

GROUPAUTO

РОССИЯ

NEWS

MAHLE:

«Компетентность
в каждой детали»

BOSCH

Новые технологии –
в учебный процесс

DENSO

Мы делаем ставку
на обучение персонала
станции

SKF

Технологии и решения
завтрашнего дня

HELLA

Использование продукции HELLA
выгодно с технологической
и с практической точки зрения

LESJÖFORS

Качество без компромиссов

АНАЛИТИКА

Рынок автокомпонентов: вызовы,
тренды, перспективы
завтрашнего дня

20^{LET}
GROUPAUTO
Russia

Национальный финал конкурса

«Лучший автосервис года», интервью с победителями – стр. 12



BOSCH

Разработано для жизни

Григорий Рузавин,
технический директор
компании BOSCH

Для всех станций,
которые желают ра-
ботать под вывеской
Bosch, обучение –
неотъемлемая часть
процесса вхождения
в сеть.



LESJÖFORS

Константин Брезе,
директор компании
LESJÖFORS

LESJÖFORS

FORS

Наши пружины не являются
копиями оригинальных
деталей: мы анализируем
их и улучшаем





Уважаемые коллеги, партнеры, друзья!

Подходит к концу 2018 год – год, который стал для GROUPAUTO Россия юбилейным. Еще раз пользуюсь возможностью поблагодарить всех, кто на протяжении этих двадцати лет работал вместе с нами, – производителей, поставщиков автокомпонентов премиального уровня и компании-партнеры, взявшие на себя продвижение стратегических планов и ценностей Группы.

Особо хочу поблагодарить дружный и профессиональный коллектив GROUPAUTO Россия – благодаря вашей самоотверженной работе стали возможны успехи, о которых мы с гордостью говорим сегодня.

Отличительной особенностью работы GROUPAUTO Россия все эти годы было стратегическое видение ситуации и понимание верного направления развития рынка. Находясь в ситуации продолжающейся экономической нестабильности, авторемонтная отрасль также переживает свой кризис, который мы называем системным. Решение проблем отрасли возможно только путем формирования взаимно лояльной цепочки «производитель – дистрибьютор – СТО». И в рамках стратегического развития GROUPAUTO Россия в этом году продолжила реализацию комплекса программ, направленных на формирование именно таких взаимоотношений между участниками рынка: мы продолжили проведение региональных Конференций для независимых СТО, начала работу Академия GROUPAUTO Россия, в Москве открылась учебно-производственная площадка проекта «Заботливый Сервис» – «СТО 1».

Отрадно отметить, что в России оказалось достаточно много независимых сервисных станций, заинтересованных в развитии и работе по-новому – лучшим доказательством этого стал конкурс «Лучший автосервис года», собравший активных и целеустремленных участников со всех концов страны.

Все это позволяет с оптимизмом смотреть в будущее: легко не будет, но есть необходимость работать качественно и эффективно, и есть заинтересованность в этом лидеров рынка. Поэтому от всей души желаю вам новых успехов в новом 2019 году!

Александр Красный,
Президент GROUPAUTO Россия



НОВОСТИ ГРУППЫ

4
Место встречи профессионалов

6
GROUPAUTO Россия приняла участие в конференции «Автосервис-2018»

8
GROUPAUTO Россия отмечает 20 лет развития

12
«Лучший автосервис года»: финал с продолжением

60
Датское гостеприимство JP Group

64
Чешские технологии из первых рук

66
На полной скорости

ПОСТАВЩИКИ ГРУППЫ



20
Полный пакет для СТО



24
Только исследователь станет изобретателем



26
Новые технологии – в учебный процесс



30
Качество без компромиссов



34
Павел Калинов: «Мы делаем ставку на обучение персонала станций»



38
Денис Ракчеев: «Использование продукции Hella выгодно и с технологической, и с практической точки зрения»



42
Сурен Переверзев: «LYNXauto – это более чем привлекательные цены при стабильно высоком качестве»



46
Технологии и решения завтрашнего дня



50
Андрей Титов: «У NRF большие планы на российском рынке»



54
Детали подвески и рулевого управления Sidem



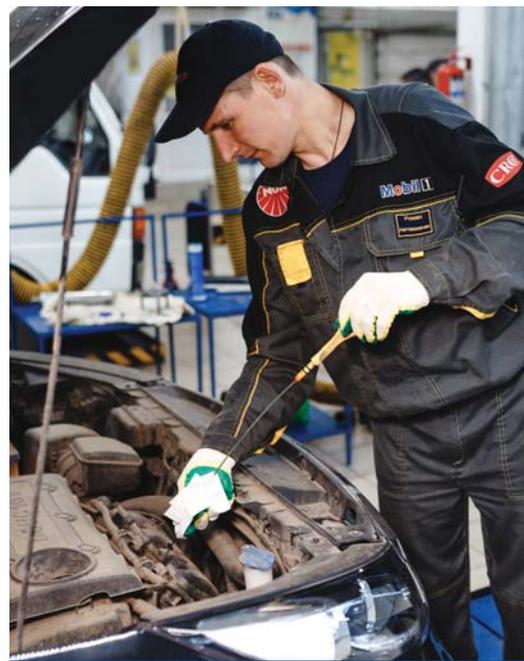
АНАЛИТИКА РЫНКА

68
Экспертный взгляд



ПАРТНЕРЫ ГРУППЫ

76
Компания ФИЛЬТР: «Мы не ремонтируем автомобили, мы делаем так, чтобы они не ломались»



80
Новости поставщиков

Журнал GROUPAUTO NEWS
Издатель: ООО «ГРУПАВТО РУС»
117246, г. Москва, Научный пр-д, д. 17, оф. 8-30
Тел.: +7 (495) 858-52-99
E-mail: info@groupauto.ru
www.groupauto.ru

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ: Петр Левицкий, Михаил Калинин, Григорий Мерлин, Алина Соколова

© GROUPAUTO RUSSIA
Все права защищены. Воспроизведение или распространение указанных материалов в любой форме может производиться только с письменного разрешения правообладателя.
Тираж: 10 000 экземпляров
Отпечатано в типографии «Вива Стар»



Место встречи профессионалов



GROUPAUTO Россия приняла участие в Международной выставке запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобилей – **MIMS Automechanika Moscow – 2018.**



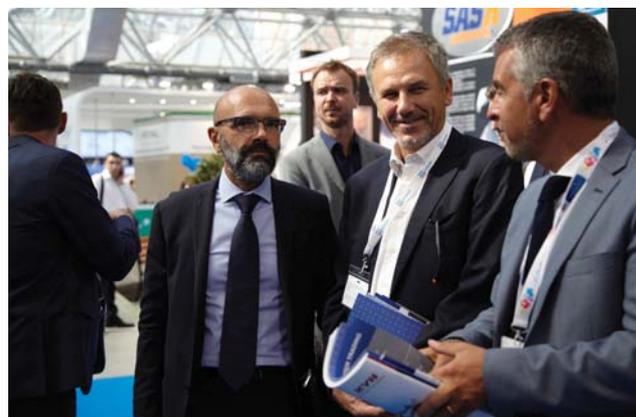


Ежегодно на стенде Группы собираются ведущие участники рынка запасных частей, компонентов и услуг для сервисного обслуживания автомобилей.

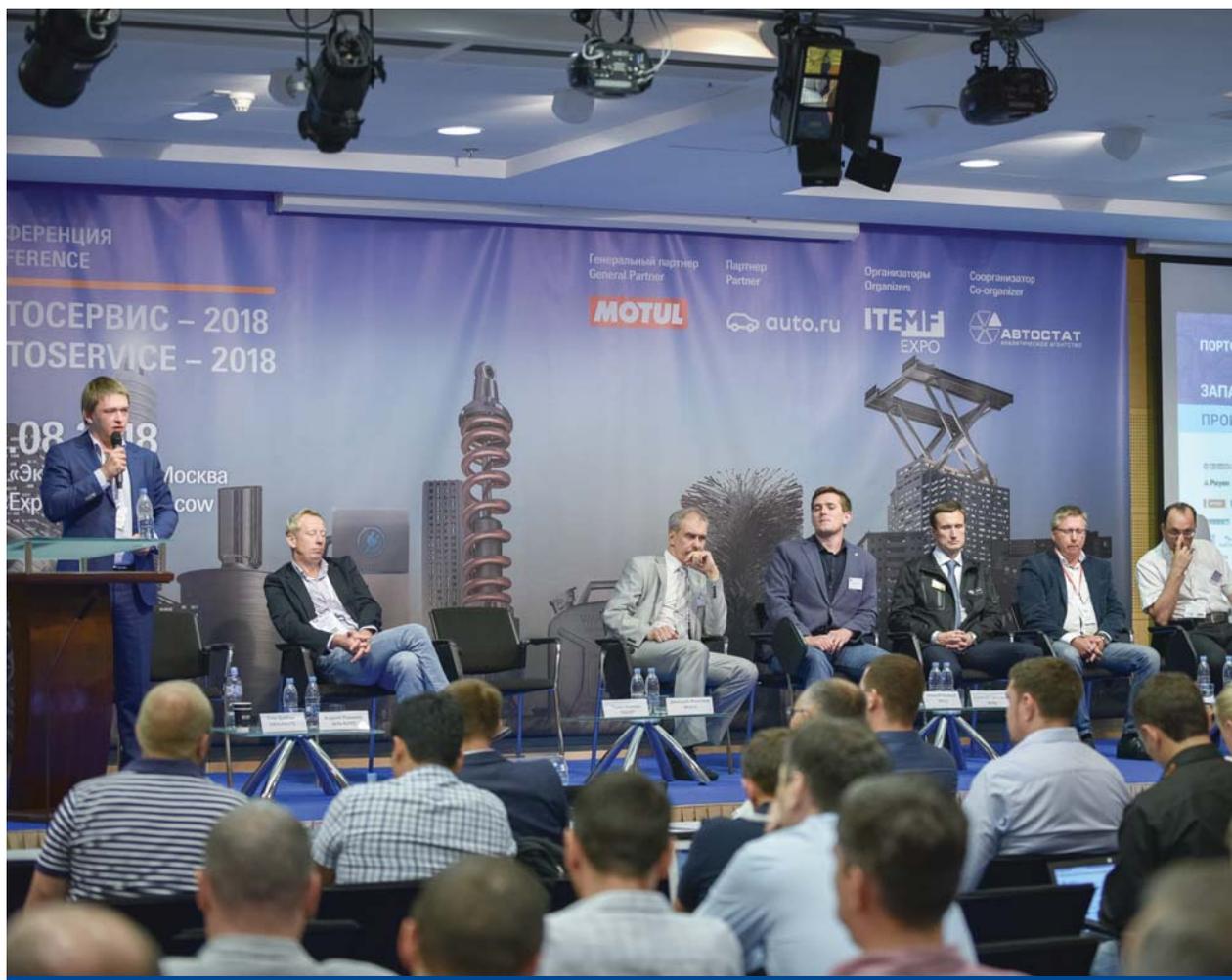
Международная выставка MIMS Automechanika проходила 27–30 августа 2018 г. В ЦВК «Экспоцентр» была сформирована представительная экспозиция: 1323 участника из 41 страны представили свои новинки, решения и оригинальные разработки. За время работы выставку посетили 25 965 человек из 79 регионов России.

Традиционным местом сбора профессионалов отрасли стал стенд GROUPAUTO Россия в павильоне «Форум». Ежегодно на стенде Группы собираются ведущие участники рынка запасных частей, компонентов и услуг для сервисного обслуживания автомобилей – руководители и представители GROUPAUTO International и GROUPAUTO Россия, руководители и представители мировых компаний – производителей качественных запасных частей, руководители российских компаний, поставляющих качественные запасные части на вторичный рынок России. Всего за время работы выставки состоялось более 140 встреч и переговоров.

Посетители выставки и стенда GROUPAUTO Россия имели возможность пообщаться со всеми специалистами GROUPAUTO Россия, получить ответы на вопросы и узнать о проектах Группы: сеть независимых СТО «Эврикар – Заботливый Сервис», «Академия GROUPAUTO Россия» и Национальная премия «Лучший автосервис года».



GROUPAUTO Россия приняла участие в конференции «Автосервис-2018»



30 августа в ЦВК «Экспоцентр» состоялась конференция «Автосервис-2018», которая проводилась в рамках 22-й Международной выставки MIMS AUTOMECHANIKA.

В конференции приняли участие около 250 человек: собственники автосервиса, дистрибьюторы, специалисты рынка запчастей. Лучшие эксперты и аналитики рынка, оперируя актуальной статистикой, вместе с дилерами-практиками обсудили современные тенденции автосервиса и постарались вместе обозначить основные тренды завтрашнего дня.



Участие в конференции приняли представители GROUPAUTO Россия – Борис Агеев, директор по маркетингу GROUPAUTO Россия, и Егор Драбчук, руководитель учебных программ GROUPAUTO Россия и сетевого проекта СТО «Заботливый Сервис».

В своем выступлении **Борис Агеев** представил деятельность Группы и рассказал об актуальных направлениях развития бизнеса автосервисной станции, об экономически эффективной бизнес-модели сервисного предприятия, о построении взаимовыгодного сотрудничества со всеми участниками рынка (Производители запасных частей – Дистрибьюторы – СТО).

Егор Драбчук подробнее рассказал о направлениях развития для независимых СТО. Первое – это работа станции с региональными дистрибьюторами качественных запасных частей для обслуживания автомобилей.

В таком взаимодействии станция делегирует дистрибьютору функции подбора и доставки запасных частей к месту ремонта и получает качественные запасные детали в короткий срок с гарантией, а также возможность обменивать или возвращать то, что не подошло. Иными словами, не нужно будет содержать склад, сбывать остатки неликвида, и станция сможет сконцентрироваться на основном деле, которое дает прибыль, – на проведении ТО и ремонта. Второе: существенное значение для развития бизнеса и повышения конкурентоспособности имеют обучение и повышение квалификации сотрудников автосервисов (руководителей, мастеров-консультантов и механиков). Говоря о повышении квалификации, Егор представил деятельность Академии GROUPAUTO Россия и рассказал об учебных программах, реализуемых Академией.



GROUPAUTO Россия отмечает 20 лет развития



Торжественный ГАПА-ужин, посвященный 20-летию **GROUPAUTO Россия**, состоялся 28 августа на открытой площадке White Park new Riga Bay. Гостями вечера стали партнеры Группы – персоны зарубежных компаний – производителей автокомпонентов и представители российских офисов, руководители российских дистрибьюторских компаний и бизнес-партнеры Группы.





Вечер начался с торжественной церемонии вручения наград лучшим Поставщикам GROUPAUTO Россия в четырех номинациях:

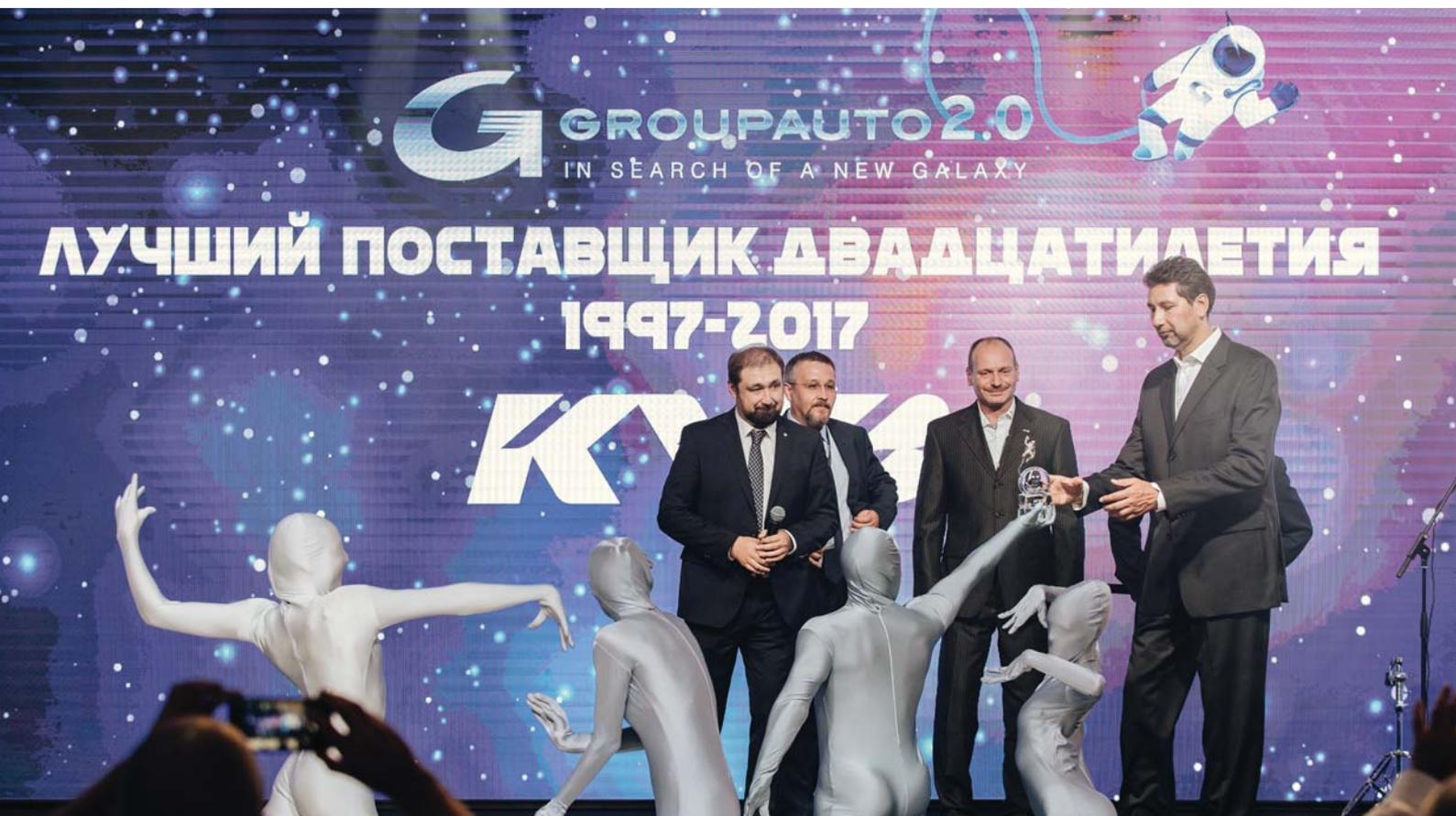
«Лучший Поставщик 2017 года» –
 «Вспышка сверхновой» – **MANLE**
 «Лучший Поставщик пятилетия 2012–2017» –
 «Притяжение 5G» – **ZF**





«Лучший Поставщик десятилетия 2007–2017» –
«Лучший Спутник космической декады» – GATES

«Лучший Поставщик двадцатилетия 1997–2017» –
«Пионер протогалактики» – KYB





Особым гостем вечера стал Президент GROUPAUTO International **Ханс Айснер**. Г-н Айснер выступил с приветственным словом для гостей вечера и поздравил российскую Группу с юбилеем.



GROUPAUTO Россия искренне благодарит гостей вечера за теплые слова и пожелания! Юбилей Группы – это наш общий праздник, и от всей души поздравляем вас!



Финал с продолжением



27 августа 2018 г. в Москве собрались победители и призеры региональных финалов конкурса **«Лучший автосервис года»**, чтобы в очном соревновании определить самых лучших – как среди СТО, так и в персональных номинациях «Руководитель автосервиса», «Мастер-консультант» и «Механик».

