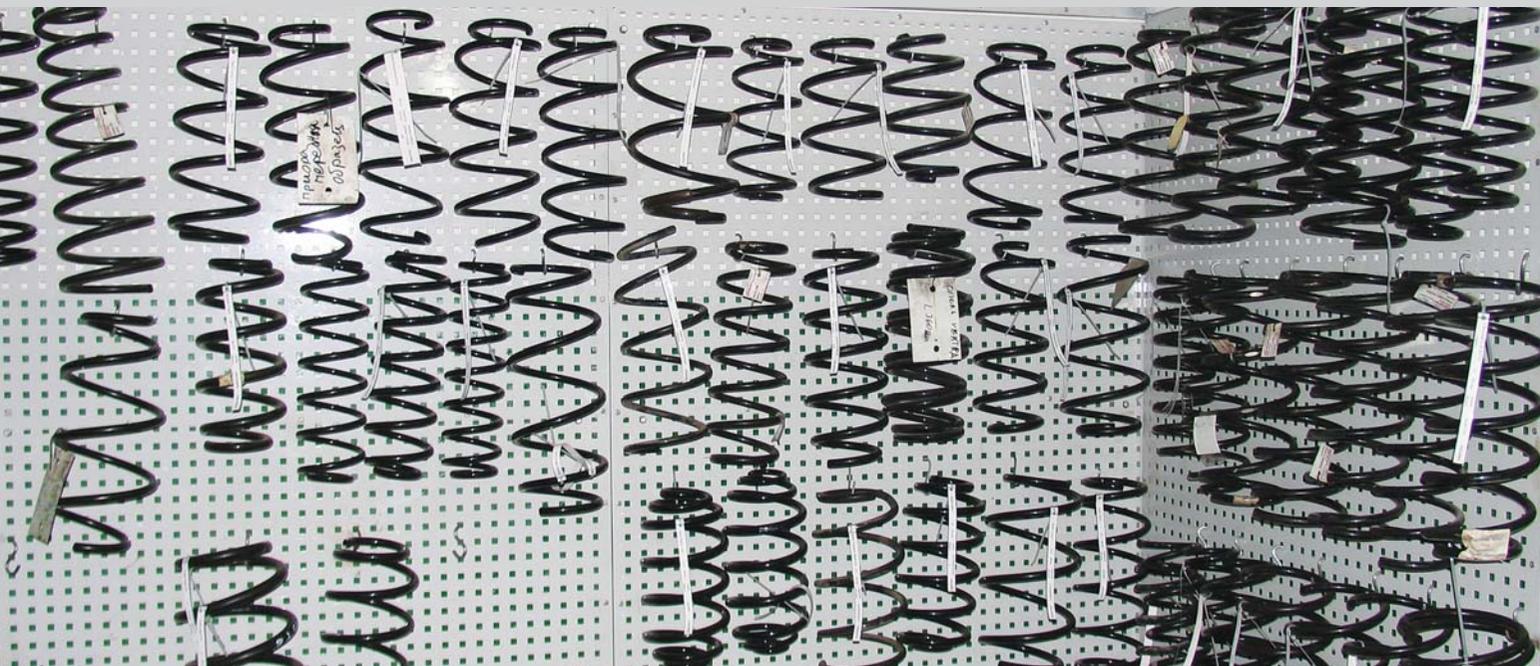
ная пружина просела всего через месяц в сравнении с этой, которая отстояла 4 года? В общем тайна, покрытая мраком, оставим на совести BMW.

После того сюжета мы сделали свою пружину на BMW - и по сегодняшней день...

- Что собой представляет прибор, которым проверяют продавку под нагрузкой?

- Классика жанра - большой гидродоцилиндр с насосом. А внизу стоят электронные весы. Как мы меряем и как вычисляем - не буду вдаваться в подробности. Скажу только, что мы с

Ассортимент пружин закрывает абсолютно все автомобили "группы СНГ". Ассортимент на иномарки развивается достаточно высокими темпами. Компания также производит любые пружины по спецзаказам: на сельхозтехнику, инкассаторские автомобили, горнодобывающую технику и т.д.



успехом делаем пружины на автомобили, которые в Украине бронируются по спецзаказу клиента.

- Т.е. можно под заказ сделать здесь, не прибегая к поиску за рубежом?

- Да. Мы делали на бронемашину на базе Ford F550. Мы даже на "Козак" делали уже на оборонку.

- На конвейер?

- На испытания. Они собирали машину, мы им делали то ли 8, то ли 16 пружин.

- И в чем проблема?

Что я не люблю в жизни больше всего - это платить откаты. Вот у меня было предложение делать пружины на железную дорогу. Я выставляю цену человеку, он мне говорит: "Слушай, ты же понимаешь, что надо будет это всё..."

- Помножить на два?

- "... как-то делать вот так и вот так?" Я говорю, что я так не умею просто. Я говорю: "Давай так: что ты будешь делать дальше, меня мало интересует. Просто по-человечески. Я делаю, моя работа стоит столько. Вы вот это здесь забрали, оплатили, мы друг другу руки пожали и до свидания. А вот с тем, что ты мне предлагаешь - я не хочу с этим связываться. Потому что, извините за выражение, нагибать свой народ еще - я не согласен. Я просто этого не хочу".

Когда возле нас на окраине города в 2014 стояло 40 танков, мы в них ковыряемся, VW Caddy останавливается, мужик: "Ой! А что тут такое у вас?" - Да танки ремонтируем. Пацаны, солдаты с ротации пришли".

- Что в танках надо было делать?

- Да всё, что угодно. И моторы перебирали, радиаторы чинили, ремней, проводов и прочем мелочи не хватало... Ну там мало чего живого было! Один набор ключей - на 20 боевых машин!

Вот как можно ездить на танке, которому 70 лет! Он такой уже, как смерть, на него смотреть страшно. А они на нем едут...

Короче, к чему я... VW Caddy. Чудак: "Ничего себе. Всё, я понял", сел и умчался. Полчаса прошло, приехал полный: вода, сигареты, сгущенка, кофе, чай - полный. Я так думаю, на взгляд тысяч на 20. Он: "Так, парни, выгружайте всё!" Раз - выгрузили. Он: "Давайте всем там жару!" Сел и уехал. А остальные ходили тут, плевались, за спиной.

- За то, что вы танки чинили?

- Ну да. Многие говорят за спиной. В глаза боятся.

- Сколько вы вложили?

Ну, мы на миллионе остановились.

- 40 000 долларов...

- Ушли так быстро, как вода в песок... "Гвоздики" были, они попроще. А когда приехала "САУшка", сюда во двор зашла под ремонт - это ужас!

Дед приехал один на танке... Сел на танк, в АТБ в город поехал. Мне пацаны звонят, спрашивают, что за цирк? Я говорю: "Цирк! С одной стороны. А с другой, вы подумайте, что вот там, за 200 км, происходит. Вы тут сидите, пиво пьете... Пускай лучше танки ездят. Может, вы больше головой думать начнете?"

- Через ProZorro в закупки не пробовали заходить?

- Пока не до этого. Пока работа есть и без этих систем.

- Итак, возвращаемся к ассортименту. Какое соотношение по крупам автомобилей в первых трех сотнях?

- На сегодняшний день наш ассортимент покрывает абсолютно все автомобили "группы СНГ". Мы производим любые пружины по спецзаказам: на сельхозтехнику, инкассаторские автомобили, горнодобывающую технику и т.д. Ассортимент на иномарки развивается достаточно высокими темпами - за рабочую смену мы можем ввести в производственную программу до 10 новых артикулов.

Бывает, мне чертеж просто сбрасывают и всё. Мы ее делаем и даже не знаем иногда, куда она идет. Вот идет она, к примеру, на какой-то



трактор Т150, вроде бы на подвеску. А где она там стоит? Бог ее знает. И делаем их много...

- Какие планы по ассортименту на иномарки?

- Запустить в ближайшей перспективе еще 200-300 наименований. Это минимум, самое ходовое - то, что постоянно на глазах. Дальше пока не заглядывали. До 500 штук - это самые ходовые позиции.

- Сколько нужно иметь артикулов в ассортименте?

- Насколько мне известно, в районе 2000 - это ассортимент, в котором нуждается рынок. Но из них 500 продается редко.

Беседовал Александр Кельм





Виктория Гришина, глава представительства бренда Opet в Украине:

«Многие говорят, а мы делаем»

Турецкая марка масел Opet не просто входит в рынок Украины. Она пытается "вломиться". Но - цивилизованно, по всем законам жанра. Кто и как это делает - наш рассказ из серии "Автобизнес в лицах". У нас в гостях - **Виктория Гришина**, глава представительства бренда смазочных материалов Opet в Украине.



- Виктория, марка Opel - новичок, всего два года на рынке Украины.

- В 2017 было зарегистрировано представительство, а первая поставка была осуществлена в апреле 2018 года.

- На рынке Украины 200-250 брендов масел. Кто-то говорит 300. Считаю, что там, где 200, можно говорить more than... Рынок высококонкурентный. И вы решили зайти...

- Мы четко понимали, какая цель у нас стоит, и что мы хотим получить в Украине. Мы точно знали, в какой сегмент мы будем заходить и четко понимали, какие у нас конкурентные преимущества и что мы можем предложить рынку. Мы понимали, что это имеет право на успех.

- Соединяем два вопроса в один. Первое: что за команда об этом думала? И в продолжение - история появления Opel в Украине.

- На самом деле команда, которая об этом думала, изначально была турецкой: генеральный директор компании и руководитель automotive sales (division manager). Это было их решение выходить на украинский рынок. Это мои сегодняшние турецкие коллеги, которые оценили украинский рынок и определили, что он потенциально очень интересный, и решили, что они сюда идут.

- Каким образом должно было осуществляться управление брендом в Украине? Кого искали турецкие коллеги: country manager или все-таки дистрибьютора?

- Они искали country manager. Я была в числе тех людей, которые проходили собеседование на эту позицию. Country manager должен был быть одним единственным человеком, без команды, просто представлять лицо компании и содействовать продажам.

- Вы должны были найти дистрибьютора и контролировать его?

- Да. Такая была концепция. Но после того, как мы пообщались, я сказала, что мое видение - другое, что такой план будет неэффективным: "Если вы выйдете так, как все, то и результаты у вас будут, как у большинства из тех 230-250, которые уже есть в Украине. А если вы в самом деле хотите прорыв, завоевать долю рынка и зарабатывать деньги, то подход должен быть другой". Поэтому, обсудив все варианты, плюсы и минусы, в итоге остановились на том варианте, который и есть на сегодняшний день. Компания зарегистрировала представительство, создана дистрибьюторская сеть, с нуля сформирована команда.

По сути, команда построена мною. Я искала и подбирала людей себе в команду и продолжаю это делать, потому что люди в каком-то количестве все равно меняются. В основном это те, кто осуществляет продажи, в частности, региональные менеджеры.

Сегодня у нас команда, которая приносит те результаты, которые мы ожидали.

- Опишите вашу команду. Кто Вы лично, кто в команде?

- Я выполняю функцию главы представительства. Придя на эту позицию, я начала строить команду Opel в Украине. Второй человек, который появился после меня - директор по продажам. Это мой коллега с предыдущего места работы, которого я, по сути, забрала с собой. Я четко знала, что на этого человека можно положиться, что он может принести результат. Уровень доверия для меня немаловажен. С ним мы начали формировать дистрибьюторскую сеть.

Затем в компании появились менеджер по логистике, маркетинг-менеджер, бухгалтер и финансовый аналитик. В представительство мы взяли технического менеджера. Хочу сказать, что все эти люди - выходцы из масляного бизнеса, они все - Профессионалы с большой буквы с огромным опытом,



Низкий старт: первая выставка представительства Opel в Украине - «Агро-2018».



и это - один из ключевых факторов нашего успеха. После этого начали появляться региональные менеджеры. На сегодняшний день у нас очень слаженная команда.

В чем наша сильная сторона, которая нас отличает от конкурентов? У нас менеджеры работают в регионах (на Западе, на Юге, на Востоке) и они не конкурируют с дистрибьютором, а делают продажи для дистрибьютора. Это очень важный фактор. Мы понимаем, что если не будет продаж у дистрибьютора, не будет продаж и с нашего склада в Украине.

- Это стандартная схема, или вы единственные, кто так построил управление продажами?

- Насколько я знаю, это НЕ стандартная схема. Распространенная схема - это когда региональные менеджеры, кроме помощи дистрибьюторам, делают прямые продажи от компании-импортера. А это демотивирует дистрибьюторов и создает конфликтные ситуации.

Мы придерживаемся жесткой территориальности и категорически запрещаем пересекаться нашим дистрибьюторам.

- Если кто-то "перебросил за бор" - по рукам и лишаете права?

- Да. У нас очень жестко. Вне зависи-

мости от того, насколько для нас важен этот дистрибьютор, если он нарушит территорию, это однозначно будет лишение дистрибуции.

- Мгновенно? Или с желтой карточкой?

- Надо понимать, в результате чего это произошло. Конечно же, мы разбираемся в чем суть. Если это просто слепая надежда на "авось не увидят, не найдут, не догадаются", то здесь без вариантов. И мы говорим это всем открыто: "Ребята, либо мы соблюдаем этот принцип, живем дружно и все зарабатывают, либо не будет зарабатывать никто". Но в нашем варианте такого просто быть не может - лишение дистрибуции и поиск замены.

- На построенное и готовое найти всегда легче.

- Абсолютно верно. Так оно уже сейчас и происходит.

- Уже кого-то лишали?

- Мы меняли дистрибьюторов, но не из-за нарушения территории. Я должна сказать на самом деле спасибо и тем компаниям, которые были с нами, и тем, которые есть с нами и будут, что территориальность и договоренности соблюдаются. Дистрибьюторов мы меняли

причине их неэффективности для нас. Они просто ждали, что мы для них построим бизнес.

- Что ваш региональный "нагонит" им клиентов?

- Да. В случае с одной компанией это именно так и было. Компания просто осуществляла для нас логистику, а наш региональный менеджер делал им продажи. Вот и всё. А я считаю, что бизнес - это движение навстречу друг другу. Если детально разобравшись, мы очень много делаем с нашей стороны с точки зрения предоставления инструментов для продаж, наверное, как никто из масляных брендов в Украине.

- Расскажите, пожалуйста, об инструментах стимулирования продаж детально.

- У нас есть предложение практически для каждого потребителя в любом рыночном сегменте.

Возьмем для примера сегмент независимых СТО, где мы сразу же даем определенные инвестиции в бизнес наших клиентов в виде оборудования для замены масла при подписании годового контракта. Кроме того, несколько раз в году проводим различные промо-акции по типу "купи - получи", например, "20 литров масла в подарок при покупке бочки".

Помимо этого, с целью повышения узнаваемости нашего бренда в этом канале продаж в этом году мы стали официальным партнером всеукраинского конкурса "Лучшая СТО 2019", в котором приняли участие 655 станций по всей Украине.

Эти же инструменты - инвестиции и промо-акции - предлагаются и для наших клиентов - агропромышленных предприятий и компаний-перевозчиков. Но более существенным для клиента является то, что мы бесплатно проводим тестирование нашего масла в его технике, отбираем пробы, делаем анализы в нашей лаборатории, и даем высококвалифицированные рекомендации не только по правильному применению смазочных материалов, но и делаем оценку состояния узлов техники, которая позволяет предотвратить выход ее из строя, и тем самым минимизируем потери денег и времени. И если на начальном этапе переговоров еще были сомнения в целесообразности использования наших масел, то после проведенных испытаний и грамотных рекомендаций этих сомнений больше не возникает.

Покупателям же наших масел в розничных торговых точках доступны акции с достойными, качественными подарками (ветровки, футболки и т.д.), либо дополнительный бонус в виде фактически бесплатного литра масла при покупке 4-литровой канистры. Хотя это и довольно стандартные промо, они, при прочих равных, часто решают вопрос выбора в нашу пользу.

Само собой, это далеко не полный

Масляні матеріали Zpet

Широкий асортимент задовольняє потреби в оливах та технічних рідинках для всіх видів легкових та вантажних транспортних засобів.



Оливи для бензинових та дизельних двигунів легкових та легко навантажених комерційних автомобілів. Відповідають вимогам автопромислових для сучасних двигунів та двигунів попередніх моделей.



Оливи для двигунів важкого комерційного транспорту та позашляхової техніки, що працює в умовах високих навантажень.



Сезонні оливи для двигунів важкого комерційного транспорту та позашляхової техніки, що працює в умовах високих навантажень.



Оливи для автомобільних трансмісій, які працюють в умовах середніх та екстремальних навантажень.



Рідини для АКПП і систем гідропідсилювача керма легкового та комерційного транспорту.



Високоєфективні оливи для гідролічних систем.



Оливи для закритих редукторів або зубчастих передач.



Багатофункціональні гідротрансмісійні оливи (UTTO).



Синтетичні гальмієві рідини.



Консистентні масла.



Охолоджувальні рідини.

перечень выгод, которые получает B2B-клиент или розничный покупатель, доверяя нам свой бизнес или любимый автомобиль.

- Эти предложения исключительно для клиентов с подвижным составом?

- Не только. Кроме моторных масел мы предлагаем и гидравлические. Клиенты - перевозчики, карьеры, различные производства, например, деревообрабатывающие.

Но мы не предлагаем классического набора масел для промышленности. Турецкая компания их производит, но не под брендом Opet. А так как мы представляем исключительно бренд Opet, то индустриальное направление не является для нас фокусом.

- Когда вы приходите в автопарк и предлагаете залить в дорогую технику свое масло, вы аргументируете свой уровень качества. Как? Даже если вы дарите... А вдруг подарите масло низкого качества. Вы же явно должны рассказывать, что там хороший продукт и доказывать это?

- Мы не просто говорим. У нас есть шаблон договора, с которым приходим к клиенту, и в нем прописано, что мы несем полную ответственность за эту технику и за качество наших продуктов. И если, не дай Бог, что-то случается из-за использования нашего масла, мы абсолютно всё берем на себя. Это сильно помогает при убеждении клиента.

А еще нам уже сильно помогает то, что с нами работает большое количество достаточно известных клиентов, например, крупнейшие в Украине дорожно-строительные компании. Эти клиенты могут давать (и дают) письменные рекомендации. Либо же они, за что им огромное спасибо, разрешают нам давать их контактные телефоны, и дают о нас устные рекомендации. Это сильный аргумент при убеждении потенциального клиента, когда ключевое лицо принимает решение - предоставлять нам технику на тестирование или нет.

