

ОБЩИМИ УСИЛИЯМИ К УСПЕХУ КАЖДОГО!

2019 / № 2

РОССИЯ

# ГРУППА АУТО NEWS

**MAHLE:**

«В России есть сервисы, которыми можно гордиться!»

**DRIV:**

«Клиенты однозначно предпочитают бренды, предлагающие дополнительные сервисы»

**ТМД:**

«Мы предлагаем СТО максимально полную линейку продукции от одного поставщика премиального уровня»

**«Аркона»:**

«Мы готовы обеспечить СТО 100%-ным покрытием всех их потребностей»

**КУВ:**

«Мы не просто движемся в ногу со временем – мы часто работаем на опережение»



КАЖДЫЙ  
АВТОМОБИЛЬ  
ДОСТОИН  
BREMBO



**Доверяйте  
Brembo:**

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



    [DRIVE2.RU](http://DRIVE2.RU)  
[bremboparts.com](http://bremboparts.com)



 **brembo**



**Илья Мигушин,**  
менеджер  
Технического  
департамента NGK|NTK

Мы достигли успехов  
в создании эффективных  
и экологических решений







### Уважаемые коллеги, партнеры, друзья!

В этом году мы стали свидетелями значимых перемен на рынке автомобильных компонентов. Если раньше основным инструментом конкуренции между компаниями-дистрибьюторами было снижение цены, а зачастую и откровенный демпинг, то сегодня этот фактор исчерпан – ресурс «ценовых войн» выработан полностью. На первый план выходит сервис – услуги, которые компании-дистрибьюторы готовы и могут предложить своим клиентам, в первую очередь независимым станциям технического обслуживания автомобилей. Именно те участники рынка, кто активно работает над развитием этого канала продаж, сохранят и упрочат свои позиции в будущем.

Российский потребитель сейчас весьма чувствителен к цене и часто выбирает более дешевые предложения. Но это не значит, что у запасных частей премиум-уровня нет возможности наращивать продажи, – наоборот, потенциал есть, и в первую очередь он находится в регионах. Стратегия, направленная на развитие сети региональных складов и представительств, ориентированная на организацию лояльного взаимодействия со станциями технического обслуживания, обеспечит компаниям-дистрибьюторам стабильный сбыт, а производителям запасных частей гарантирует рост продаж и увеличение доли рынка.

Для станций технического обслуживания, в свою очередь, крайне важно опираться на проверенных поставщиков запасных частей, стремиться к тому, чтобы клиенты покупали запчасти непосредственно на СТО, а не прибегали к услугам многочисленных интернет-площадок. Только так можно обезопасить себя от контрафакта, обеспечить гарантию на работы и услуги, получить возможность повышать квалификацию сотрудников и, как результат, заслужить доверие клиентов.

**Александр Красный,**  
Президент GROUPAUTO Россия

## НОВОСТИ ГРУППЫ

4

Автосервис как успешный бизнес

10

Лучшие из лучших

66

Приглашаем развиваться вместе

96

Поздравляем с юбилеем

## ПОСТАВЩИКИ ГРУППЫ

16

Юто Учида: «Мы не просто движемся в ногу со временем – мы часто работаем на опережение»



20

Максим Легушев: «Мы видим, что в России есть сервисы, которыми можно гордиться»



24

Behr Hella Service становится MAHLE: преимущества очевидны



28

Василий Агапов: «Клиент однозначно предпочитает бренды, предлагающие дополнительные сервисы»



32

Михаил Маркин: «Ассортимент продукции BARDHIL способен удовлетворить любые потребности своих клиентов»



36

Андрей Мельников: «Мы готовы предложить СТО максимально полную линейку продукции от одного поставщика премиального уровня»



40

Комплекты сцепления Valeo: решение «во всё в одном»



42

Адаптивный свет: как это устроено



46

Gates FleetRunner – новое название продукции Gates Extra Service



50

Диагностическое оборудование Bosch – незаменимый помощник независимых СТО



54

Точный диагноз



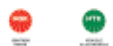
58

ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ BREMBO XTRA: идеальное сочетание спортивных возможностей, комфорта и долговечности



62

Диагностика и советы по монтажу лямбда-зондов



88

TE PARTS расширяет номенклатуру



90

Практические советы специалистов ZF Aftermarket по замене сцепления



92

Новый дизайн автомобильных ламп HELLA



94

Новый ассортимент NTN-SNR для систем ГРМ



## КЛУБ РУКОВОДИТЕЛЕЙ СТО

70

Татьяна Ширшова: «Как руководитель, я придерживаюсь коучингового подхода: карьерный рост каждого сотрудника поддерживается и направляется индивидуально»

74

Андрей Шаронов: движение по траектории роста



## ПАРТНЕРЫ ГРУППЫ

76

Компания «Аркона»: «Мы готовы обеспечить СТО 100 %-ным покрытием всех их потребностей»

## АНАЛИТИКА РЫНКА

80

Не запутаться в Сети

## НОВОСТИ ПАРТНЕРОВ

84

Форум лидеров обслуживания коммерческого транспорта



### 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»

# Автосервис как успешный бизнес



Конференции GROUPAUTO Россия для независимых СТО с неизменным успехом проходят в разных регионах России уже на протяжении трех лет. В этом году акцент сделан на практические инструменты, которые участники смогут сразу же применить на своих станциях технического обслуживания.





Изменился состав спикеров – он стал шире и ближе к практике: на конференциях выступают собственники бизнеса и эксперты отрасли, которые не понаслышке знают, как можно повысить эффективность работы СТО, и делятся своим личным опытом построения успешного бизнеса. В программу добавились мастер-классы и тренинги, у каждого участника есть возможность задать и проработать тот вопрос, который его волнует.

Кроме того, участники получили возможность непосредственного общения с поставщиками GROUPAUTO Россия – для этого работает мини-экспо, специальная площадка для диалога участников конференции с производителями качественных запасных частей. Руководители СТО могут получить ответы на интересующие их вопросы напрямую от специалистов компании-поставщика, а производители имеют возможность рассказать станциям о своей продукции, представить новинки, инструменты и решения. На это общение сейчас отводится значительное время.