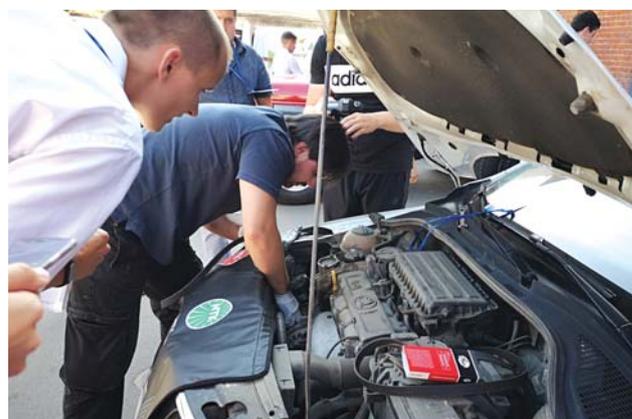


География участников финала впечатляет: на соревнование прибыли команды специалистов из Сургута, Томска, Иркутска, Кемерово, Новосибирска, Саратова, Самары, Казани, Новокуйбышевска, Таганрога, Краснодара, Ростова-на-Дону, Тулы, Орла, Лабинска, Нижнего Новгорода, Обнинска, Сергиева Посада, Ногинска. Местом проведения финального этапа стал Loft Hall#1 в центре Москвы.

Правила финальных испытаний были составлены таким образом, чтобы у всех участников были равные шансы на победу: результаты региональных полуфиналов обеспечили полуфиналистам участие в финале, но при подсчете итоговых баллов не учитывались.

Профессиональные испытания предлагалась участникам каждой номинации. Руководителям было предложено решить управленческую задачу: обосновать сотрудникам изменение системы мотивации. Члены жюри оценивали не только убедительность аргументов руководителя, но и формальные стороны: обращение, манеру поведения, открытость и искренность.

Мастера-консультанты состязались не только в умении представить клиенту результаты диагностики – оценивалась также способность работать на перспективу, обеспечить рост продаж и повышение уровня клиентской лояльности.





Особенностью финала стали задания для механиков. Испытания проводили непосредственно партнеры конкурса – производители запасных частей премиального уровня, которые организовали микро-мастерские прямо во дворе у Loft Holl. Финалистам предстояла целая сессия практических испытаний:

- **GATES** предложила произвести замену привода навесных агрегатов на двигателе и проверить работоспособность обгонной муфты генератора;
- **MAHLE** поставила задачу определить причину выхода из строя компонентов двигателя;
- в мастерской **NGK-NTK** механики выполняли установку свечи зажигания в головку блока цилиндров;
- у **KYB** механики определяли исправность газонаполненного амортизатора серии Excel-G без его установки на автомобиль;
- на бочке у **BARDHAL** механики подбирали масло BARDHAL в двигатель и трансмиссию конкретных моделей автомобилей.

Вечером, после завершения соревнований, состоялась торжественная церемония награждения победителей, в которой приняли участие руководители российских офисов компаний – производителей автокомпонентов и члены экспертной комиссии конкурса – специалисты компаний-производителей, эксперты рынка и журналисты отраслевых СМИ.

Победителями и призерами национального финала стали:

«Лучший механик года»

Победитель: **Сабуров Денис**, «Заботливый Сервис «Фокус», г. Тула

2-е место: Захаров Максим, СТО «Фильтр», г. Москва

3-е место: Бойко Валерий, «Механикус», г. Сергиев Посад

«Лучший мастер-консультант года»

Победитель: **Кабак Валентин**, FIT Service, г. Краснодар, ул. Сормовская, д. 10ж

2-е место: Вуец Богдан, «Ресурс-Авто 100», г. Сургут

3-е место: Атякшин Артем, FIT Service, г. Новосибирск

«Лучший руководитель года»

Победитель: **Курганов Александр**, «Ресурс-Авто 100», г. Сургут

2-е место: Есипов Денис, «Заботливый Сервис «Фокус», г. Тула

3-е место: Павлова Татьяна, FIT Service, г. Казань

«Лучший мини-автосервис года»

Победитель: **Best Service**, г. Саратов

«Лучший автосервис года»

Победитель: **«Ресурс-Авто 100»**, Сургут

2-е место: FIT Service, г. Орел

3-е место: «Заботливый Сервис «Фокус», г. Тула

Конкурс-2018 состоялся, но мы не говорим о завершении. У финалистов впереди увлекательные поездки, которыми их наградили партнеры конкурса, для отрасли в целом впереди новый сезон конкурса – «Лучший автосервис года – 2019»: еще больше участников, еще интереснее соревнования и еще более ценная победа.

Перед началом нового сезона конкурса мы решили побеседовать с руководителями двух независимых автосервисов, которые принимали участие в конкурсе и стали победителями. Постараемся узнать, в чем заключался секрет успеха победителей конкурса «Лучший автосервис года – 2018».



Денис Сабуров «Заботливый сервис – «Фокус» г. Тула – «Лучший механик года»



Валентин Кабак, FIT SERVICE г. Краснодар – «Лучший мастер-консультант года»



Александр Курганов «Ресурс-Авто 100» г. Сургут – «Лучший руководитель года»



«Лучший автосервис года» – «Ресурс-Авто 100», Сургут



BAEST SERVICE г. Саратов – «Лучший мини-автосервис года»



Денис Шукман, руководитель СТО Best Service, г. Саратов, – победитель конкурса «Лучший автосервис года – 2018» в номинации «Лучший мини-автосервис»
– Расскажите, откуда узнали о конкурсе, почему решили принять участие?

– О конкурсе нам впервые рассказал представитель Компании ПАРТКОМ, которая является нашим партнером по поставке запчастей, а также партнером GROUPAUTO Россия. Позже была конференция GROUPAUTO Россия в Саратове,

в ходе которой мы узнали еще больше и утвердились в желании принять участие в конкурсе. Оценивая свой предыдущий опыт, мы были уверены в том, что выступим как минимум достойно. А конкурс для нас тогда был своего рода проверкой, в первую очередь себя. И второй момент: у нас как владельцев этого бизнеса за плечами опыт работы в дилерских предприятиях, но после создания своей СТО жизнь сконцентрировалась в одном городе, даже в одном районе, стало не хватать публичности, опыта других регионов.





– Какой этап показался самым сложным – отборочный тур, региональный полуфинал или итоговое соревнование в Москве?

– Про сложность говорить не буду, а самым волнительным был региональный этап, который проходил в Казани: мы уже знали, что набрали больше всех баллов в ходе предварительного отбора, и у нас уже был шанс на победу, но было также понятно, что реализовать этот шанс будет непросто, соперники достаточно сильные. Второй волнительный момент – призы: они уже были известны, и за них стоило побороться. В Москву мы ехали с хорошим настроением, мы уже стали победителями на региональном этапе – волнения уже не было, был огромный интерес.

– Как готовились к конкурсу на разных этапах?

– Специально мы не готовились, разве что погладили рубашки и надели галстуки, что в повседневной жизни делаем редко. Подготовка у нас ведется постоянно – у многих, как я уже говорил, есть опыт работы в дилерствах, это хорошая базовая подготовка, плюс по возможности стараемся повышать квалификацию.

– Что вы думаете об организации конкурса? Насколько объективным показалось судейство? Понравились ли призы?

– Уровень организации порадовал. Что касается судейства – не нам, сами понимаете, жаловаться, раз мы стали победителями, но уверен, что оно было объективным. Хотя, честно скажу, полностью прозрачным судейство не было, иногда мы не понимали, по какому принципу нас оценивают. Что касается призов – тут все совсем замечательно. Мы получили доступ к обучению в рамках FIT Lab и уже пользуемся этой возможностью. Самым желанным призом для нас была установка для зарядки кондиционеров от MAHLE – мы сейчас открываем новую станцию, и она нам насущно необходима. Также в числе призов был набор инструмен-

тов, тоже очень полезная вещь. Очень интересной была и поездка к JP Group в Данию, уровень приема превзошел ожидания. В общем, призов было много, и все они были полезными, даже небольшие подарки – такие, как кружки или бейсболки.

– Что вы сказали бы тем, кто сейчас раздумывает, участвовать ли в конкурсе в следующем году?

– Если люди не верят в себя и свой коллектив, если им не нужно ничего больше, чем их привычные четыре стены, если они готовы сидеть там, где сидят, – им не нужно принимать участие в конкурсе. Всем остальным рекомендую: конкурс абсолютно честный, объем закупок или уровень сотрудничества с GROUPAUTO Россия и ее партнерами никакого влияния на результат не оказывал, это точно. Участвуйте и побеждайте!



БИРАЙ ПРАВИЛЬНО! РЕКОМЕНДАЦИИ



Александр Курганов, руководитель СТО «Ресурс-Авто 100», г. Сургут, – победитель конкурса «Лучший автосервис года – 2018» в номинации «Лучший автосервис года»

– Расскажите, откуда узнали о конкурсе, почему решили принять участие?

– Хочу сказать, что мы постоянно ищем новые возможности для обучения, для повышения квалификации сотрудников и уровня работы нашего сервиса. В 2017 г. мы принимали участие в конкурсе НСТО, и наш механик занял первое место, поэтому в этом году, как только узнали, что будет проводиться конкурс «Лучший автосервис года»,

особо не раздумывая, заявили, прошли тестирование, аудит – по итогам вошли в число лучших и заняли первое место в региональном полуфинале.

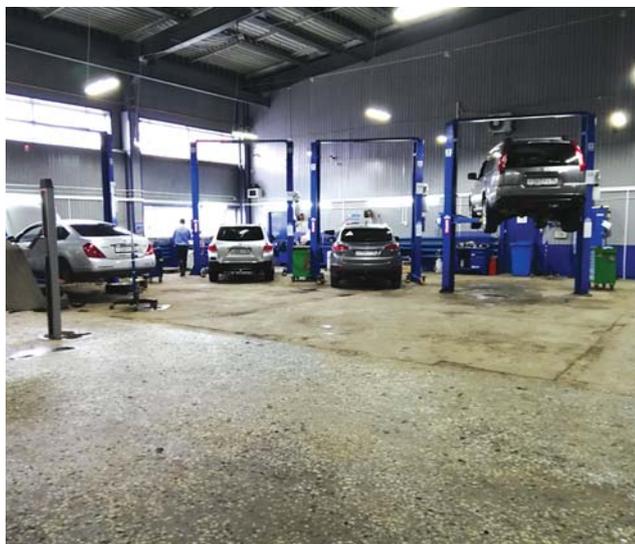
– Какой этап показался самым сложным – отборочный тур, региональный полуфинал или итоговое соревнование в Москве?

– Все этапы были сложными, но интересными. Неожиданным и полезным оказался аудит, мы даже спорили с аудитором, и это оказалось нужным обменом опыта. Особенно понравилось, что на региональном финале в Новосибирске была организована онлайн-трансляция и коллеги в Сургуте могли наблюдать, как происходят соревнования, это весьма поучительно.

– Как готовились к конкурсу на разных этапах?

– В ходе подготовки к конкурсу мы вспомнили все, что учили до этого, – в компании «Ресурс-Авто» подготовка персонала (как технического, так и управленческого) ведется постоянно, у нас несколько лет действует программа тренингов, к нам приезжают специалисты таких компаний, как GATES и Schaeffler. Сургут – не самый большой город, но уровень автомобилизации достаточно высок, представлены все основные марки автомобилей, и чтобы сохранять лидерские позиции, надо постоянно расти и совершенствоваться. И победа в конкурсе, кстати, для нас тоже не просто праздник – теперь надо соответствовать этому высокому званию.

– Что вы думаете об организации конкурса? Насколько объективным показалось судейство? Понравились ли призы?

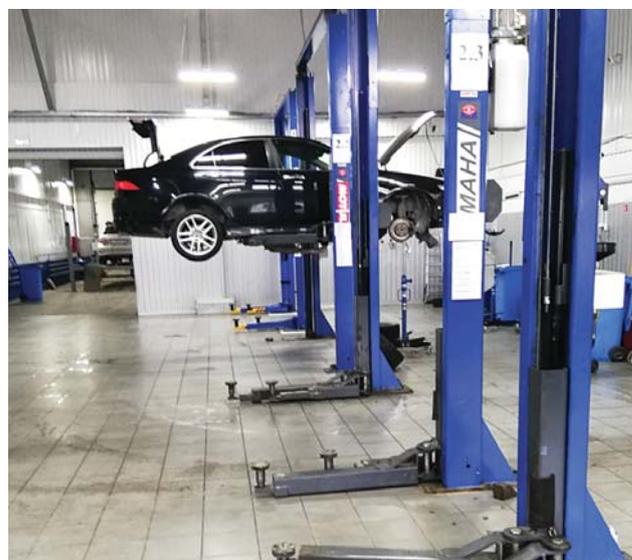




– На каждом этапе мы видели результаты, поэтому организацию и судейство оцениваю очень высоко. Тесты были составлены очень профессионально, и уверенно ответить на эти вопросы могли только профессионалы. Задачи в ходе очных этапов также были сложными, но это наша работа – выходить из сложных ситуаций. Мне, кстати, показалось, что иногда мои коллеги выступали лучше, чем я, но судьи объясняли свою позицию – и в принципе, судья всегда прав. Призы также оказались отличными – мы получили уже практически все, я лично побывал на производствах компании JP Group в Дании и компании GATES в Бельгии, сейчас мой сотрудник поедет в Швецию, где посетит завод компании Lesjofors. Диагностический сканер Bosch и установка для заправки кондиционеров MANHE также порадовали – это действительно полезные для сервиса вещи. Оборудование для прокачки тормозов, специальный инструмент от GATES – перечислять можно долго, все призы приятные и, главное, нужные.

– Что вы сказали бы тем, кто сейчас раздумывает, участвовать ли в конкурсе в следующем году?

– Даже если вам кажется, что все идет хорошо, надо сравнивать себя с кем-то, чтобы получить объективную картину. Участие в конкурсе как раз дает такую возможность – сравнить себя с лучшими, чему-то научиться, что-то исправить. Наша общая задача – сделать так, чтобы уровень обслуживания автомобилей в нашей стране постоянно рос, и особенно это касается независимых СТО: надо ломать представление, что если сервис не дилерский, то это «гараж», – это не так, многие независимые СТО работают не хуже, а даже и лучше дилеров. Уверен, что конкурс способствует этому росту качества работы независимых СТО. Поэтому искренне советую: принимайте участие, организация отличная, судейство объективное, призы вообще супер – что еще нужно?



» СЕРВИСНЫЕ РЕШЕНИЯ

ПОЛНЫЙ ПАКЕТ ДЛЯ СТО



SECU 12 — первая сервисная установка для кондиционеров 1988 года. Это важный этап для становления системы экологически безопасной переработки хладагентов.

MAHLE Aftermarket предлагает полную линейку оборудования для обслуживания кондиционеров как для новичков, так и для опытных экспертов в этой сфере. Вы обязательно найдете подходящее решение на каждый случай.

СОВЕРШЕННО НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ СЕРВИСНЫХ ЦЕНТРОВ

На выставке Automechanika 2018 мы представим новое поколение сервисных установок ArcticPRO®. Эти устройства имеют преимущество в подключении и простоте обслуживания благодаря Bluetooth и Wi-Fi, большому сенсорному экрану, приложению по мониторингу состояния и дистанционному обслуживанию. Подробнее о дистанционном обслуживании вы можете узнать больше на страницах 8 и 41.

ПРЕИМУЩЕСТВА ArcticPRO®

БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ

- › Дистанционное обслуживание через Wi-Fi
- › Визуализация процесса на большом экране с функцией прямого запуска
- › Автоматическое обновление программного обеспечения в фоновом режиме
- › Быстрое и легкое обнаружение утечек азотом или фреоновым газом через прямое соединение с кондиционером
- › Интерфейс ASA для обмена данными

НИЖЕ СТОИМОСТЬ

- › Автоматический запрос о необходимости обслуживания установки
- › Простой просмотр состояния устройства с помощью смартфона
- › Простой доступ ко всем компонентам

БОЛЬШЕ ВНУТРИ

- › Проверка производительности системы кондиционирования
- › Светодиодный индикатор состояния
- › Вся информация об автомобиле и обслуживании доступна с первого взгляда
- › Подключение через кабель VCI для запуска диагностики непосредственно на устройстве
- › Принтер в качестве опции

ДВЕ НОВЫХ УСТАНОВКИ

Мы упрощаем вам работу по обслуживанию кондиционеров с двумя нашими новыми установками ACX 110 для R134a и ACX 210 для R1234yf. Легкие, компактные и надежные, идеально подходящие для мобильного использования и имеющие проверенный дизайн.



ACX 110

ДРУГИЕ ОСОБЕННОСТИ:

- Автоматизированный процесс
- Ручная регулировка клапана не требуется
- Интегрированное программное обеспечение для промывки в соответствии с VDA (Ассоциация Автомобильной Промышленности Германии)
- Удаленная диагностика
- Дополнительные базы данных для строительных и сельскохозяйственных машин
- Доступны шланги увеличенной длины
- Отсутствие калибровки

ДЛЯ ХЛАДАГЕНТА R134A

ACX 120 теперь **ACX 320**
ACX 150 теперь **ACX 350**
ACX 180 теперь **ACX 380**
ACX 110 остается **ACX 110**

ДЛЯ ХЛАДАГЕНТА R1234YF

ACX 220 теперь **ACX 420**
ACX 250 теперь **ACX 450**
ACX 280 теперь **ACX 480**
ACX 210 остается **ACX 210**
ACX 255 остается **ACX 255**



ROU

- Recovery Only Unit (ROU): аппарат для восстановления неизвестных и загрязненных хладагентов.



Набор

для промывки

- Сервисная установка для промывки системы кондиционирования



Аксессуары

- Детектор утечки, блок анализа хладагента и многое другое



Наша профессиональная сервисная установка ACX 255 имеет проверенную конструкцию



ФОРМУЛА КОНДИЦИОНИРОВА- НИЯ MAHLE:

E³ =
ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ×
ЭКОНОМИЧНЫЙ ×
ЭФФЕКТИВНЫЙ

Все наши сервисные установки для кондиционеров основаны на технологии MAHLE Э3:

- Э3 наполнение: всегда готово к использованию, вне зависимости от вида транспортного средства и температуры окружающей среды
- Э3 насос: большие межсервисные интервалы благодаря процессу очистки в вакуумном насосе
- Э3 соединение: полное извлечение хладагента из шлангов и муфт



НОВЫЙ ДИЗАЙН УПАКОВКИ:

ПРОСТОЙ ПОНЯТНЫЙ КОМПАКТНЫЙ

В 2019 году продукты MAHLE Aftermarket появятся в вашем автосервисе в новой упаковке. Идея нашего дизайна заключается в том, чтобы вы нашли нужное еще быстрее. Взгляните на все эти изменения, сделанные для облегчения вашей работы.