- Вы же, когда приходите, по сути, "снимаете" клиента с какого-то другого продукта. В связи с чем он решается переходить? За этим сервисом идет? Или цена все-таки тоже играет роль?

- Скажем так, цена - на самом последнем месте. Мы не конкурируем ценой, она никогда не ставится у нас во главу угла. Пришли мы и дали ниже цену, завтра пришел наш конкурент и дал еще ниже цену - и мы клиента потеряли. В данном случае, это, конечно же, сервис. Зачастую мы сталкиваемся с тем, что наши клиенты неправильно подбирают продукты, а наш грамотный технический менеджер указывает на это.

- Если коротко, то вы также упорядочиваете потребление смазочных материалов в компании?

- Если одной фразой, то можно и так сказать. Пытаемся предоставить клиенту определенный уровень услуг, потому что это реально очень важно. Когда они видят, что к ним приезжают профессионалы, которые разбираются в вопросе, тогда уровень доверия сильно меняется и становится достаточно высоким.

Здесь важно, конечно же, не просто завоевать клиента, а дальше продолжать этого клиента посещать, общаться с ним, помогать ему бороться с какими-то проблемами, помогать решать задачи, которые возникают у него на том или ином этапе их бизнеса. Это есть вовлеченность...

- Вся эта работа, консультации, время на общение - условно бесплатно? Это все уже оплачено покупкой масла?

- Скорее, мы сейчас это делаем на перспективу, понимая, зачем нам это нужно и какой цели мы хотим добиться. Я не могу сказать, что всё, что мы делаем сегодня, окупается. Нет. Мы на сегодняшний день продолжаем инвестировать. Мы это делаем абсолютно осознанно. Мы понимаем, что чудес не бывает, что невозможно зайти на рынок и через

год уже быть прибыльной компанией.

Мы достаточно много инвестируем на этом этапе. А в бренд мы будем инвестировать постоянно. И я считаю, что на сегодняшний момент мы максимально эффективно все это делаем.

А еще наша сила в том, что мы очень гибки в своем подходе. В этом тоже наше преимущество, потому что, судя по моему предыдущему опыту, в других иностранных компаниях такой гибкости и быстроты реакции на изменения в рынке или потребностях нет. А у нас есть. Все решения принимаются здесь на месте, мне не нужно их согласовывать "по большому кругу", у меня есть полностью все полномочия, чтобы самостоятельно принимать решения на всех необходимых уровнях. Это очень важно и это - один из залогов успешности.

- На вашем официальном сайте, на мой взгляд, недостаточно просто рассказано о компании, владеющей брендом Opet...

- Наша компания является структурной единицей одной из крупнейших инвестиционных многопрофильных холдинговых компаний Турции - Koc Holding (Коч Холдинг), имеющей уже почти вековую историю. Производство смазочных материалов началось еще в 1966 году, а

Opetний сервіс

— професійне рішення для СТО, що обслуговують легкові або вантажні автомобілі, а також для автотранспортних підприємств:

- якісні мастильні матеріали та технічні рідини, схвалені автовиробниками;
- оперативна доставка та вигідні умови відтермінування платежів;
- обладнання для надання послуг по заміні оливи OPEL;
- спеціаліст для працівників СТО;
- ротаторні бачкові насоси;
- набір професійного інструменту;
- рекламні та інформаційні матеріали (банери, буклети, прапори, постери та ін.);
- фірмова стійка для продукції;
- участь у промо-акціях від OPEL;
- підтримка, консультації, тренінги від технічного менеджера OPEL;
- Fullcheck LAB — діагностика стану оливи та механізмів на основі аналізу відрацьованої оливи.

1. на вибір з двох варіантів (мобільне обладнання для заміни оливи чи «вакуумна установка по відбору відпрацьованих оливи»), в залежності від того, яке обладнання є в наявності;

2. обладнання надається безкоштовно за умови підписання контракту на використання оливи OPEL;

3. кількість узгоджується індивідуально; при купівлі 3-х бачок оливи OPEL;

4. список може бути змінений та розширений;

5. за умови придбання продукції в дрібній фасовці для розміщення в клієнтській зоні.



сам бренд Opet в смазочных материалах появился в том виде, как он есть сейчас, в 1996 году.

Для Турции бренд Opet не нуждается в какой-то дополнительной рекламе. Доверие к бренду в Турции сформировано, в том числе, благодаря наличию широко представленной по всей стране сети АЗС - более 1600 заправок под брендами OPEТ и более "аскетичным" SUNPET, на котором тоже представлены наши масла.

- Насколько я знаю, в структуру "Коч Холдинг" в Турции входит большое количество предприятий по производству разнообразной техники?

Да, все верно. Совместные предприятия образованы с такими глобальными производителями, как Fiat Chrysler Automobiles, CNH (Case New Holland) Industrial, а также с Ford Motor Company (именно в Турции был разработан дизайн нового грузовика Ford Truck и налажено его производство). Отдельно стоит отметить тот факт, что штаб-квартира Ford Trucks и один из заводов расположены именно в Турции.

- Какова ценовая ниша марки Opet в Украине?

- Мы в сегменте премиум и в Турции, и в Украине. Выше по цене есть "премиум+", но это уже, я считаю, чаще маркетинг.

- В вашей линейке есть масла подешевле и еще подешевле...

- Безусловно, у нас разные линейки и разные ценовые предложения. Но я вам скажу, что так как парк интенсивно обновляется, то техника у многих клиентов сейчас в основном вся новая. И потребность в более дешевой линейке масел не такая уже и высокая.

- Более дешевая техника все чаще закрывается достаточно качественными маслами made in Ukraine и им подобными по цене. Турецким маслам лучше быть в "премиум"...

- Совершенно верно. И в Украине делают достаточно неплохие продукты.

- Пару слов о вашем новом заводе в Турции.

- 3 сентября было официальное открытие нашего нового завода. Это действительно суперсовременный завод с использованием суперсовременных технологий, там нет той классической технологии смешивания, о которой все знают. Вся продукция Opet на сегодня производится только на нем.

Офисная часть вообще шикарная - выглядит как космический корабль. Действительно классно сделано!

- Расскажите о вашем опыте сотрудничества с Exist.ua. Что он показал?

- По информации из Exist.ua, на сегодняшний день бренд Opet у них - на первом месте по объемам. Это за год с небольшим нашего совместного сотрудничества.

В чем здесь интерес и для нас, и для Exist.ua? В чем похожи две наши компании? Мы похожи с точки зрения быстроты принятия решений, нацеленности на результат. Я должна сказать, что меня сильно восхищает подход компании Exist.ua и, в частности, собственника этой компании Олега Москаленко - насколько они клиентоориентированы, как они мотивируют свои команды, насколько у них профессиональны эти команды и насколько их ребята заинтересованы в продажах и нацелены на результат!

Что мы делаем для Exist.ua? Если мне не изменяет память, у них 36 филиалов на сегодня по всей Украине, и для каждого филиала мы проводим технические тренинги. В абсолютно каждом филиале мы поставили рекламную стойку с нашей продукцией. Мы изначально планируем с Exist.ua совместные действия на год: что мы будем делать, на какой результат мы целимся и что нам нужно для того, чтобы этого результата достичь. У нас существует система мотивации для торговой команды, на Exist.ua постоянно действуют промо-акции для покупателей.

Вот в этом и залог успеха. Мы не останавливаемся, из месяца в месяц объемы продаж прирастают, а менеджеры заинтересованы нас продавать.

- У меня такое ощущение, что даже уже год спустя - объем ваших продаж через Exist.ua может не окупать количество затраченных усилий. Вы планируете прирастать с ними в разы, на порядок? Т.е. сегодня это еще не тот проект, который интересен вам как бизнес, и объем продаж там составляет небольшую толику ваших объемов? Это эксперимент? И если да, то ради чего?

- Я на это смотрю с двух сторон.

Первая - через Exist.ua мы все-таки продаем то, что и планировали продавать. Цели, которые мы для себя ставили вместе с Exist.ua - выполняются.

А вот вторая сторона медали для меня более важная. Это - узнаваемость бренда и доверие к нему. Потому что с самого начала основной акцент был на том, что Exist.ua - очень известная платформа с сумасшедшим доверием. И это для нас было ключевым. Если товар марки продается через Exist.ua, а клиент доверяет Exist.ua - то, соответственно, и тому продукту, который Exist.ua продает. Это очень-очень важно! Думаю, что в Украине достаточно сложно придумать что-то более эффективное с точки зрения построения доверия к бренду и узнаваемости.

Плюс, я всегда стремлюсь смотреть в перспективу развития нашего бренда в Украине, и то, что мы делаем с Exist.ua сегодня - это долгосрочная инвестиция с точным пониманием цели.

Мы запустили с ними совместный проект "Купи Opet и поменяй масло на СТО". А это ни много, ни мало, 100 СТО по всей Украине. Для меня этот проект прежде всего был связан с возможностью...

- ...старта "сарфанного радио"?

- Да. Это раз. Это также возможностью зайти в эти 100 СТО, и чтобы о бренде говорили, рекомендовали... Это станет платформой для увеличения продаж в канале независимых СТО.

- На СТО масло приезжает в руках владельца автомобиля или это поставка масла от Exist.ua напрямую СТО?

- Владелец автомобиля должен купить масло у Exist.ua, приехать на СТО с накладной и ему заменят масло бесплатно.

- Это 100 СТО, лояльные к платформе Exist.ua?

- Думаю, да.

Надо отдать должное Exist.ua, они продумывают свои действия на несколько шагов вперед, они пытаются делать бизнес "по-другому" - не каждая платформа смогла бы вот так подписать под программой 100 СТО, организовать все процессы и выстроить всё так, как они.

Это стиль жизни. Это те люди, которые делают и свой бизнес, и клиентам помогают реализовывать их самые безумные идеи.

Бизнес делают люди. И это основополагающее. Я сравниваю разные команды в разных компаниях. Компанию Exist.ua для меня отличает команда тех людей, которые у них работают - там действительно собраны высоко мотивированные люди.

- Кроме заработков очень важно работать с такими командами, которые дают тебе обмен энергией, опытом, информацией. И неизвестно, где и чем оно завтра "выстрелит". Мы не знаем...

- Это точно! Компаний много. Теоретически могут все. А такие команды как правило делают. Я в переговорах с потенциальными партнерами говорю: "Понимаете, есть две большие разницы: можем и делаем". И это ключевое, что нас отличает. Многие говорят, а мы делаем.

Беседавал **Александр Кельм**





Кlaus Feddermann, владелец марки AUTLOG: «Ноль компромиссов в вопросах качества!»

Весь творческий путь **Клауса Феддерманна** связан с торговлей автозапчастями, произведенными на предприятиях, в первую очередь поставляющих свою продукцию на конвейеры производителей автомобилей. И, предложив рынку собственную марку AUTLOG, он остался верен этому принципу. Я несколько лет знаком с Клаусом и с продукцией его марки. Настало время взять интервью. За которым и отправился в Гамбург...

- Клаус, расскажите, как Вы начинали свой путь в бизнесе автомобильных запчастей?

- Я начал в оптовом департаменте Bosch, в отделе, отвечающем за Север Германии. В 1980 году я перешел в компанию Ruville в Гамбурге, где отвечал за продажи деталей двигателя.

В 1984-85 годах я продал запчасти Ruville первым клиентам в Восточной Европе. Самым первым клиентом стала известная сегодня всем польская фирма Inter Cars.

Ruville был торговым домом. В те времена Ruville работал так: часть продукции (подшипники, ролики) шла под маркой

Ruville, а прочая продукция, например, моторные части, шли под своими, известными сегодня на весь мир марками.

С развитием бизнеса в Восточной Европе я активно стал заниматься разработкой под маркой Ruville уже другой продукции: водяные насосы, ШРУСы, детали подвески и рулевого управления, распредвалы, ременные компоненты. Но, когда представляемые нами производители увидели, что Ruville развивает больше свою программу, этот бизнес по запчастям мотора стал потихоньку сокращаться. В конце концов торговый дом Ruville перестал продавать чужие



бренды. A Ruville поменял направление - от тяжелой "моторки" к периферийной.

В 2001 году Ruville перешла во владение FAG, а чуть позже - в Schaeffler Group, и я стал отвечать за распространение деталей Ruville в Восточной Европе, а также за развитие бизнеса и маркетинг. до конца 2006 года.

В конце 2006 года я покинул Ruville и вскорости организовал бренд AUTLOG.

- Как бренд Ruville выводился на Automotive Aftermarket? Как создавались программы продуктов в этом известном, ставшем практически премиальном, бренде?

- Все началось с комплектов подшипников колес, которые впервые были предложены именно в виде комплекта со всеми важными для ремонта деталями. Распределение в Германии, например, было организовано через представителей Ruville в каждом регионе.

Как создавались товарные программы в этом премиальном бренде? В начале вся необходимая информация от производителей автомобилей и их региональных отделов продаж собиралась очень долго и дорого. В то время не было никакой общей информации, такой как сегодня, доступной через TeсAlliance (старое название - TecDoc).

Для комплектов подшипников колес все приобреталось исключительно у производителей оригинальных компонентов, что способствовало высокой репутации Ruville как поставщика запчастей премиум-класса.

- По сути, Вы выросли на оригинале...

- Да.

- Понимая, что есть оригинал, тяжело ли Вам ему дался шаг "в минус" - заказывать у не оригинальных производителей? Я имею ввиду уже для бренда AUTLOG.

- Нет. Я долго и эффективно работал на Ruville, а потом уже и на Schaeffler Group, и я прекрасно знал, что многие ведущие фирмы-производители на 100% сами всё не производят, и у меня были со всеми этими партнерами-поставщиками близкие контакты. Ведь это совершенно не секрет, что сейчас практически никакой бренд не может произвести 100% продукции для своего ассортимента, если он стремится расширять линейки.

Есть такой нюанс: серьезные производители/бренды выпускают здесь, в Германии, в очень больших количествах. Мелкие партии они здесь не производят, а размещают или производства, или вообще заказы - за рубежом. А китайцы работают немножко по-другому, чем немцы: сегодня они производят это, на следующий день - другое, на третий день - третье... Там же размещено и инструментальное производство для оснастки.

Одним словом, я знал, откуда идет продукция самого высокого качества... и стал покупать там же. Мы работаем исключительно с фабриками, которые имеют сертификат ISO / TS 16949.

Если взять цены Ruville за 100%, то AUTLOG, практически идентичная к Ruville по качеству продукция - это 70%. Почему? Потому что наши затраты не такие высокие. И еще. Премиальные бренды держат очень широкую линейку продукции:

программы А, В, С и т.д. - они обязаны это иметь, а нам не надо. Мы держим, скажем, 250-300 самых ходовых позиций из условной 1000 - чтобы покрыть номенклатуру продукции, которая пользуется максимальным спросом. Это также сильно оптимизирует затраты.

Мы не собираемся конкурировать "в лобовую" ни с одним известным качественным брендом - это не наша задача. Наша задача - предложить клиенту альтернативу. Клиент сам решает: покупать топ-бренд и платить за имя или покупать AUTLOG - качество близкое или такое же, но платить соответственно меньше. И оба клиента будут довольны.

- Какой у Вас опыт работы по подбору поставщиков?

- Я работаю с автомобильными деталями около 40 лет, у меня много важных контактов (включая конкурентов), которые очень помогают выяснить, какой поставщик обладает необходимой мощностью, что важно для высокой степени доступности поставок.

Разумеется, как я уже сказал, все поставщики, с которыми мы работаем, имеют сертификат ISO / TS 16949. Этот сертификат гарантирует высокое качество продукции.

Более того, сегодня в упаковке AUTLOG много продукции тех производителей первого эшелона, с которыми я до работы по AUTLOG по разным причинам не мог сотрудничать.

- Кто ушел с Вами в команду AUTLOG?

- Мой партнер, Йорг Ланкау (J?rg Lankau), второй совладелец компании. Он отвечает за закупку и логистику. А я отвечаю за торговлю и развитие продукции. Йорг также пришел из Schaeffler Group, Ruville, где отвечал за закупку, логистику и компьютерное обеспечение.

К нам также присоединился, но на правах партнерской фирмы, Юрий Позиков. Он - официальный представитель компании AUTLOG во всех русскоговорящих странах. Юрий работал в отделе экспорта Ruville, где отвечал за работу с русскоговорящими клиентами. Мы совместно выводили Ruville в страны Восточной Европы, делали его узнаваемым на

этой территории. Мы много раз участвовали на выставках в Москве, в Киеве, вместе посещали клиентов, и часто вместе делаем это до сих пор, но уже с AUTLOG.

- Какова стратегия AUTLOG?

- Чтобы создать свою марку, такую, как AUTLOG, нужно очень много компонентов, и все это стоит огромных финансовых вложений. Не все оптовые компании-дистрибьюторы могут себе позволить сделать это на достаточно высоком уровне.

Исходя из этого вырисовалась стратегия AUTLOG - предложить средним оптовым компаниям, если у них нет собственной торговой марки, из одних рук достаточно широкий ассортимент самых востребованных запчастей, которые включают в себя ремонтные и монтажные компоненты.

Мы предоставляем нашим клиентам все данные через сравнительные списки, ориентированный на рынок прайс-лист, комплект поставки со всей важной информацией на этикетке, сертификат EAC, который обязательно нужен для наших российских клиентов, а также наличие наших деталей в электронный каталоге TecAlliance.

Мы концентрируемся в первую очередь на достаточно широком ассортименте важных быстроизнашивающихся деталей со всеми важными для ремонта сборочными деталями.

Мы постоянно вводим новые продукты в свою программу общую. Я получаю очень много информации от наших ведущих европейских клиентов-покупателей о том, какая продукция необходима, и пытаюсь как можно быстрее ввести ее в нашу программу. Точно так же получаем много информации о нововведениях от поставщиков - какие новые продукты они начинают производить.

Благодаря инновационному, творческому и конструктивному общению с нашими уважаемыми клиентами и поставщиками, мы всегда в курсе новых продуктов и новых технических разработок.

Например, мы уже ввели в программу такие актуальные запчасти как маслоотделители, топливные насосы и комплекты возвратного топливопровода.



- Какое направление является локомотивом бренда AUTLOG?

- Наиболее важной группой продуктов для нас сегодня являются датчики и сенсоры. 10 лет назад мы начали работать с сенсорами и сегодня уже предлагаем более 2000 наименований в этой группе товаров. И каждый месяц добавляем от 30 до 50 позиций.

Для этих деталей применяется очень высокие стандарты качества, так как очень важно хорошее взаимодействие отдельных электронных компонентов с точки зрения управления двигателем для снижения расхода топлива и повышения экологичности.