Востребованность конференций в новом формате подтверждается постоянно растущим количеством участников и расширяющейся географией участия. На мероприятия приезжают специалисты не только из областных центров, но и из небольших городов и поселков. Это говорит о том, что мероприятий такого уровня в регионах проводится мало, их не хватает и они очень востребованы у СТО. Стратегия GROUPAUTO Россия предполагает развитие не только в крупных городах – в следующем году Группа будет проводить конференции в городах, где число жителей составляет менее 1 млн.

В новом формате представляют свою работу и возможности для независимых СТО на конференциях дистрибьюторские компании – партнеры GROUPAUTO Россия: «ПартКом», ROSSKO, «Аркона». Они рассказывают, как наладить качественный канал поставки запасных частей премиального уровня, чем компании-дистрибьюторы могут помочь СТО и какие специальные программы предлагают станциям.

Генеральным партнером конференций в 2019 г. является компания KYB. Официальные партнеры – GATES, febi, VALEO, BARDAHL, PHILIPS, Brembo, NGK NTK, MAHLE.

В ЭКСПО-выставке традиционно принимают участие технические представители мировых производителей запасных частей: KYB, GATES, NGK NTK, VALEO, TEXTAR, BARDAHL, LYNX, MAHLE, PHILIPS, MONROE, JP Group, NTN-SNR, ZF, DENSO, TE Parts, LESJOFORS, BOSCH, FEBEST, Delphi Technologies, LIQUI MOLY, SIDEM, AJUSA, SCHAEFFLER, MANN FILTER.

В первой половине 2019 г. GROUPAUTO Россия провела две большие конференции в крупных мегаполисах – Казани и Нижнем Новгороде. Участниками мероприятий стали владельцы и руководители более 400 независимых СТО региона Поволжье – от Казани до Волгограда.

Затем эстафету принял Воронеж – третья конференция 2019 г. прошла 23 мая в Воронеже, в Бизнес-центре «Сабуров Холл». В зале собрались 216 собственников, руководителей и специалистов автосервисов Воронежа, Липецка, Курска, Острогожска и Тамбова.





**Инвестируйте в обучение персонала и оборудование,  
выбирайте качественных поставщиков, сконцентрируйтесь на ТО,  
а не на сложном ремонте.**

Конференция началась с анализа рынка постгарантийного обслуживания автомобилей Воронежской области. Его представил **Борис Сергеевич Агеев**, директор по маркетингу GROUPAUTO Россия.

Борис Сергеевич и участники конференции обсудили внешние и внутренние угрозы, мешающие построению жизнеспособного бизнеса. В ходе голосования участники назвали наиболее острые угрозы для СТО: низкую квалификацию персонала, конкуренцию и низкий средний чек.

О важности планирования бизнес-процессов на авто-сервисе рассказал **Владимир Миненко**, ведущий тренер-консультант Академии GROUPAUTO. Владимир привел при-

мер использования SMART-задач как средства контроля выполнения плана и мотивации мастеров-консультантов, а также поделился схемой наценки на запчасти и их доли в выручке.

О том, как превратить автосервис в бизнес, а не в самозанятость, рассказал постоянный гость конференций и друг GROUPAUTO России **Денис Шукман**, владелец СТО Best Service в г. Саратове. В 2018 г. Best Service выиграл звание «Лучшая мини-СТО» страны, продемонстрировав высокие показатели: среднемесячный оборот двухпостовой станции, занимающей 120 м<sup>2</sup>, составляет 1 000 000+ руб. Денис пояснил, за счет чего он достиг таких результатов.



# PHILIPS

X-tremeVision G-force

## Папа говорит: «Всё дело в лампах»



Прокладывайте дорогу для поколения будущего с лампами Philips X-treme Vision G-force. **Впечатляющая яркость до 130%\*** и невероятная устойчивость к **вибрациям силой до 10 G\*\*** гарантируют безопасность и комфорт за рулем изо дня в день.



\* По сравнению с минимальными требованиями законодательства.  
\*\* Лампы H4 и H7 выдерживают вибрации силой до 10 G.

[philips.com/x-tremevision-gforce](http://philips.com/x-tremevision-gforce)



Участники получили ответы на актуальные вопросы, среди которых: как привлечь клиентов? Где найти хороших специалистов? Сколько платить механику? За какое время можно достичь таких результатов?

Так как проблема низкой квалификации персонала – самая острая для руководителей СТО на всей территории России, справиться с ней поможет обучение сотрудников. **Алексей Рассказов, руководитель Академии GROUPAUTO Россия**, представил линейку обучающих программ для руководителей автосервисов, контактного персонала и механиков. «Обучайтесь сами и обучайте сотрудников – мастеров-консультантов, колл-центр, менеджеров по продажам, а иногда даже уборщиц! Именно эти люди генерируют деньги. И помните, что чаще всего качественные детали ломаются в руках механика!» – говорит Алексей.

Нежелание сотрудников принять изменения часто становится серьезным препятствием на пути реализации различных проектов. О том, как справиться с сопротивлением сотрудников и создать команду единомышленников, рассказала **Ольга Зырянова, ведущий бизнес-тренер в области управления и мотивации персонала**. Ольга помогла руководителям проанализировать стадии прохождения процесса принятия изменений и выработала рекомендации, использование которых позволит руководителю побороть эмоциональное напряжение сотрудников.

**Андрей Никифоров, региональный представитель КУВ в ЦФО**, кратко представил историю компании, рассказал об ассортименте и новинках амортизаторов весна/лето-2019. Преимущества КУВ – это качество, комфорт, безопасность. Поэтому компания предоставляет клиентам долгосрочную гарантию – 3 года или 80 000 км пробега!

Андрей предложил автосервисам присоединиться к проекту «КУВ Сервис» для СТО. «КУВ Сервис» – это бесплатная программа сертификации станций, дающая СТО ряд преимуществ: продукцию гарантированного оригинального качества, полноценную техническую, информационную и рекламную поддержку, персонализированный сертификат и статус партнера. Узнайте подробности участия в программе на официальном сайте: <https://kyb.ru/partners/authorization-sto>

В завершающей части конференции **Егор Драбчук, руководитель Федеральной сети СТО «Заботливый Сервис»**, представил проект «ГАР-партнер», позволяющий смоделировать систему лояльного взаимодействия с различным уровнем СТО. Проект предполагает 100%-ную закупку запчастей у одного дистрибьютора. А дистрибьютор, в свою очередь, гарантирует станции приоритетный подбор, быструю доставку, прозрачную гарантию и дополнительные сервисы.