ПРЕИМУЩЕСТВА НОВОЙ УПАКОВКИ:

- > Все важные детали видны с первого взгляда
- > Простой поиск на складе
- > Легко использовать

ДОСТУПНОСТЬ ПРОДУКЦИИ В РЕГИОНАХ

	ЕВРОПА (В Т. Ч. РОССИЯ), БЛИЖНИЙ ВОСТОК, АФРИКА	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	ЮЖНАЯ АМЕРИКА	ASIA
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ для ДВИГАТЕЛЯ	MAHLE, CLEVITE, IZUMI	MAHLE, CLEVITE, IZUMI	MAHLE, METAL LEVE, CLEVITE, IZUMI	MAHLE, IZUMI, CLEVITE
ФИЛЬТРЫ	MAHLE, KNECHT	MAHLE	MAHLE, METAL LEVE	MAHLE
ОХЛАЖДЕНИЕ ДВИГАТЕЛЯ И КОНДИЦИОНИРОВАНИЕ	MAHLE, BEHR	MAHLE, BEHR	MAHLE, BEHR	MAHLE, BEHR
ТУРБОКОМПРЕССОРЫ	MAHLE	MAHLE	MAHLE	MAHLE
СТАРТЕРЫ И ГЕНЕРАТОРЫ	MAHLE	MAHLE	MAHLE	MAHLE
ЭЛЕКТРОМОБИЛИ И ЭЛЕКТРОНИКА	MAHLE	MAHLE	MAHLE	MAHLE
ОБОРУДОВАНИЕ для АВТОСЕРВИСА	MAHLE, BRAIN BEE	MAHLE	MAHLE, BRAIN BEE	MAHLE, BRAIN BEE



- 1.) MAHLE Original станет MAHLE — для большей ясности.
- 2.) Смелые цвета по всей площади для лучшего восприятия с расстояния; практически вся упаковка голубая, включая такие детали, как охлаждение двигателя и усилители, кондиционеры от BEHR (ранее оранжевые) и комплектующие для двигателя от MAHLE (ранее красные)
- 3.) Новое, удобное для потребителя, расположение описания товара
- 4.) Дополнительные вспомогательные иллюстрации товара
- 5.) Отображение только основной информации
- 6.) Для сравнения: упаковка термостатов в данный момент

Текст на этикетках останется неизменным для сохранения высокого уровня безопасности.

Только исследователь станет изобретателем

Широ Каяба, основатель KYB, был одаренным ребенком и с детства проявлял креативность и талант изобретателя. Основываясь на оставшихся после него документах, мы хотели бы рассказать вам о некоторых моментах из жизни и становления личности основателя Корпорации KYB.

Каяба рано нашёл своё призвание



Широ Каяба рос талантливым мальчиком и получил образование в миссионерской школе, где научился любви к ближнему и другим христианским добродетелям. В 18 лет Широ сочинил стихотворение о своей цели в жизни – использовать свои таланты, чтобы улучшать жизнь людей. С этими мыслями он поступил на факультет науки и техники престижного токийского Университета Васеда. Всего за год он изучил всю прикладную информацию по механике, до которой только смог дотянуться, и бросил университет.



В 23 года Каяба консультирует военных

Создав центр, Широ Каяба получил признание как молодой изобретатель. Спустя пару лет он выступил с речами перед 300 студентами военно-морской академии и перед техниками ВМФ. Ему предложили работать на флот, но Широ не хотел бросать исследования, и военные стали иногда привлекать его для технических консультаций.



В 21 год Каяба основал исследовательский центр

Широ получил первые патенты, но, чтобы продолжать над ними работу, нужны были люди и деньги. Его одноклассник убедил мецената, помогавшего перспективным студентам, помочь в исследованиях. Так в 1919 году в возрасте 21 года Широ Каяба основал исследовательский центр «Каяба», предшественник KYB, где работало 30 инженеров.



В 25 лет Каяба теряет всё и начинает заново

В 1923 году землетрясение в Канто разрушило исследовательский центр Каябы, а годом ранее в Японии стали активно строить авианосцы. Попытки приземления на палубу потерпели неудачу, и руководство флота срочно вызвало Широ. Он заинтересовался проблемой и занялся гидравликой, разработав за три года шесть видов взлетно-посадочного оборудования, которые поставляли на крупнейшие корабли страны.



В 28 лет Каяба впервые в истории применяет гидравлику

Каяба придумал революционную технологию управления палубой с помощью гидравлики дистанционно, а не вручную. Никто не верил, что это сработает, но Широ убедил начальника Технического департамента Императорского флота попробовать. В 1926 году рабочую модель установили на авианосец «Хошо», и после успешного тестирования даже противники идеи пришли в восторг.



В 29 — Каяба уходит из флота, чтобы создать свою фирму

В 1927 году Широ вернулся к собственными разработкам: купил и переоборудовал фабрику шелковых товаров в Токио, переобучил сотрудников и назвал «Каяба Сейсакушо». Через год завод получил статус секретности от технического департамента ВМФ и приказ изготовить гидравлические амортизаторы для взлетно-посадочного оборудования — одну из секретных разработок Широ Каябы. Они снижали отскок самолетов при посадке на палубу авианосца. В последствие «Каяба Сейсакушо» будет производить для военных тормозные системы, катапульты для запуска самолетов, сигнальные пушки и другие гидравлические устройства.



В 31 год Каяба встал перед угрозой банкротства

Каяба оказался в сложной ситуации: заказ сорвался, уволенным менеджерам надо было выплатить выходные пособия, работникам — зарплату, а государству — налоги. Он попросил военных заплатить за ранее разработанные устройства, но те отказали, сославшись на потерю документов. Об устных договоренностях и вовсе забыли.

В 32 Каяба становится известен на всю страну



Британская компания «Викерс» также разработала гидравлические амортизаторы для ВВС, но патентный офис Японии отклонил заявку. В марте 1930 фабрику посетил инженер «Викерс» и не нашел причин для официальной жалобы: механизм Каябы был значительно проще и надежнее. Через три дня в газетах напечатали об изобретении Широ — с секретностью было покончено, и авиастроители завалили его заказами. Шасси с гидравлическими амортизаторами стали ставить на все самолёты, а не только летающие с авианосцев.

В 35 Каяба «приземляется» и делает компанию публичной



Широ стало интересно: можно ли применить механизмы, используемые в самолете для авианосцев, на земле? Ведь Япония — очень гористая страна, где трудно найти ровное место для аэропорта. Каяба разработал три типа нового взлетно-тормозного оборудования, которое снижало вибрацию при езде по неровной поверхности. Устройства называли KX, KY и KZ и взяли на вооружение в 1933 году. Благодаря новому изобретению Широ японские военные самолеты получили конкурентное преимущество, научившись взлетать и садиться в горах, а сам Каяба — достаточно инвестиций, чтобы реорганизовать компанию и выйти из под влияния военных. 10 марта 1935 года Широ Каяба сделал компанию публичной — так появилась «Каяба Маньюфэкчуринг Ко Лтд.»

Новые технологии – в учебный процесс



Российский Учебно-консультационный центр Bosch с 2014 г. располагается в отдельном офисном здании в Химках. Здесь созданы все условия, чтобы получить максимально полное образование по всем курсам Bosch и работать по высоким стандартам ведущего производителя автокомпонентов и оборудования для диагностики и ремонта автомобилей.

Для специалистов авторемонтной отрасли компания Bosch предлагает большую программу курсов. В нее входят как отечественные программы, так и программы, разработанные в Германии и адаптированные для российских специалистов. Это курсы технической направленности по диагностике и ремонту машин, курсы по управлению автосервисами, а также продуктовые тренинги.

Программа тренингов разработана так, чтобы помогать сервисным партнерам Bosch повышать уровень своих знаний и работать с максимальной эффективностью. У Bosch есть несколько сервисных концепций. Это сервисные станции «Босх Авто Сервис» с правом самостоятельного принятия решений по вопросам гарантии, а также станции «Босх Авто Сервис» без права принятия такого решения. Кроме того, есть еще «Босх Дизель Центры» и «Босх Дизель Сервисы» с правом самостоятельного принятия решений по гарантийным вопросам. Разница между «Босх Дизель Сервисом» и «Босх Дизель Центром» принципиальна. В первом случае речь идет о мастерской, куда для ремонта поступают снятые с автомобиля агрегаты, тогда как во втором случае мы говорим о сервисе, который осуществляет демонтаж узлов и агрегатов, использует в своей работе специальное оборудование и производит полный ремонт дизельных топливных систем. Существуют также и «Босх Модули» – станции, которые пока не могут в полной мере соответствовать стандартам концепции «Босх Авто Сервис».

Для всех станций, которые желают работать под вывеской Bosch, обучение – неотъемлемая часть процесса вхождения в сеть.



только свои сетевые сервисы, но и независимые СТО. Однако для последних стоимость обучения повысилась. К тому же «независимым» закрыт доступ к некоторым нашим курсам, в частности к тем, которые предусматривают обучение на

Мы стремимся соответствовать потребностям современного рынка, а потому пристально следим за всеми новыми трендами в области обучения.

Подробнее о том, какие новшества внедрены в программы обучения, а также об инструментах, которые используются в УКЦ Bosch, рассказывает его руководитель – **Григорий Рузавин**.

– Григорий, какие цели и задачи ставит перед собой УКЦ Bosch?

– Учебно-консультационный центр Bosch в России работает по мировым стандартам компании. Мы стремимся соответствовать потребностям современного рынка, а потому пристально следим за всеми новыми трендами в области обучения. Многие из этого мы пробуем и адаптируем под наши задачи. И такой подход помогает нам предоставлять нашим партнерам максимально эффективные инструменты и способы для обучения и профессионального роста.

– Расскажите, какие изменения происходили в работе Центра в последние годы, а какие будут происходить в новом году?

– Мы постепенно меняем требования и стандарты обучения и стремимся, чтобы оно соответствовало тем задачам, которые приходится решать нашим СТО. Очевидно, что им надо проводить качественную диагностику и ремонт современных машин. Сейчас, как и прежде, мы принимаем на обучение не

некоторых типах фирменного оборудования Bosch. Различается и стоимость обучения, как я говорил выше. Повторюсь, что такой формат обучения реализован в рамках концепции «Босх Модуль», включающей специальные курсы, обучение на которых длится относительно недолго.

В 2019 г. требования к автосервисам, которые стремятся присоединиться к нашей сети, изменятся. Будут изменения также и в плане подготовки технических специалистов. Эти новые требования, которые нам дает головной офис в Германии, мы адаптируем с учетом специфики российского рынка и российских СТО, чтобы обеспечить необходимый уровень компетенции наших сервисных партнеров.

– Не секрет, что для обучения сотрудникам СТО приходится отрываться от рабочего процесса. Как вы можете помочь станциям в этом случае?

– Мы понимаем, что для автосервиса из регионов бывает дорого отправлять на учебу в Москву своего сотрудника. Это же не только затраты на командировку, билеты, гостиницу и пр. Это также недополученная прибыль, которую мог бы принести такой откомандированный на учебу сотрудник. Но этот негативный эффект можно минимизировать. Для этого с каждым участником нашей сети мы составляем годовые планы по учебным занятиям и рассчитываем все так, чтобы



Для специалистов авторемонтной отрасли компания Bosch предлагает большую программу курсов. В нее входят как отечественные программы, так и программы, разработанные в Германии и адаптированные для российских специалистов.

минимально потратить средства, чтобы максимально полно выполнить задачи в самые короткие сроки. Кроме того, мы пробуем новые форматы, которые делают обучение в УКЦ Bosch более удобным и эффективным.

– Расскажите, пожалуйста, подробнее, что это за форматы.

– Выше я уже говорил, что Bosch идет в ногу с современными тенденциями в области образования. И мы активно внедряем новые технологии. Одна из таких технологий – платформа learning management system. Мы пока в процессе внедрения этой платформы. Но у нас уже готова лендинговая страница. В перспективе именно с этого ресурса можно загрузить необходимые для обучения материалы и документы, каталоги, получить купон на скидку, а также записаться на курсы, выбрать такой формат, как электронное обучение, посмотреть видеоуроки и пр.

Мы разработали много электронных сервисов. Например, у нас будет электронная запись на курсы, возможность удаленно контролировать даты занятий в календаре, следить за наполняемостью курсов. Пока в разных странах у Bosch формат электронной записи находится на разных стадиях внедрения. В частности, в Британии, Германии, Норвегии и Финляндии он работает уже в полном режиме и будет вскоре внедряться у нас, в России.

– Как развиваются сами учебные программы? Как вы их дорабатываете и изменяете?

– Отмечу, что мы в Bosch сами задаем стандарты в области обучения. Например, шесть лет назад наш российский офис придумал новый формат оплаты курсов – электронные карты (по типу телефонных карточек). Несколько лет подряд карточки продавались весьма активно, а потом спрос пошел на спад. Мы проанализировали и поняли причину: необходимо было полностью обновить курсы. И эта потребность во многом перекликается с общемировыми тенденциями в области обучения. Содержание курсов пришлось полностью обновлять, и это не удивительно, так как развитие сферы автомобилестроения идет активно, появляются новые технологии, обновляются узлы и компоненты. Механикам на СТО важно получать актуальную техническую информацию, чтобы правильно проводить ремонт и диагностику. Мы обновили наполнение курсов и модернизировали инструменты, которые использовались для организации обучающего процесса.

Кроме того, мы стали внедрять и новые форматы обучения на курсах. В частности, в этом году мы провели в удаленном режиме базовые тренинги по оборудованию Bosch ESI[tronic]. Учебный процесс был организован онлайн, а потом слушатели приехали на очный экзамен. Это был положительный опыт. С 2019 г. у нас в УКЦ в классах будут установлены камеры, чтобы снимать тренинги и транслировать их онлайн. На тре-



У нас есть не только очные курсы, но и полноценные удаленные программы, которые сами по себе могут стать удобным форматом обучения для тех, кто не может надолго уехать с работы в Москву.

нере тоже будет камера, чтобы транслировать практические занятия из сервисной зоны Учебного центра. Так, у нас есть не только очные курсы, но и полноценные удаленные программы, которые сами по себе могут стать удобным форматом обучения для тех, кто не может надолго уехать с работы в Москву. А если кто-то хочет экстернат, то и это возможно тоже! В этом случае можно прослушать все курсы онлайн и приехать потом в конце года на общий экзамен.

Как вы сами видите, наша задача – не загнать всех за парты, а предоставить нашим сервисным партнерам такие возможности, которые помогут им соответствовать высоким стандартам Bosch в плане уровня технической подготовки и компетенции.

– Изменились ли требования к абитуриентам?

– Да, мы внедряем входной тест, обязательный для всех абитуриентов. Он необходим для того, чтобы преподаватели понимали, какого уровня подготовки специалисты собрались на тренинги. Существует и выходной тест, который показывает, насколько и как изменился уровень подготовки слушателей после курса. Есть также тест, который дает допуск сдачи экзамена. Если 70 % этого теста выполнено правильно, слушатель курсов может приезжать на экзамен.

– Григорий, ваш Учебный центр славится и своей солидной материально-технической базой. Как она будет развиваться в дальнейшем?

– Ежегодно в развитие Центра мы инвестируем по меньшей мере около 100 тыс. евро. Такие инвестиции позволили нам создать уникальные условия для обучения работе с оборудованием Bosch, в том числе и с дизельными стендами. И мы, конечно же, следим за новыми разработками компании и уже запланировали обновление для «парка» дизельного оборудования. Вскоре он пополнится новым дизельным стендом, который Bosch продемонстрировал на выставке во Франкфурте.



Качество без компромиссов



«Добро пожаловать в **Lesjöfors!**» – традиционно приветствует гостей на въезде в город табличка с небольшим цветочным горшком. Справа – фабрика, слева – несколько домов, и городок кончается. Человек неосведомленный не сразу поймет, что в этом небольшом шведском местечке находится европейский центр по производству пружин.



Lesjöfors – крупнейший в мире производитель винтовых пружин

С населением в одну тысячу жителей (это для данной местности довольно много), Лейшефорс по виду – обычный тихий городок в трех часах езды к западу от Стокгольма. Густые леса, огромные озера и деревянные домики, раскиданные тут и там, лето – умеренно теплое, зима длится несколько месяцев... Это – Швеция, знакомая каждому по произведениям Астрид Линдгрен.

Но именно здесь располагается «Лейшефорс Спрингс» – одна из старейших компаний – производителей автокомпонентов, которая имеет глубокие промышленные традиции: еще в 1675 г. здесь, на берегу реки Лесьё, была заложена кузница. А в 1852 г., спустя две сотни лет, было открыто производство пружин разных форм и модификаций. При выборе имени бренда отдали дань красоте этих мест и предпочли оставить название марки в честь самого городка – «Лейшефорс» (Lesjöfors).

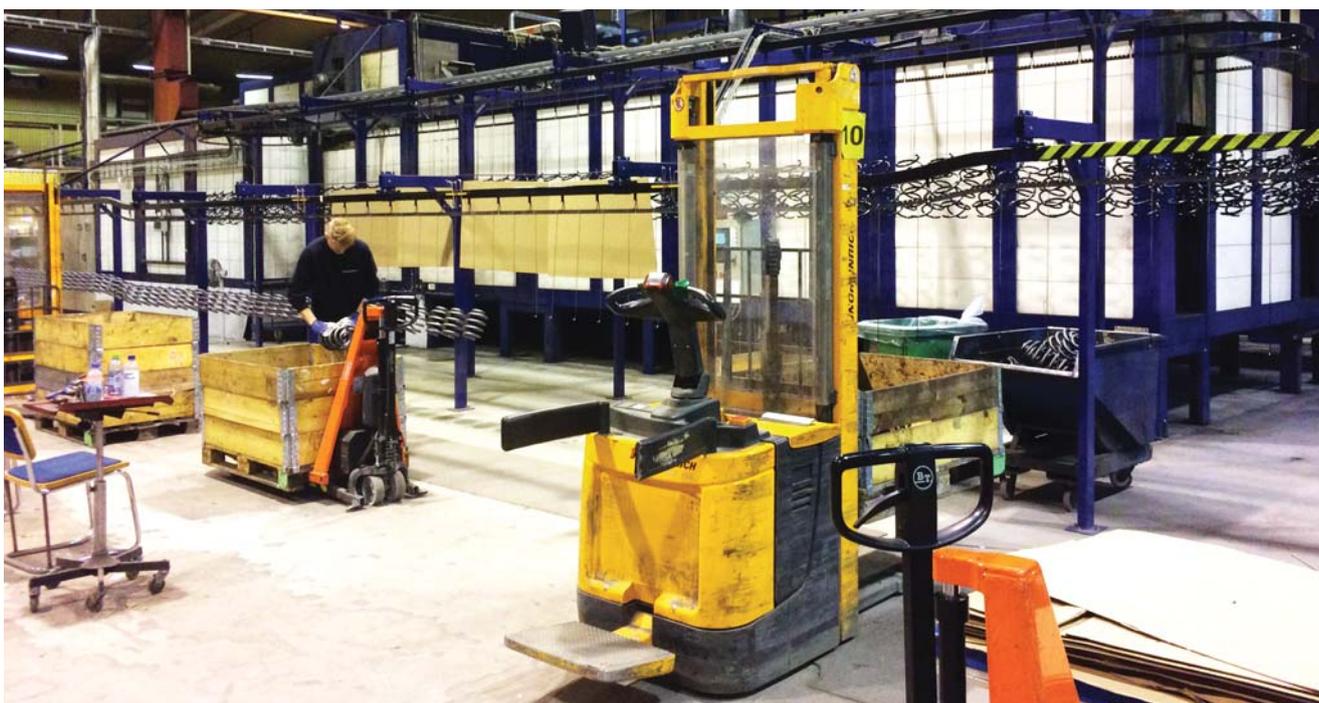
Основатели Lesjöfors не могли себе представить, что в течение следующих сотен лет компания будет стабильно расти и включать в настоящее время 24 производственные площадки – в Швеции, Дании, Финляндии, Англии, Латвии, Китае, США и Корее. Продукция производится для автомобильного и промышленного рынка. Разработчикам неважно, конструируют ли они крошечные пружины для iPhone или пружинный механизм для дверей «Аэробуса» – они способны

сделать абсолютно все! Среди клиентов компании – Volvo, Lamborghini, Apple и многие другие. Это само по себе свидетельствует, насколько разнообразными являются сферы применения разработок компании. «Пружина – удивительное изобретение, и оно нужно почти везде», – говорит **Бьерн Перссон**, директор завода в местечке Лейшефорс. С 1996 г. концерн Lesjöfors AB владеет торговой маркой Kilen, которая также реализуется на российском рынке. Вся продукция под маркой Kilen производится в соответствии с высочайшими стандартами Lesjöfors и позиционируется в аналогичном сегменте продукции премиум-качества.