Все наши поставщики, а мы покупаем у более десяти поставщиков, чтобы предложить полный ассортимент, обязательно сертифицированы по ISO / TS 16949, и являются специалистами в этой области.

Качество абсолютно необходимо для таких важных для безопасности деталей, как датчики ABS и т.д.!

Многие из предлагаемых нами датчиков важны для комфорта езды.

- Сколько процентов занимает эта группа товаров в вашем обороте?

- 60%.

- Если всё так великолепно, почему имидж марки в этой категории товаров, судя по отзывам ваших партнеров, еще недостаточно высок?

- Имидж - такая штука, которая нарабатывается годами... Мы не так давно на рынке вообще, а с этой группой товаров - всего 10 лет. Ведущие же бренды, уже, наверное, 25 лет эту продукцию продвигают.

Мы сегодня продаем огромнейшие количества продукции таким фирмам, как Inter Cars, Autonet. И процент рекламаций - самый минимальный!

Время делает свое дело.

- Могут ли быть хоть какие-то компромиссы по качеству?

- С качеством вообще никаких проблем, если у тебя хорошие поставщики из Азии.

- Чтобы читателям стало более понятно, нужно объяснить подробнее. У автомобиля, выпущенного 10 лет назад с большой долей вероятности датчикам уже пора ломаться. Даже 15-20 лет назад уже были все эти сенсоры. И эти сенсоры сегодня широко продаются на aftermarket.

На тот момент разработчиками были компании первой величины, всё делалось непосредственно в Германии или Японии. Эти мощности по производству наверняка там и сохранились. И они же, эти компании первой величины, владеют 100% компетенцией в разработанных продуктах?

- Да, конечно.

- Говорит ли это о том, что у них будет эталонное качество, а любой "ремануфактуринг" в Китае - это уже копия не такого высокого качества? Значит ли это, что их качество деталей для 10- и 20-летних машин лучше, чем у скопированных китайских аналогов?

- Во-первых, некоторые части, например, особо сложные, защищены патентом, у них особый дизайн, и их никто не имеет права производить, а другие детали - не защищены.

Во-вторых, копировать не обязательно. Китайцы или прочие производители, могут уже и сами разработать аналог.

- Мы говорим о тех частях, которые защищены патентом.

- Как минимум, через 10-17 лет срок действия патента ис-



текает.

Но все же я считаю, что качество одинаковое. На этот 10-летний автомобиль, на который все также производит "оригинальный производитель", или китайская фирма (но только серьезная китайская фирма, на которой AUTLOG покупает), которая имеет все необходимые сертификаты - абсолютно идентичные по качеству сенсоры.

А что касается патентов, у нас со всеми азиатскими поставщиками есть контракты, в которых указано, что они не нарушают патент. Потому что нарушать патент стоит дорого.

- По большому счету, Ваше заявление ничем не подкреплено. Тяжело сегодня объяснить покупателям: "Ребята, покупайте или изветный и дорогой бренд, или AUTLOG! Это всё одинаковое!" - такое нельзя вложить в голову. Это то, что не вкладывается. Большой барьер.

- На самом деле там очень простая техника. Нужно просто захотеть разобраться. Это техника, которую элементарно скопировать, если она не защищена патентом. И по качеству она ни в чем не уступит оригиналу.

- А ведущие компании утверждают, что их компетенция, как разработчика - непревзойденная.

- Я бы делал бы то же самое, если бы был на их месте. Они же должны деньги зарабатывать в первую очередь, поэтому и дают такую рекламу, что кроме них никто не может произвести ничего подобного.

Mercedes тоже рассказывал всегда, что они производят самые лучшие автомобили. А в итоге Toyota, и Subaru, и Hyundai, и KIA совсем не хуже по качеству автомобили производят, чем Mercedes.

Да, бывают нюансы, когда скопировать совсем точно не получается. Но это ничтожный процент случаев.

Самый лучший аргумент, когда клиент берет и говорит: "Это работает!". И это мы видим по количеству наших продаж.

- Ок, думаю, аргументов достаточно. Насколько рекомендованная розничная цена датчика AUTLOG ниже цены известных дорогих?

- AUTLOG примерно в 2 раза дешевле.

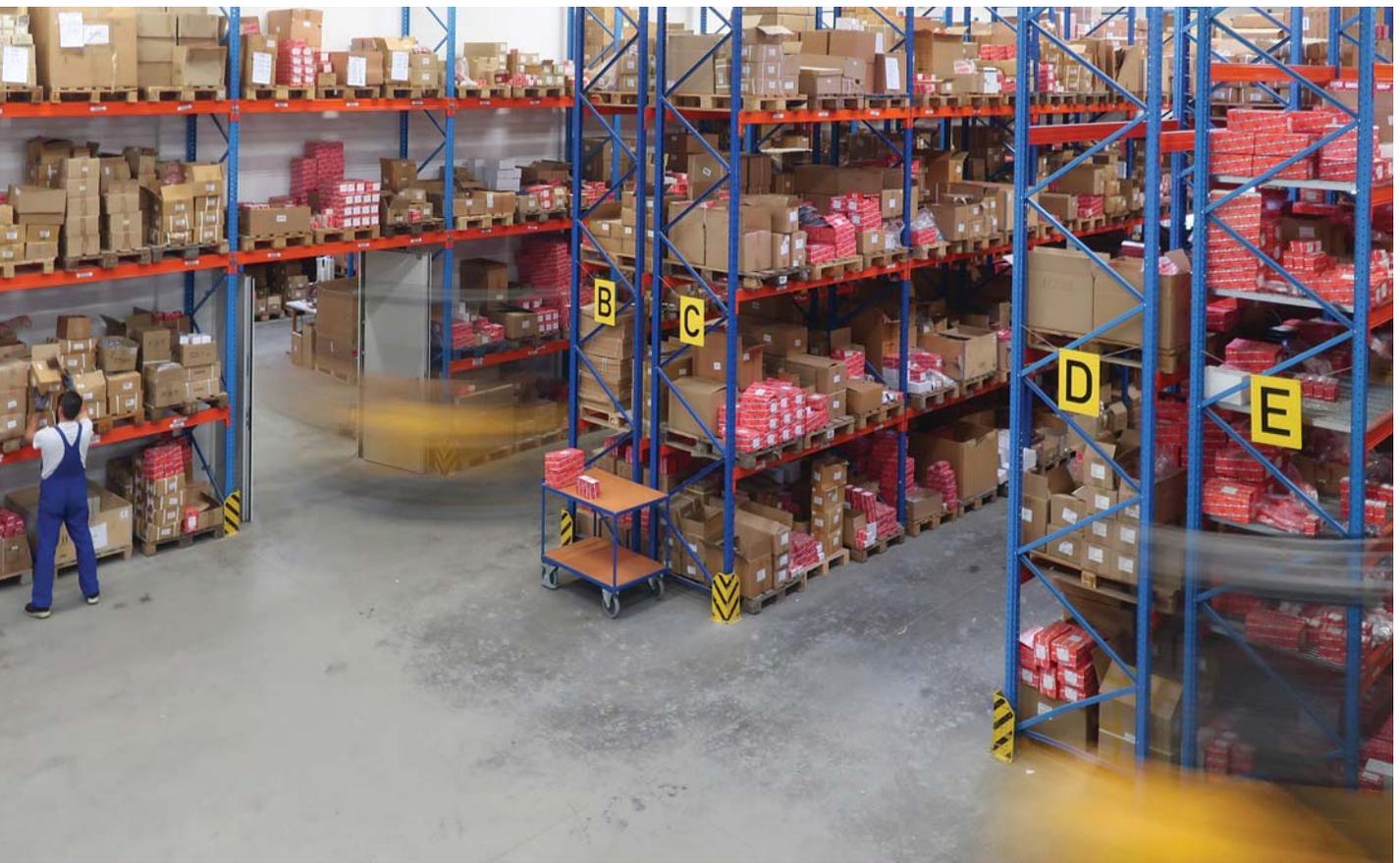
- По лямбда-зондам такая же картина?

- Мы пока не специалисты в этом. Невозможно иметь в программе всё и сразу. Предложения от поставщиков уже есть, но мы пока еще не приняли решение.

Интересная сейчас тема - это сенсоры для парковки.

- Сенсоры для парковки не изнашиваются же...

- Да. Но разбиваются в авариях.



- Клаус, спасибо за детальное и терпеливое объяснение. Переходим к вашим следующим группам товаров. Комплекты с роликами, ремнем и помпой в 100% случаев комплектуется ремнем премиальных марок?

- Да, мы предлагаем комплекты "Топ 100" (нас сегодня порядка 100 комплектов) исключительно с премиальными зубчатыми ремнями известных производителей оригинального оборудования! Потому что, как я знаю из своего опыта (продажа деталей двигателя в Ruville), нельзя идти на компромисс с точки зрения качества в сегменте "управление двигателем", потому что стоимость отказа двигателя может превышать 10 000 !

- На сколько процентов дешевле комплект AUTLOG от аналогичных комплектов премиальных брендов?

- AUTLOG дешевле на 30%, потому что наши водяные насосы и ролики дешевле, чем предлагают премиальные бренды. Мы знаем, какие азиатские производители производят такие же качественные помпы и ролики.

Вообще, наши компоненты системы ременного привода поставляются из Европы, Японии, Тайваня и Китая. Я знаю этих поставщиков долгие годы и они никогда не подводили.

Все подшипники, которые установлены в предлагаемых нами роликах, предназначены исключительно для работы с ременной передачей и заполнены высокотемпературной смазкой.

Все детали комплекта доставляются к нам на склад сюда, в Германию. Ремни - только с европейских заводов, комплектуем и упаковываем все здесь.

Эти же помпы, что и в комплектах, мы предлагаем отдельно. Их тоже в районе 100 позиций. И я могу с уверенностью сказать, что помпы AUTLOG имеют идеальное соотношение цена/качество!

- У вас уже есть в предложении электрические помпы?

- Это наша следующая тема, мы с ней работаем, но пока там много патентованных насосов, поэтому нужно быть очень аккуратным. Сегодня на складе уже есть 15 позиций, и мы знаем, на каких заводах будем заказывать. За этим - будущее, поэтому мы обязательно разрабатываем эту программу.

- Компоненты цепного привода: каковы нюансы этого продукта от AUTLOG?

- Эта линейка продуктов является частью сегмента "Управление двигателем". Здесь, как и в комплектах с зубчатым ремнем, также применяются высочайшие стандарты качества - в наших предложениях мы используем цепи только от европейских фабрик, производящих для OEM. Никаких компромиссов!

- Какова ваша программа по подшипникам?



- Мы предлагаем около 250 комплектов подшипников и ступиц колес. Как и с другой нашей продукцией, уровень жалоб близок к нулю, а цены ниже аналогичных по качеству конкурентов.

- Детали подвески и рулевого управления AUTLOG: чем гарантируется качество? И какова цена среди конкурентов?

- Уровень жалоб также как и в других группах - близок к нулю. Мы поставляем эту группу товаров вместе с монтажными компонентами, по ценам, повторюсь, примерно на 30% ниже уровня цен премиальных брендов, обеспечивая качество, аналогичное с "оригиналу".

В этой группе товаров очень сложная ситуация с конкурентами на рынке - их очень много, много дешевых - минимум 200 и появляются новые.

Что это для нас важно, и об этом я говорил выше: наша клиентура - это средние оптовые фирмы, у которых нет своей марки, но которые хотели бы с нами работать. Вот это наш сегмент.

Например, эти фирмы среднего сегмента покупают у нас 200 позиций в месяц: 1 позиция - 2 штуки, другая позиция - 3 штуки, кому-то надо 5 штук... Компания сама никогда не сможет в таких мелких количествах в Китае заказывать, нужно заказывать сразу большую партию - а это уже другие капиталовложения.

А мы рассчитаны именно на этот сегмент. Для нас важно предложить топовые позиции по хорошим ценам как альтернативу дорогим.

Наш ассортимент в этой группе товаров оптимизирован - 1100 позиций. Очень актуальная программа. И это влияет на цену. Для сравнения - большие фирмы имеют порядка 6 000 позиций в подвеске.

- У вас в программе есть демпферы крутильных колебаний (шкивы коленвала). Что можете о них сказать?

- Шкивы мы покупаем в основном Турции, а также в Китае. В Европе есть несколько реальный премиум-производитель этой продукции, и все остальные марки или сами производят, или заказывают демпферы в Турции и Китае. Мы делаем также, и мы знаем, где это производят самым высоким качеством.

Наша программа по демпферам достаточно широкая, и тенденция к тому, чтобы предлагать и ремонтные комплекты с болтами и гайками - они должны обязательно меняться вместе со шкивом.

- Упаковка - это и лицо бренда, и удобство работы с ним, и защита продукции. Каковы стандарты упаковки AUTLOG?

- Наша упаковка разработана по немецким стандартам. У нас сегодня около 30 типоразмеров картонной упаковки. Она защищает от повреждений и влаги. На этикетке есть вся необходимая информация: код EAN, номер заказа, номер для сравнения и т.д.



- Где непосредственно происходит упаковывание?

- Львиная доля продукции приходит к нам в Гамбург из разных стран и фабрик в индустриальной упаковке - это большие коробки, в которых всё компактно уложено. И мы на своем складе все комплектуем и упаковываем.

Упаковывать непосредственно на заводе в итоге получается не очень выгодно - перевозка большого количества "воздуха" на большие расстояния существенно удорожает продукцию.

Но некоторые части для нас все же упаковывают заводы-производители. Упаковка производится там же, по нашему техзаданию: размеры, толщина, качество и т.д.

А все этикетки печатаются и клеятся здесь, в Германии, независимо от того, где продукция упакована.





- Хорошо ли то, что всё делается непосредственно у вас под контролем? Это снижает вероятность каких-то неправильных вложений?

- С этой точки зрения - не играет роли. На хороших заводах-изготовителях тоже всё под контролем, практически нет ошибок. Никаких претензий.

- Клаус, каково сегодня качество китайской продукции по сравнению с европейской?

- Мы отмечаем, что все больше и больше известных европейских поставщиков в настоящее время все чаще производят "чувствительные к цене товары" в Китае или заказывают там отдельные сборки, а затем комплектуют узлы и детали в Европе.

Например, датчик состоит из нескольких компонентов (датчик, электрика, еще что-то)... Или взять, к примеру, некоторые компоненты водяного насоса: сам корпус делается в Китае, его присылают, например, в Испанию, там ставят испанские прокладки, собирают и ставят "сделано в Испании". Хотя часть готового продукта сделана в Китае.

- Самые критичные компоненты - испанские, сборка и контроль качества - испанские...

- Качество в итоге - хорошее. Так почему бы нет? Это хорошая кооперация. Все экономят деньги.

- С увеличением числа дистрибьюторов планируются ли приезды тренера к дистрибьюторам и проведение технических тренингов персоналу? Такие встречи сильно укрепляют доверие продавца к марке. Приемлем также вариант веб-семинара.

- С одной стороны, мы - торговая фирма, мы не инженеры, чтобы рассказывать о нюансах качества продукции.

С другой стороны, если это делать профессионально, это сразу поднимет стоимость! Это всё будет в цене. Есть 2 вида наших клиентов: одни готовы за это заплатить, а другие говорят: "Я тебе верю, я и так готов это у тебя купить".

Мы планируем участие в киевской выставке, где в непосредственном общении можно будет задать нам абсолютно все вопросы.

- Дистрибьюторам просят предоставлять параметры детали, особенно электрической. В том числе и линейные размеры. Планируется ли это ввести?

- Да, мы делаем эту таблицу со всеми параметрами и клиенты ее вскорости получат. А сегодня все запчасти AUTLOG с вариантами кроссов можно найти в TecAlliance (TecDoc).

P.S. Все по-немецки обосновано и четко. С таким партнером комфортно работать. И в запчастях, и в рекламе...

Беседовал **Александр Кельм**
Киев - Глинде - Киев



Fahrwerk chassis



Резиношарнир - крепкое звено подвески

Тема усиленных запчастей подвески в нашей стране не утрачивает актуальности: дороги быстро идеальными не станут, а массы автовладельцев не разбогатеют. Поэтому производители хотят предложить рынку конкурентные по цене и ходимости решения. О некоторых таких решениях рассказал нам **Максим Захарчук**, совладелец винницкой производственной компании AUTOSTORM.

- Максим, с чего началась история Вашей компании?

- Начинал дело мой отец с маленького гаражного кооператива в 1996 году - в качестве частного автослесаря ремонтировал машины, имея только наборы ключей. Мне кажется, что для него это было не только заработком денег, но и увлечением. По профессии он физик-ядерщик, ремонт же автомобилей для многих технарей его поколения был полезным хобби. Отец человек очень проницательный и интересующийся - пока не разберет до болтика, не посмотрит, из чего состоит, и не поймет, как работает - спокойно спать не будет.

В авторемонте он поначалу опыта он не имел вообще никакого, и всему научился сам. На сегодняшний день у него за спиной богатейший опыт - я могу об этом говорить, потому что он и меня многому научил. И когда приходят люди без опыта работы - ни в автотехнике, ни в производстве, он буквально из детей лепит первоклассных специалистов. А тогда, в конце 90-х, он стал сам разбираться не просто в том, как менять запчасти, а в их устройстве.



В том числе, отец заинтересовался устройством шаровой опоры, какую функцию она выполняет и какие нагрузки воспринимает. Делая для себя небольшие конспекты, он начал думать, как ту или иную деталь можно восстановить или даже улучшить. Через 3-4 года, на рубеже столетий, он начал сам восстанавливать шаровые опоры - с этого началось производство. На данном этапе все наши запатентованные технологии восстановления, начиная с шаровых, до рулевых тяг и наконечников, полностью разработаны Вячеславом Леонидовичем Захарчуком и имеют все сертификаты соответствия.

- Вы сегодня - больше сервисная, или производственная компания?

- Оба направления важны и поддерживают друг друга. Сейчас у нас 4 автомастерских в Виннице, и мы планируем расширять сеть. Второе производство недавно запустили. Производство поддерживает сервисы запчастями, сервисы же позволяют наблюдать реальную картину ходимости деталей ходовой от брендов разного уровня.

- И какова она - картина ходимости? Где самое слабое звено в подвеске?