Именно таким дистрибьютором в г. Воронеже является компания «Аркона». О программе PRO СТО рассказал директор «Арконы» **Валерий Дмитриевич Селютин**.

Выгода от участия в PRO СТО очевидна: «Аркона» обеспечивает доступность товара и его регулярную доставку 4 раза в день, 7 дней в неделю; экспресс-доставку в течение 1 часа. Также полностью исключает риск некорректного подбора, поставляет запчасти на выбор, берет на себя функцию возврата, компенсацию ремонта, приоритетное рассмотрение претензий и другие сервисы.

После конференции был организован круглый стол, где заинтересованные участники смогли обсудить детали и задали вопросы, связанные с программой «ГАР-партнер», обучающими продуктами Академии и условиями участия в программе PRO СТО.

До конца года конференции пройдут в Перми, Самаре и Ярославле, в них примут участие более 1000 представителей независимых СТО.

**Александр Паршин, СТО «Корея Моторс», г. Липецк:** «Данную конференцию решил посетить для расширения кругозора, потому что современные реалии работы с клиентом говорят о том, что клиент стал более требовательным, стал более тщательно разбираться в том, что ему предлагают. Для этого появилось много дополнительных инструментов. В соответствии с этим приходится идти в ногу со временем и работать по-новому. Очень много интересных идей представлено в данной конференции. Очень много информации, которую в дальнейшем нужно «переварить», выбрать для себя наиболее нужную и ее применить».

**Надежда Разживина, СТО «Арт Сервис», г. Воронеж:** «На конференцию нас пригласили наши партнеры – MANN+HUMMEL. Мы пришли вместе с моим руководителем, собственником сервиса и руководителем кузовного цеха. На этой конференции я хотела получить практические кейсы о том, как продвигать автосервис, какие каналы коммуникации использовать. И я здесь получила ответы на многие вопросы. И думаю, что получу еще больше. Меня заинтересовало обучение контактного персонала, и многие спикеры отвечали на мои животрепещущие вопросы! Я ничуть не пожалела, что пришла на конференцию. И я уверена, что она внесет большой вклад в мою дальнейшую деятельность!»

**Следите за объявлениями о новых конференциях на сайте: [conf.grupauto.ru](http://conf.grupauto.ru)**





# ВАШ ПОСТАВЩИК №1 ДЛЯ РУЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ И ПОДВЕСКИ

febi — это олицетворение самого высокого качества производства и надежности установки элементов рулевого управления и подвески. Доверьтесь своему поставщику №1

- Качество, соответствующее оригинальным деталям
- Более 8 000 элементов рулевого управления и подвески
- Охват до 95% самых популярных марок автомобилей
- Также доступны в комплектах ProKit и ремонтных комплектах



SOLUTIONS MADE IN GERMANY™

[www.febi.com](http://www.febi.com)

# Лучшие из лучших



Продолжается федеральный конкурс «Лучший автосервис – 2019», который проводит GROUPAUTO Россия при поддержке своих поставщиков и партнеров. Позади – региональные финалы, впереди – финал федеральный, 26 августа в Москве.



В прошлом году GROUPAUTO Россия впервые провела конкурс профессионального мастерства среди независимых СТО – «Лучший автосервис года». Прошедший конкурс продемонстрировал не только высокий уровень подготовки, но и огромную востребованность подобных состязаний.

Генеральным партнером выступила компания **KYB**

Учредитель специальной номинации «Лучший диагност»: **BOSCH**

Официальные партнеры:

**BARDAHL,**  
**Brembo,**  
**Gates,**  
**febi,**  
**SWAG,**  
**LAVR SERVICE,**  
**MAHLE,**  
**NGK NTK,**  
**PHILIPS, Valeo**

Официальные спонсоры:

**NTN-SNR,**  
**LYNX,**  
**SIDEM**

В этом году конкурс проводится во второй раз. Что осталось неизменным? В первую очередь, главный

подход: в конкурсе может принять участие любая независимая СТО России. По итогам первых этапов понятно, что отклик превышает результаты прошлого года – в конкурсе приняли участие более 3000 станций со всех концов страны.

Первое важное нововведение этого года – новая номинация «Лучший диагност», которую учредила компания Bosch. Никому не надо объяснять, насколько важна эта профессия в современном сервисе: автомобиль сейчас оснащен таким множеством электронных систем, что без грамотного диагноста поломку невозможно правильно определить, чтобы потом и качественно исправить. Именно в искусстве определения неисправностей соревнуются участники конкурса диагностов.

Как и в прошлом году, участники конкурса проходили онлайн-отбор, удаленно отвечая на вопросы. В этом году вопросы были в формате видеозаданий от производителей запчастей – KYB, Gates, Valeo, febi, BARDAHL, PHILIPS, Brembo, NGK NTK, MAHLE. Для диагностов была создана целая виртуальная СТО, в которой они демонстрировали свои навыки.

Далее участников ждал региональный финал. В этом году география финалов расширилась: они состоялись в Красноярске, Екатеринбурге, Ростове, Нижнем Новгороде, Санкт-Петербурге и Москве. Здесь участников ждало тестирование и очное соревнование – механики и диагносты демонстрировали свои умения на реальной работающей СТО, на настоящих автомобилях.

Мастера-консультанты и руководители участвовали в специально подготовленной деловой игре, и их результат оценивало авторитетное жюри.





Победители и призеры получили ценные призы от GROUPAUTO Россия и партнеров конкурса: дорогостоящие инструменты, установки для слива масла, пускозарядные устройства, сертификаты на обучение и специальный приз – участие в двухнедельном автопробеге по Европе с экипажем GROUPAUTO.