В 2010 г. была основана дочерняя компания в России, ООО «Лейшефорс Спрингс». **Константин Брезе**, генеральный директор российского представительства, полон оптимизма, так как за его спиной стоят шведские разработки и ультрасовременные технологические линии.

Константин Брезе:

– Наша философия заключается в производстве максимально полного ассортимента и доступности на складах продукции для молниеносной дистрибуции. Наши пружины не являются копиями оригинальных деталей: мы анализируем их и улучшаем. Зачастую на первичном рынке, при ценовом давлении со стороны автопроизводителя, поставщики





Наша философия заключается в производстве максимально полного ассортимента и доступности на складах продукции для молниеносной дистрибуции. Наши пружины не являются копиями оригинальных деталей: мы анализируем их и улучшаем.

вынуждены работать с более низкими допусками, и поэтому оригинальные пружины бывают слишком слабыми. Плохое качество дорожных покрытий с множеством выбоин, огромные расстояния российских дорог и суровые зимы с резкими колебаниями температуры создают идеальные условия для бизнеса Lesjöfors.

Lesjöfors производит один из самых широких ассортиментов пружин для легковых и легких коммерческих автомобилей. Ассортимент автомобильных пружин подвески включает более 10 000 артикулов, стандартных и усиленных, около 2000 газовых пружин, более 250 позиций рессор. Компания предлагает и спортивные комплекты, понижающие высоту подвески кузова автомобиля от 15 до 50 мм. Пружины производятся по стандартам оригинала из высококачественной стали и надежно защищены от коррозии за счет гальванического покрытия поверхности цинком и передовой системы окраски. Гарантия от производителя – 3 года.

Константин Брезе:

– Говоря о сегменте электромобилей, которые сейчас становятся все более популярными в мире, отмечу, что на таких

машинах используется почти такая же подвеска, как и на авто с традиционным ДВС. Если говорить о нововведениях в области подвески, стоит упомянуть, например, новые технологии пневмоподвески, а также применение компонентов, в том числе и пружин, изготовленных из стекловолкна. Но вряд ли стоит ожидать, что эти разработки в ближайшем времени выйдут в массовое производство. Поэтому мы уверены в том, что пружины Lesjöfors долгое время будут востребованы на рынке. Наша задача – работать над постоянным расширением ассортимента продукции. Хочу особо подчеркнуть, что ежегодно компания расширяет ассортимент пружин и добавляет в него по меньшей мере 500 новых артикулов. «Лейшефорс Спрингс» имеет все предпосылки для дальнейшего стабильного роста и развития, и я не вижу причин, которые могут помешать нам достичь поставленных целей.

Стоит отметить, что станциям технического обслуживания работать с продукцией компании выгодно.

Константин Брезе объясняет это так:

– Рост спроса в сегменте пружин можно объяснить общерыночными тенденциями. Многие автомобилисты из-за

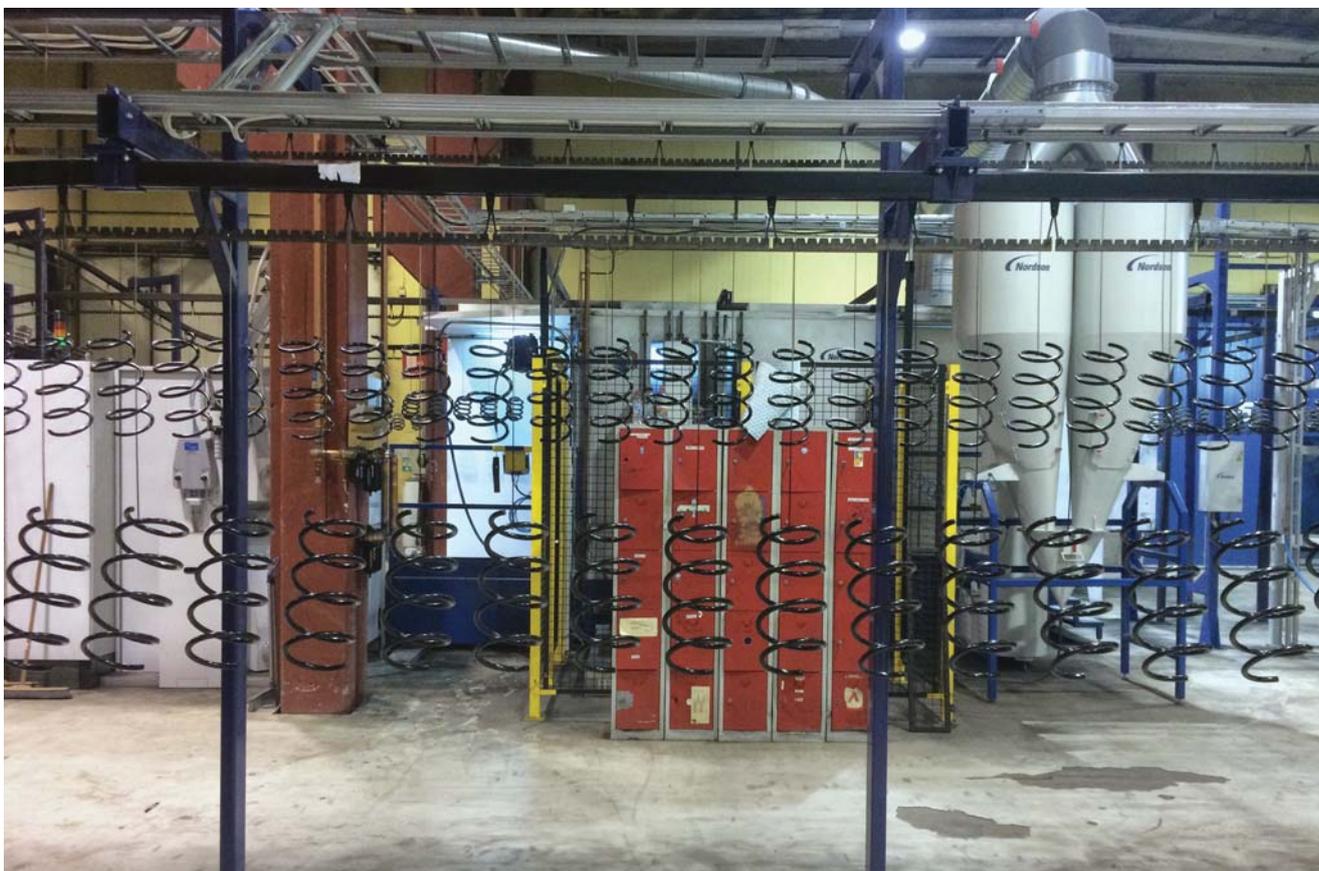
кризиса попали в условия, когда они не могут так же часто, как и прежде, менять автомобили, а вынуждены тратить время и средства на их ремонт и обслуживание. Да, в конструкции автомобиля пружина является одним из тех компонентов, к которому автомобилист чаще всего даже не притрагивается за весь срок эксплуатации машины, но если человек намерен ездить на машине еще 3–5 лет, то ему приходится обслуживать и подвеску, в том числе. И в его интересах сделать выбор в пользу качественных пружин, которые прослужат максимально долгий срок и не будут требовать частой замены. Напомним, что работы по замене пружин стоят дороже самих компонентов, так как зачастую требуется разобрать подвеску, чтобы их поменять.

В некоторых случаях для правильной установки определенных пружин требуется дополнительная техническая информация. Такая информация содержится в технических бюллетенях, которые доступны для скачивания на сайте www.lesjofors.ru в разделе «техническая информация». А если на этикетке коробки пружины содержится QR-код рядом со значком гаечного ключа, то это означает, что для



правильной установки данной пружины требуется дополнительная техническая информация, которая содержится в соответствующем техническом бюллетене. Нужно просто отсканировать код камерой смартфона – и технический бюллетень будет загружен в формате PDF.

В некоторых случаях для правильной установки определенных пружин требуется дополнительная техническая информация. Такая информация содержится в технических бюллетенях, которые доступны для скачивания на сайте.



Павел Калинов: «Мы делаем ставку на обучение персонала станций»



Компания DENSO уверенно входит в число лидеров мирового рынка автокомпонентов – как по качеству и ассортименту продукции, так и по уровню развития программ поддержки клиентов.

О российской практике компании рассказывает

Павел Калинов, менеджер DENSO по продажам в России и странах ЕАЭС.



Станции технического обслуживания могут как просто участвовать в программе DENSOLIGA, так и попытаться попасть в Топ-150 СТО по версии DENSOLIGA.

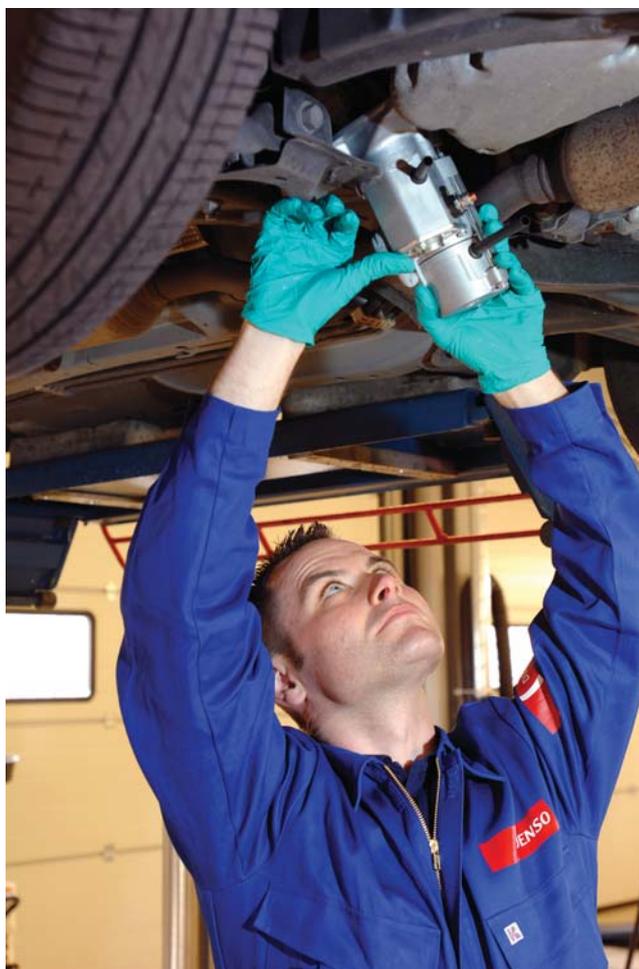
– Насколько важны для компании DENSO независимые СТО как сегмент рынка послепродажного обслуживания автомобилей? Какие инструменты используются для взаимодействия с клиентами такого типа?

– На сегодняшний день, в условиях высочайшей конкуренции на независимом рынке автозапчастей, работа с клиентами второго уровня (к которым как раз и относятся станции технического обслуживания), безусловно, является для DENSO одной из приоритетных задач. Если говорить об инструментах, то мы делаем значительную ставку на обучение персонала станций. Нами было разработано два максимально эффективных образовательных направления.

Первое направление включает проведение узконаправленных семинаров, например по системе кондиционирования. В процессе такого мероприятия мы рассказываем о диагностике и регламентах обслуживания систем, даем обратную связь и отвечаем на самые сложные вопросы, используя при этом информацию и знания сервисных инженеров из Европы и Японии, которых мы активно привлекаем к участию в подобных семинарах.

Второе направление – это небольшие тренинги непосредственно «на местах», которые регулярно проводятся силами нашей команды региональных представителей. На таких тренингах мы делимся информацией о важности соблюдения правил установки отдельных компонентов и о возможных негативных последствиях при их несоблюдении. Также нужно отметить, что специально для сервисных станций нами был разработан целый блок печатной продукции по диагностике и регламентам. Данная продукция предоставляется сервисным станциям по запросу или решению регионального представителя компании DENSO.

Если говорить о количественных показателях образовательной программы DENSO на российском рынке, то нам по-настоящему есть чем гордиться. Так, за прошлый год специалистами компании было проведено 130 семинаров и тренингов более чем в 70 городах. Общее количество обученных специалистов превысило 3000 человек. За 8 неполных месяцев этого года средняя посещаемость тренингов и семинаров DENSO уже возросла на 56 %. По прогнозам, до конца года всего будет проведено более 170 семинаров, а количество «выпускников» превысит 3500 человек.



– Расскажите о вашей программе сертификации. Каким критериям должен соответствовать техцентр, чтобы получить сертификацию DENSO и стать авторизованной СТО?

– В настоящий момент можно говорить о нескольких направлениях сертификации/авторизации – в зависимости от типа продукта. Основное направление – это сложный многоэтапный процесс, касающийся обслуживания дизельных систем и систем кондиционирования. На данный момент сертифицироваться удалось 50 станциям. Во многом данный процесс сложен потому, что предполагает полную заинтересованность и глубокую вовлеченность всех сторон. Однако, поэтапно пройдя весь путь, станция, помимо непосредственно знаний, получает возможность работать с сервисными деталями для обслуживания и ремонта вышеуказанных систем. Что, конечно, выгодно выделяет их на фоне других станций технического обслуживания. Кроме того, в дополнение к основному направлению мы успешно реализуем проекты, которые наделяют станции официальным статусом по работе и установке отдельных компонентов DENSO.

– Перейдем к маркетинговым инструментам: практикует ли DENSO проведение различных акций или длительных программ лояльности в данном сегменте рынка?

– Действительно, буквально пару месяцев назад нашей компанией была запущена программа лояльности DENSOLIGA. С помощью данного инструмента мы хотим сделать привлекательнее работу с нашим брендом на всех



Станция, помимо непосредственных знаний, получает возможность работать с сервисными деталями для обслуживания и ремонта дизельных систем и систем кондиционирования. Что, конечно, выгодно выделяет их на фоне других станций технического обслуживания.

уровнях. Не стали исключением и станции технического обслуживания – они могут как просто участвовать в программе, так и попытаться попасть в Топ-150 СТО по версии DENSOLIGA. Для этого нужно соответствовать ряду критериев – например, пройти базовый курс обучения, работать с официальными дистрибьюторами DENSO, использовать рекомендованные регламенты от производителя и т. п. Каждая станция, которая войдет в Топ-150, получит специальный промонабор, включающий рабочую одежду, расходные материалы для СТО и памятные сувениры. На сегодняшний день можно говорить о наличии живого интереса к программе со стороны СТО, чему мы, безусловно, рады.

– Расскажите об основных продуктах DENSO для автосервисного сегмента рынка. Стоит ли ждать появления абсолютно новых продуктов?

– В целом, весь ассортимент DENSO так или иначе является автосервисным. Если говорить о специфике,

то можно особо выделить товарные группы, относящиеся к обслуживанию дизельных систем, а также систем кондиционирования. Здесь важно отметить, что ассортимент DENSO реально «живой» – он постоянно обновляется, идет в ногу с рынком: какие-то артикулы выводятся, появляются новые, более технологичные изделия.

Что касается новых продуктов, то этот год стал для DENSO по-настоящему богатым на события. К примеру, не так давно в ассортимент были введены датчики коленчатого и распределительного валов. Здесь важно отметить, что до этого момента альтернативы оригиналу на рынке просто-напросто не существовало.

Еще один новый для нас сегмент – продукция для коммерческого транспорта. С этого года в ассортименте DENSO присутствуют надежные стартеры и генераторы оригинального качества, предназначенные именно для коммерческой техники.

Денис Ракчеев: «Использование продукции Hella выгодно и с технологической, и с практической точки зрения»



Процесс развития технологий автономного вождения набирает обороты, и здесь особо востребованной становится компетенция компании Hella в области электроники. Об этом и о других направлениях работы компании в России рассказывает коммерческий директор отдела «Автомаркет» ООО «Хелла» **Денис Ракчеев.**



Фара головного света Audi A8 Matrix Full LED

Если говорить об основных тенденциях, то автомобилестроение движется в сторону автономного вождения и связанной с этим необходимости обеспечения безопасности пассажиров и других участников дорожного движения.

– Расскажите об основных технологических инновациях и достижениях компании за последние годы: что, на ваш взгляд, выделяет продукцию компании на российском рынке?

– Множество инноваций и технологических достижений связаны с нашими основными компетенциями – для Hella это оптика, электроника и диагностическое оборудование для независимых СТО. Среди главных инноваций – матричные LED-фары в комбинации с лазером, задние фонари с применением OLED-технологии, радарные системы для автомобилей, в которых они не предусмотрены штатной комплектацией, диагностический сканер последнего поколения, оборудование для калибровки камер и различных датчиков и многие другие продукты, связанные с цифровизацией и все большей автономностью современных автомобилей.

– Каковы основные мировые тенденции в производстве продукции вашей товарной группы?

– На сегодняшний день самые эффективные системы освещения основаны на светодиодных технологиях. Причем они не заканчиваются на корпусе фары, а являются частью целого комплекса различных систем: радары, камеры, другие устройства сбора и анализа информации. Само собой, распространение подобных систем зависит не только от производителя светотехники, но и от автоконцернов. Они решают, какие технологии применять, а производитель компонентов говорит, возможно это или нет. Если говорить об основных

тенденциях, то автомобилестроение движется в сторону автономного вождения и связанной с этим необходимости обеспечения безопасности пассажиров и других участников дорожного движения. Поэтому радарные технологии, которые предлагает Hella, в будущем будут играть доминирующую роль в общем комплексе безопасности автомобиля.

– В чем вы видите основные преимущества работы с продуктами вашей компании? Каковы основные выгоды – в технологическом плане и с точки зрения бизнеса – от реализации продукции компании, которые получает СТО?

– Ассортиментная политика компании Hella как OE-поставщика направлена на ключевые компетенции в области оптики и светотехники, а также электрики и электроники в тесной связи с предложением сервисного оборудования для СТО. Это означает, что комплексное предложение компании по запчастям для ремонта и обслуживания автомобилей расширяется за счет диагностического и калибровочного оборудования. В ближайшие годы эти направления будут развиваться еще более быстрыми темпами.

– Какова непосредственная прямая выгода для автовладельца от применения вашей продукции?

– Используя запчасти Hella, автовладелец получает доступ к новым технологиям. Уже сегодня светодиодная техника нового поколения, радары, камеры, системы



Диагностическая система с концепцией ремонта в реальном времени:
mega max 66, 3D-очки дополненной реальности

Предлагая широкий ассортимент запчастей и аксессуаров, а также техническую поддержку, мы являемся надежными партнерами для наших дистрибьюторов, а также для независимых СТО.