- Самое слабое место в подвеске автомобиля, большая тема для отечественных автолюбителей - это в первую очередь стойки и втулки стабилизатора. Сайлентблоки выкашивают намного больше, чем шаровые шарнирные соединения: наконечники, рулевые тяги. Безусловно, это связано с состоянием наших дорог, поскольку автомобили проектируются под иные условия - шарниры, реально говоря, разбивает. А в резиноталочных деталях есть демпфер. Из этого понимания 6 лет назад, в 2013 году, родилась революционная идея - создать стойку стабилизатора, которая работает по принципу сайлентблока.

- ... в которой шаровой шарнир вставлен в посадочное гнездо на резиновой втулке?

- Нет, это было бы слишком сложно и громоздко. Сам шарнир выполнен по принципу сайлентблока - стойка и есть его внешняя обойма. В стандартной стойке стабилизатора внутри корпуса с вкладышем "плавает" шаровой палец, сверху закрытый сальником. Смещение пальца обеспечивается скольжением шара во вкладыше, при участии смазки. В усиленной стойке нашей разработки скольжения нет - достаточная подвижность пальца вверх-вниз, влево-вправо и на скручивание обеспечивается упругим элементом. Функционально это тот же плавающий шарнир, но в нем принципиально не может быть зазора и люфта - и разбиваться там нечему. Упругая часть, это именно резина - проверенный в этом отношении материал, эластичный и устойчивый, восстанавливающий форму без изменений после значительных деформаций. Полиуретан мы не используем.

- Отличие от привычной конструкции радикальное. Не сказалось ли оно на управляемости, каких-то других характеристиках?

- Перед тем как устанавливать такие стойки клиентам наших автомастерских или отправлять на продажу, мы экспериментировали на своих машинах, машинах знакомых. Проходила эта стойка не у одного кума, брата, свата, набили немало шишек, вложили много денег, но в итоге тяжелый труд принес хорошие плоды. Ресурс стойки - до 80 тысяч км. В то время как другие стойки на этих же автомобилях показывают 15-20 тысяч, премиум-брендов - в среднем до 25 тысяч. На авто из салона, которое поначалу жалеют по ямам гонять, может быть больше. Естественно, в идеальных условиях, по гладеньким автобанам - наверняка обычная стойка может нормально ходить, но мы про Украину говорим.

Единственная особенность нашей стойки: максимальный ресурс обеспечивается при монтаже по принципу сайлентблока - затягивать ее надо на загруженной весом автомобиля подвеске, в противном случае при опускании с подъемника после затяжки сразу возникает напряжение на скручивание. Если соблюсти это условие - стойка гарантированно "переходит" в разы больше среднего по рынку. Статистика позволяет мне утверждать это: в своих автомастерских мы устанавливаем их уже в течение четырех лет, и три года поставляем в розницу.

- И какова динамика продаж за три года?

- Когда новый продукт только начал выходить на рынок, в день могло продаться 1-2 пары. Несмотря на наличие сертификатов соответствия, многие говорили, что это филькина грамота, и что эти стойки не выйдут и двух тысяч, что их оборвет на вывороте колес, они развалятся при попадании в яму. Но за время сбыта мы заработали авторитет, и сегодня продается ежедневно по 30-40 пар только в розницу, это без учета оптовых поставок.

Люди распробовали и поняли, что за небольшие деньги можно получить качественный товар, и начало работать сарафанное радио. Водители стали советовать друг другу, делиться впечатлениями, и на данном этапе факт налицо: люди остаются довольны. При этом парк применимости самый широкий - по автомобилям до 3,5 тонн мы перекрываем ассортиментом, на верное, 99,9% потребности.

Мы клиентам предлагаем и стандартные стойки, тоже нашей разработки, доработанные, а многие отвечают: "Вы знаете, может быть раньше я бы и купил. А сейчас дайте мне лучше ваши фирменные стойки - я остался о них хорошего мнения".

- В чем особенность производимых вами стоек традиционной конструкции - с шаровым пальцем?

- У нас параллельно запущена линия по производству стандартных стоек стабилизатора. Однако, они стандартные только по самому принципу, но в них применены наши уникальные решения. На данном этапе мы не раскрываем нюансы технологии. Хотим, чтобы их так же рынок распробовал, чтобы все убедились, что они тоже отличного качества. Данные стойки стабилизатора, как и с резиновыми втулками, запатентованы - именно как изобретение, а не полезная модель. У меня патент на изобретение на 20 лет. В Украине и СНГ никто не имеет пра-



ва изготавливать данные стойки стабилизатора по такой технологии, как изготавливает сейчас AUTOSTORM.

Гарантия на оба вида стоек - 50 000 км. Такую же мы даем и на сайлентблоки - их также изготавливаем. Но в основном не на продажу, а для обеспечения собственных мастерских. Когда наши мастера восстанавливают рычаги, то меняют старые сайлентблоки на наши. Есть позиции, которые идут в свободную продажу, но их не особо много.

- Вы изготавливаете металлический корпус или в старые корпуса просто заливается новая резина? Какова ваша технология производства сайлентблоков?

- Сайлентблок, выпрессованный из посадочного места, уже деформирован по наружной втулке. При повторной запрессовке он будет прослаблен в посадочном месте. Поэтому при восстановлении рычагов надо использовать только новый сайлентблок, оригинального размера или специально изготовленный в ремонтный размер, если пришлось обрабатывать посадочное место. При этом на многие автомобили сайлентблоки просто не предлагаются - только рычаги в сборе. А разновидностей сайлентблоков - многие тысячи.

Выход из положения таков - располагая сертифицированным производством резинотехнических изделий, мы решили сделать "сайлентблок-конструктор". Этот сайлентблок может быть снаружи в металлической, пластиковой обойме или без наружной гильзы, разных размеров, разной высоты, разного диаметра. И, зная подвеску автомобиля, расположение, размер и что очень важно - функциональное назначение сайлентблока, направление и силу нагрузок - мы можем собрать замену в ту или иную позицию ходовой части.

- Подобрать наружный и внутренний диаметры?

- Да, мы делаем замеры непосредственно в посадочном месте. Оно может быть сохранено в оригинальном состоянии или иметь выработку. Мы подбираем наиболее близкий и с помощью токарных работ подгоняем его под посадочное место в рычаге. Мы можем укоротить его по длине или подточить по наружному диаметру. Или он вообще туда станет один в один. Всё зависит от того, какая ходовая и какой автомобиль. Повторюсь, это мы делаем для своих станций. Есть ряд стандартных моделей сайлентблоков, до 50 позиций, которые разработаны нами и поставляются в продажу.

- Какие бы Вы отметили интересные тенденции в обслуживании подвески вообще?

- Главное, как я сказал - это отсутствие сайлентблоков на многие модели, в том числе и на электромобили, рынок обслуживания которых, очевидно, что будет расти.

Мы для Tesla на каждый рычаг разработали сайлентблок. И теперь, если оборвался один сайлентблок на рычаге, не нужно покупать новый за сумасшедшие деньги. Можно перепрессовать наш сайлентблок, поставить в посадочное место его с определенным натягом, даже если там есть небольшая выработка, он туда встанет нормально. Я, даже когда отправляю по Украине, на все свои детали даю полгода гарантии. Меня спрашивают: "А вы не боитесь, что вы свои сайлентблоки будете бесплатно по всей Украине отправлять?". Я не боюсь.

- Рано или поздно другие бренды тоже сделают заменяемый сайлентблок на подвеску Tesla, и предложат на рынок.

- Сегодня Tesla - это дорогой автомобиль, а через несколько лет он станет таким же рядовым, как условный Chevrolet. Их заедет большое количество, и многие производители станут делать на них сайлентблоки. А мы уже сделали. И по самой минимальной цене. Нам задают вопрос: для чего? Для того чтобы сейчас себя зарекомендовать, чтобы люди знали, что мы делаем за небольшие деньги, но качественно. И завтра те люди или компании, которые захотят производить эти сайлентблоки, не будут нам конкурентами. Потому что мы уже завоевали доверие покупателей.

- То есть, благодаря вам с ремонтом ходовой Tesla в Украине нет проблем...



- Есть небольшая загвоздка - Tesla как правило приезжают из Америки или битые, или слегка ударенные, и если на основном рычаге изогнут палец, я уже не могу сделать реставрацию. Речь идет о передней подвеске Tesla, о рычагах старого типа, где шаровые запрессовываются в рычаги. Если же палец в хорошем состоянии, не согнут, без микротрещин, возможно восстановить шаровую на Tesla. Меня многие просили заняться реставрацией и восстановлением пальцев, но я от этого отказался. Рычаг держится на пальце и если, не дай Бог, палец оборвется, последствия будут плачевные. Мы изготавливаем все новое, кроме пальца, потому что палец - это ответственная деталь любого рычага, опоры или рулевого.

- Но пальцы для стоек стабилизатора вы делаете...

- Нагрузки на опору очень большие, на порядки больше, чем на стойки стабилизатора. Детали стоек стабилизатора, которые мы можем изготовить и закалить, проходили испытания и лабораторные анализы в разных учреждениях, поскольку собственной разрывной машины и стенда для испытания на срез у нас нет. Мы обращались в те инстанции, которые этим профессионально занимаются.

Если сравнивать нагрузку на стойку стабилизатора и на шаровую опору, то это две очень большие разницы. Если на стойку стабилизатора приходится 10 кг, то на шаровую - 1000 кг. Я не нашел в Украине производства, которое могло бы изготавливать данные пальцы так, чтобы я был в них уверен на 100%. Или таких людей, которые могли бы меня обучить изготовлению данного пальца.

- Значит, реставрация шаровой опоры возможна лишь со старым пальцем?

- Совершенно верно. И только в том случае, когда мы вскрываем деталь и видим, что палец не деформирован, шар не имеет грушевидной формы, изъянов или дефектов на поверхности. Если палец в хорошем состоянии, производится реставрация. Если палец имеет хоть малейший изъян, мы реставрацию не производим.

Мы свое производство начинали с восстановления. Поэтому если чего-то не восстанавливаем, то точно знаем, что этого лучше не делать.

- Расскажите подробнее о производстве.

- Как я уже говорил, начинали мы именно с восстановления. Иначе как бы мы приобрели опыт, как бы смогли изучить проблемы и слабые места той или иной детали? Восстановление для этого - лучшая школа. Раньше реставрировали стандартные стойки стабилизатора. Но это сопряжено с большими затратами времени и усилий - нужно было прилично "поиграться" стойками и сделать из б/у хорошую. При этом она все равно останется б/у. Поэтому, набравшись опыта, мы и решили запустить производство новых стоек, чтобы предложить рынку за небольшие деньги хорошее качество. Люди понимают, что по цене восстановленной детали они могут получить новую деталь с гарантией.

- Ту, самую ответственную деталь - пальцы шарнира, тоже сами делаете?

- Пальцы мы вытачиваем из определенного материала, у нас свой парк станков. Своей закалки у нас нет, мы отдаем партию на завод, где ее подвергают термообработке с соблюдением всех этапов технологии. Потом они возвращаются к нам, вулканизируются в резине и устанавливаются в саму стойку стабилизатора.

- Каковы в целом масштабы производства - площадь, количество сотрудников?

- Сегодня общая площадь наших собственных производственных помещений - около тысячи квадратных метров. Там работают до 25 человек. У нас довольно современное производство, автоматизированное. Например, есть 3 ленточные пилы, которыми управляет один оператор. У нас стоит пара базовых ЧПУ-станков, которые выполняют определенные операции по изготовлению автодеталей. Ленточные пилы и ЧПУ-станки мы покупали в Китае напрямую. Китайские станки с ЧПУ на пасут задних даже по европейским меркам, а цена в 3 раза дешевле.

Есть у нас ряд старых станков, но они модернизированы, капитально отремонтированы, но мы сейчас стараемся максимально перейти на новое оборудование.

У нас автоматизированное производство резинотехнических изделий: сейчас у нас в малом цеху 6 прессов и на них справляется один человек. Мы обучили людей и максимально облегчили им работу. Когда мы начинали развивать РТИ, я сам стоял на тех прессах и сам обучался, чтобы потом облегчить людям работу.

- Компоненты из полиамида - тоже сами производите?

- Естественно. А как можно провести реставрацию шаровой рулевой наконечника или рулевой тяги? Только при наличии сухаря. А он там исполняет самую главную роль. И если бы сами не отливали эти вкладыши, мы никак не могли бы давать людям гарантию. Заказываем полиамид в Беларуси, у нас заключены договоры. В своих литевых машинах мы отливаем все, начиная от сухариков в стойки стабилизаторов и шаровые, и заканчивая обоймами сайлентблоков. У нас отдельная пресс-форма на каждый сухарь. Каждая единица отливается отдельно. При этом клиенту ждать не приходится - производство работает на пополнение склада, где всегда есть все сухари, от маленького, до большого. Также у нас на складе всегда есть запас шаровых пальцев, сайлентблоков и стоек стабилизаторов. Потому что, не имея в наличии какой-то товар, как можно им торговать?

- Какие ваши планы по развитию продаж запчастей?

- На данном этапе дилерская сеть только формируется. Ведь мы - молодая команда, молодая фирма, о нас еще мало кто знает. Сейчас у нас по Украине есть 5 представителей: в Киеве, Мариуполе, Запорожье, Львове и еще какой-то один город. Тем не менее, мы готовы к развитию - торговая марка AUTOSTORM запатентована, и мы готовы вкладывать средства в ее маркетинговую поддержку развивать наш сайт www.autostorm.vn.ua, участвовать в выставках, заказывать публикации, обучать людей работать с нашей продукцией.

Беседовал Александр Кельм



**EURO
DRIVE
SHAFTS**

EURO DRIVESHAFTS

Эксперт

В карданном приводе

Тенденции рынка automotive aftermarket таковы, что наряду с ростом крупных мультибрендовых складов все больше появляется дистрибьюторов, предлагающих достаточно специфические автокомпоненты в очень узкой нише. Рынок требует профессионалов, которые не только знают этот тип товара досконально, а и могут обеспечить постоянное наличие самого широкого и глубокого ассортимента. Наше интервью - с и директором компании "ЕURO ДРАЙВШАФТС-ЮКРЕЙН" Надеждой Осадчей. Эта компания специализируется исключительно на карданных передачах.



- Надежда, расскажите, пожалуйста, историю возникновения бренда EURO DRIVESHAFTS.

- Drive shaft в переводе с английского означает приводной вал.

История возникновения бренда EURO DRIVESHAFTS берет свое начало с Южной Африки, где была основана компания и одноименный бренд DRIVESHAFT PARTS. Компания смогла предложить карданную продукцию хорошего качества конечному потребителю и комплектующие карданного вала для ремонтных мастерских на территории сначала ЮАР, а впоследствии и всей Африки.

Компания активно развивалась, и когда в Африке постепенно произошло насыщение рынка продукцией бренда, открыла свои представительства в Америке и Европе. Европейскому рынку был представлен бренд EURO DRIVESHAFTS. И вот уже более пятнадцати лет он занимает лидирующие позиции на территории Европы

в реализации карданных валов в сборе и их комплектующих. Самые сильные позиции у EURO DRIVESHAFTS в Великобритании, Испании, Польше и в Украине.

- Каковы были предпосылки появления бренда в таком специализированном направлении?

- Появление и развитие высокотехнологичных профессиональных сервисов, которые предоставляли услуги ремонта карданных валов, диктовали рынку свою заинтересованность в специализированном бренде. Все больше ощущалась потребность в наличии на складе, здесь и сейчас, качественных комплектующих для ремонта карданного вала, или же карданных валов в сборе с учетом особенностей автомобильного рынка региона. Большая потребность в наличии качественных запчастей карданного вала и стала предпосылкой создания компании и бренда DRIVESHAFT PARTS, а в последствии и Европы - EURO DRIVES-





HAFTS. Основателями была поставлена задача создать большие склады с наличием продукции для клиентов "на сегодня".

В итоге Европа на сегодняшний день по потребительскому спросу на продукты EURO DRIVESHAFTS занимает лидирующие позиции.

- В какой ценовой нише находятся запчасти EURO DRIVESHAFTS? Кто главные конкуренты?

- EURO DRIVESHAFTS работает в очень узком сегменте - карданном бизнесе. О карданном вале мы знаем все, и дабы удовлетворить любые запросы наших клиентов в нужном именно им ценовом диапазоне, мы предлагаем всегда несколько вариантов.

Мы являемся партнерами известных мировых производителей карданных валов, поэтому мы можем предложить оригинальную запчасть, которая будет, естественно иметь достаточно высокую цену. А можем предложить и аналоги других производителей в ценовом диапазоне существенно ниже. Однако EURO DRIVESHAFTS всегда предлагает только качественный аналоговый продукт, который успешно конкурирует по износостойкости с "оригиналом". И качество этих зачатей позволяет предоставлять достаточную гарантию.

Поэтому - каждый клиент всегда найдет у нас необходимый ему продукт!

О конкурентах. Это и оригинальные



продукты, а также все бренды и компании, которые предлагают аналогичную продукцию. Но наша сила - в гарантированном качестве и широком ассортименте, который всегда в наличии. DRIVESHAFT PARTS и EURO DRIVESHAFTS завоевали популярность и хорошую славу среди клиентов во всем мире.

- На каких предприятиях производятся ваши запчасти?

- Это продукция от производителей со всего мира: Германия, Польша, Тайвань, Италия, Япония, Китай и т.д. Мы знаем практически все заводы, достойные внимания, в этом секторе.

- Какой ассортимент и главные целевые ниши?

- Мы предлагаем карданные валы и все их элементы: крестовины, подвесные подшипники, шлицевые соединения, шарниры, полуоси, ШРУСы, ступицы, пыльники для легковых автомобилей, внедорожников, грузового транспорта, сельхозтехники и специальной техники.

Совсем недавно мы представили новый бренд - AGRI PARTS GLOBAL. Это премиум-бренд с высоким стандартом качества карданных валов и их комплектующих на сельскохозяйственную технику: карданные валы, трубы, пластиковая защита, шарниры, вилки, фланцы, муфты, переходники, прочее... Компания "ЕВРО ДРАЙВШАФТ-С-ЮКРЕЙН" впервые в Украине представила бренд AGRI PARTS GLOBAL на агропромышленной выставке Украины "АГРО-2019" в Киеве в июне 2019 года.

- В каких странах мира представлены ваши бренды? В каких странах имеют самые прочные позиции?

- Самые сильные позиции у DRIVESHAFT PARTS и EURO DRIVESHAFTS сегодня в Африке и Европе соответственно, великолепно развиваемся на рынках Америки. А интернет-продажи очень активно идут даже в самые сложные с точки зрения логистики направления.

- Какова история появления бренда в Украине? Кто был инициатором вхождения бренда в страну?