Главный приз – установка для обслуживания кондиционеров от компании MAHLE – достался победителю в основной номинации «Лучший автосервис года» на каждом региональном финале.

По итогам региональных финалов в каждой номинации было отобрано по 10 лучших СТО региона. Все они примут участие в национальном финале 26 августа в Москве. Для финального этапа подготовлены совершенно новые задания, результаты прежних этапов учитываться не будут – стать лучшим есть возможность у каждого!

#### Говорят участники конкурса

**Виктор Игнатъев**, «Первый независимый автоцентр», г. Челябинск: «Наш центр в автобизнесе более 20 лет, я лично – 12 лет. Конкурс очень понравился, было сложно, конкуренция очень высокая, но у нас получилось, мы прошли и стали финалистами. Задания интересные, сложные. Этот опыт потом можно применить и на своих сервисных станциях. На конкурсе помимо заданий было еще и много мастер-классов, которые помогут развивать бизнес, помогут консультантам, руководителям, механикам. Потому что сейчас очень серьезная проблема с падением выручки и числом заездов. Но, я думаю, мы справимся все вместе!»

Команда автосервиса ServiceMan, г. Волгоград, руководитель **Игорь Котов**: «Узнали о конкурсе в Интернете. Впечатлились. Мы молодая команда, работаем всего лишь 2,5 года. Готовились тщательно! Заняли 1-е место в номинации «Лучшая мини-СТО». Мурашки по коже! Я думаю, нам помог наш командный дух! Спасибо за подарки – они великолепны! Все отлично! Приглашаем всех участвовать – неважно, крупная ли вы СТО или мини. Мини-СТО – это даже престижнее. Нам казалось, что это страшно – соревноваться с крупными СТО, которые работают десятки лет. А на деле оказалось, что мы такие же, как и они, с таким же опытом и знаниями! Даже не сомневайтесь, участвовать или нет, – выиграют все!»

**Александр Гордеев**, «Гибрид Сервис», г. Екатеринбург: «Принял участие в номинации «Лучший диагност». Уже третий раз принимаю участие в подобном конкурсе. Считаю, что это очень полезно: можно пообщаться с коллегами





# МАСЛА АВТОХИМИЯ



- Наценка от 30%
- Широкий ассортимент
- Уникальные свойства



ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ИМПОРТЕР В РОССИИ  
ООО «ЛН Дистрибьюция»: 8 (495) 988-6445





из разных городов, можно поработать с оборудованием, которое предоставляют партнеры конкурса. Отличительной особенностью именно этого конкурса является то, что на практике дают отремонтировать автомобиль. То есть это не чисто теоретический конкурс. Из пожеланий – я бы добавил больше вопросов в теоретическую часть. Всем советую, участвуйте!»

**Евгений Залевский**, техцентр «АМ Сервис», г. Новороссийск: «Я занял 2-е место в номинации «Лучший мастер-консультант». Впервые на данном конкурсе. Ехал с целью проверить свои силы. Был приятно удивлен – в принципе, мои коллеги особо не отличаются от меня по уровню подготовки. Я считаю, наш сервис на достойном уровне представлен на данном мероприятии. Всех коллег приглашаю участвовать в конкурсе, так как это отличный способ проверки себя, своих знаний и навыков, а также ценный опыт общения с коллегами из других городов и регионов. НСТО редко собираются, поэтому такие мероприятия очень полезны.»





**LYNX**<sup>®</sup>  
SPARE PARTS *auto*

**АВТОЗАПЧАСТИ**  
расходные материалы  
**из Японии**



Более 17000  
наименований



Безупречное  
качество



Гарантия  
24 месяца



+7 (495) 988-6445



[www.lynxauto.info](http://www.lynxauto.info)

# Юто Учида: «Мы не просто движемся в ногу со временем – мы часто работаем на опережение»



Московский офис KYB возглавил новый директор – и мы расспросили **Юто Учида**, генерального директора ООО «KYB Евразия», о его первых впечатлениях от России, о мыслях и планах в отношении российского рынка.





---

**Наша цель – оперативно реагировать на изменения и предоставлять продукты и услуги, которые соответствуют требованиям защиты окружающей среды и запросам потребителей.**

---

**Юто Учида**

2003/3 – окончание университета.

2003/4–2004/8 – головной офис KYB в Японии. Подразделение, отвечающее за рынок постгарантийного обслуживания (KYB Japan Aftermarket HQ).

2004/9–2009/8 – KYB Америка. Подразделение, отвечающее за рынок постгарантийного обслуживания (специалист по закупкам).

2009/9–2010/2 – головной офис KYB в Японии. Подразделение, отвечающее за рынок постгарантийного обслуживания.

2010/3–2015/3 – европейское подразделение KYB (Дюссельдорф). Подразделение, отвечающее за рынок постгарантийного обслуживания.

2015/4–2019/3 – головной офис KYB в Японии. Подразделение, отвечающее за рынок постгарантийного обслуживания.

2019/4 – настоящее время – KYB Евразия, генеральный директор.

– Расскажите немного о себе: как давно вы работаете в автобизнесе, какие интересные проекты реализовали, что считаете своими достижениями? Какие у вас хобби и увлечения, как это помогает в работе?

– В автобизнесе в целом и в компании KYB я с 2003 г., успел поработать в разных странах. У каждого рынка свои особенности – так, самым сложным во время моей работы в сфере автомобильных компонентов в Америке оказалось начать вести бизнес с крупнейшим националь-

ным дистрибьютором. Мы за короткое время заместили большое количество амортизаторов конкурентов нашей продукцией на всех складах этого дистрибьютора на всей территории США. Во время моей работы в европейском подразделении я принимал участие в очень интересных и успешных проектах: мы открыли два склада (в Польше и Латвии) и один завод по производству пружин подвески в Чехии.

Мои хобби – бейсбол, бег, лазание по горам и гитара. Командные виды спорта помогают в командной работе. А бег позволяет мне быть всегда в форме.

– Как вы представляли себе российский рынок до приезда в Россию? Каковы первые впечатления от России и российского рынка?

– Еще до приезда в Россию я знал, что экономическая и политическая ситуация здесь непростая, и это оказывает влияние на рынок постгарантийного обслуживания автомобилей, меняет его довольно радикально.