сбора и анализа информации, которые раньше поставлялись только на конвейер, стали доступны для рынка постгарантийного обслуживания. Более того, вся продукция компании производится для обеспечения дополнительного комфорта, безопасности и экологичности. Именно поэтому использование продукции Hella выгодно автовладельцам и с технологической, и с практической точки зрения.



– Какие дополнительные возможности (обучение, онлайн-доступ к технологической документации, технические порталы для специалистов, сервисное сопровождение и пр.) компания предоставляет специалистам СТО?

– Современные технологии полностью меняют индустрию техобслуживания автомобилей. В ближайшее время автомобиль будет полностью оцифрован. Получат дальнейшее развитие технологии, базирующиеся на всевозможных датчиках. Поэтому Hella делает ставку на диагностику в режиме онлайн. В ряде ситуаций станет возможным получение информации о состоянии автомобиля еще до его приезда в автомастерскую, что позволит решить множество проблем. Повышается безопасность, поскольку состояние транспортного средства все время находится под контролем. Повышается оперативность ремонта, поскольку автосервис может заранее заказать детали. Снижаются расходы СТО, поскольку нет необходимости держать склад.

Еще одна инновационная технология Hella – система дополненной реальности – позволит значительно повысить эффективность работников СТО. Один из примеров новой технологии – 3D-очки, которые позволяют сотрудникам сервиса работать в режиме онлайн. Это облегчит подбор запчастей, а также



Фара головного света Porsche Panamera G2 Full LED

позволит механику в режиме реального времени получить совет от опытного специалиста технической поддержки. При этом повысится точность и качество диагностики. В конечном счете наша задача – помочь СТО больше зарабатывать.

– Как вы планируете дальнейшее продвижение бренда на российском рынке? Какую активность будете проводить сами, какую – совместно с партнерами и клиентами?

– Активность Hella на рынке послепродажного обслуживания базируется на трех столпах. Предлагая широкий ассортимент запчастей и аксессуаров, а также техническую поддержку, мы являемся надежными партнерами для наших дистрибьюторов, а также для независимых СТО. Сервисное оборудование последнего поколения, среди которого профессиональные диагностические и калибровочные приборы, помогает автомастерским обеспечить качественный ремонт и обслуживание автомобиля. А широкая филиальная сеть делает продукцию компании более доступной как для дистрибьютора, так и для конечного потребителя.

– Какие задачи на будущее ставит перед собой компания? Какое место в этих планах отводится российскому рынку?

– На рынках, где Hella наиболее активна, в том числе и на российском рынке, мы постоянно стремимся к лидерству. Фокус на технологиях и инновациях помогает достичь этой цели. Hella является ведущим поставщиком головного освещения на основе технологии Matrix LED, мировым лидером по поставкам радарных сенсоров и других продуктов, повышающих комфорт и безопасность в автомобилях. Вместе с тем наш успех был бы невозможен без надежных дистрибьюторов, с которыми мы планируем укреплять и развивать сотрудничество.

Hella является ведущим поставщиком головного освещения на основе технологии Matrix LED, мировым лидером по поставкам радарных сенсоров и других продуктов, повышающих комфорт и безопасность в автомобилях.



Задний фонарь Mercedes-Benz CLS

Сурен Переверзев: «LYNXauto – это более чем привлекательные цены при стабильно высоком качестве»



Выбор запасных частей станет гораздо проще, если обращать внимание на качество производства, широту ассортимента, наличие на складах и своевременную доставку, – вы получите необходимую деталь по выгодной цене, уверен **Сурен Переверзев**, представитель «Акита Кайхатсу» в России и странах Таможенного союза.



– **Сурен Борисович, давайте напомним читателям историю компании и бренда.**

– Бренд LYNXauto ведет свою историю с 1960-х гг., когда на волне послевоенной индустриализации в Японии активно начала развиваться металлургия. Именно в это время химик по образованию господин Магохико Янокида открыл в г. Осака небольшую лабораторию по проверке свойств металла и поверке испытательного оборудования. Это самое

и все технологические цепочки строго контролируются. Специалисты и инженеры «Акита Кайхатсу» проводят тысячи испытаний для того, чтобы гарантировать, что продукция LYNXauto не подведет своих потребителей.

Что касается привлекательных цен, то «привлекательные» – не синоним слова «дешевые». Качество в любом случае стоит денег. Однако гибкая модель работы с производственными площадками, эффективные технологии производства

Для СТО одним из ключевых требований является наличие широкого ассортимента, гарантийное сопровождение продукции, наличие на складе и оперативная доставка. Все это мы обеспечиваем.

начало истории международной инжиниринговой компании, которая сейчас называется «Акита Кайхатсу» и владеет брендом LYNXauto. Что же касается самой марки LYNXauto, то ее рождению поспособствовал мировой финансовый кризис 2008 г., когда на фоне падения заказов от основных клиентов Совет директоров «Акита Кайхатсу» принял решение создать торговую марку по автомобильным запасным частям, которая смогла бы стать доступной альтернативой именитым брендам, при этом сопоставимой с ними по качеству, но более привлекательной по цене. Начало производства под собственной торговой маркой было подкреплено огромным опытом работы с различными производителями автокомпонентов. К началу 2009 г. продукция LYNXauto начала активно экспортироваться во многие страны мира, в том числе и в Россию.

– **Как компании удается добиваться высокого качества продукции при привлекательной цене?**

– Качество для японцев – дело чести, это часть жизненной философии. Именно поэтому, независимо от того, на каком предприятии производятся детали под брендом LYNXauto, уровень качества поддерживается максимально высокий. Для каждой детали инженерами «Акита Кайхатсу» разработан индивидуальный чертеж, а все этапы производства

и контроля качества, минимальные затраты на рекламу, сбалансированный оптимальный ассортимент и объективная наценка – это, пожалуй, главные составляющие, позволяющие нам поддерживать более чем привлекательные цены при стабильно высоком качестве.

– **Почему независимые СТО должны приобретать продукцию вашего бренда? В чем ее преимущества в сравнении с продукцией конкурентов?**

– Для СТО одним из ключевых требований является наличие широкого ассортимента, гарантийное сопровождение продукции, наличие на складе и оперативная доставка. Все это мы обеспечиваем. При этом в ассортименте LYNXauto более 17 000 наименований продукции для автомобилей японских, корейских и европейских производителей следующих товарных групп: тормозные колодки и диски, фильтры, щетки стеклоочистителя, ШРУСы, ступицы и подшипники ступиц, ремни и компоненты привода ремня, лампы, высоковольтные провода, амортизаторы, защитные комплекты амортизаторов, опоры двигателей и трансмиссий, детали подвески и рулевого управления, водяные насосы, комплекты цепей ГРМ. Развитие продуктовой линейки на этом не останавливается, ежегодно в наш портфель добавляются



2–3 новые товарные группы, при этом и действующий ассортимент постоянно расширяется.

Практически в каждой товарной группе есть свои уникальные особенности, которых нет у конкурентов. Например, в ассортименте топливных фильтров мы предлагаем фильтрующие элементы для дорогостоящих модулей, устанавливаемых в топливном баке.

новая товарная группа – ремонтные комплекты для тормозных суппортов, которые являются отличной альтернативой замене суппорта. И так далее...

К тому же своевременная доставка детали клиенту в наше время все более востребована. Постоянное наличие LYNXauto у дистрибьюторов – а их у нас на сегодняшний день более 30 во всех регионах России – позволяет осуществлять доставку в течение буквально нескольких часов. На всю продукцию LYNXauto действует гарантия 12 месяцев (при установке на СТО) с момента продажи конечному потребителю, но не более регламентированного производителем автомобиля срока плановой замены запасной части. В 2018 г. в честь 10-летнего юбилея бренда LYNXauto на всю продукцию, приобретенную в этом году, действует гарантия 24 месяца.

Начиная с 2013 г. на территории РФ для станций технического обслуживания действует программа «Гарантийные СТО LYNXauto». В настоящий момент представлено более 300 сертифицированных гарантийных СТО LYNXauto. География – вся территория РФ. СТО, которые интересуются проектами сертификации, узнают о такой возможности от наших дистрибьюторов на тренингах и семинарах, которые мы проводим. Требования, которые предъявляются к потенциальным участникам программы, очень важные, но не избыточные: необходимо быть клиентом официального дистрибьютора LYNXauto, а сама станция должна достойно выглядеть внешне и иметь все необходимое оборудование и инструмент для качественной

Начиная с 2013 г. на территории РФ для станций технического обслуживания действует программа «Гарантийные СТО LYNXauto».

В ассортименте деталей подвески предлагаются отдельные элементы, в частности сайлентблоки, которые в «оригинале», как правило, не меняются отдельно, только в сборе с рычагом. За счет этого потребитель получает выгоду, ему не надо менять всю дорогостоящую деталь, а достаточно заменить вышедший из строя компонент. Очень интересная

установки продукции нашего бренда. В свою очередь, мы гарантируем сертифицированной СТО право самостоятельно принимать решение о наступлении гарантийного случая и, если это признано обоснованным, обмен запчастей и компенсацию стоимости работ. Также мы оказываем партнерским СТО маркетинговую, рекламную и техническую поддержку, совместно с компаниями-дистрибьюторами обеспечиваем оперативную доставку деталей.

– Какую поддержку оказывает бренд своим клиентам?

– Наша компания проводит для своих клиентов технические семинары и вебинары, на которых дается полная информация об истории, ассортименте, технических особенностях и преимуществах продукции LYNXauto, освещаются вопросы гарантийной политики. В онлайн-каталоге www.lynxauto.info представлена самая полная и актуальная информация по применяемости, изображениям и кроссировкам продукции. Также с 2013 г. бренд LYNXauto® представлен в международном проекте TecDoc, являющемся мировым лидером в области каталогизации баз данных автозапчастей. Действует «горячая линия»: любой клиент может обратиться в службу технической поддержки LYNXauto по адресу: info@lynxauto.ru – и получить информацию по интересующему его вопросу.



LYNX[®]
SPARE PARTS *auto*



ЯПОНСКОЕ КАЧЕСТВО
2 ГОДА ГАРАНТИИ
ВЫСОКАЯ ДОХОДНОСТЬ
17 ТОВАРНЫХ ГРУПП
БОЛЕЕ 17 000
НАИМЕНОВАНИЙ

10 ЛЕТ КАЧЕСТВА!



LYNXauto в России: +7 495 988 6445, www.lynxauto.info; www.lynxauto.jp

Технологии и решения завтрашнего дня



Высокотехнологичное производство, перспективные разработки и высочайшие требования к качеству – то, что отличает продукцию компании **SKF** и в чем можно убедиться на ее флагманском заводе во Франции. Теперь все возможности знаменитой марки становятся доступны СТО, сертифицированной компанией по своим стандартам.

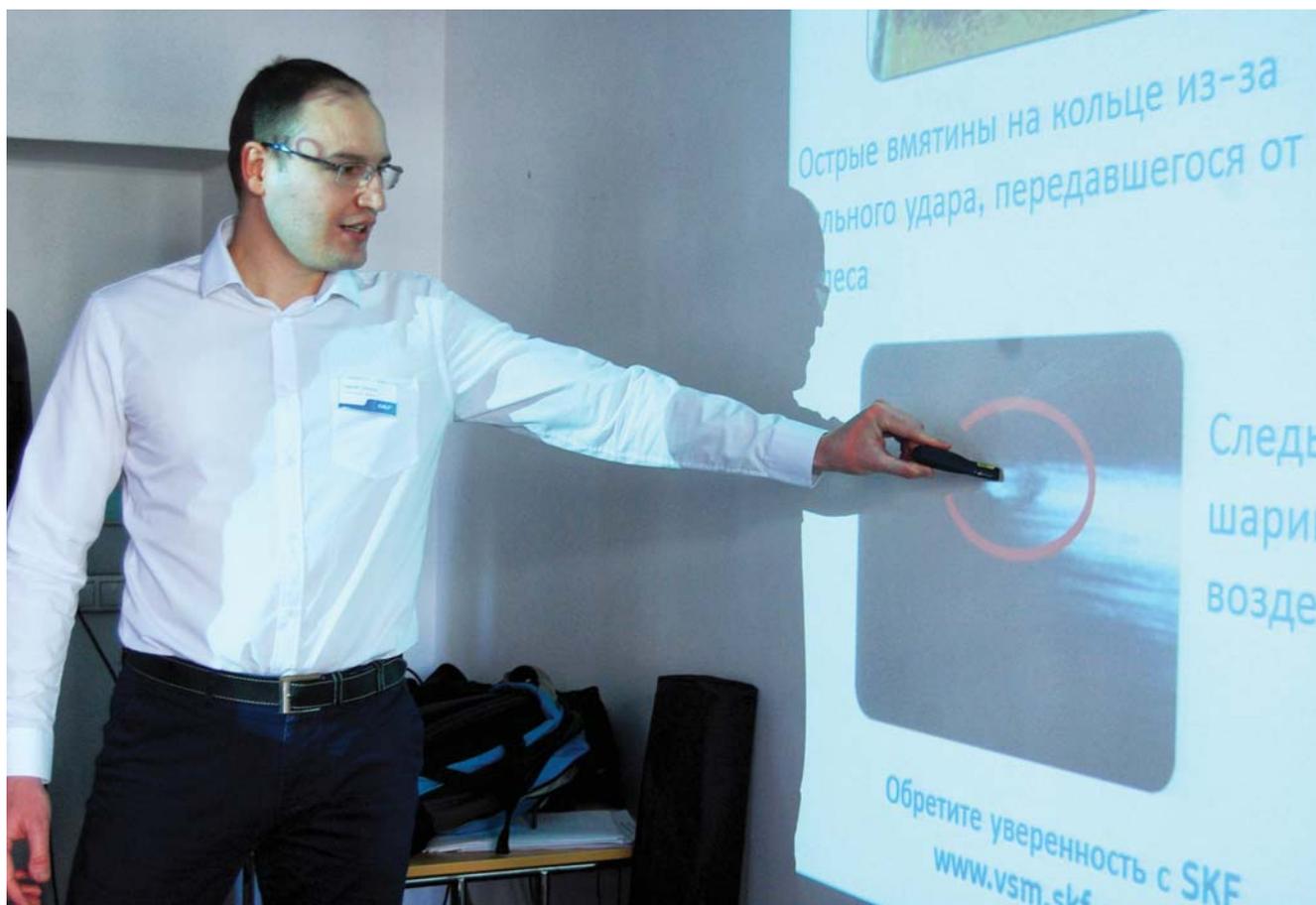


За 110 лет присутствия SKF Group сформировала во Франции мощный промышленный комплекс.

Со стратегической точки зрения Франция – один из наиболее важных регионов для SKF Group. Уже в 1908 г., т. е. всего лишь через год после основания, компания открыла здесь свое представительство, с течением времени постоянно наращивая свою активность. Сегодня SKF во Франции представлена восемью площадками, на которых трудятся 3000 человек. Диапазон производимых во Франции подшипников чрезвычайно широк: от гигантских (до 8 м в диаметре), используемых в ветроэлектростанциях или в машинах для добычи полезных ископаемых, до самых маленьких, предназначенных для высокоточных приборов. Тут изготавливаются опорно-поворотные подшипники, подшипники для аэрокосмической отрасли, подшипники, при-

меняемые в мехатронике и, конечно же, в автомобильной индустрии. Все это очень специфические, действительно уникальные технологии, позволяющие однозначно утверждать: за 110 лет присутствия SKF Group сформировала во Франции мощный промышленный комплекс. Комплекс, кроме прочего, обладающий еще и сильнейшим R&D-потенциалом: отсюда родом 25 % патентов, принадлежащих компании. И как раз во Францию – в Сен-Сир-сюр-Луар – в 2017 г. было переведено все европейское подразделение автозапчастей SKF. Новый Центр выпускает комплекты запчастей, а на новой универсальной производственной линии – ступичные подшипники. Преимущество данной линии в том, что она обеспечивает оперативное выполнение





клиентских заказов, особенно (что очень характерно для рынка автозапчастей) небольшого объема.

Понятие «кастомайзинг» прочно входит в наш лексикон. Если одной из задач первых технических революций было налаживание максимально продуктивного серийного производства (поэтому все так радовались первому конвейеру, позволившему выпускать тысячи одинаковых автомобилей за сравнительно небольшой промежуток времени), то в контексте «Индустрии 4.0» надо с таким же успехом «штамповать» уже не одинаковую, а максимально индивидуализированную – кастомизированную – продукцию. Продукцию, максимально отвечающую требованиям заказчика, максимально соответствующую его персональным потребностям. С одной стороны, речь идет вроде как о мас-

совом изготовлении ограниченных серий, с другой – о чуть ли не штучной работе в режиме поточного производства. Многие предприятия бьются над решением этой непростой задачи с разным успехом. Свое видение предложила и SKF Group, создав в Сен-Сир-сюр-Луар – SKF Solution Factory. Она включает отлично оснащенный шоу-рум площадью 1500 м², во всей красе демонстрирующий экспертные достижения компании, 400-метровый тренинг-центр и производственные участки. Именно здесь занимаются восстановлением шпинделей, а кроме того, изготавливают разнообразные уплотнения, модифицируют подшипники, предлагая совершенно нестандартные, абсолютно уникальные продукты, в которых нуждаются десятки отраслей. Здесь же изготавливают системы подачи и дозирования смазывающих материалов (форсунки, распылители, системы распределения, трубки, насосы, клапаны и пр.), специальные подшипники с датчиками, прототипы, системы автоматизированного привода для мехатроники и т. д.

Это территория, на которой все знания, умения и опыт SKF Group, накопленные более чем за вековую историю компании, достигают предельной концентрации и способны обрести самую незаурядную форму в соответствии с запросами клиентов. Она живет под девизом: нет ничего невозможного. Если вам нужен подшипник или что-то другое, лежащее в сфере компетенции SKF, то вам это обязательно сделают, каким бы сложным и технологически замысловатым оно ни было. Для этого у SKF есть все необходимое, начиная от непревзойденного профессионализма сотрудников, высочайшего уровня подготовки инженер-





В рамках расширения сотрудничества компании SKF и независимых автомобильных техцентров была создана и успешно реализуется программа SKF Garage Project.

но-конструкторских кадров и заканчивая самым передовым испытательным и производственным оборудованием.

Оригинальные наработки есть у SKF и в области организации бизнеса. Так, в 2014 г. стартовала программа сертификации СТО, причем стоит отметить, что подобные станции есть только в нашей стране. В компании говорят: мы производим высококачественную продукцию для автомобилей, и для нас очень важно, чтобы запасные части были правильно и профессионально подобраны и установлены на автомобиль. Для этого мы и начали проект по сертификации независимых СТО. Мы обучаем персонал, устраиваем практические занятия и тренинги. Благодаря этому количество претензий клиентов стремится к нулю.

В рамках расширения сотрудничества компании SKF и независимых автомобильных техцентров была создана и успешно реализуется программа SKF Garage Project. Это пилотный проект SKF, и запущен он только в России – в других странах аналогов проекта пока нет. Целью создания программы SKF Garage Project стала не только организация дополнительных каналов сбыта автозапчастей и инструмента SKF. Главная задача – улучшение качества сервиса для конечного потребителя. Реализация программы позволит создать сеть профессиональных независимых СТО, которые будут активно сотрудничать с SKF. Работа напрямую со специалистами компании снизит количество гарантийных претензий, связанных с неправильной установкой деталей или их эксплуатацией, и неизбежно повысит лояльность к бренду SKF.