- За 15 летний опыт работы польского офиса собралась большая база украинских клиентов, как оптовых, так и розничных, и, проанализировав потребительскую способность украинского рынка и тенденции европеизации бизнеса на территории Украины, главным офисом было принято решение открыть представительство компании и у нас.

- Что вам удалось сделать за время работы в Украине?

- За двухлетний период роста и развития компании, мы, думаю, можем гордиться достигнутым результатом: мы работаем со многими специализированными профессиональными мастерскими в сфере ремонта карданных валов и на регулярной основе пополняем их склады своей продукцией. Мы также работаем в сфере розничной торговли для конечного потребителя через веб-сайт компании www.eurodriveshafts.com.ua, а также через другие интернет-площадки.





Новости от EURO DRIVESHAFTS

EURO DRIVESHAFTS представляет новинку ассортимента: **карданный вал с усиленной крестовиной для Renault Duster**.

Карданный вал в этом кроссовере часто выходит из строя. По мнению EURO DRIVESHAFTS, проблема заключается в том, что в оригинальном карданном вале Renault Duster используется крестовина заниженного типоразмера, которая очень часто выходит из строя. Взамен ее EURO DRIVESHAFTS предлагает использовать усиленную крестовину с типоразмером подшипника выше 24 мм, рассчитанную на более долгий срок службы.

EURO DRIVESHAFTS представила новый бренд **AGRIPARTS GLOBAL**. Это премиум-бренд с высоким стандартом качества для запчастей на сельскохозяйственную технику, так или иначе связанных с передачей крутящего момента: карданные валы, трубы, пластиковая защита, шарниры, вилки, фланцы, муфты и переходники. EURO DRIVESHAFTS позиционирует AGRIPARTS GLOBAL как сельскохозяйственное направление в сфере своего бизнеса. Компания считает, что сегодня, когда аграрный рынок в Украине претерпевает изменения и все больше и больше ощущается потребность в качественной продукции в сфере ремонта карданных валов и их комплектующих для сельскохозяйственной техники, пришло время для карданной продукции с высоким стандартом качества.



- В каких сегментах находятся клиенты бренда в Украине? Что это за предприятия?

- Наши клиенты находятся в разных сегментах: узкоспециализированные мастерские в сфере ремонта и балансировки карданных валов, машиностроительные производства, СТО, магазины, интернет-магазины и розничные конечные потребители.

- Есть ли в Украине логистический склад? Если да, то какие его возможности?

- Если в карьере на спецтехнике вышел из строя карданный вал, важно оперативно предоставить карданный вал или запчасти для его ремонта. Если в поле остановились работы по уборке урожая, фермер прямо с поля готов выехать к нам на склад или получить деталь как можно скорее всеми возможными способами. И таких случаев уже было много... Наша цель - представить большой ассортимент продукции и отправить нужную деталь клиенту по первому же запросу. Поэтому в Украине не может не быть логистического склада с широким ассортиментом продукции, готовой выехать к клиенту в любую точку Украины любым удобным перевозчиком!

- Какую схему продаж предполагаете развивать в Украине? Предполагается ли построение дилерской сети, какие это могут быть компании?

- В первые два года работы мы работали больше с малыми предприятиями и розничными покупателями. Нараба-

тывали таким образом опыт. И сегодня уже готовы к построению дилерской сети, готовы работать как с крупными украинскими компаниями по продаже автозапчастей, так и с региональными оптовиками.

- Какова ваша гарантийная политика? Как проводится работа с рекламациями?

- Мы предоставляем полугодовую гарантию на любую нашу продукцию. В случае рекламации, что случается крайне редко, проводим анализ причин поломки детали по определенным критериям, выносим заключение и в любом случае стараемся удовлетворить клиента. Даже если он не во всем прав.

- Какая предполагается маркетинговая стратегия и рекламная поддержка бренда? Это очень важно для потенциальных дилеров, т.к. они все меньше хотят вкладывать усилий в раскрутку брендов в своем портфеле.

- Основа репутации нашего бренда - безупречное качество и приемлемая цена. А также быстрое профессиональное реагирование менеджеров компании на подбор запрашиваемого товара и любые другие вопросы. Как следствие - полная удовлетворенность клиента.

Мы постоянно работаем над усовершенствованием работы нашего сайта и интернет-магазина, участвуем в украинских специализированных выставках. И мы всегда открыты - чему является доказательством это интервью.

Беседовал **Александр Кельм**

EURODRIVESHAFTS





ASVA SPORT

Автозапчасти для иномарок

ТЕПЕР І В УКРАЇНІ

- ШАРНІРИ РІВНИХ КУТОВИХ ШВИДКОСТЕЙ
- МАТОЧИНИ, ПІДШИПНИКИ, РОЛИКИ
- ПІВОСІ, ПРИВОДИ, ПИЛЬОВИКИ
- ДЕТАЛІ ПІДВІСКИ, ОПОРИ
- ГАЛЬМІВНІ КОЛОДКИ

Эстонская ASVA расширяет дистрибьюторскую сеть

С 2003 года эстонская компания ASVA работает в области производства и дистрибуции автозапчастей, которые могут стать достойной заменой оригинальным деталям при умеренной цене. За это время компания вышла на рынки стран ЕС: Прибалтика, Германия, Великобритания, Испания, Норвегия, Польша, Болгария, а также активно и успешно работает в странах постсоветского пространства: Молдова, Россия, Казахстан, Беларусь. Наиболее сильной товарной группой ASVA являются ШРУСы - свыше 1350 наимено-

ваний. Когда оригинальные приводные валы выпускаются только в сборе и нет возможности поменять отдельно наружный и внутренний ШРУС, ASVA предлагает решение, позволяющее сэкономить до 80% от стоимости оригинальной запчасти. На всю продукцию предоставляется стандартная европейская гарантия, а качество продукции подтверждается сертификатом соответствия ISO 9001:2015 и сертификатом Испытательного центра "Certification Group" ИЛ "HARD GROUP".

www.asva-trading.com



СП "Юкойл" расширяет географию поставок

Со второго полугодия 2019 года качество масел и смазок украинского бренда YUKO имеют возможность оценить потребители Новой Зеландии и Эквадора.

Рынки Южной Америки и стран Тихоокеанского региона в сегменте послепродажного обслуживания автомобилей - одни из наиболее быстрорастущих. Поэтому для марки YUKO наращивание объемов поставок в эти регионы является приоритетным для развития экспорта.

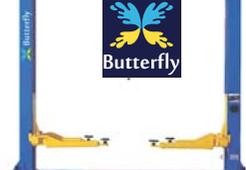
Всего же на сегодняшний день ассортимент марки YUKO представлен более чем в 60-ти странах мира. То есть, украинский бренд YUKO узнаваем сегодня в каждом третьем государстве земного шара.

www.yuko.eu

Company

BERUF

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

<p>HOFMANN</p>  <p>Стенды для регулировки геометрии углов установки колес</p> <p>SAIMA</p>  <p>Покрасочные камеры</p>	<p>OM4</p>  <p>Шиномонтажные и балансировочные стенды</p> <p>BLACKHAWK</p>  <p>Рихтовочные стенды</p> <p>Autorobot</p> 	<p>Подъемники</p>  <p>OM4</p>  	<p>GYS</p>  <p>Сварочное оборудование</p> <p>Тестеры и зарядные устройства</p>  <p>serwo automotive</p>  <p>Автоаксессуары</p>	 <p>LESONAL</p> <p>Лаборатория по подбору автоэмалей</p>  <p>SATA German Engineering</p> <p>Краскопульты</p>  <p>CAMOZZI</p> <p>Фильтры, регуляторы давления</p>
---	---	---	--	--

Сервисная служба - тел.: 050 313 36 17

Jahn

Я ехал в Германию узнать ВСЕ об автомобильных лампах Jahn. На сайте компании - минимум информации. Из аргументов знал лишь то, что это продукция качества поставщика на конвейер, и что в России она продается "на улет" уже много лет. В общем, аргументов не шибко... При уровне конкуренции в топ-сегменте - шансов найти дистрибьютора, например, в Украине - откровенно не много. С потенциальным объемом продаж - история такая же туманная. Но работу нужно сделать - фирма готова продвигаться на постсоветском пространстве.

Владелец и шеф компании Jahn Lighting **Ник Вайкерт** (Nick Weickert) встретил меня в офисе экспортного отдела в немецкого городка Гейстахт с набором галогенок и каталогом. Беседа обещала быть недолгой и протокольной...



Зачем вам лампочки **Jahn**?

- Ник, что Вы в первую очередь хотите сказать о Вашей компании, брендах и продукции?

- Компания Jahn Lighting имеет два бренда. Первый бренд, **Jahn** - это лампы качества поставщика на конвейеры автопроизводителей.

Второй бренд, **KS Equipment** - это альтернатива, хорошее качество за небольшие деньги.

Важный момент: Jahn позиционирует себя как бренд, предлагающий только! оригинальное качество по ценам,

немного ниже конкурентов...

- ... "немного" - это на сколько ниже?

- Оптовые цены на лампы Jahn в Западной Европе средним на 30% ниже, чем у наших конкурентов из первой мировой тройки.

- Что интересного Вы могли бы отметить в истории развития компании?

- Фирма была организована Яном Людвигом (Jahn Ludwig)





Более полувека компетенции в автомобильных лампах... Основанная Яном Людвигом (Jahn Ludwig), фабрика побывала в объятиях General Electric и снова вернулась в заботливые немецкие руки.

в 1965 году в городе Нордхорн, Германия, возле голландской границы, как фабрика по производству обычных и впоследствии галогенных автомобильных ламп. Уже в 1967 году компания стала поставщиком на OEM - на VW и BMW.

Компания постоянно увеличивала ассортимент и завоевывала новые рынки. В конце 80х - начале 90х на мировом рынке началась консолидация, и завод выгодно был продан компании General Electric, которая искала эффективные пути покорения европейского рынка.

В 2002 году мой отец, имея многолетний опыт в автобизнесе, в частности в теме автомобильных ламп, приобрел у General Electric предприятие в Нордхорне.

А в 2012 году был открыт этот офис, в Гейстахе. Здесь находится дирекция, экспортный отдел, отсюда идет вся обработка заказов.

На сегодняшний день мы обладаем более чем полувековой компетенцией в производстве ламп, а также профессионалы в вопросах сотрудничества с разными, и в первую очередь с ведущими мировыми автопроизводителями, а также с производителями другой техники.

У нас очень высокая компетенция в том, что касается производства ламп. У нас огромный каталог продукции, очень

высокое качество и низкие цены.

В Нордхорне фабрика прекратила производить лампы по причине малой рентабельности такого производства в Германии. К сожалению, таковы реалии. Теперь мы покупаем лампы для марки Jahn у известных европейских производителей.

- Какое главное конкурентное преимущество вашего бренда?

- О качестве я уже сказал. Оно в топ-сегменте не может быть иным, чем самым высоким.

Поэтому - ассортимент. У нас самый широкий ассортимент из тех брендов, которые мне известны - более 500 артикулов. У любого нашего конкурента - гораздо меньше.

Мы предлагаем полную линейку ламп на актуальный парк автомобилей в любой стране мира. У нас есть лампы на любые старые автомобили, любую сельхозтехнику, спецтехнику и абсолютно любую мототехнику - это то, чем многие даже не занимаются.

Например, в линейке Jahn мы предлагаем лампы для старых автомобилей и даже лампы на олдтаймеры - ни один из производителей Европы их больше не выпускает. А мы их много продаем на экспорт, в частности, они пользуются ог-



ромным спросом в Латинской Америке. В мире есть только один производитель этих ламп высокого качества.

- Какую вы готовы оказать маркетинговую поддержку вашему будущему дистрибьютору?

- Мы готовы инвестировать в оформление торговой точки: стойки для выкладки продукции, плакаты, буклеты. Информационную поддержку с помощью autoExpert'a мы уже начали делать...

И тут Ник вспоминает о том (интервью он дает впервые), что у него есть презентация компании на английском, находит ее в компьютере и пересылает мне... Беседа неожиданно переходит в откровенно мажорный тон.

- Ник, я вижу, в презентации написано, что у вас есть масса сертификатов, в том числе и ISO / TS 16949, что дает вам право поставлять на конвейеры любого автопроизводителя. И целый перечень со словом "supplier" - поставщик...

- Да, подавляющее большинство ламп Jahn производится в Европе в соответствии с требованиями DIN Norm 72601, ISO 9001, ISO / TS 16949, ISO 14001, EoLV, RoHS и в соответствии с требованиями немецкой и европейской автомобильной промышленности.

На самом деле, имея сертифицированное производство, стать поставщиком на конвейер достаточно просто. Например, у производителя автомобилей есть список поставщиков и производителей ламп. И они обращаются к нам, к другим, к третьим: "Вы можете произвести определенную продукцию?" Мы говорим: "Да, можем". И ты автоматом попадаешь к ним в список производителей.

Все это было давно сделано и для Porsche, и для Volkswagen, и для Mercedes - мы везде в списках производителей продукции.

Сегодня у нас такие действующие контракты поставщика:

- с 2003 года - на VW Shanghai-China. Китайцы хотели получить качественную продукцию из Европы. Нашли нас. У нас не было никаких проблем, чтобы наладить с ними контакт. С остальными партнерами - примерно та же история.
- с 2003 года - на Tofas (Fiat), Турция.
- с 2005 года - на Porsche Germany.
- с 2008 - на Same Deutz-Fahr Group, Италия.
- с 2010 года - на FFG, Германия. Эта компания покупает у нас кое-что для Mercedes.
- с 2011 - на Magna Steyr. Это европейское (Австрия) подразделение Magna International, технологической компании, одного из крупнейших в мире поставщиков ре-

шений и продуктов для автомобильной промышленности, в том числе и в области освещения.

- с 2014 - на Tri.o.m., Италия. Это производитель светотехники для мопедов, мотоциклов, эксклюзивных автомобилей, а также к транспортным средствам, используемым в сельском хозяйстве, на железной дороге и для отдыха, включая лодки, небольшие самолеты и квадроциклы.

Ник показывает лампу в упаковке с логотипом CARGO.

- Наш бизнес построен на трех столпах. Первый - это оригинальная продукция, которую мы поставляем на конвейер. Второе направление - это aftermarket. И третье направление - мы поставляем лампы таким крупным фирмам, как Wurth, или вот как CARGO, группа Bosch.

- Wurth не может напрямую купить на заводе и покупает через вас?

- Мы для них формируем заказ на заводы-производители, организовываем упаковку и всю логистику. Им это удобно. С CARGO мы работаем давно, еще с того времени, когда они были самостоятельны, и продолжаем работать после покупки их компанией Bosch. Все это прекрасно работает и приносит деньги. Зачем это разрушать?

Крупные компании часто отдают некоторые направления специалистам: соберите нам, упакуйте, привезите.

- Ник, вернемся к тому времени, когда завод производил продукцию и его купила General Electric, в 1996 год. Что американская корпорация сделала за непродолжительное время владения предприятием?

- Они перенесли из Нордхорна производство (оборудование) в Венгрию, оставив на этой локации только упаковку. И организовали в 1997 году Центральный офис продаж GE automotive lighting в Европе. Оттуда продукция поставлялась как на OEM, так и на aftermarket, в том числе и в Восточную Европу.

- Что изменилось после покупки предприятия вами, семьей Вайкерт, в 2002 году?

- Сегодня это высокоспециализированный семейный бизнес с традициями и социальной ответственностью. На предприятии работает 80 наших сотрудников и 50 человек с ограниченными физическими возможностями, с которыми мы работаем по контракту. И так было на протяжении более 40 лет.

На площади более 6000 кв. метров 130 человек производят 10 миллионов изделий в год, что дает оборот нашей компании порядка 40 миллионов евро в год.





Центральный склад и управление компанией перенесено в Гейстахт. Здесь у нас около 9000 кв. метров складских и офисных помещений.

- Вы предлагаете LED-лампы?

- LED-лампы для штатной LED-оптики пока никто не продает - нет спроса. Это достаточно долговечные элементы. Заменить их можно только на задней оптике - заводы производят, но только блоками, а не по одному элементу.

А LED-лампы вместо штатных галогеновых H1, H4 или H7 еще не разрешены для использования в Западной Европе. Те, кто их продает, получают предупреждение от Государственного управления автомобильной промышленности и рискуют получить большой штраф. Даже если серьезный бренд их предлагает и продает, на упаковке всегда есть пометка о том, что это не для продаж в Европе или не для дорог общего пользования.

Владелец автомобиля может установить эти лампы, и в Германии многие так и делают, не догадываясь о том, что если произойдет какая-то авария и у него обнаружат такие лампы, страховая компания просто не выплатит деньги.

- Когда и зачем появилась марка KS Equipment?

- Мы создали этот бренд в середине 90х, еще до покупки предприятия и бренда Jahn. Сегодня это альтернатива оригинальной продукции. Потому что у нас есть клиенты, например, в Северной Африке или Латинской Америке, где много старых автомобилей, владельцы которых хотят только дешевую продукцию. Вся продукция - из Азии. Но хорошего качества. Эта продукция также приходит в Нордхорн, там она вся на 100% проверяется в наших проверочных комплексах и упаковывается.

- Сколько у KS Equipment позиций в каталоге?

- В районе двухсот.

- Во сколько стран мира продается марка Jahn, во сколько - KS Equipment?

- Всего в 70 стран.

Головной офис и логистический склад компании Jahn Lighting в немецком городе Geesthacht, что расположен недалеко от Гамбурга. Лампочки брендов Jahn и KS Equipment покупают в 70 странах мира. С 2019 к ним присоединяется и Украина.



P.S. Олимпийское спокойствие в бизнесе. Когда все правильно. И новые рынки завоевываются с трудом, но без спешки - когда придет время...

Беседовал **Александр Кельм**
Киев - Гейстахт - Киев



Лидер в производстве уплотнений

Использование низкокачественных уплотнений при ремонте двигателя может серьезно испортить результат большой работы и привести к рекламации, очень болезненной в финансовом отношении.

Именно поэтому производителей уплотнений, продукции которых автосервисы доверяют безоговорочно, можно реально пересчитать по пальцам одной руки.

Что касается продукции топовых марок этого сегмента, она давно представлена в ассортименте большинства дистрибьюторов запчастей. И пользуется спросом, несмотря на достаточно высокую цену. Тем не менее, и в этой узкоспециализированной области есть марки топ-сегмента, еще недостаточно хорошо представленные в рынке automotive aftermarket. Такой маркой является DPH - бренд компании Dichtungspartner Hamburg GmbH, предлагающий бескомпромиссный уровень качества в сочетании со справедливой ценой.