Первые впечатления от российского рынка связаны с погодными условиями – они значительно тяжелее, чем в других странах. Поэтому качество нашей продукции именно в таком климате очень важно. Продукция KYB всегда была и остается надежной и безопасной.

Что касается партнеров, то мы наладили долгосрочное и эффективное сотрудничество с нашими дистрибьюторами и продолжим улучшать сервис, качество и человеческие отношения. Я уверен в победе команды KYB Russia!



– Какие задачи компания KYB ставит перед своим российским офисом? Какие цели вы ставите перед собой и коллективом?

– За время работы российского подразделения KYB мы достигли значительных успехов. Мы занимаем лидирующую долю по амортизаторам импортного производства, входим в тройку лидеров по пружинам. У нас налажена сбытовая сеть и сформирован пул лояльных партнеров. Наша задача – сохранить лидирующую долю по амортизаторам, стать

лидером по пружинам и укрепить высокоэффективное сотрудничество с нашими партнерами. Мы должны держать руку на пульсе и своевременно реагировать на любые изменения в целях бизнеса и взаимовыгодного партнерства с нашими клиентами. Качество продукции и компетенции дает нам такие возможности, а широкая линейка различных продуктов позволяет настраивать взаимоотношения в более широком поле сотрудничества.

– Каковы основные мировые тенденции в производстве продукции вашей товарной группы? Как на вашу работу влияют тенденции развития рынка (электромобильность, автономное вождение и пр.)? Готова ли компания к тем изменениям, которые произойдут на рынке в ближайшие 5–10 лет?

– Общая тенденция развития автомобилей направлена в сторону повышения экологичности – как производства, так и эксплуатации. Не секрет, что при разработке новых моделей автомобилей усилия направлены, в том числе, и на снижение массы – это дает экономию топлива, что ведет к общей экологичности. Компонировочные решения позволяют существенно снижать массу автомобиля. К примеру, компоновка с передним расположением двигателя, передними ведущими и управляемыми колесами позволяет снизить массу примерно на 5–10 % при обеспечении оптимального использования внутренних объемов автомобиля.

Использование альтернативных источников энергии, повышение автономности с использованием технологий искусственного интеллекта также направлены на увеличение общей безопасности и экологичности. Мы как производственная компания очень хорошо понимаем ответственность и необходимость движения в этом на-







## Продукция KYB всегда была и остается надежной и безопасной.

правлении. Развитие наших продуктов в рамках общей стратегии также направлено на достижение этих целей. Уже со следующего года мы начнем опытное внедрение производственной линии с искусственным интеллектом. Это позволит с большей эффективностью и экономией использовать ресурсы и в итоге приведет к большей экологичности производства в пересчете на единицу продукции. В автомобильных компонентах мы сосредоточены на развитии систем рулевого управления и подвески. Будущее мы видим за мехатронным шасси, где рулевое управление и подвеска объединены в единый модуль и модули всех колес могут управляться независимо друг от друга. Это удобно в компоновке и оптимально с точки зрения управления и комфорта.

Как в подвеске, так и в рулевом управлении применяется все больше электронных компонентов. Уже сейчас вы можете видеть наши продукты с электронными системами на автомобилях, электронно-регулируемые амортизаторы, электромеханические рулевые системы. В будущем вы сможете увидеть инновационные технологичные продукты, разрабатываемые нашей компанией уже сейчас. Компания KYB готова к изменениям, мы не просто движемся в ногу со временем – мы часто работаем на опережение.

– 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? Почему СТО выгодно их выбирать?

– Наша компания является поставщиком на конвейеры ведущих автопроизводителей в мире. Качество выпускаемой продукции для нас является приоритетом. Мы стараемся поддерживать баланс цены и качества также и для рынка постгарантийного обслуживания. Этот баланс позволяет сохранять востребованность наших продуктов у конечного потребителя в лидирующих объемах. С этой точки зрения для бизнес-среды выгодно работать с из-

вестным и популярным брендом. У нас работает программа «KYB Сервис» для авторизации СТО и магазинов от одного из ведущих производителей гидравлического оборудования в мире.

Компания KYB предоставляет расширенную гарантию – до трех лет – на наши продукты при установке в авторизованных СТО. Это привлекательно для автовладельцев, которые хотят эксплуатировать амортизаторы и пружины значительное время без потери потребительских качеств, достигая этим значительной экономии. Эта программа привлекает клиентов на СТО. По оценке Аналитического агентства GiPA, потребительская характеристика «качество» у СТО лидирует при выборе бренда для сотрудничества и находится на втором месте после цены непосредственно у конечного пользователя. У нас работают специальные маркетинговые программы для СТО, пользуется популярностью программа лояльности KYB PROMO, выстроена система мотивации и стимулирования сбыта для торговой сети, широчайший ассортимент по основным видам продуктов; простой и понятный онлайн-каталог, множество полезной технической и необходимой информации легко найти на нашем сайте: [www.kyb.ru](http://www.kyb.ru) – и в социальных сетях. Мы открыты и готовы к сотрудничеству. Я думаю, все это создает хорошую почву для взаимовыгодного сотрудничества.

– Какие изменения в деятельности KYB Russia планируются? Есть ли уже какие-либо планы изменений в торговой, маркетинговой, сервисной работе?

– Традиционный слоган нашей глобальной команды на рынке постгарантийного обслуживания автомобилей – «Быстро и агрессивно», тем более что автомобильная отрасль – это довольно быстро меняющийся бизнес. Наша цель – оперативно реагировать на изменения и предоставлять продукты и услуги, которые соответствуют требованиям защиты окружающей среды и запросам потребителей.

# Максим Легушев: «Мы видим, что в России есть сервисы, которыми можно гордиться»



Компания MAHLE – признанный авторитет в производстве автокомпонентов: едва ли не в каждой машине можно найти деталь производства MAHLE. Свой опыт и компетенцию компания также предлагает и рынку постгарантийного обслуживания, а сегодня делает основной акцент на сотрудничество с независимыми станциями технического обслуживания. Об этом рассказывает **Максим Легушев**, генеральный директор ООО «МАЛЕ РУС».