Преимущества такого сотрудничества для сервисных центров и СТО очевидны. Главное преимущество – это работа со всемирно известным производителем напрямую. Авторизация SKF увеличит поток клиентов на сервис, по-

высит уровень доверия клиентов к станции. Но это далеко не все. Компания SKF предлагает своим партнерам целый ряд дополнительных преимуществ:

- бесплатные технические и коммерческие тренинги, которые позволят значительно повысить уровень квалификации мастеров СТО;
- помощь в решении сложных технических вопросов, которые нередко возникают во время работы, всестороннюю информационную поддержку;
- сокращение количества рекламаций и гарантийных претензий в связи с высокой квалификацией персонала;
- расширение гарантийного периода на запчасти (обсуждается строго в индивидуальном порядке);
- маркетинговую поддержку.

Многие сервисные центры России оценили преимущества сотрудничества с SKF. В настоящее время в программу SKF Garage Project уже вошли 12 автосервисов в разных городах России. В списке – Москва и область, Тверь, Ростов-на-Дону, Краснодар, Киров, Йошкар-Ола, Тольятти.

В целом войти в программу SKF Garage Project несложно – нужно лишь выполнить несколько важных требований.

1. Сервисная станция SKF должна иметь в штате сотрудников минимум одного мастера (автомеханика), имеющего сертификат SKF об успешном окончании технических курсов.
2. Специалисты СТО должны хорошо знать и уметь грамотно рассказать клиенту о технических особенностях продукции SKF, преимуществах по сравнению с аналогами.
3. На СТО в обязательном порядке должен быть обеспечен доступ технических специалистов к требованиям автопроизводителя по ремонту и техническому обслуживанию автомобиля.

Андрей Титов: «У NRF большие планы на российском рынке»



Голландская компания NRF – крупнейший в Европе разработчик и поставщик систем охлаждения для автомобильного транспорта, морских судов и промышленности. В Россию компания официально пришла четыре года назад. О работе NRF на нашем рынке мы поговорили с главой российского представительства компании **Андреем Титовым**.

– Андрей, расскажите об истории компании NRF.

– NRF – производитель, хорошо известный на зарубежном рынке. Компании уже 90 лет. NRF начинала работу как небольшое предприятие по ремонту систем охлаждения. И за последующие десятилетия компания выросла в большой международный холдинг, в составе которого работают восемь предприятий, расположенных по всему миру. У NRF много партнеров в OE-сфере. Назову одного из них: крупнейшая американская корпорация Modine, известная в своих кругах как производитель на конвейер, с которой NRF сотрудничает в сфере разработки и проектирования продукции. Также у нас есть собственные заводы

назад компания открыла российское представительство. Мы разработали долгосрочную стратегию развития на рынке автокомпонентов в РФ. Один из важнейших пунктов этой стратегии – развитие дистрибьюторской сети. Уже сейчас мы активно работаем с ведущими дистрибьюторами запчастей в России, среди наших торговых партнеров – надежные крупные компании. Для того чтобы помочь им эффективно продвигать на российском рынке нашу продукцию, мы предоставляем им маркетинговые инструменты, в частности предлагаем для их клиентов (автомагазинов и СТО) программу технического обучения, а также программу продуктовых тренингов.

NRF имеет широкий ассортимент: мы поставляем системы охлаждения для легковых машин, грузовиков и спецтехники.

в Европе и Индии. Благодаря заводским мощностям в Индии получается значительно снизить затраты на производство с абсолютно одинаковым оригинальным качеством. 65 % всей продукции, которая производится на наших заводах, – это OE-поставки. NRF имеет широкий ассортимент: мы поставляем системы охлаждения для легковых машин, грузовиков и спецтехники. Помимо этого компания выпускает продукцию для отрасли судостроения, а также для железнодорожного транспорта.

– Когда NRF начала работать в России? Как строится бизнес компании на нашем рынке?

– NRF долгое время не была представлена официально на рынке автокомпонентов в России. Однако четыре года

– По вашему мнению, как изменилось поведение потребителей в товарной группе радиаторов?

– Радиатор – компонент автомобиля, не относящийся к классу «расходников», и сейчас это вид продукции (особенно это касается легкового сегмента), который не подлежит ремонту. Его, конечно же, можно отремонтировать, но это сильно повлияет на термальные свойства, что приводит к прогоранию головки блоков, прокладок или перегреву ДВС. И это запчасть, которую не меняют так часто, как, например, колодки. Ведь при установке колодок вы сразу можете оценить их качество: скрипят ли они или плохо тормозят, съедают диск – все видно. С радиатором, если он сразу не дал течь, можно ездить и думать, что все в порядке, однако температура в ДВС





может быть избыточна, что приведет к плохим последствиям. В основном замена радиатора необходима тогда, когда автомобиль попал в ДТП, или при плохой эксплуатации случилась поломка, или возникла техническая неисправность.

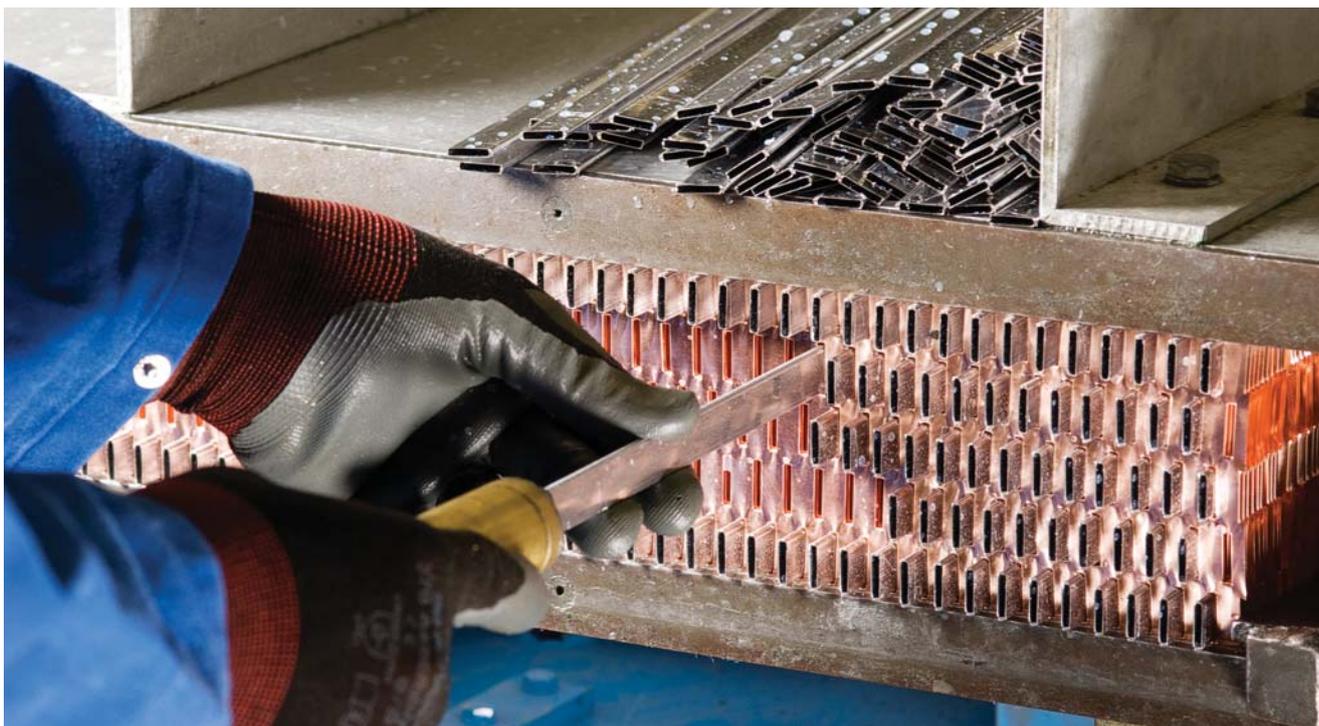
Отмечу, что на рынке автокомпонентов потребители в основном демонстрируют весьма консервативное поведение. Они часто не озадачиваются выбором бренда радиатора, выбирают по привычке ту же марку радиатора, которая ранее была установлена на автомобиле или которую посоветуют в сервисе. Часто в сервисе советуют то, что им более выгодно продать, не задумываясь о качестве. Поэтому стратегия нашей компании заключается в том, чтобы усилить позиции бренда в канале автосервисных станций, донести до специалистов авторемонтной отрасли максимум полезной информации о нашей марке и о продукции NRF.

– Почему СТО должны рекомендовать клиентам выбирать радиаторы NRF?

– У нашей продукции оптимальное соотношение цены и качества. Оригинальные радиаторы в коробке оригинала стоят очень дорого. Наши радиаторы – это качественная оригинальная деталь с качеством OE-продукции. Хочу напомнить читателям, что установка дефектного или некачественного радиатора может весьма быстро привести к сбоям в функционировании системы охлаждения, и ремонт системы в этом случае может оказаться весьма затратным мероприятием и потребовать также много времени.

Ремонт и обслуживание таких систем – сложная задача, с которой многие СТО не могут справиться на отлично, часто встречаются ошибки при установке или замене компонентов системы. У нас есть несколько тренеров, которые проводят выездные семинары по системам кондиционирования.





– Какую поддержку автосервисные станции могут получить от компании NRF?

– У нас есть программа технических тренингов, как я уже упоминал, которую мы реализуем с нашими торговыми партнерами. Для разной продукции мы разработали разные программы поддержки. Помимо радиаторов мы поставляем также и системы кондиционирования: ремонт и обслуживание таких систем – сложная задача, с которой многие СТО не могут справиться на отлично, часто встречаются ошибки при установке или замене компонентов системы. У нас есть несколько тренеров, которые проводят выездные семинары по системам кондиционирования. Такое обучение мы проводим совместно с нашим партнером, с компанией, которая имеет собственную сеть станций по ремонту кондиционеров. Вдобавок у нас есть много печатных материалов рекламно-информационного содержания, которые рассказывают об особенностях нашей продукции. Ее мы также предоставляем автосервисам, чтобы им было удобно предлагать клиентам наши радиаторы.

– Что еще, помимо качества оригинального уровня, отличает радиаторы NRF?

– Среди преимуществ нашей продукции стоит отметить применяемость и покрытие. Бренд NRF покрывает на 99 % парк европейских машин и почти на 80 % – азиатскую линейку автомобилей. Кроме того, у NRF есть также отдельный ассортимент радиаторов для праворульных машин, который мы, по определенным причинам, не поставляем в Россию.

– Как вам удастся обеспечить оперативную доставку продукции российским покупателям?

– Наши прямые дистрибьюторы осуществляют доставку продукции NRF в каждый регион России в течение

1–2 дней. Мы активно развиваем логистику и наращиваем ассортимент нашей продукции в России и уже разместили много наиболее востребованных позиций на складах дистрибьюторов. И уверены, что перебоев с поставками радиаторов NRF нет. Сейчас мы работаем с четырьмя крупными дистрибьюторскими компаниями в России, а в 2019 г. планируем увеличить число наших торговых партнеров до 10. Одновременно с этим мы работаем над тем, чтобы увеличить наличие нашей продукции в России и расширить покрытие автопарка.

– Как вы оцениваете позиции бренда NRF?

– В грузовом сегменте на российском рынке мы уже занимаем 20%-ю долю в товарной группе «системы охлаждения». Это показатель качества, так как коммерческий транспорт не терпит на рынке некачественный продукт: машина должна зарабатывать деньги и быть всегда в движении. В легковом сегменте наша доля составляет пока еще 1 % – это объясняется тем, что на этом рынке в России мы работаем относительно недавно. Но стоит обратить внимание, что объем рынка радиаторов для легковых автомобилей во много раз превышает объем грузового рынка.

– Как обстоят дела с подделками? Много ли на рынке контрафактной продукции?

– Бренд NRF не подделывают, так как в этом нет смысла. Если потребитель хочет сэкономить в ущерб технической безопасности автомобиля, то выбирают азиатского производителя по самой низкой цене. Однако мы отслеживаем таможенные данные и всегда следим, что ввозится в нашу страну и под каким именем. А вскоре планируем зарегистрировать наш товарный знак на российском рынке, чтобы законными средствами обезопасить «белые» каналы поставки продукции NRF в Россию.

Детали подвески и рулевого управления Sidem



Детали рулевого управления и подвески стали производить в мире задолго до 1933 года, но до сих пор компании, которые занимаются таким производством с этого периода времени, можно пересчитать по пальцам одной руки. Почему мы говорим именно о 1933 годе? Потому что 85 лет тому назад группа промышленников создала и зарегистрировала в Торгово-промышленной палате города Брюсселя фирму **Sidem**. И начиная с этого момента небольшая поначалу фабрика стала ведущим в Европе производителем деталей рулевого управления и подвески.





**Где бы ни располагалось производство Sidem,
главной задачей фирмы всегда было производство запчастей
наилучшего качества.**

Здесь следует особо подчеркнуть, что компания ни разу не меняла своего главного направления. Имея такой многолетний опыт, предприятие и сейчас производит различные элементы, входящие в состав подвески и рулевого управления, устанавливаемого на легковые автомобили. И во-вторых, на протяжении всего периода развития цель руководителей и сотрудников компании была направлена на рост качества и доверия пользователей, а также на поддержание собственной репутации.

Развитие и ассортимент

За эти годы фирма Sidem, у которой тоже возникали сложные моменты, всегда искала возможности постоянного развития. Оттуда и появились идеи открытия новых предприятий не только в Бельгии, но и в других странах. Сначала это была Венгрия, а потом – через десяток лет – открылся завод в Румынии. Где бы ни располагалось производство Sidem, главной задачей фирмы всегда было производство запчастей наилучшего качества, во всех группах, которые находятся в перечне производства: стойки стабилизаторов, опоры стоек, шаровые опоры, рулевые тяги, наконечники рулевой тяги, рычаги подвески и сайлентблоки.

На сегодняшний день предложение компании, по данным экспертов рынка, включает в себя наиболее обширный ассортимент компонентов рулевого управления и подвески для европейских автомобилей.

У компании огромный ресурс технологических возможностей и мощностей производства для разработки и внедрения современной продукции. Таким образом, постоянно подтверждается высокий уровень заботы о партнерах в торговой отрасли, им предоставляется все более широкий ассортимент высококачественных товаров, необходимых конечному потребителю.

Гарантия высокого качества

Как уже было сказано, выпуск товаров происходит на заводах, расположенных в Европе. В настоящее время основные мощности находятся прежде всего на территории Румынии, в регионе с большими традициями в автомобильной отрасли. Существует еще одно звено, расположенное в Бельгии, поблизости к главному офису компании. Это Распределительный центр, который четко руководит процессом поставок. Сегодня Sidem насчитывает в своем штате порядка 300 сотрудников.



Владельцы автомобилей высоко ценят надежность продукции. Хороший баланс цены/качества и широкий ассортимент привели к тому, что товары этой марки имеют устойчивый спрос. Бельгийский производитель дает стопроцентную гарантию на длительную эффективную службу. Идет постоянная работа над повышением качества. Контроль происходит на каждом этапе процесса: от технических исследований до вывода продукта на рынок. Без уверенности в идеальном соответствии вновь разработанной детали оригинальным параметрам ее никогда не выпустят в производство. Технологии фирмы Sidem отличаются строгим контролем сырья, производства и готовой продукции.

Подтверждение стандартов

Компания с гордостью может предоставить все необходимые сертификаты – от ISO до сертификата организации производителей автомобилей IATF. Все они имеют подтверждение экспертных проверок. Важная ниша развития – это поставка запчастей напрямую производителям автотранспорта. Минимальное количество жалоб и малый процент возврата по гарантии от потребителей доказывают качество изделий.

На сегодняшний день предложение компании, по данным экспертов рынка, включает в себя наиболее обширный ассортимент компонентов рулевого управления и подвески для европейских автомобилей.



Особенности производства

Компания постоянно развивается и повышает собственную эффективность путем постоянного отслеживания изменений рынка. Отличительная особенность производителя – это полный диапазон всех составляющих рулевого управления и подвески, даже для современных, новых моделей. Как пример можно представить недавно запущенные в производство Sidem шаровые опоры для марок Dacia Logan и Thalia. Они разработаны со специальным кольцом, обеспечивающим неподвижную работу деталей после их замены.

Весь процесс поддерживают огромный опыт и наличие современного оборудования. На заводе используются технические новинки – станки с цифровым управлением и роботы. Они гарантируют высокое качество, идентичное оригинальным образцам. Сопровождение ведется с помощью автоматизированных процессов, предотвращающих негативное влияние человеческого фактора и обеспечивающих высокую производительность и низкую себестоимость. Изделия защищены от коррозии обработкой на собственной линии порошковой покраски. Каждая деталь, произведенная компанией, проходит тестирование в испытательной лаборатории.



Инновации

Каждый сегмент производства постоянно развивается. Работают дизайнеры, инженеры-технологи, оперативно подготавливая новые проекты. Статистика показывает, что Sidem выпускает в год до нескольких сотен новинок. Уже сейчас каталог насчитывает 9 тыс. наименований товаров, имеющих в наличии. Продукция почти полностью покрывает спрос (на 95 %) для автомобилей европейского производства. Примерно половина продукции поставляется в Западную Европу. В последние годы значительно выросли поставки в Центральную и Восточную Европу, в том числе и в Россию.

Логистика компании

Выведением бренда и обеспечением постоянного нахождения на рынке занимаются менеджеры и дистрибьюторы. Они работают с клиентами, выстраивая долгосрочные отношения на условиях, выгодных обеим сторонам. Главная задача компании – это поставка нужных запчастей в оговоренные сроки. Если в отделе обслуживания клиентов возникают технические вопросы, замечания или просьбы, всегда есть возможность обратиться к инженерам, способным разрешить ситуацию или при надобности изменить конструкции деталей. Компания оперативно реагирует на запросы клиентов. Для этого имеется Распределительный центр, склады которого вмещают огромное количество готовых изделий. Процесс заказа и доставки очень гибкий, компания легко подстраивается под интересы заказчика. Работа в Распределительном центре происходит ежедневно 24 часа в сутки.

Качество оригиналов

Сегодня пользователи очень внимательно относятся к качеству и отмечают отличный уровень обработки и отделки, не уступающий оригинальным деталям. Для максимального удобства производимые элементы комплектуются фланцевыми гайками, болтами. Это позволяет экономить личное время и не отвлекаться на поиск и покупку необходимых мелочей во время ремонта.

Каталоги и справочные материалы

Механики, дистрибьюторы и сотрудники отделов продаж пользуются каталогом, вмещающим весь ассортимент. Веб-версия является наиболее полной, так как постоянно обновляется в связи с внедрением новых изделий. Наиболее просто найти нужный элемент, введя номер детали Sidem, номер оригинального производителя или название модели и год выпуска транспортного средства с VIN-номером. Информация на ресурсе доступна без ограничений.

Цифровой каталог содержит подробное описание всех наименований и их технические характеристики. Зайдя на сайт www.sidem.ru, можно увидеть каталог TecDoc. На упаковке имеется QR-код, где находится руководство по сборке. Таким образом, в комплектации каждой запчасти обязательно присутствует четкая инструкция по установке.