Основные производственные мощности компании Dichtungspartner Hamburg GmbH располагаются на севере Германии. Владельцы бренда DPH - такие авторитетные имена, как основатель компании GROMEX Бернд Уиллмс и Alwin Hofert.

GROMEX DichtungsHaus - всемирно известный производитель резинотехнических изделий, которые применяются в кораблестроении, производстве тяжелой техники и промышленных машин, где требования к надежности возведены в абсолют. Alwin Hofert KG - компания с более чем полувековым опытом в области производства уплотнений для двигателей, автомобильной и другой техники. Плодом их партнерства и является созданная в 1986 году компания Dichtungspartner Hamburg GmbH.

В полном соответствии со своим названием, фирма, ее завод и склады расположены в пригороде Гамбурга - города-государства в составе ФРГ. Полное название Freie und Hansestadt Hamburg (Вольный и Ганзейский город Гамбург) обозначает его принадлежность в прошлом к Ганзейскому союзу - объединению торгово-ремесленных городов северо-западной Европы, просуществовавшему с середины XII по XVII века. То есть, на данной территории понятие "качества" и традиции ответственности за него в обиходе уже минимум 900 лет. Но вернемся к современности.

В живописном пригороде Аммерсбек, расположенного на севере столичного района Гамбурга, находится промышленная площадка, заложенная еще в 1975 году компанией Alwin Hofert KG. На семи с половиной тысячах



квадратных метров разместились производственные мощности и склад, с которого продукция отправляется в 20 стран мира, напрямую или через филиалы в Южной Африке, Турции, Дубае и Китае. Наличие последнего говорит нам, что при всем развитии индустрии в Поднебесной, когда дело касается производства серьезных механизмов или нагруженных двигателей, там отдают предпочтение настоящему немецкому качеству. А в Южной Африке DPH SA является основным поставщиком на рынки горнодобывающей, промышленной и автомобильной промышленности.

Завод производит продукцию не только для реализации под брендами DPH и Hofert, но также для других известных брендов и первичной комплектации.

Собственная лаборатория, оснащенная по самому последнему слову техники, и цех производства оснастки позволяют предприятию быстро реагировать на запросы заказчиков, изготавливая уплотнения как из стандартных материалов, так и уникальных компаундов, специально разрабатываемых по техзаданию клиентов. Быстро перенастраиваемые линии позволяют поддерживать наличие ассортимента, в котором более 40 000 наименований. Обширная номенклатура изделий постоянно растет с учетом потребностей отдельных рынков, на которые поставляется продукция DPH.

Производственная программа DPH охватывает изделия из всех используемых в наши дни материалов, таких как витон, силикон, нитрил, EPDM и PTFE. В зависимости от сферы применения, из них изготавливаются такие типы уплотнений, как сальники колеччатых валов, уплотнительные кольца, гидравлические и пневматические уплотнения двойного и одностороннего действия, прокладки коробок передач и двигателя, и многое другое.

В целом Dichtungspartner Hamburg GmbH - современное предприятие, в котором чтут традиционные добродетели ганзейского торгового союза: порядочность и справедливость, пунктуальность и ответственность за качество. В средние века, когда производитель мог располагаться в неделях морского пути от заказчика, это было особенно ценно.

Сегодня же DPH предоставляет клиентам по всему миру абсолютно все гарантии качества, соответствующего требованиям XXI века.

В 2019 году запланировано активное расширение присутствия продукции бренда DPH в странах постсоветского пространства.

Экспорт-департамент DPH

tel: + 49 40 38 66 07 42, fax: +49 40 38 66 07 46
 mobil: + 49 172 421 83 52, e-mail: info@jupimex.de
 Юрий Позиков / Juri Posikow





Успех **Goodrem** - в правильном стратегическом планировании

Goodrem - молодая европейская компания, специализирующаяся на производстве компонентов тормозной системы для независимого рынка автозапчастей (IAM). Производственная база компании находится в Венгрии, в городе Шопрон. Компания динамично осваивает рынки ЕС. Продукция на данный момент уже представлена в Венгрии, Германии, Италии, Польше и Украине. Эксклюзивные права на дистрибуцию и представление торговой марки

История бренда Goodrem - хороший пример правильного стратегического планирования, которое позволило компании найти свою рыночную нишу среди других конкурирующих производителей тормозных систем. Началось все на небольшом заводе в Венгрии, который на тот момент уже был не новым. К началу XXI века производство уже нельзя было назвать современным и высокотехнологичным, что было недопустимо для отрасли, характеризующейся инновациями. Вскоре стало очевидно, что для того, чтобы составить конкуренцию крупным игрокам, необходимы значительные изменения как производственного процесса, так и самой бизнес-модели.

2010 год стал поворотным моментом в истории компании. Именно тогда менеджмент компании вместе со специалистами создали новую модель развития с целью привлечь серьезных инвесторов, которые видели потенциал предприятия. Полученные капиталы были направлены на модернизацию производственного процесса, что привело к практически полной замене оборудования. Производственные процессы модернизированы до требуемого уровня.

Проведена была также серия исследований, направленных на улучшение характеристик производимых тормозных систем

и их компонентов. Благодаря этому удалось добиться значительного улучшения всех основных характеристик тормозных систем, что вместе с разумной ценовой политикой позволило создать конкурентоспособную продукцию. Отличное сочетание "цена-качество" и превосходство над конкурентами в своем сегменте по основным техническим характеристикам привлекли новых клиентов. Компания начала получать контракты на производство компонентов для известных брендов.

В итоге после анализа рыночной ситуации, собственных ресурсов и технологического уровня руководство компании в начале 2016 года решило разработать собственный современный бренд - Goodrem. Основа этого решения - уже сформированная репутация предприятия на рынке. Клиенты доверяли качеству продукции.

Одновременно продолжалось расширение производства и исследовательская деятельность, направленные на дальнейшее улучшение выпускаемой продукции. Были запущены новые линии для производства тормозных колодок, а также инвестированы значительные средства в линии по производству тормозных дисков и барабанов, тросов ручного тормоза и сцепления. В результате исследований были



улучшены ключевые эксплуатационные показатели, такие как: износостойкость, коррозионная стойкость, снижение тормозного пути, оптимизация удаления грязи и пыли с тормозного диска, минимизация шумовых характеристик.

Один из факторов успеха предприятия в том, что оно специализируется на производстве продукции в основном на легкую коммерческую технику, при этом постепенно развивая и направление легкового транспорта.

Сегодня под маркой Goodrem предлагаются следующие компоненты тормозных систем:

- **Тормозные колодки** (дисковые и барабанные). Протестированы рядом независимых лабораторий для рынка Automotive Aftermarket.
- **Диски и барабаны.** Работают при давлении до 1000 фунтов (450 кг).
- **Ремкомплекты тормозов.** Соответствуют стандартам производителей ОЕ, гарантируя максимальную защиту, срок службы и безопасность.
- **Тросы ручного тормоза и сцепления.** Произведены на предприятиях, имеющих все сертификаты поставщика на конвейеры автопроизводителей.
- **Тормозные шланги.** Каждый шланг проверен под давлением.

В дальнейшем предприятием планируется расширение ассортимента - как в этих, так и в новых товарных категориях.

Каждая тормозная колодка производится с использованием материалов, предназначенных для применения на транспортных средствах в соответствии с системой качества ISO / TS 16949. Продукция Goodrem прошла сравнительные тесты с тормозными колодками конкурентов и показала отличные оценки почти по всем показателям, включая более длительный срок службы, меньший износ рабочей поверхности, меньший шум, минимальную склонность к образованию пыли и надежную плавную остановку.

С помощью эффективных методов управления, которые уже снизили стоимость производства, у Goodrem есть все основания для дальнейшего развития и завоевания брендом соответствующих ниш на новых рынках. Сегодня Goodrem активно продвигает свою продукцию в ряде европейских стран.

Эксклюзивный импортер **Goodrem** - компания **AVDtrade** Украина, г. Житомир, ул. Параджанова, 52
тел.: +38 063 474 32 01, 098 102 93 77, www.avdtrade.com



Goodrem протестировал аналоги тормозных колодок

Венгерским производителем, компанией Goodrem, были протестированы тормозные колодки в одной ценовой категории с Goodrem. Результаты оказались превосходными по всем показателям, которые интересовали производителя, включая надежное торможение и длительный срок службы.

Успех, по заверению производителя, заключается в том, что каждая модель колодок разработана с использованием материалов, специфичных для использования в соответствующем транспортном средстве в соответствии с Системой менеджмента качества ISO/TS 16949 в европейских, азиатских и американских автомобилях.

Производитель утверждает, что тормозные колодки Goodrem - это баланс цены и эффективности. О чем говорят и отзывы, которые редакция autoExpert смогла получить непосредственно у украинских пользователей продукции этой марки. Ознакомится с отзывами можно ниже.

Мнение покупателей Goodrem: «Качество выше, чем цена»

Несмотря на то, что запасные части бренда Goodrem, представителем которого является компания AVDtrade, появились на украинском рынке относительно недавно, они уже заслужили доверие как продавцов, так и покупателей. Спрос на компоненты тормозной системы Goodrem - колодки, диски, тросы - неуклонно растет.

Андрей Исько, директор компании "Автопартнер", г. Житомир: "Тормозные колодки, диски и тросы Goodrem - у нас одни из популярнейших. В среднем где-

то треть от общего количества запчастей, продаваемых нами в этом сегменте - Goodrem. Может показаться, что рекламаций и претензий нет потому, что люди не ожидают от продукции ничего сверхъестественного, но причина в том, что Goodrem превосходит ожидания. В общем, из тех, кто взял эту продукцию, недовольных пока не было. Ни среди владельцев коммерческого транспорта, ни среди легкового."

Дмитрий Невеский, директор магазина автозапчастей "Пегас", г. Бердичев: "Продукцию Goodrem нельзя назвать самой дешевой, но это тот самый случай, когда качество намного выше, чем цена. У нашего магазина есть правило: перед тем, как активно советовать продукцию какого-либо бренда своим покупателям, мы даем попробовать ее владельцам маршруток, им же много приходится ездить, много тормозить в критических условиях и при критичных нагрузках. Все отзывы про Goodrem у



них - только хорошие. Колодки не скрипят, ходят дольше, чем другие. Тормозные диски стойки к коррозии. От себя, как от продавца, добавлю, что мне очень нравится упаковка Goodrem. Коробка крепкая, аккуратная и красивая. Серийный номер, логотип - все четко читается. Надписи на украинском языке. Запчасти внутри лежат плотно, не "гуляют". А мы на рынке больше 9 лет, пробовали много брендов, и знаем в этом толк".





испытания, получил сертификат типа ("Сертификат типа" - документ, которым подтверждается соответствие описанной в нем конструкции воздушного судна нормам летной годности- ред.). Самолет выпускался на Харьковском авиационном заводе. Всего было выпущено 5 машин - опытная машина, на которой проводились испытания, осталась на заводе, а на 4 серийных мы обучаем курсантов.

- Почему производство не продолжилось дальше?

- После попыток возобновления производства Ан-74 в 2014 году, потерпевших неудачу ввиду невозможности замещения российских комплектующих, остановилась и сборка ХАЗ-30. Широкий ряд комплектующих для этой машины производился на собственных мощностях завода, но выводить на работу всех сотрудников, силами которых можно было бы продолжить производство, при отсутствии других заказов оказалось экономически невыгодно. Поэтому 5-6 машин, не помню точно сколько, - в незаконченном виде так и остались на заводе: часть сто-

Качество масла

Если ломается автомобиль - он останавливается, а если ломается самолет - он падает. Конечно, это гипербола - при многих отказах воздушное судно способно совершить экстренную посадку. Тем не менее, серьезный отказ в воздухе - всегда очень серьезная неприятность. Особенно когда речь идет об отказе двигателя, да еще на одномоторном самолете. Поэтому к мнению специалистов по обслуживанию двигателей таких машин стоит прислушиваться - их опыт и мера ответственности требуют использования лучших решений. В том числе и в вопросах выбора смазочных материалов. О том, как в Харьковском аэроклубе им. В.С. Гризодубовой пришли к использованию моторных масел TOTAL, рассказывает его главный инженер, **Виктор Кулаченко**.

- Виктор Павлович, расскажите, пожалуйста, об аэроклубе и его летной технике.

- Аэроклуб организован в 1925 году - скоро будет 100-летний юбилей. Вначале это был клуб самолетного профиля, потом стал смешанного: самолеты и вертолеты Ми-1 и Ми-2. На данный момент клуб эксплуатирует самолеты Ан-2 и ХАЗ-30, а также вертолеты Ми-2. Ан-2 используются для парашютных прыжков, а также для хозяйственной деятельности: авиахимработ, патрулирования, других работ в зависимости от желания заказчика. Из 4 вертолетов Ми-2, имеющих летную годность, два учебно-тренировочных, которые также могут выполнять патрульные и иные задачи для заказчиков, два других используются для авиахимических работ. Основная же деятельность аэроклуба в этом году была посвящена начальной летной подготовке курсантов Харьковского университета Воздушных Сил на самолетах ХАЗ-30, которых у нас на данное время 4 единицы. Обучение производится в два этапа по 20 курсантов, начиная с мая.

- ХАЗ-30 - это самолеты, о которых будет идти речь?

- Да. С 2011 года выполнялись летные испытания, а с 2012 - началось серийное производство самолета ХАЗ-30, который, пройдя все летные и технические

ит в сборочном цехе в готовности на 70-80%, часть - на стадии сборки.

- На них могли бы найтись покупатели?

- А почему же нет? Самолет разрабатывался не только как учебно-тренировочный, но и как легкий частный самолет. Он очень прост в эксплуатации, очень надежен, несложен в управлении и удобен по всем параметрам. Сколько уже лет на них летаем - никаких серьезных неисправностей, дефектов. Обычные текущие неисправности, которые легко устраняются в процессе эксплуатации. Это при той интенсивности эксплуатации этих 4 легких самолетиков, когда мы в год выполняем на них до 2000 часов налета. Частники летали бы, конечно, гораздо меньше.

- Аэроклуб - государственная или коммерческая организация? Вы сами покупали эти самолеты или вам их передали по какой-то разрядке?

- Сначала аэроклуб был в структуре ДОСААФ, а сейчас - ОСОУ (Общество содействия обороне Украины). Раньше организации полностью финансировались из государственного бюджета: передавалась авиационная техника, выполнялись ремонты, выделялись запчасти и ГСМ, средства на заработную плату инструкторов и технических сотрудников. Сейчас



НА ВЫСОТЕ

финансирование полностью прекращено, поэтому фактически все государственные аэроклубы Украины, будучи предоставлены сами себе по принципу "хозрасчета", работая на 1-2 самолетах, едва выживают, или не работают вообще. Нам эти самолеты пришлось покупать самим, в кредит с ежегодной выплатой, потому что сразу купить мы такие самолеты не могли. Государство в этом плане ничем не помогает, мы все делали сами.

- А частные аэроклубы в Украине существуют?

- Да. Некоторые, получив сертификат учебного заведения, пытаются проводить обучение тех, у кого есть возможность за это заплатить. Часть самолетов в таких клубах - это просто частники, которые выполняют полеты, скажем так, для своего удовольствия (в Украине частное лицо не может быть эксплуатантом воздушного судна, оно должно числиться за авиакомпанией, аэроклубом или иной организацией с сертификатом эксплуатанта, имеющей право выполнять его обслуживание и ответственной за подержание летной годности - ред.).

- Вам позволена коммерческая деятельность, вы можете брать плату за обучение?

- У нас есть еще сертификат учебного заведения, мы обучаем всех желающих

получить свидетельство частного пилота (PPL - Private Pilot License - свидетельство пилота-любителя, дающее право выполнять полеты в свое удовольствие и по личной необходимости, в том числе с перевозкой до 6 пассажиров на некоммерческой основе, в одномоторном, а при наличии специальной подготовки и многодвигательном ВС в соответствии с правилами визуального полета - ред.). Что касается обучения курсантов - это государственная программа, и поэтому обучение курсантов оплачивает Харьковский университет Воздушных Сил, который заключил с нами договор, на основании которого нам ежемесячно перечисляются средства. Конечно, это минимальная оплата, но поскольку другой работы мало, мы занимаемся этим.

- Если в нынешних условиях вас маслами и прочими расходными материалами не снабжают, то на каких основаниях приобретается и как выбирается масло для самолета?

- Самолеты нам были переданы в сухом виде, все ГСМ мы должны были покупать сами и использовать согласно регламенту. Все самостоятельно, никто нам ничего не передавал. В руководстве указан тип масла, которое следует использовать - вот его и заливаем. Тип масла определен производителем двига-

теля. Самолет оснащается поршневым четырехцилиндровым бензиновым двигателем ROTAX-912ULS2 австрийского производства. Объем заливки масла - три литра. Двигатель компактный, около двух литров рабочего объема.

Мотор смешанного охлаждения: цилиндр охлаждается воздушным потоком, а головка блока - антифризом. Мотор очень удачный. А вот с теми двигателями, которые нам достались на самолетах со времен СССР (Ан-2, Як-52), работать надо постоянно. Там всегда где-нибудь дефекты, какие-то проблемы... С этим двигателем сложностей нет - тем такой самолет и может быть удобен для частных: очень удобное обслуживание, все доступно, все понятно, никаких проблем в эксплуатации, особенно в настройке, регулировке двигателя - сложностей никаких. Человеку с техническим образованием освоить настройку двигателя и его плановое техническое обслуживание не составит никаких проблем.

Этот двигатель стоит на разной технике, не только на ХАЗ-30. В Украине есть производители, которые выпускают самолеты такого же класса: НАРП-1 производства Николаевского авиаремонтного завода, Х-32 "Бекас" харьковской фирмы "Лилиенталь", Аэропракт А-22 - все они оснащены такими двигателями. Двигатель показал себе очень надежным, неприхотливым в эксплуатации. При грамот-



ной эксплуатации он легко выхаживает ресурс в 2 000 часов до капитального ремонта. На наших машинах все 4 двигателя без происшествий налетали 2 000 часов, были отправлены на ремонт и отремонтированы - с этого года мы уже летаем на отремонтированных двигателях.

- Авиадвигатели разбираются и ремонтируются превентивно? Кто определяет, какие узлы подлежат замене?