– Направление, которому компания уделяет повышенное внимание, – оборудование для автосервисов. Расскажите подробнее, что предлагается?

– В настоящее время мы предлагаем несколько типов установок для обслуживания систем кондиционирования и замены масла АКП. Это оборудование появилось в портфеле MAHLE после приобретения итальянского производителя BrainBee, который хорошо известен как поставщик лучших решений в данной сфере, – продукция под этой заслуженной маркой хорошо дополняет текущий портфель MAHLE. Для российских клиентов преимущество интеграции BrainBee в структуру MAHLE заключается в первую очередь в улучшении доступности оборудования: дистри-

рованной сувенирную продукцию и прочие вещи, весьма полезные в повседневной жизни СТО или торговой точки. Также абсолютно бесплатно можно заказать полиграфическую продукцию, постеры, буклеты, плакаты, технические мануалы и прочее. Если вы еще не являетесь участником программы, то обратитесь к вашему поставщику – нашему официальному дистрибьютору. Каждый получит приятный подарок для вновь вступивших – наш welcome bonus!

– В 2019 г. заканчивается переход Behr Hella Service в состав MAHLE Aftermarket. Что это станет означать для российского рынка? Как будет построена работа компании MAHLE с новым брендом?

## С MAHLE вы получаете нового сильного партнера и эксперта по всем вопросам, связанным с кондиционированием и охлаждением воздуха.

бьюторам больше не надо самостоятельно заниматься доставкой из Италии, а сервисные станции могут серьезно выиграть за счет более привлекательных цен. Кроме того, важно, что теперь мы в России предлагаем полную гарантийную и сервисную поддержку по оборудованию.

– В продуктовом ассортименте компании – установки для обслуживания кондиционеров. Это достаточно дорогой и сезонный продукт – как вы рекомендуете продавать эту услугу?

– Надо сказать в целом об обслуживании современных систем кондиционирования. Ведь здесь неприменим такой же подход, как к домашнему холодильнику: купил и забыл на 10–15 лет. Система кондиционирования нуждается в периодическом обслуживании, и для СТО это хорошая возможность заработка. Однако сами сотрудники СТО зачастую не обладают достаточными знаниями для продажи этой услуги и выполнения работ, поэтому основная задача – заниматься повышением профессионального уровня, причем как специалистов, непосредственно выполняющих эти работы, так и мастеров-приемщиков.

– В прошлом году была анонсирована программа лояльности для СТО. Как она развивается? Напомните аудитории: как стать участником программы, что требуется и что получает станция от этого участия?

– Программа лояльности MAHLE PLUS заработала с этого года, в настоящее время идет процесс активной регистрации участников. Стать таковым просто: надо покупать продукцию MAHLE любого нашего бренда (напомню, что в России представлены сразу шесть брендов продукции MAHLE: собственно MAHLE, KNECHT, BEHR, CLEVITE, IZUMI, BrainBee) у наших официальных дистрибьюторов. За заказы начисляются баллы, которые можно обменять на инструмент или спецодежду для автосервиса, бренди-

– Действительно, с 1 января 2020 г. за дистрибуцию продукции BEHR (ранее – BEHR HELLA SERVICE (BHS)) отвечает MAHLE Aftermarket в мире, а в России, Беларуси, Казахстане, Армении и Монголии это MAHLE RUS. Это широчайший ассортимент деталей систем термоменеджмента, в том числе: радиаторы системы охлаждения, рас-





**Будь то ДВС или электропривод – MAHLE Aftermarket предлагает вам всё для решения любых проблем и поддержания работоспособности вашей компании в сфере терморегулирования в будущем.**

ширительные бачки, вентиляторы и муфты вентиляторов, интеркулеры, водяные помпы, а также полный ассортимент компонентов для систем кондиционирования. Существующие партнеры смогут заказывать продукцию, используя знакомые номенклатурные номера деталей, даже после 1 января 2020 г. Номенклатурные номера MAHLE будут вводиться параллельно. При этом мы приложим максимум усилий, чтобы переход не просто безболезненно прошел для сегодняшних клиентов, но и привел к улучшению уровня логистического сервиса и клиентской поддержки. Для этого у нас есть все необходимые компетенции и необходимые мощности – как глобально, так и в России.

– MAHLE выступает партнером конкурса «Лучший автосервис». Почему компания решила поддержать это начинание?

– Компания MAHLE занимается производством и поставками технически сложных изделий: деталей двигателя, компонентов систем термоменеджмента и кондиционирования, турбокомпрессоров, которые необходимо устанавливать в профессиональных мастерских. Даже с заменой таких относительно простых деталей, как фильтры, зачастую возникают проблемы. Поэтому наш интерес к конкурсам, которые направлены на повышение профессионального уровня автосервисного обслуживания в России, не случаен. Мы видим, что в России есть сервисы, которыми можно гордиться и без опасения отдавать свой автомобиль, но есть и обратные примеры. Уверен, что такие мероприятия способствуют повышению культуры автосервиса в России, а значит, MAHLE будет и дальше поддерживать этот проект.



# MAHLE



## MAHLE PLUS — НОВАЯ ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

Получите подарочную карту у вашего дистрибьютора, зарегистрируйтесь на сайте [www.mahle.plus](http://www.mahle.plus) и получите **3000 баллов** на свой счет в MAHLE PLUS!



Покупайте продукцию  
**MAHLE** у вашего  
дистрибьютора



Получайте бонусные  
баллы —  
1 балл за 100 руб.  
покупки



Обменивайте баллы на  
бонусные поощрения из  
каталога **MAHLE PLUS**



Участвуйте в акциях и  
получайте дополнительные  
баллы и призы

В каталоге MAHLE PLUS свыше 200 наименований брендированной продукции MAHLE, профессионального инструмента, спецодежды, POS-материалов, технической литературы. В программе MAHLE PLUS участвуют СТО и магазины, за исключением интернет-магазинов. Баллы начисляются только дистрибьютором, выдавшем карту. В программе участвует продукция всех торговых марок, поставляемых MAHLE. Подробное описание программы MAHLE PLUS можно получить у вашего дистрибьютора MAHLE.