Такой спектр работ и задач не может происходить без привлечения партнеров. С 2018 г. благодаря сотрудничеству и договору с GROUPAUTO Россия фирма Sidem проводит выставки и семинары в разных городах России.



ПРЕВОСХОДНЫЕ МАСЛА И АВТОХИМИЯ BARDahl





- 🔴 Наценка от 30%
- 🔴 Широкий ассортимент продукции
- 🔴 Уникальные свойства



Эксклюзивный импортер в России
ООО «ЛН Дистрибьюция»
тел: (495) 988-6445

Датское гостеприимство JP Group



Победители и призеры региональных финалов конкурса «Лучший автосервис года» посетили офис компании JP Group Holding A/S в Дании – гостей принимал лично президент компании **Мартин Педерсен**.



Презентация компании JP Group в офисе компании для участников конкурса

Поездка в Данию стала призом, который вручался победителям и призерам региональных финалов конкурса «Лучший автосервис года» в номинациях «Лучший руководитель» и «Лучший мастер-консультант». Призы вручала представитель компании JP Group в России Светлана Костикова. Организаторами поездки стали GROUPAUTO Россия и компания JP Group, которая выступила партнером первого национального конкурса.

В октябре 2018 г. 6 руководителей СТО, 4 мастера-консультанта и 2 представителя GROUPAUTO Россия посетили Данию, где находится главный офис компании JP Group Holding A/S, и встретились с президентом компании Мартином Педерсенем.

Первый день в Дании начался с ужина в ресторане и знакомства с г-ном Педерсенем. Участники поездки рассказали о себе, поделились воспоминаниями об участии в конкурсе.

Второй день визита прошел в офисе компании JP Group Holding A/S – здесь Мартин Педерсен подробно рассказал о своей компании и производимой продукции, которая поставляется на многие рынки, в том числе и в Россию.

Г-н Педерсен провел презентацию и подробно рассказал о том, как устроен бизнес его компании в Дании, от производства до дистрибуции, после чего провел экскурсию на производство и склад, ответил на все вопросы. Высокий интерес участников вызвали высокотехнологичные линии производства выхлопных систем и кузовных деталей, и особенно конвейер по сборке электрокаров, предназначенных для использования в Европе и США. Посещение склада готовой продукции JP Group произвело яркое впечатление – это полностью автоматизированный склад площадью 21 000 м², на котором хранится более 38 000 наименований запчастей.

Г-н Педерсен подробно рассказал о системе контроля качества, применяемой на производстве. Система проверяет каждую единицу продукции перед тем, как она попадет на склад. Кроме того, организуются длительные испытания запчасти в реальных условиях, что гарантирует высокое качество продукции под брендом JP Group, соответствующее «оригиналу».

Мартин Педерсен поинтересовался известностью своего бренда среди участников поездки. Выяснилось, что некоторые СТО уже знакомы с продукцией JP Group и используют запасные части этого бренда на своих автосервисах. Для других бренд JP Group стал «новинкой» и открытием после посещения производства.

Особенный интерес участников вызвала сеть автосервисов QuickPot (КвикПот), которой также руководит Мартин Педерсен. Участники поездки выразили желание посетить одну из станций сети, чтобы увидеть, как устроен этот бизнес в Дании. Основными услугами сети станций являются ТО и планово-предупредительный ремонт – сложных ремонтных работ здесь не делают. На станциях нет склада, необходимые запчасти обеспечивает локальный дистрибьютор, совершая в среднем по 5 поставок в день. Все станции сети проходят проверку и аттестацию качества обслуживания на государственном уровне. Так, станции сети QuickPot имеют 4,9 баллов из



5 максимально возможных. Более того, в Дании на государственном уровне регулярно оценивают техническую оснащенность автосервисных станций. И здесь сервисы сети QuickPot получают самые высокие баллы. Одну из станций сети наши участники посетили в последний день своего пребывания.

После знакомства с компанией JP Group Мартин Педерсен показал уникальную коллекцию эксклюзивных автомобилей, выставленную в отдельном зале завода компании, – множество моделей Porsche. После участники посетили известную выставку автомобилей в Выборге, в открытии которой



Полностью автоматизированный склад JP Group в г. Выборг





Коллекция эксклюзивных автомобилей, выставленная на заводе компании JP Group



Мартин Педерсен и коллектив JP Group принимают подарок от участников поездки

принимал участие г-н Педерсен. Сеть QuickPot является партнером выставки.

В завершение дня Мартин пригласил всех участников на ужин в свой особняк. Разговор шел о том, как устроен бизнес предприятия по обслуживанию автомобилей в Европе и в России.

В воскресенье участники посетили другой датский город – Орхус – и музей «Старый город», где собрано более 50 домов, построенных в XVI–XVII вв. в Дании. На обратном пути из Орхуса в Виборг группа посетила салон по продаже раритетных автомобилей.

Вечером состоялся завершающий ужин. Участники благодарили компанию JP Group за теплый прием, знакомство с г-ном Педерсеном и компанией JP Group, за возможность увидеть Данию. Мартин Педерсен, в свою очередь, выразил взаимную благодарность Группе за визит, был рад, что компания JP Group поддержала конкурс «Лучший автосервис года», организованный GROUPAUTO Россия. Руководитель компании выразил желание поддерживать все будущие мероприятия GROUPAUTO Россия, которые будут способствовать развитию бизнеса обслуживания автомобилей и популяризации использования качественных запасных частей, к которым относится и продукция бренда JP Group.

В завершение участники поездки подарили Мартину флаг GROUPAUTO Russia, на котором каждый участник написал слова благодарности и выразил свои пожелания лично Мартину и всем сотрудникам компании JP Group Holding A/S. Г-н Педерсен был очень благодарен неожиданному подарку и сразу выбрал для него почетное место – в офисе своей компании JP Group Holding A/S.

A WIDE PROGRAMME

We carry more than 18.000 part numbers covering most common European and Asian vehicles in the JP Group Line programme. The JP Group Line programme is very wide and features a good quality as well as a high availability over the entire assortment.

ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ

В нашем ассортименте вы найдете более 18 000 различных запчастей для европейских и азиатских автомобилей.

Все товары JP Group A/S высокого качества и доступны для быстрой отгрузки со склада в Дании.



JP Group a/s
AUTOMOTIVE



*Quality spare parts, exhausts and accessories for
European and Asian vehicles*

www.jpgroup.dk

Чешские технологии из первых рук



Призер национального финала конкурса «Лучший автосервис года» посетил расположенные в Чешской Республике заводы ведущего мирового поставщика автокомпонентов – компании **KYB**.



Алексей Щербак (KYB) вручает приз победителю второго места в номинации «Лучший автосервис года»





В рамках конкурса «Лучший автосервис года – 2018», организованного GROUPAUTO Россия, компания KYB подготовила специальный приз – поездку в Чехию и визит на производства компании, который, по правилам конкурса, вручался руководителю автосервиса, ставшего обладателем второго места национального финала в номинации «Лучший автосервис». В этом году **Алексей Щербак**, директор по продажам ООО «KYB Евразия», вручил приз от компании KYB независимой сетевой автостанции FIT Service из г. Орел. Подарок принимал руководитель станции **Роман Булгаков**.

Программа поездки включала пять дней в Чешской Республике, в течение которых участники ознакомились с достопримечательностями Праги, изучили технологии чешского пивоварения в г. Пльзень, спустились в подвалы средневекового города и погрузились в разнообразную культуру чешской еды.

Ключевым событием визита стало посещение двух заводов KYB в городах Пардубице и Хрудим. Эти современные предприятия производят, соответственно, амортизаторы и пружины подвески. Участники имели возможность своими глазами увидеть процесс изготовления всех типов амортизаторов, оценить технологичность производства на заводах KYB и узнать, для каких современных автомобилей амортизаторы KYB отправляются на конвейер прямо с чешского завода.

Наибольшее впечатление на экскурсантов произвело производство пружин подвески KYB. Участники особо отметили высокую точность изготовления на автоматизированных линиях, слаженность работы персонала и осязаемую дисциплину, характерную, впрочем, для всех японских производств.



После знакомства с производством KYB участники отправились на автозавод Toyota Peugeot Citroën в г. Колин, а затем посетили фирменный музей и завод-гигант Skoda в г. Млада-Болеслав.

Все участники поездки прониклись обаянием сказочной Праги с ее готическими храмами, узкими мощеными улицами и роскошными дворцами. Невозможно было не оценить трудолюбие и душевность чешского народа, развитую промышленность страны и высокий уровень технической культуры на предприятиях KYB.



На полной скорости



Победители конкурса «Лучший автосервис года» по приглашению компании **TMD Friction** побывали на всемирно знаменитой гоночной трассе в Нюрбургринге.

Компания TMD Friction и бренд TEXTAR выступили партнером первого национального конкурса среди независимых СТО «Лучший автосервис года», организованного GROUPAUTO Россия. Представители компании входили в состав жюри региональных полуфиналов, а в ходе национального финала, когда назывались имена лучших,

представители компании TEXTAR **Евгений Сушили** и **Денис Двали** вручили победителям два специальных приза – приглашения совершить поездку в Германию на знаменитые гонки в Нюрбургринге.

На известную гоночную трассу отправились победитель конкурса в номинации «Лучший мастер-консультант»



Валентин Кабак, победитель в номинации «Лучший механик», получает приз от TEXTAR



Денис Сабуров, победитель в номинации «Лучший мастер-консультант», получает приз из рук Евгения Сушили (TEXTAR)



Денис Сабуров и победитель конкурса в номинации «Лучший механик» **Валентин Кабак**. Участники провели на знаменитой гоночной трассе Нюрбургринг три дня – здесь они были не только зрителями, но и участниками заездов команды BlackFalcon TMD Friction.

Даже для опытных гонщиков Нюрбургринг считается сложной трассой, изобилующей резкими поворотами и перепадами высот. Участникам поездки и нашим победителям предоставилась возможность промчаться по треку, пока еще в качестве пассажиров спортивных Porsche, пилотируемых гонщиками команды Black Falcon. Редкая возможность получить мощнейшую дозу адреналина и испытать все эмоции и физические перегрузки, которые привычны для пилотов, разгоняющих свои Porsche по асфальту Нюрбургринга до 250 км/ч!

Компания TMD Friction (основана в 1878 г., является подразделением Nisshinbo Holdings Inc.) – признанный партнер мирового автоспорта. Продукция TMD Friction используется крупнейшими командами, помогая им удерживать лучшие места на подиуме. До 80 % автомобилей, участвующих в круглосуточных гонках (Le Mans, Spa, Daytona и Nurburgring, а также в 12-часовой гонке



на Sebring), используют продукцию TMD Friction. Кроме того, компания выступает техническим партнером гоночных команд Aston Martin Racing (Великобритания) и Black Falcon (Германия). Эти партнерства отличает активное и открытое сотрудничество, единственная цель которого – найти нужную фрикционную формулу, чтобы выиграть гонку!



Экспертный взгляд



Аналитическая конференция **GROUPAUTO Россия** и **GiPA Россия** «Рынок автокомпонентов: вызовы, тренды, перспективы» в рамках деловых встреч на MIMS Automechanika 2018 Moscow прошла при огромном стечении слушателей. Просторный зал «Стеклянный купол» едва вместил всех желающих принять в ней участие. Повышенное внимание к мероприятию не случайно: здесь были затронуты самые важные, самые актуальные для отрасли темы.

Аналитическая конференция «Рынок автокомпонентов: вызовы, тренды, перспективы» была адресована напрямую профессиональному сообществу и рассматривала наш рынок – рынок независимого автотехобслуживания России – под разными углами. Понятно, что рынок автокомпонентов является неотъемлемой частью экономики и, как и другие секторы рынка, подвержен изменениям макроэкономической конъюнктуры. В целях изучения перспектив развития российского рынка автокомпонентов GROUPAUTO Россия и Аналитическое агентство GiPA провели исследование, итоги и выводы которого были представлены в рамках данной конференции.

Руководитель отдела по работе с Поставщиками, аналитике и координации GROUPAUTO Россия **Лев Лагранский** рассказал, в каких условиях раз-

вивается и с какими вызовами столкнется рынок автокомпонентов в России. Его доклад был посвящен анализу общеэкономической ситуации и ее влиянию на отрасль.

Тенденции прослеживаются весьма интересные. Так, например, с одной стороны, на данный момент низкая стоимость нефти не угрожает российской экономике, поскольку значения вернулись на уровень 2015 г. и стоимость нефти превышает \$70 за баррель, а российский бюджет сверстан из расчета \$40 за баррель. Но, с другой стороны, по сравнению с 2016 г. корреляция между стоимостью нефти и курсом рубля сейчас практически отсутствует – об этом ясно говорят последние данные. Хотя при этом все-таки рубль реагирует на локальное снижение стоимости нефти и, к сожалению, продолжает падение: за 7 месяцев 2018 г. он упал



Рынок автокомпонентов является неотъемлемой частью экономики и, как и другие секторы рынка, подвержен изменениям макроэкономической конъюнктуры.

на 17,3 % против 5,5 % снижения индекса валют развивающихся стран.

На курс негативно повлиял вывод иностранного капитала из российских долговых обязательств – на заявлениях о возможности введения санкций против государственного долга РФ курс сократился на >10 %. Поэтому можно совершенно определенно сказать, что основной риск для российской экономики сейчас – геополитический.

Хотя и на таком фоне российская экономика вернулась к росту. В 2018 г. Минэкономразвития спрогнозировало рост ВВП на 2,1 %, однако на ожиданиях рецессии мировой экономики прогноз был понижен до 1,5 %. Впрочем, это все-таки рост.

Все эти процессы оказали непосредственное влияние на потребительский рынок и, как следствие, на потребительские тенденции. Реальные располагаемые доходы продолжили снижаться (несмотря на некоторый рост зарплат). Падение в 2017 г. составило 1,7 %. Во многом из-за этого объем кредитов населения растет и достиг ~13 трлн руб. к середине 2018 г. Скорость прироста объема кредитов также растет. Это говорит нам о том, что россияне изменили модель потребления со сберегательной на кредитную.

Инфляционные ожидания населения в середине 2018 г. усилились на фоне роста цен на топливо и заявленного повышения НДС и тарифов ЖКХ. Это усиление побуждает россиян тратить больше – после трехлетнего снижения в экономике РФ наблюдается прирост





Можно совершенно определенно сказать, что основной риск для российской экономики сейчас – геополитический.

объема розничной торговли. Но та же инфляция и рост цен на топливо и дополнительные налоговые сборы повысили стоимость владения автомобилем. Возникает риск, что дальнейшее увеличение стоимости владения может повысить ценовую чувствительность автовладельцев в вопросах выбора автокомпонентов и услуг по ремонту. Это, в свою очередь, может повлечь смещение потребления автозапчастей и услуг по ремонту автомобиля в бюджетный сегмент.

Рынок автокомпонентов реагирует на тенденции достаточно оперативно. Рост оборота в первой половине 2018 г. сохранился, но значительно замедлился по сравнению с аналогичным периодом 2017 г.: 18 % против 59 %. При этом скорость роста оборота во II квартале существенно ниже скорости роста оборота в первом. В результате органический рост рынка в 2018 г., по мнению Льва Лагранского, составит 3–5 %, органический рост Группы будет выше – 10–15 %.

Еще один важный фактор: продолжается планомерное снижение наценки на фоне обострения конкуренции на рынке. Рекомендуемая розничная цена – как действие или как мера – не спасет положение, поскольку не является ни юридически допустимым, ни эффективным инструментом воздействия на наценки на рынке. Для контроля ситуации Группа проводит исследование наценок в разрезе регионов, продуктовых

линеек и брендов для обоснованного выявления факторов снижения наценок на рынке. Цель – ежедневное исследование предложения >50 региональных и федеральных игроков в разрезе каждого бренда. Осуществляется анализ 500–2500 артикулов в продуктовой линейке в день.

Генеральный директор Аналитического агентства GiPA Россия **Александр Груздев** в своем докладе углубился в состояние отрасли. Его выступление было посвящено динамике и структуре российского автомобильного парка, а также трендам, наблюдаемым на российском рынке после гарантийного обслуживания автомобилей.

Выводы Александра Груздева заставляют серьезно задуматься. В целом парк стагнирует последние несколько лет, однако внутри сегмента иномарок 3–10 лет наблюдаются достаточно значимые изменения. Большие продажи 2011–2014 гг. позволили пройти основные кризисные годы с постоянным притоком новых автомобилей, выходящих к гарантии, однако 2017 г. – это год, когда пик был пройден. Следующие три года будут ознаменованы снижением парка в силу резкого падения продаж новых автомобилей 2015–2017 гг.

При этом изменение парка не будет компенсировано увеличением среднегодового пробега, и общий пробег парка будет уменьшаться. Таким образом, будет потерян естественный фактор роста продаж автокомпонентов.



ЭКСПЕРТ

В СИСТЕМАХ ЗАЖИГАНИЯ И ДАТЧИКАХ



IGNITION
PARTS



VEHICLE
ELECTRONICS



наценку идет за счет средних и малых дистрибьюторов, сопротивляющихся переделу рынка. Не выдерживая конкуренции по широте ассортимента, скорости доставки и другим видам комплиментарного сервиса, в ответ на усиление качественной конкуренции для удержания доли рынка они идут на снижение цен, запуская цепную реакцию. Но это давление будет снижаться, потому что сотрудничество с крупными федеральными игроками обладает целым рядом преимуществ. Это и эффективная логистика, и высокий уровень сервиса, и оптимизированные издержки, и широкий ассортимент. Что, собственно, и подтверждается складывающейся практикой: с 2015 г. в нарастающем темпе рынок переходит к крупным федеральным дистрибьюторам. А основной драйвер их роста – региональная экспансия.

Подробный анализ показывает: существующий рынок премиум IAM обладает значительным дополнительным внутренним потенциалом: ~60–70 % на ближайшие 3–5 лет. За это время можно увеличить долю премиального сегмента в региональных СТО до 60 %.

Сразу возникает логичный вопрос: почему существующие потенциалы до сих пор не были реализованы? Ответы закономерны. Во-первых, у дистрибьюторов еще не реализована в полном объеме модель бизнеса, требуемая для комплексного обеспечения СТО УТП (уникальное торговое предложение). Во-вторых, доходность премиального сегмента – низкая. В-третьих,

Возникает риск, что дальнейшее увеличение стоимости владения может повысить ценовую чувствительность автовладельцев в вопросах выбора автокомпонентов и услуг по ремонту.

Самостоятельное выполнение работ и ремонт «со своими запчастями» приводит к падению выручки и прибыли СТО, а также к увеличению важности цены, поскольку три четверти водителей, приобретающих запчасти в каналах покупки, выбирают в первую очередь по цене.

Стабильность долей рынка по каналам сервиса говорит о сформировавшейся привычке обслуживания для категории иномарок от 3 до 10 лет, которая будет изменяться только путем внутренней конкуренции.

Президент GROUPAUTO Россия **Александр Красный** напрямую обратился к перспективам развития рынка автокомпонентов в России, а также к стратегиям преодоления сложившихся экономических и структурных вызовов, успешно применяемых в России и на Западе. Да, вызовов для отрасли очень много. Да, ситуация сложная. Да, для ее благоприятного разрешения нужно будет приложить силы, но именно в благоприятном разрешении этой ситуации при непосредственном участии GROUPAUTO Россия Александр Красный не сомневается.