- Этим занимается сертифицированная организация, обязательно сертифицированная производителем двигателя, по утвержденной для него и типа воздушного судна процедуре. В Киеве есть официальный дилер и сервисный центр компании ROTAX, который и занимается выполнением капитального ремонта. Ремонт большой сложности не представляет. Есть специальный ремкомплект обязательных к замене деталей. Остальные узлы подлежат дефектовке, и те из них, которые еще не исчерпали ресурс, но уже вышли из допуска, тоже могут быть заменены - чтобы обеспечить максимальный назначенный ресурс двигателя до следующего капремонта.

- Как вы выбирали масло, когда получили самолет? По каким параметрам, кроме соответствия спецификации.

- Заводом рекомендовано масло Mobil1 - его мы сначала и брали, отлетали на нем три года. Два года были вполне довольны, но затем при замене масла, которая выполняется каждые 100 летних часов, стали замечать, что состояние масла и фильтров не такое, как раньше, появился нагар. У нас сложилось мнение, что поставляемое продавцом масло стало не такое, как было раньше. Поэтому мы решили больше у этого продавца не покупать и найти аналог, может быть лучшего качества и попробовать, как на нем будут работать двигатели.

Остановили свой выбор на масле **Totachi PRO TOURING M 5W-40**. В течение месяца мы изучали поставщика, сравнивали паспортные характеристики масла с показателями реко-

мендованного производителями масла. Затем провели анализы масла в лаборатории аэропорта Харькова, в которой по договору проверяем топливо и масла, и сравнили паспортные данные масла с лабораторными. Все данные сошлись или полностью, или в пределах погрешности. Попробовали вначале на одном самолете, полетали - понравилось. И вот по сей день мы работаем на этом масле.

- Как можно оценить качество масла в первом приближении?

- Разборка использованного фильтра - способ оценить скорость процессов износа, доступный каждому авиационному инженеру. Такими показателями можно пользоваться без всякой лаборатории. При замене масла вскрывается масляный фильтр и проверяется его внутренняя часть на наличие продуктов износа двигателя. В фильтре есть магнитная пробка, на которой оседают частицы магнитных металлов. Материалы, которые не магнитятся - частички всевозможных уплотнений, нагар - тоже остаются в масляном фильтре, на фильтрующем элементе. Фильтр даже может быть раздут, если фильтрующий элемент забит мелкими фракциями. Корпус фильтра разрезается и мы его содержимое можем визуальным или при помощи увеличительного стекла рассмотреть и изучить. Так вот после 100 часов наработки на масле Totachi PRO TOURING M 5W-40 никаких следов угара, крошки, посторонних примесей в фильтре не было. Мы, наверное, уже 4 раза меняли такое масло - с тем же результатом.

- На разных двигателях?

- Да, 4 раза по 100 часов - 400 часов мы налетали на каждом самолете. И каждый раз вскрываем фильтр - никаких замечаний нет. Что еще надо отметить, по моему опыту работы с другими маслами на протяжении моей авиационной карьеры - если масло неоригинальное, не соответствующее требованиям, то при работе двигателя температура масла выше. Некоторые примеси в синтетических маслах негативно влияют на резинотехнические изделия и уплотнения - под головкой блока цилиндров, под клапанной крышкой появляются небольшие подтеки. Когда масло неоригинальное, в нем присутствует какая-то примесь или присадка, возможно, призванная стабилизировать вязкость базового масла с недостаточным собственным индексом вязкости. Ее наличие тяжело выявить, - пусть это остается на совести тех "товарищей", которые такое масло производят. На данный момент у нас таких дефектов и замечаний не было - все двигатели сухие, никаких вредных веществ мы в масле не обнаружили. Все, что в паспорте масла написано, оно по факту и соответствует.

- Переход на новое масло потребовал какой-то специальной процедуры? Чтобы понять, нормально ли на нем работает двигатель?

- Специальных процедур нет - все в рамках регламентов, согласно которым после капремонта есть такая процедура, как контрольное опробование двигателя на земле. В этом участвовал представитель организации, которая нам отремонтировала двигатели. Она занимает не более часа, поэтому ее мы выполнили на прежнем масле, после чего слили его - на таком коротком интервале трудно заметить разницу в состоянии масла. Затем есть период обкатки после капремонта - 25 часов. Это обязательная процедура на любом масле. На обкатке мы уже использовали масло Totachi PRO TOURING M, как и на всех последующих заменах через каждые 100 часов.

- В течение этих 100 часов вы никаких промежуточных анализов не делаете? Регламент не предполагает промежуточный анализ, например, на 50 часах?

- Он предусмотрен только в том случае, когда возникли замечания к работе двигателя. Если же все работает штатно, в регламенте технического обслуживания не предусмотрены промежуточные процедуры контроля состояния масла. А вот масло после 100 часов мы сдавали на анализ, и получили результат, которого и ожидали - никаких замечаний по маслу нет. Проблем никаких с маслом тоже не было, поэтому продолжали эксплуатацию двигателей на этом масле. Сейчас анали-

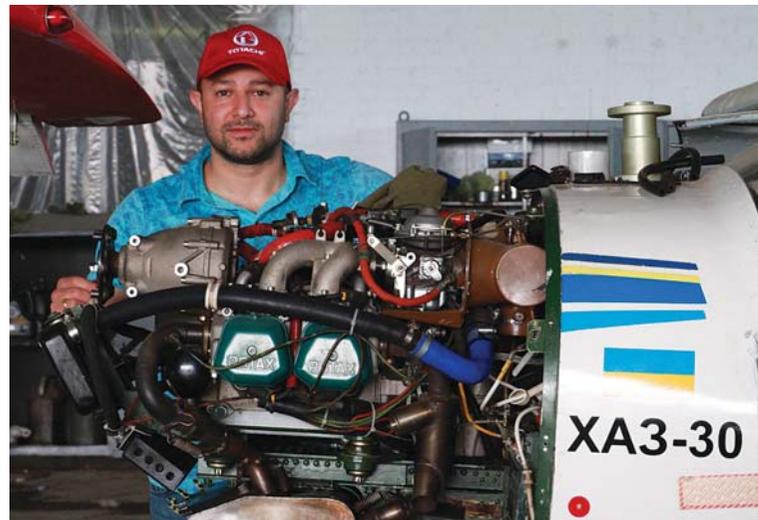
зов не делаем - уже знаем, что это масло хорошее, претензий к нему нет, поэтому пока работаем так. Учитывая наш опыт эксплуатации на старом масле, мы и так по параметрам работы двигателя понимаем, как работает масло. Перед каждой предполетной подготовкой у нас специалисты делают полную газовку (предполетное опробование двигателя на разных режимах работы - ред.) и проверяют все параметры. Показатели масла - это один из основных параметров, по параметрам которого можно оценить работу двигателя.

- Какие еще параметры масла, кроме его температуры, можно контролировать при работающем двигателе?

- Значение имеет не только температура масла, но также давление в системе и скорость изменения параметров - все это, с точностью до градусов и секунд регистрирует "флайдат" (Flight Data Recorder) - регистратор полетных данных, он же параметрический самописец. Каждые 5 секунд параметры фиксируются постоянно, с момента пуска двигателя. Все эти параметры можно выгрузить на ноутбук и перелистать, просмотреть. Если были какие-то перебои, даже незначительные, которых пилот в полете вполне мог не заметить, то на записи с регистратора полетных данных будут видны кратковременные скачки температуры или давления масла. Их соотношение с другими параметрами, также связанными с состоянием и качеством масла, такими как температура отработавших газов, охлаждающей жидкости - позволяет выявить проблему, если двигатель работает неидеально.

- На предыдущем масле вы не замечали каких-то нехороших тенденций в этих "кардиограммах" двигателя? Или только визуально стали фиксировать, что появился нагар?

- Когда мы работали на старом масле, то замечали следующее явление - по мере наработки моточасов рабочее давление масла плавно снижалось, вплоть до самой нижней критической точки, когда загорается красная лампочка - давление



Хани Бахтиари, владелец компании «Ай-Полимер»:
«Мы абсолютно уверены в качестве наших продуктов. И мы подтверждаем это как на земле, так и в воздухе».

минимально. И я так предполагаю, что в процессе эксплуатации оно утрачивало высокотемпературную вязкость. Становясь более жидким, оно легче прокачивалось, создавая меньше сопротивления масляному насосу. Но это значит, что и его смазывающие свойства ухудшились, толщина масляной пленки уменьшилась. С маслом Totachi таких дефектов не повторялось. А на том масле было.

- Почему же вы раньше его не поменяли?

- Мы пробовали менять. Я сейчас уже не помню деталей, но кроме того неудачного Mobil1 (я ни в коем случае не сомневаюсь в качестве оригинального Mobil1, но нам "подсунули что-то не то), мы пробовали использовать масло другого производителя, но там тоже что-то не срослось... Сотрудники компании "Ай-полимер" нам сделали предложение по маслу Totachi, и с мая 2019 года мы его используем. Суммарный налет на 4 самолетах составляет уже порядка 2000 часов. То есть четверть ресурса до следующей серии капремонта всех двигателей мы на нем уже налетали.

- Что вы можете сказать не только по поводу самого масла, но о комфорте работы с поставщиком?

- С поставщиком работать очень комфортно. Если нам нужно масло на завтра, телефонный звонок - и никаких проблем, нам никуда не надо ехать, никуда не надо никаких денег перечислять. Они нам дают масло с отсрочкой оплаты на неделю, может быть, больше - это бухгалтерские процедуры, в которые мне вникать не приходится. Они сами привозят к нам масло, все документы - работать очень комфортно. А вот за прежними поставщиками надо было гоняться, перечислять предоплату, а это отнимает время. При нашей интенсивной работе у нас есть много других задач, кроме масла. Будь мы уверены в масле, могли бы сразу закупать масло на определенный период, но учитывая опыт, что масло может быть не вполне качественным - и куда его потом девать? Мы берем примерно с таким запасом, чтобы нам хватило для следующей замены. Подходит замена - мы взяли еще масла.

- Заменяли и сразу заказали новое...

- Да, чтобы задержки не было к следующей замене, телефонный звонок и, спасибо ребятам, они очень оперативно быстро нам привозят. Рассчитываем, что в дальнейшем все будет так же безукоризненно.

Беседовал **Александр Кельм**

Эксклюзивный дистрибьютор TOTACHI в Украине
 ООО "Ай-Полимер", г. Харьков, пер. Кравцова, 19
 тел.: +38 (067) 911-00-82, e-mail: info@totachi.ua



DYADE
LUBRICANTS

DYADE Lubricants - НОВЫЙ бренд масел в Украине



DYADE Lubricants - очень молодой бренд. Одноименная компания Dyade Lubricants B.V. основана в 2015 году в Нидерландах. Штаб-квартира расположена в городе Duiven. Смазочные материалы производятся на заводах, расположенных в Нидерландах и Бельгии, то есть в тех странах, которые наряду с Германией являются законодателями моды в области смазочных материалов.

Марку основала команда энергичных энтузиастов, профессионалов рынка масел.

Несмотря на молодой возраст, Dyade

Украинский рынок пополнился еще одной торговой маркой автомобильных масел - DYADE Lubricants (Диаде Лубрикантс). Эксклюзивные права на дистрибуцию и представление торговой марки на территории Украины предоставлены компании "АВД-Трейд".

Lubricants уже есть чем гордиться. Ассортимент составляет более 2 000 наименований смазочных материалов. Это один из наиболее широких ассортиментов в Европе. Продукция, предлагаемая Dyade Lubricants, покрывает потребности в разных сферах промышленности. Легковые автомобили и грузовые автомобили, мотоциклы и водный транспорт, продукты для индустрии и пищевой промышленности, масла для сельскохозяйственной техники - вот далеко не полный перечень предложения Dyade Lubricants.

Необходимо отметить, что Dyade Lubricants внимательно следит за изменениями требований, которые выдвигаются к маслам. Производитель сразу же реагирует на появление новых допусков и требований, в короткий срок предлагая потребителю соответствующий продукт.

Dyade Lubricants B.V. имеет собственную лабораторию, оснащённую самым современным оборудованием. Здесь продукция проходит контроль качества и соответствия заявленным требованиям. И здесь же разрабатывается рецептура собственных масел, которые в дальнейшем поступают на рынок.

Компания ответственно подходит к организации производства и отношениям со своими партнёрами. Это подтверждено рядом сертификатов:

- ISO 9001:2008 - соответствие требованиям, выдвигаемым к системе менеджмента качества организаций и предприятий.
- ISO 14001:2004 - соответствие систем экологического менеджмента.
- OHSAS 18001:2007 - соответствие стандартам, на базе которых проводится проверка Систем менеджмента профессиональной безопасности и здоровья.

В настоящий момент смазочные материалы DYADE Lubricants экспортируются в страны Западной и Восточной Европы, а также в страны Юго-Восточной Азии.

Dyade Lubricants B.V. - клиентоориентированная компания. Первейший принцип работы с дистрибьютором заключается в простом правиле: одна страна - один дистрибьютор.

Философия DYADE: "Сохраняй то, что ценишь". Это означает, что компания разрабатывает продукты, которые поддерживают то, ценят люди.

Учитывая специфику работы украинского дистрибьютора, ассортимент продукции DYADE Lubricants, представленный на складе компании-импортера AVDtrade, направлен на удовлетворения спроса владельцев легковых, коммерческих и грузовых автомобилей. С каждой новой постав-

We are here!

"To take performance to the next level"

DYADE

DELIVER DURABLE

THE LUBRICANT THAT MAKES YOU (A)LIVE!

кой увеличивается перечень моторных и трансмиссионных масел. За счёт увеличения предложения масел по ёмкости тары (кроме литровых и пятилитровых канистр, продукция также представлена в 20-ти литровых канистрах и 60-ти и 205-ти литровых бочках), у клиентов есть возможность выбрать необходимый продукт в необходимой для него таре. Естественно, основу ассортимента составляют моторные и трансмиссионные масла. Ну и кроме этих продуктов портфель продукции DYADE Lubricants расширен концентратами антифриза и тормозной жидкостью. В дальнейшем перечень продуктов будет расширяться. Представленный в Украине ассортимент способен закрыть потребности в смазочных материалах для подавляющего большинства автомобилей. Все масла соответствуют требованиям ведущих производителей автомобильных двигателей - VAG Group, GM, BMW, Renault, PSA, Mercedes и др., а также отвечают требованиям международных организаций ACEA, API и ILSAC.

Dyade Lubricants предлагает продукцию, изготовленную по разным технологиям. Кроме классической технологии есть масла, изготовленные на основе полиальфаолефинов (PAO), а также масла, содержащие в основе эстеры (Ester Technology Engine Oil).

DYADE Zedix PAO с полиальфаолефинами



При производстве масел DYADE Lubricants используются самые современные базовые масла и пакеты присадок. Но при этом стоит выделить линейку моторных масел Zedix. Особенность в том, что масла, входящие в эту линейку, произведены на основе полиальфаолефинов (PAO).

Моторные масла произведённые на основе (PAO), имеет ряд преимуществ:

- из-за отсутствия примесей соединений серы и металлов продукт имеет высокие антикоррозионные и антиокислительные свойства, что позволяет обеспечить уменьшение нагаров и лаковых отложений;
- масла, произведённые на базе PAO, устойчивы к воздействию высоких температур. Так, например, если масла минерального происхождения начинают серьезно окисляться уже при температурах выше 130°C, то PAO выдерживают рабочие температуры до 150°C без какой-либо потери рабочих свойств;
- отсутствие молекул малого размера обеспечивает низкую летучесть синтетических базовых масел по сравнению с минеральными;
- в составе масел, произведённых на базе PAO, отсутствуют парафины, что снижает естественную температуру застывания до очень низких значений;
- масла на базе PAO имеют высокий индекс вязкости.

В Украине моторные масла DYADE Lubricants линейки Zedix PAO представлены тремя продуктами:

- **Zedix PAO SAE 5W/40** Соответствует требованиям ACEA C3, API SN/CF, BMW LL-04, MB 229.31; 226.5, VW 502.00; 505.00; 505.01, RN 0700/0710, GM Dexos2, Ford WSS-M2C917-A, Porsche A40;

- **Zedix PAO SAE 5W/30** Соответствует требованиям ACEA C2-C3, API SN, BMW LL-04, MB 229.51, VW 504.00 - 507.00, Porsche C30.
- **Zedix PAO SAE 0W/40** Соответствует требованиям ACEA A3/B4, API SN, BMW LL-01, MB 229.5, VW 502.00; 505.00, RN 0700/0710, Porsche A40.

Эстеровые моторные масла DYADE Lubricants

Голландский производитель смазочных материалов DYADE Lubricants представил рынку новую линейку масел, произведённых с использованием эстеровой технологии (Ester Technology Engine Oil).

В чём же особенности масел, произведённых с использованием эстеровой технологии? Эстеры - это сложные эфиры, получаемые путём нейтрализации карбоновых кислот спиртами.

Перед другими базами для производства масел, эстеры обладают рядом преимуществ:

1. Особенностью эстеров является то, что их молекула полярна (имеет отрицательный заряд). Другими словами, её заряд противоположен заряду металла (имеет положительный заряд). Таким образом возникает "эффект магнита" - эстеровое масло "прилипает" к металлу, остаётся на нём и не стекает. Масляная плёнка остаётся на парах трения и при холодном запуске двигателя её наличие позволяет избежать сухого трения металла об металл. Использование эстерового масла гарантирует отсутствие износа в парах трения, что увеличивает моторесурс двигателя.

2. Отличительной фактором является то, что эстеровые масла обладают высокой стабильностью. Вязкость масла постоянно находится в заданных пределах, независимо от температурных диапазонов в которых работает двигатель. При этом, параметры вязкости не изменяются на протяжении всего определённого для конкретного двигателя срока эксплуатации масла.

3. Эстеровые масла обладают прочной масляной плёнкой. Её прочности порядком выше прочности плёнки масел, изготовленных по другой технологии. Это позволяет быть уверенным в масле даже при пиковых нагрузках двигателя.

4. Масла, созданные по эстеровой технологии устойчивы к окислительным процессам. Это позволяет сохранить свойства масла на протяжении всего интервала эксплуатации.

Для двигателей автомобилей DYADE Lubricants презентует ряд моторных масел под названием **Pycea Ester**. Для потребителя DYADE Lubricants предлагает моторные масла следующих вязкостей по SAE: 0W/30, 5W/30, 5W/40, 5W/50 и 10W/60.

DYADE Lubricants не обошёл вниманием и мотоциклетную технику, предложив масла под названием **Pyrola L-4S**. Эти продукты выпускаются с вязкостью 5W/40, 5W/50, 10W/60, 10W/30, 10W/40, 10W/50 и 15W/50.