[WWW.MAHLE.PLUS](http://WWW.MAHLE.PLUS)

**BEHR**

**BrainBee**  
POWERED SOLUTIONS

**CLEVITE**

**IZUMI**

**KNECHT  
FILTER**

**MAHLE**

# Behr Hella Service становится MAHLE: преимущества очевидны



С 1 января 2020 г. марка Behr Hella Service перешла под контроль MAHLE. Уверены, у вас есть несколько вопросов по этому поводу. Прежде всего, с 2020 г. все потребители будут получать запчасти для терморегулирования под торговой маркой BEHR, а также оборудование для автосервиса и другие услуги из одних рук под общим брендом MAHLE.



С MAHLE вы получаете нового сильного партнера и эксперта по всем вопросам, связанным с кондиционированием и охлаждением воздуха, – от легковых автомобилей, коммерческого транспорта, микроавтобусов, строительной и сельскохозяйственной техники до гибридных и электромобилей. Вы получите еще более высокое качество обслуживания благодаря глубокой компетенции MAHLE в области комплектующих и оборудования. Кроме того, с нами вы будете готовы к будущим переменам. Точное управление температурой является необходимым условием не только для надежной работы двигателей внутреннего сгорания, но и для электромобилей, а также решающим фактором в технологии топливных элементов. Звучит неплохо?

В этой статье вы найдете информацию о том, какие продукты, решения и услуги MAHLE Aftermarket сможет предложить вам с 2020 г.

### **Здравствуй, будущее!**

Если вы хотите преуспеть в будущем, вы должны быть уверены в завтрашнем дне – например, обеспечив себя надежным стратегическим партнерством. Потому что вместе можно достичь гораздо большего. Приобретение Behr Hella Service компанией MAHLE является логичным шагом, позволяющим предложить автосервисам и дистрибьюторам автомобильных комплектующих еще более эффективную поддержку. Линейки продукции наших брендов прекрасно дополняют друг друга, и вместе мы полностью покрываем области оборудования для кондиционирования и охлаждения воздуха для всех типов приводов.

Вам предоставится максимально быстрый и удобный доступ ко всем продуктам и решениям, необходимым для работы. Помимо запчастей наши решения включают также оборудование для обслуживания кондиционеров, диагностики, техническое обучение, информацию о ремонте и техническом обслуживании. Всё потому, что эффективное терморегулирование будет играть всё более важную роль в дальнейшем для всех типов приводов. Резюмируя: будь то ДВС или электропривод, MAHLE Aftermarket предлагает вам всё для решения любых проблем и поддержания работоспособности вашей компании в сфере терморегулирования в будущем.

### **Преимущества для существующих клиентов Behr Hella Service:**

- прямой доступ к полной линейке высококачественных комплектующих MAHLE.

### **Преимущества для существующих клиентов MAHLE:**

- теперь все продукты и решения по терморегулированию будут всегда под рукой.

### **Преимущества для всех клиентов:**

- поддержка в течение всего переходного периода;
- постоянная доступность запчастей;
- уверенность в области терморегулирования в будущем;

- системные ноу-хау не только в области охлаждения и кондиционирования воздуха, фильтрации, оборудования для обслуживания и диагностики, но также в сфере запчастей для двигателя, турбокомпрессоров, стартеров и генераторов; электроники и оборудования электромобилей.

Свыше 9000 качественных артикулов: обладая более чем 9000 качественных изделий из 25 товарных групп, MAHLE Aftermarket полностью охватывает области кондиционирования и охлаждения воздуха.

«Эффективное терморегулирование приобретает всё большее значение. Присоединив к себе Behr Hella Service, мы сможем поддерживать оптимальную и успешную работу автосервисов по всему миру», – говорит **Олаф Хеннинг**, управляющий директор MAHLE Aftermarket GmbH и член Совета директоров концерна MAHLE.

### **У вас есть вопросы? У нас есть ответы!**

**Какие продукты и решения по терморегуляции предлагает MAHLE Aftermarket?**

Ассортимент MAHLE Aftermarket включает термостаты, переключатели, датчики, компрессоры кондиционеров и салонные фильтры. Кроме того, мы предлагаем обширную программу диагностики и оборудования для обслуживания автомобилей.

**Какие продукты поставляет компания Behr Hella Service?**

Behr Hella Service поставляет оборудование для охлаждения двигателей и кондиционирования воздуха, предлагая такую продукцию, как охладители хладагента, охладители наддувочного воздуха и другие теплообменники, расширительные бачки, водяные насосы, маслоохладители, вентиляторы, муфты Visco® и муфты вентилятора, конденсаторы кондиционеров, фильтры-осушители, расширительные клапаны и патрубки, испарители, масла для компрессоров кондиционеров, сами компрессоры.

**Будет ли у MAHLE такая же высокая доступность товаров – на уровне 95 %?**

Само собой разумеется, что и в области терморегулирования мы стремимся обеспечить полную доступность и готовность поставлять продукцию под заказ, как и в случае с другими группами продукции MAHLE Aftermarket. В этом нам помогают обширный опыт и высокая эффективность логистики MAHLE Aftermarket.

**Что станет с услугами Behr Hella Services, такими как техническое обслуживание и удобная служба поддержки?**

MAHLE Aftermarket предлагает потребителям по всему миру комплексные решения и компетентность в области сервисного обслуживания. Это относится как к существующим сериям продукции, так и к терморегулированию. В дополнение к запчастям и оборудованию проверенного качества для автосервисов мы предлагаем техническое обучение, информацию о ремонте и техническом обслуживании, систему тикетов, ежегодные кампании, посвященные терморегулированию, и другие мероприятия.

Почему тема терморегулирования так важна для будущего автомастерских?

Терморегулирование является важнейшей технологией в любом автомобиле, независимо от типа привода. Оно повышает эффективность двигателей внутреннего сгорания. В случае электромобилей обогрев и охлаждение являются основой эффективной работы транспортного средства, а также срока службы его аккумулятора. Поэтому комплексное терморегулирование – это одно из основных условий для дальнейшего развития электромобилей.