Основными драйверами роста выступают крупные федеральные игроки. Их доля будет расти. Давление

существующие стандарты работы СТО не подразумевают продажу автозапчастей: нет наличия автокомпонентов в момент продажи услуги по ремонту; отсутствуют компетенции по продаже запчастей вообще и премиальных запчастей в частности.

GROUPAUTO Россия предлагает комплексную программу реализации существующего потенциала, включающую множество последовательных действий на разных уровнях. На уровне дистрибуции предполагается стимулирование дистрибьюторских компаний – Партнеров Группы – к развитию в регионах на уровне принятия Групповой стратегии и поддержки Группы. Партнеров также будут стимулировать к работе с премиальными брендами в рамках стратегического развития. И очень важно то, что GROUPAUTO Россия намерена осуществить работу с Партнерами в направлении повышения доходности сотрудничества с премиальными брендами в рамках национальных соглашений, индивидуальных контрактов и координационного регламента закупочной деятельности. В дополнение Партнеры будут стимулироваться к реализации УТП для СТО.

Европейское качество и
надежность

FEBEST
A U T O P A R T S

Более 12 000 деталей для ваших автомобилей



Резинометаллика: сайлентблоки, втулки стабилизатора, опоры двигателя и трансмиссии, шкивы коленвала, отбойники, подвесные подшипники, пыльники

ШРУСы и приводы: внутренние и наружные ШРУСы, приводные валы, ШРУСы карданных валов, полуоси, пыльники ШРУСов,



Детали подвески: рычаги, тяги, стойки стабилизатора, шаровые опоры, стабилизаторы, поворотные кулаки, рулевые тяги и наконечники

Детали тормозной системы: тормозные колодки, суппорты и скобы, ремкомплекты суппортов, направляющие втулки, поршни,



Ступицы и подшипники: ступичные подшипники, ступицы, подшипники полуосей, шариковые и роликовые подшипники

Крестовины и карданные валы: крестовины карданных и рулевых валов, карданные валы, рулевые карданные валы



Кроме того, FEBEST производит: петли дверей и капотов, ролики и натяжители ГРМ, крепежные элементы, усилители бамперов, цилиндры систем сцепления и тормозов, различные кронштейны, сайлентблоки подрамников, опоры дифференциалов и другие детали.

Гарантия 30 000 км / 1 год

Уникальный каталог на сайте www.febest.de

Свыше 1 000 эксклюзивных артикулов

Развитая сеть региональных складов по всей России и СНГ



Оцените наш ассортимент на www.febest.de



Более 12 000 деталей для ваших автомобилей



Резинометаллика: сайлентблоки, втулки стабилизатора, опоры двигателя и трансмиссии, шкивы коленвала, отбойники, подвесные подшипники, пыльники



Детали подвески: рычаги, тяги, стойки стабилизатора, шаровые опоры, стабилизаторы, поворотные кулаки, рулевые тяги и наконечники



Ступицы и подшипники: ступичные подшипники, ступицы, подшипники полуосей, шариковые и роликовые подшипники

ШРУСы и приводы: внутренние и наружные ШРУСы, приводные валы, ШРУСы карданных валов, полуоси, пыльники ШРУСов,



Детали тормозной системы: тормозные колодки, суппорты и скобы, ремкомплекты суппортов, направляющие втулки, поршни,



Крестовины и карданные валы: крестовины карданных и рулевых валов, карданные валы, рулевые карданные валы



Кроме того, FEBEST производит: петли дверей и капотов, ролики и натяжители ГРМ, крепежные элементы, усилители бамперов, цилиндры систем сцепления и тормозов, различные кронштейны, сайлентблоки подрамников, опоры дифференциалов и другие детали.

Гарантия 30 000 км / 1 год

Уникальный каталог на сайте www.febest.de

Свыше 1 000 эксклюзивных артикулов

Развитая сеть региональных складов по всей России и СНГ



Оцените наш ассортимент на www.febest.de



Следующие три года будут ознаменованы снижением парка в силу резкого падения продаж новых автомобилей 2015–2017 гг.

Мероприятия на уровне реализации дистрибьюции (УТП для СТО) предлагают следующие действия:

- реализацию УТП для СТО: доставку запчастей минимум 4 раза в день; наличие запчастей на складе ЛДЦ, 85 % потребления СТО; подбор запчастей; гарантию на 1 год или 40 000 км пробега и компенсацию затрат на установку; обмен/возврат запчастей;

- разработку, реализацию и популяризацию эффективной бизнес-модели локальной дистрибьюции: 80 % премиальных запчастей; средняя наценка 15–20 %; 90 % продаж в СТО; лояльность клиентов СТО 60 %.

Но больше всего действий будет предпринято на уровне СТО. Будут разработаны (разработка уже ведется, и определенные результаты есть) и реализованы эффективные стандарты работы. В Учебно-практическом центре СТО № 1 сети «ЭВРИКАР – Заботливый Сервис» она войдет в финальную стадию. Эти стандарты будут включать комплексный подход к оказанию услуги: запчасти плюс работа, взаимодействие с премиальными брендами – обеспечение гарантии, обучение, маркетинговую поддержку и лояльную работу с одним дистрибьютором – выполнение УТП. Затем пройдет обучение стандартам, обучение их внедрению. А франшиза «Заботливый Сервис» получит дополнительное развитие.

При этом Группа продолжит активное информирование и популяризацию эффективного стандарта работы среди СТО. В этом году было проведено 15 конференций в регионах России более чем с 25 поставщиками. В них приняли участие около 1500 представителей профессионального сообщества – руководителей и специалистов СТО. На следующий год планы еще масштабнее, и они обязательно будут претворены в жизнь. Получит продолжение и стартовавший в этом году Всероссийский конкурс среди НСТО – он обретет больший охват, привлекая новые и новые лица.

Академия GROUPAUTO продолжит свою обучающую деятельность – будет внедрен отраслевой портал с демонстрацией процесса внедрения стандартов эффективного СТО онлайн и видеоконтентом по обучению работе и продажам премиальных брендов.

Обобщая, можно сказать, что GROUPAUTO Россия, трезво оценивая сложившуюся на рынке ситуацию и видя наиболее эффективные способы решения возникающих сложностей, предлагает отрасли наиболее адекватный комплекс мер развития. Группа предлагает решения, способствующие повышению рентабельности бизнеса продаж автозапчастей и повышения доходности операторов рынка, которые соответствуют состоянию экономики в целом и применимы в бизнесах разного масштаба.

Компания ФИЛЬТР: «Мы не ремонтируем автомобили, мы делаем так, чтобы они не ломались»



Постоянно повышающиеся требования клиентов к качеству и цене услуг оставляют все меньше возможностей для развития небольших отдельных СТО. По мнению Компании ФИЛЬТР, модель развития НСТО путем получения франшизы становится все более актуальной – так всем легче. Об опыте развития сетевых проектов рассказывает **Сергей Нескоромных**, директор Компании ФИЛЬТР.



Мы не занимаемся ремонтом автомобилей, а продлеваем срок их эксплуатации путем своевременного технического обслуживания.

– Когда была создана сеть СТО «Фильтр»? По какому принципу формируется?

– Первая станция технического обслуживания была открыта в Иркутске в 2001 г. (строительство началось в конце 1999 г.) – как пилотный проект в рамках развития собственной сети в регионе. Вторая заработала в 2002 г., к 2005 г. мы уже имели четыре собственные СТО, работавшие по определенному стандарту. В 2007 г. вышли за пределы города – была открыта станция в г. Ангарске, и несмотря на то, что между городами расстояние около 50 км, мы выстраивали бизнес-процессы с минимальным ручным управлением. В 2008 г. в Ангарске открылась вторая станция – и пошло: Москва, Новосибирск, Якутск, Чита...

Станции технического обслуживания «Фильтр» формируются по смешанному либо модульному принципу: есть и собственные станции (100%-й материнский капитал), совместные СТО с участием капитала партнера, станции на основе франшизы – в нашем случае больше подходит определение «партнерская программа». Планируется создание модульной структуры партнерской программы, т. е. партнер может выбрать необходимые модули предложения, наиболее необходимые именно для него.

Ведутся переговоры с рядом потенциальных партнеров в центральных, южных и западных регионах России.

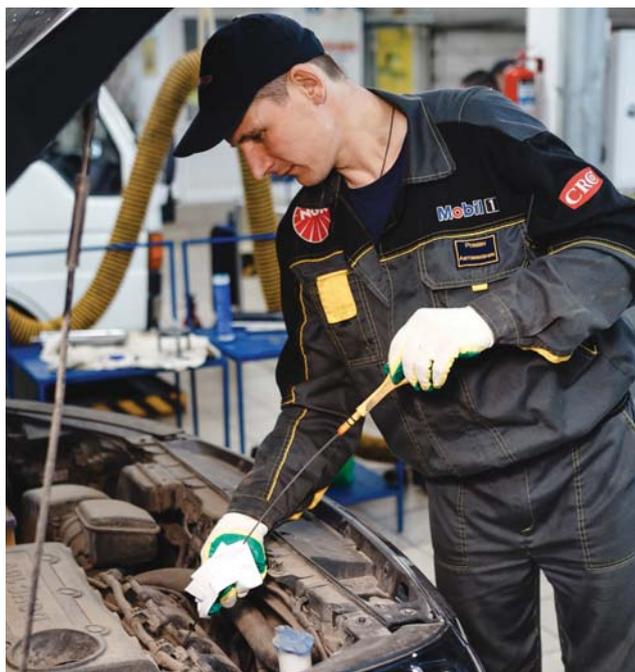
– При разработке сетевого проекта вы опирались на чей-то опыт – российский или зарубежный – или это полностью оригинальная разработка?

– Российская модель развития рынка в общих чертах повторяет сценарии развития рынка западных стран. Поэтому часть методик была позаимствована и адаптирована для наших реалий. Но так как наша модель бизнеса уникальна для России – мы не занимаемся ремонтом автомобилей, а продлеваем срок их эксплуатации путем своевременного технического обслуживания, – то многое пришлось создавать, опираясь на свой многолетний опыт. Сотрудничество с зарубежными коллегами есть и сейчас, но чему-то и они учатся у нас.

– Как проект развивается? Что вы считаете показателем развития сетевого проекта – количество СТО, региональный охват, рост выручки по каждой СТО, объем закупки запчастей СТО, входящими в сеть?

– Мы не ставим перед собой задачи обеспечить быстрый рост количества СТО, например, в геометрической про-

Сетевые проекты помогают сделать рынок более цивилизованным. Если говорить о частностях, то для СТО – прозрачный, предсказуемый и доходный бизнес, для поставщиков – удобный рынок сбыта.



грессии. Сегодня основная цель – качественная настройка работы с партнерами, которая выгодна всем, от клиента до поставщика. Пока развиваемся точно, нигде не рекламируем франшизу. В первую очередь мы тщательно выбираем партнеров, так как успех каждого нового проекта считаем важной составляющей имиджа бренда. Можно сказать, что мы еще нарабатываем опыт, но, безусловно, отслеживаем все перечисленные вами показатели.

– В чем вы видите важность сетевых проектов для российского рынка? Насколько, на ваш взгляд, перспективно именно это направление развития бизнеса независимых СТО в России?

– Других путей у сервисных станций к сожалению, нет – выжить в одиночку, а тем более соответствовать высокому уровню, не получится. В первую очередь такие проекты помогают сделать рынок более цивилизованным. Если говорить о частностях, то для клиента это более приятный и удобный сервис, для СТО – прозрачный, предсказуемый и доходный бизнес, для поставщиков – удобный рынок сбыта, ведь сетевые проекты не только являются основными покупателями, но и трепетно относятся к своему имиджу, не допуская контрафактной продукции. Есть польза и для государства: сетевые проекты находятся в легальной плоскости, что уменьшает теневой рынок СТО.

– Как независимой СТО стать участницей вашей сети? Какие требования предъявляются к станциям



перед вступлением в сеть? В каком случае вы отказываете желающим?

– Главное требование – заинтересованность партнера: нужно иметь желание участвовать в процессе, полностью вкладываться в свой бизнес. Необходимо иметь от 5 до 10 постов со смотровыми ямами, место под склад-магазин, проводной Интернет, желательно располагаться на первой линии в районе крупных гаражных кооперативов или на въезде в спальный район. В нашем случае мы отказываем тем, кто верит в то, что можно вложить деньги и ничего самому не делать.

– На чем делается особый акцент в работе ваших сетевых СТО: единый стандарт обслуживания, общий маркетинг, единая клиентская служба, особые условия поставки запасных частей?

– Единый стандарт – это основа основ: бывают, конечно, поправки на условия конкретного региона, но в изменении и дополнении базового стандарта участвуют все партнеры, поскольку стандарты вечными быть не могут. Акцент в работе – это комплексный подход. Партнеру предоставляются целый комплекс преимуществ, выверенные бизнес-процессы, маркетинговая поддержка, условия поставки на индивидуальных условиях, уникальные веб-решения, мотивация персонала, учетные программы и пр.

– Что получает СТО от участия в вашей сети? В чем преимущества такой СТО перед другими независимыми станциями, которые в сети не входят?

Единый стандарт обслуживания – это основа основ: бывают, конечно, поправки на условия конкретного региона, но в изменении и дополнении базового стандарта участвуют все партнеры, поскольку стандарты вечными быть не могут.

– СТО получает готовую, успешно работающую в городах с населением от 100 тыс. до 15 млн человек бизнес-модель, партнеру остается только провести с нашей помощью внедрение. На 99 из 100 вопросов или проблем, с которыми сталкиваются независимые станции, мы знаем не только ответы и пути решения, но и способы предотвратить ошибки в будущем, а значит, избежать и потери денег.

– Что, в свою очередь, СТО сети дает вашей компании: с практической точки зрения (паушальные платежи, отчисления, обязательный объем закупки) и с точки зрения имиджа компании?

– Компания ФИЛЬТР зарабатывает на обороте товара. В связи с этим приобретение товара у нас является обязательным условием, но и станциям это выгодно, поскольку цены минимальны, так как у нас прямые поставки и дистрибьюторские договоры. Паушальный взнос на данный момент составляет около 300 тыс. руб. и служит, скорее, подтверждением надежности намерений партнера, нежели источником дохода. Роялти есть, это небольшой процент от выручки – деньги идут на обеспечение деятельности по разработке IT-технологий и сопровождение франчайзи партнеров по всем направлениям бизнеса. И безусловно, имидж – важная составляющая сетевого бизнеса. Чем популярнее бренд, тем выше доверие потребителя.

– Какие сетевые проекты вы считаете основными конкурентами? В чем отличие вашей сети от этих конкурирующих проектов?

– На сегодня рынок ремонта, или обслуживания автомобилей в России, как ни странно, довольно дикий. Все существующие сетевые проекты расширяют перечень предоставляемых услуг (ремонт, шиномонтаж, автомойки и пр.), а мы, в свою очередь, повышаем свой профессионализм в обслуживании автомобилей. Проще говоря, мы не ремонтируем автомобили, мы делаем так, чтобы они не ломались. Отсюда вытекает и еще одно преимущество – это скорость обслуживания. Мы легко способны обрабатывать большой поток клиентов без потери качества (ТО от 20 минут), и уже сегодня в сутки мы обслуживаем в среднем 1000 автомобилей.

– Как вы видите развитие в ближайшем будущем вашего сетевого проекта в частности и рынка автосервисных сетей в России в целом?

– В ближайшем будущем продолжится планомерный качественный рост нашего проекта с упором на совершенствование бизнеса с применением высоких технологий. А сети продолжают процесс «окультуривания» и развития рынка, привлекая все большее количество частных независимых СТО.

На 99 из 100 вопросов или проблем, с которыми сталкиваются независимые станции, мы знаем не только ответы и пути решения, но и способы предотвратить ошибки в будущем, а значит, избежать и потери денег.





JP Group запустила схему работы по кросс-докингу

Компания JP Group успешно запустила схему работы по кросс-докингу в России и других странах ЕАС. На данный момент уже большая часть заказов формируется по новой схеме, а с Нового года все контракты планируется перевести на 100%-й кросс-докинг. Теперь компания может осуществлять доставку заказа JP Group до дверей вашего склада

в Москве. Весь товар уже прошел таможенную очистку на терминале, документы оформлены от российского юридического лица в рублях. Новые условия позволят вам:

- не инвестировать денежные средства в таможенные платежи;
- снизить валютные риски по сделкам;
- сократить срок доставки до 10–14 дней;
- вы сможете расширить свой ассортимент высокомаржинальными группами C и D.



GATES отмечена наградами за эффективное сотрудничество

17 октября 2018 г. на международном конгрессе GROUPAUTO в Монте-Карло, Монако, компания GATES была удостоена премии «Поставщик года» в номинации «Продажи». Компания получила международные награды за качество и надежность продукции, за соответствующий рынку широкий ассортимент, а также за неизменно высокий уровень обслуживания клиентов.

Эта престижная награда стала признанием успеха, которого производитель автомобильных запчастей достиг в реализации подхода «Мы работаем для вас», ориентированного главным образом на повышение узнаваемости бренда среди автомехаников, а также на создание новых возможностей в сфере продаж для дистрибьюторов. Всего за последние несколько месяцев команды GATES по продажам в различных регионах получили уже три премии. Так, в августе на ГАПА-ужине GROUPAUTO Россия команда GATES получила награду «Лучший Поставщик десятилетия 2007–2017», а в сентябре GATES была вручена награда 15 Years Loyalty Award («15 лет лояльности»).



Компания Tenneco Inc. объявила о подписании финального Соглашения о приобретении Öhlins Racing A.B. (Öhlins) – шведской высокотехнологичной компании, специализирующейся на разработке премиальных систем подвески и компонентов для автомобильной отрасли и автоспорта. Приобретение высокотехнологичной компании Öhlins Racing A.B., оцениваемой почти в 160 млн долларов, обеспечит Tenneco дополнительными возможностями развития направлений долгосрочных трендов в области интеллектуальных подвесок, беспилотного вождения и мобильности.

По словам Брайана Кесселера, исполнительного со-директора Tenneco, «двадцатилетнее сотрудничество между Tenneco и Öhlins позволило создать интеллектуальные подвески мирового уровня и вывести на высокотехнологичные рынки продукцию премиум-класса и собственную технологию электронного клапана подвески с непрерывным управлением (CES). Я очень рад, что Öhlins станет важным звеном нашей новой компании, специализирующейся на решениях для вторичного рынка автокомпонентов (Aftermarket) и для ходовой части (Ride Performance)».

Компания Tenneco приобретает Öhlins Racing A.B.



PHILIPS

WhiteVision ultra

Максимально яркий и стильный белый свет

Philips WhiteVision ultra

Новые автомобильные лампы Philips WhiteVision ultra с невероятно ярким белым светом придают автомобилю стильный внешний вид. Специальное покрытие колбы, увеличенный световой луч и цветовая температура, достигающая **4200 К**, гарантируют до **60% больше видимости** в любых условиях (по сравнению с требованиями законодательства). WhiteVision ultra — это максимальный комфорт, безопасность и безупречный стиль.

innovation  you



ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ: ВЫБИРАЙ ПРАВИЛЬНО! ПРЕМИАЛЬНЫЕ БРЕНДЫ – ОРИГИНАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО



www.groupautorus.ru