Эксклюзивный импортер DYADE Lubricants - компания **AVDtrade**
Украина, г. Житомир, ул. Параджанова, 52
тел.: +38 063 474 32 01, +38 098 102 93 77, www.avdtrade.com

Автобаферы ТТС

Ноль серьезной конкуренции



Ноль серьезной конкуренции? Бывает ли такое? В случае с качественным технологичным продуктом в нераскрученной нише - да. Конкуренты - большей частью имитаторы. Как реагирует рынок на такой продукт как баферы (от англ. buffer) между витками пружин подвески автомобиля, рассказывает **Николай Кононченко**, владелец компании «Синк Сингз Трейдинг», эксклюзивного импортера автобаферов корейской марки ТТС.

выстраивать национальную дистрибуцию с офисом и складом в Киеве. Сейчас работаем по всей Украине.

Одним из первых успехов было, когда некий авторитетный товарищ, член киевского автоклуба Kia Ceed, поставил наш продукт на свой автомобиль и написал подробнейший отчет с фотографиями: как он их ставил, как проводил тест-драйв. И после этого весь киевский автоклуб Kia Ceed установил наши автобаферы, даже те, кто сомневался - в итоге тоже поставили.

улучшению амортизации, так и в борьбе с "расхлябанностью" - автобаферы автомобиля "собирают".

- У Ssang Yong есть такая проблема? На заводе это не могут решить? Ну, поставили бы пружины с другими характеристиками...

- Видимо, не хотят решать. Поэтому автоцентры Кореи собрались и добились от центральной штаб-квартиры Ssang Yong, чтобы автобаферы продавались во всех авторизованных центрах и решали проблему ходовой. Как новых автомобилей, так и с пробегом.

Вы же понимаете, что не все автопроизводители выпускают условно "мерседес". Они намеренно где-то экономят на комплектации, чтобы потом зарабатывать на запчастях. В этом же и есть бизнес автопроизводителей.

Если бы у всех автопроизводителей цель в бизнесе была создать идеальную машину, то она бы и стоила как Mercedes. И все бы выпускали "мерседесы". Только люди не могли бы себе позволить ее купить - ту машину, у которой решены все проблемы по ходовой, комфорту и т.д. Поэтому и есть дешевые модели и автомобильные марки в целом, у которых потом

- Николай, проставки в пружины разного рода и для разных целей используются нашим избрательным народом практически все время, как ему стал доступен автомобиль с пружинной подвеской. Интересно было бы узнать историю вопроса современных проставок.

- Не скажу, как история этого типа продукта развивалась вообще. Расскажу только свою историю и историю продукта, которого представляем.

У меня есть партнер, который много работает по всему миру. И бизнесы у него разбросаны по всему миру. Он интересуется различными ноу-хау. Как-то у него была пересадка, по-моему, в Гонконге, транзит. Свободных было 5-6 часов. И он зашел на какую-то выставку, нашел где-то в углу корейцев, производителей этих баферов...

- ... скромно стоявших в уголке.

- Да. Они тогда были "маленькие". Он понял, что это ноу-хау, и это очень редкий случай, когда у тебя может не быть конкурентов на локальном рынке. И он взял эксклюзив прямо на выставке сразу на несколько рынков: Казахстан, Узбекистан и Украину. Он понимал, что в Украине, в частности, у него есть на кого опереться. А вот в России не получилось... Хотя сейчас в России этот продукт продается на колоссальные суммы.

В Украине я этот бизнес веду с 2009 года. Начинать работать в формате интернет-магазина и пришли к тому, что надо

- Да, автомобилю Kia Ceed последней модели это необходимо - с его то передним клиренсом...

- Аналогично и на предыдущие серии... Вообще проблема всех корейских машин в том, что у них очень мягкие пружины, которые плохо справляются с нашими ямами. И баферы как раз спасают ситуацию.

У Ssang Yong автобаферам даже присвоен каталожный номер, и они продаются официально как аксессуары в автосалонах.

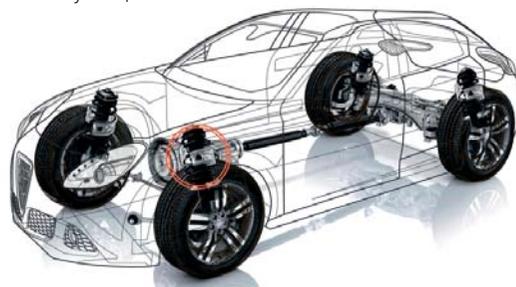
- А зачем такому маленькому автомобилю как Ssang Yong баферы? Там всё так плохо?

- Он решает много проблем. Как по



- Запатентованная конструкция
- Защита подвески на некачественных дорогах
- Снижение шума и увеличение комфорта
- Лучшая управляемость
- Увеличение ресурса деталей подвески
- Увеличение клиренса на 1,5-2 см
- Легкая и быстрая установка
- Срок эксплуатации - 5-7 лет

www.bafer.com.ua



локальные проблемы решаются разного рода тюнингом. Ну, или не решаются...

- Есть ли аналоги вашего продукта из других стран или украинские?

- Нас очень часто путают с проставками в пружину и сразу начинают говорить, мол, это проставка, она ломает пружину. На нашем рынке традиционно продавались черные белоцерковские "проставки", которые были похожи на наши.

На самом деле, тема не нова, аналогичных конструкций - масса. Часто они стоят очень дешево, сделаны из грубого каучука. По аналогии, можно сказать, что вы ставите себе камень между витками пружины, который блокирует виток, выключает его из работы, нагрузка по пружине распределяется неравномерно и в итоге пружина ломается. Поэтому те, кто не знает подробностей про автобаферы, как только это видят, сразу по шаблону говорят: "А, это то, что ломает пружины!".

Но реально качественных налогов нет. Я вам расскажу историю возникновения продукции. У этого корейца, бывшего инженера завода Hyundai, кажется, был свой магазинчик, и у него были проблемы со спиной, что-то вроде остеохондроза: когда он садился в автомобиль, из-за вибрации кузова ему было некомфортно ездить. И он придумал эту штуковину, которая ставится между витками пружины и гасит вибрацию, которая передается на кузов от дорожного полотна. Соответственно, ему стало комфортней ездить с его позвончиком.

Потом он понял, что это ноу-хау, которое можно развивать. И он уже в течение, по моему, 30 лет с этим работает. Т.е. это довольно давнее изобретение, которое, с большой долей вероятности он же и изобрел. Всё это время корейцы совершенствовали форму и, самое главное, материал.

Со временем они пришли к тому, что самый идеальный материал - это полиуретан, разработанный компаний Nike для подошвы своих кроссовок. Он износостойкий и обладает характеристикой "памяти": когда такой полиуретан сжимаешь, он потом возвращается в исходное положение без всякой деформации. Мы даже раньше на выставки приносили пресс, под прессом полностью сжимали автобафер, пока там не оставалось полсантиметра (изначально - сантиметров 10), потом отпускали пресс и он возвращался в исходную форму.

Аналогичным образом работает при критических нагрузках пружина: когда она сжимается, автобафер также сжимается, но при этом не блокирует виток пружины. Т.е. виток становится более жестким, но при этом продолжает работать. Вот в чем принципиальная разница с другими изделиями.

На рынке также много "китая" и "индии" с подделанной формой, но при этом за все эти годы никто не смог повторить корейский продукт по качеству. Они берут дешевые полиуретаны. А через два месяца он сплюсывается, теряет форму и, соответственно, сам бафер проседает в пружине и уже не отработывает свою функцию, которую он должен выполнять - его остается только выбросить. Вот прин-

ципальное отличие "корее" от других.

Корейцы, конечно, с ними судятся, ведь у них у них патент на этот продукт, в т.ч. и на его форму.

А мы сейчас регистрируем "Автобафер" как торговую марку.

Это уже россияне придумали такое название категории - "автобафер". Мы их раньше называли амортизирующие подушки, пытались по-разному назвать. А так как у россиян большие объемы продаж и все на форумах обсуждают автобаферы, а наши тоже их читают, тот же drive2.ru, то и к нам пришло, что это название.

- На какие автомобили, по маркам и моделям, это особенно актуально?

- В основном ставят на "корейцев". Потом идет средний класс Toyota, Nissan, Subaru и других японцев. На VAG часто ставят. Реже ставят у нас на BMW.

Владельцы Lanos и ниже в основной своей массе просто не могут себе позволить автобаферы по цене 4000 грн за полный комплект.

Но при этом экономический эффект в том, что ресурс амортизатора действительно увеличивается минимум в 2 раза. Я это проверил на своих трех машинах за все это время. И на машинах моих друзей,

Bosch Service, как у нас в Виннице или во Львове, либо автосалоны и при них СТО - салоны Kia, Hyundai в Херсоне и Полтаве.

- И это не влияло потом на гарантийные притязания?

- У них не влияло.

- И к вам ни разу не поступало каких-то претензий со стороны корейских автопроизводителей?

- Нет, не поступало. Корейцы, например, понимают, что у их многих моделях есть проблема с ходовой при плохих дорогах.

У владельцев нашего продукта дистрибуция по всему миру, и у них есть мировой контракт со страховой компанией AIG. В случае предъявления любой претензии, если что что-то случилось по вине автобафера, эта страховая компания все компенсирует. Но этому контракту уже 3 года, а еще ни одного страхового случая по всему миру не было. Хотя автобаферы продаются сотнями тысяч.

- Я понимаю откуда увеличенный ресурс амортизатора - нет проблем... Но откуда увеличенный ресурс пружины?

Корейцы объясняют это тем, что автоба-



которым я их ставил еще 8 лет назад.

Точных замеров нет, но на своей машине, Skoda Fabia 1.4, например, я 250 тысяч км проехал по всей Западной Украине, и с амортизаторами всё нормально.

Корейцы утверждают, что ресурс пружин также увеличивается.

А быстро видимый эффект ощущается по первому сотням метрам на плохих дорогах, потому что меняются характеристики ходовой - она становится более упругой.

фер устанавливается на виток, на котором наибольшая нагрузка. За счет того, что он делает его более жестким, нагрузка перераспределяется на другие витки. Таким образом увеличивается ресурс. Они там провели множество тестов в своих корейских университетах, у них там полные разных программ: всё сделано по науке.

- Что вы успели сделать за годы работы на украинском рынке: покрытие, партнеры...?

- У нас есть постоянные партнеры, которые уже получили статус эксклюзивного представителя в регионе...

Это либо сеть СТО - как правило, они партнеры какой-либо сети Liqui Moly или

- Итак, чего вы успели достичь за эти годы в плане роста продаж?

- Скажу главное: вначале нам приходилось рассказывать, что это за штуки, как они работают, а сейчас точно половина людей подходит, например, на выставках, и говорит: "А мы знаем, как оно. Видели видео. Читали на форуме". Знание о продукте растет. А продавцы подтягиваются следом.

Беседовал Александр Кельм

Полиуретановые защитные пленки STEK

Философия безупречной защиты



Полиуретановые защитные пленки STEK появились на украинском рынке в 2018 году усилиями компании STEK Ukraine. Благодаря многослойной структуре, а также качеству и технологиям, STEK сочетает в себе преимущества "полиуретана" и средств для детейлинга. Поэтому кузов автомобиля, оклеенный пленкой STEK, не только хорошо выглядит, но и надежно защищен.

Продвижение продукта началось с ознакомительных семинаров, прошедших в крупных городах: Киеве, Одессе, Днепре, Хмельницком. В апреле 2019 года открылся первый авторизованный центр STEK в городе Одесса, а в конце мая состоялось торжественное открытие сертифицированного установочного центра STEK Ukraine в Киеве по адресу пр-т Леся Курбаса, 1-Б.

По словам руководства установочного центра STEK, его открытие преследует несколько целей. Во-первых, демонстрировать качества и характеристики пленок на современном оборудовании центра. А во-вторых, на базе установочного центра STEK будет действовать школа обучения установщиков автомобильных пленок, где профессиональные мастера-установщики обучат желающих всем тонкостям работы с пленками STEK - прозрачными защитными пленками для кузова, пленками с визуальным эффектом, тонирующими с разной степенью затемнения и атермальности.

Почему открытие центра важно не только для STEK, почему это значимая новость для всего рынка автомобильных пленок Украины, рассказывает директор **Виталий Котный** (на фото - крайний справа):

"Более 10 лет я занимаюсь тем, что продвигаю философию защиты лакокрасочного покрытия. Мы пробовали многое: занимались "винилом", работали с выкройками, однако не было ощущения, что это - наше. Наше - именно защита лакокрасочного покрытия, и со STEK та-

кое ощущение появилось. Несмотря на то, что это очень технологичный продукт, работать с ним проще. STEK даже позволяет делать некоторые ошибки, которые потом можно исправить. Хотя, конечно, задача нашего центра - научить людей работать так, чтобы ошибок не было.

Наш центр - то место, где можно получить полную информацию про пленку STEK, понять, как с ней работать. Хочу сказать - где-то 90% тех, кто попробовал



STEK, не хотят теперь ни с чем другим работать. Кроме того, центр должен показать, что значит - сделать машину качественно, чтобы клиент понимал: она защищена. В украинском языке есть замечательное слово: "бездоганно" (безупреч-

но). Это слово как нельзя лучше отражает то, что нужно нашим клиентам. Украинский рынок очень сильно отличается от европейского - польского, например, или немецкого. Украинские клиенты более требовательны, хотят получать по максимуму, и поэтому у нас цель - научиться оклеивать кузов автомобилей так, чтобы пленка была максимально незаметна.

Весной, осенью, когда идет максимальный всплеск продаж, наблюдается острая нехватка оклейщиков. Обучение - платное, длится пять дней. Предусмотрено две программы: для начинающих (человек должен понять, насколько ему это нужно), и для тех, кто хочет уже получить сертификат. Мастера-оклейщики очень хорошо зарабатывают! Если человек решит, что он хочет быть мастером - мы научим.

Есть у нас программы и для тех, кто захочет стать представителем STEK в регионах. Разработано 3 варианта франшизы, для городов-миллионников, для областных центров и других населенных пунктов. Мы заверяем наших партнеров, что при нормальном подходе все их расходы по обучению и внедрению продуктов STEK окупятся в течение года."

Компания STEK - совместное американо-корейское предприятие, основанное в 1977 году. Материалы поставляются из США, а высокотехнологичное производство находится в Южной Корее.

От пленок предыдущих поколений продукция STEK отличается наличием в своей основе высокопрочного полиуретана и защитного слоя, имеющего дополнительное гидрофобное покрытие,

стойкое к воздействию агрессивной химии. Благодаря этому пленки STEK не только защищают кузов от повреждений, придают дополнительную привлекательность лакокрасочному покрытию, но и отталкивают воду и грязь.

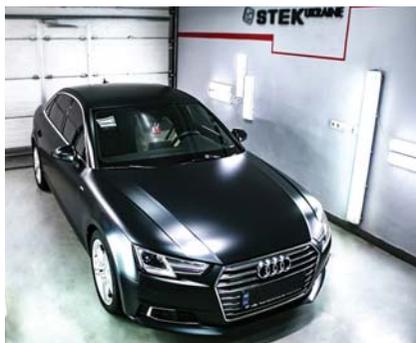


STEK предлагает достаточно широкий ассортимент защитных пленок.

Полиуретановые защитные пленки кардинально отличаются от виниловых пленок. Изготовленные из полиуретана, они защищают ЛКП от сколов и царапин. При демонтаже пленка не оставляет на кузове следов клея, а также отлично противостоит царапинам от инструмента при установке и потертостям, возникающим в процессе эксплуатации. Неглубокие царапины на пленке легко удаляются с помощью теплой воды или фена. Пленка сохраняет свой цвет и структуру независимо от внешнего воздействия.

Прозрачные полиуретановые защитные пленки DYNOSHield (толщиной 200 мкм) и **DYNOLite** (180 мкм). Премияльная защитная пленка для кузова с гидрофобным эффектом, имеющая многослойную структуру. Прочный верхний слой (TOP COAT), обеспечивающий стойкость к механическим повреждениям, всегда остается эластичным, а мелкие царапины и потертости затягиваются без термической обработки. Слой полиуретана проходит дополнительную очистку, благодаря чему пленки DYNOSHield и DYNOLite светлее аналогов от других производителей, а уникальная прозрачность придает дополнительную глубину окрасу автомобиля.

Защитные пленки с визуальным эффектом: DYNObLack - революционная полиуретановая пленка черного цвета,



DYNOmatt - матовая полиуретановая пленка, **DYNOCarbon** - полиуретановая пленка с эффектом карбона и **DYNORism** - полиуретановая пленка с перламутровым оттенком. Толщина всех защитных



пленок с визуальным эффектом - 200 мкм. Все защитные пленки STEK имеют гидрофобные свойства и сохраняют целостность при натяжении, нагревании, подрезании и других этапах инсталляции.

Полиуретановые защитные пленки для фар с эффектом притемнения: DYNOSHade и **DYNOSmoke**, а также **DYNOfancy** с желтым оттенком. Так же, как и другие защитные пленки STEK, они имеют гидрофобные свойства и отлично противостоят царапинам от инструмента при установке, а также потертостям, которые могут возникнуть в процессе эксплуатации. Толщина защитных пленок для фар - 180 мкм.

Керамические тонирующие пленки ACTIONseries, устойчивые к перепадам температур, не выцветающие под действием ультрафиолетовых лучей и не создающие помех работе систем GPS, в отличие от окрашенных металлизированных автомобильных пленок.



Сегодня STEK Ukraine это:

- Больше 100 клиентов - автосалонов, установочных центров, детейлеров.
- Представительства в 16 регионах Украины
- Более 1000 автомобилей эклеено пленкой STEK

Киев, р-т Леся Курбаса 1-Б
тел. +38 067 400 15 03

www.stekautomotive.com.ua



БОЛЬШЕ ЧЕМ ПОСТАВЩИК РЕМНЕЙ

В мировой автомобильной промышленности Gates славится как бренд высококачественных компонентов для систем ременного привода. Именно поэтому практически все мировые автопроизводители выбирают Gates в качестве поставщика оригинальных запчастей. Но известно ли вам, что мы предлагаем широкий спектр других автомобильных запчастей столь же высокого качества? Шланги, водяные насосы и термостаты от Gates произведены в соответствии с техническими характеристиками поставщиков оригинальных запчастей для конкретной сферы применения. Благодаря этому вам больше не нужно тратить время, силы и деньги на заказ деталей у дистрибьютора оригинальных запчастей.

МНОЖЕСТВО ПРИЧИН ВЫБИРАТЬ GATES®

WWW.GATES.COM



DRIVEN BY POSSIBILITY™