С приобретением компании Behr Hella Service MAHLE Aftermarket станет поставщиком полного спектра

услуг в области терморегуляции и, таким образом, сможет оказывать всестороннюю поддержку потребителям.

Что станет с торговым названием Behr Hella Service?

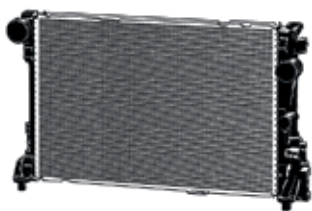
С 2020 г. торгового названия Behr Hella Service GmbH больше не будет.

Под каким брендом в будущем станет продаваться продукция Behr Hella Service?

С 2020 г. продукция будет продаваться под торговой маркой BEHR и головной торговой маркой MAHLE. Также будут сохранены известные категории продуктов

## В случае электромобилей обогрев и охлаждение являются основой эффективной работы транспортного средства, а также срока службы его аккумулятора.

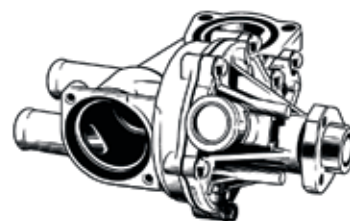
### Система охлаждения



Охладитель хладагента



Расширительный бак



Водяные насосы и комплекты



Внутренний теплообменник



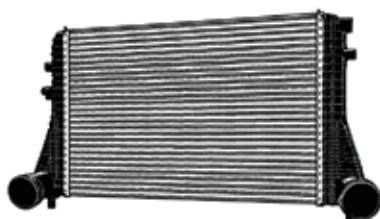
Вентилятор/конденсатор  
охлаждителя хладагента



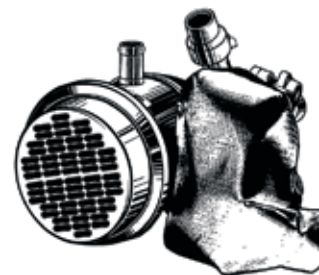
Visco® – муфта/муфты вентилятора



Охладитель масла



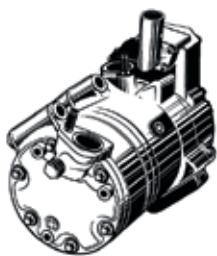
Охладитель наддувочного воздуха



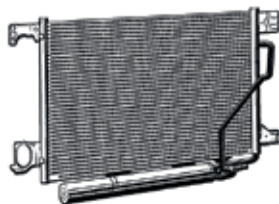
Охладитель рециркуляции  
выхлопных газов



## Система кондиционирования



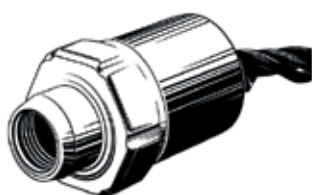
Компрессор кондиционирования



Конденсаторы



Испаритель



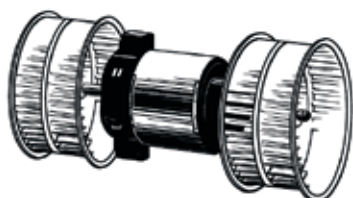
Переключатель кондиционирования



Фильтр-осушитель и аккумулятор



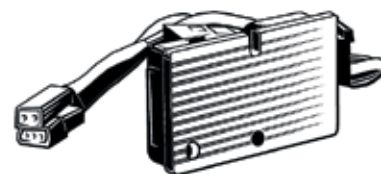
Расширительный клапан  
и дренажная трубка



Внутренний вентилятор



Масло для компрессора  
кондиционирования



Контроллер вентилятора  
кондиционера и резистор

**MAHLE Aftermarket предлагает потребителям по всему миру комплексные решения и компетентность в области сервисного обслуживания. Это относится как к существующим сериям продукции, так и к терморегулированию.**

PREMIUM LINE и Standard. PREMIUM LINE включает продукцию BEHR, AKG, Visteon и других производителей оригинального оборудования – это идеальное решение для клиентов, которые стремятся к лучшему. Продукты категории Standard также обладают прекрасными эксплуатационными характеристиками и представляют собой экономичное решение с отличным соотношением цены и качества.

Можно ли по-прежнему заказывать продукцию Behr Hella Service по старым и знакомым номерам артикулов?

В 2020 г. можно будет заказать продукцию с известными номерами. В то же время будут введены новые номера артикулов, соответствующие нумерации MAHLE. Оба номера будут включены в заказы, накладные, счета-фактуры MAHLE и в технические документы. В будущем номера артикулов будут переданы из сервисной службы Behr Hella в MAHLE.

## Василий Агапов: «Клиент однозначно предпочитает бренды, предлагающие дополнительные сервисы»



Объединение Tenneco и Federal-Mogul стало главной новостью автобизнеса в конце прошлого года. Уже в начале этого года прозвучала информация о том, что совместный бизнес объединит новый бренд DRiV. О подробностях происходящего процесса объединения рассказывает **Василий Агапов**, генеральный директор DRiV по России и СНГ.





---

## DRiV станет одним из крупнейших в мире мультибрендовых поставщиков деталей подвески, рулевого управления и компонентов тормозной системы для легковых и грузовых автомобилей как на конвейеры автопроизводителей, так и для независимого рынка автозапчастей.

---

– Расскажите, пожалуйста, подробнее: что происходит в связи со слиянием двух авторитетнейших мировых компаний и что могут ожидать от этого клиенты обеих компаний?

– Сейчас идет процесс реорганизации и интеграции компаний. DRiV Incorporated – название будущей акционерной компании открытого типа, которая начнет свою деятельность в начале 2020 г. в результате разделения Tenneco Inc. на две независимые компании. DRiV станет одним из крупнейших в мире мультибрендовых поставщиков деталей подвески, рулевого управления и компонентов тормозной системы для легковых и грузовых автомобилей – как на конвейеры автопроизводителей, так и на независимый рынок автозапчастей. Штаб-квартира компании DRiV будет расположена в Большом Чикаго. Название DRiV символизирует имидж новой компании: мировой лидер в сфере послепродажного обслуживания и поставок оригинального оборудования, предлагающий новые решения, благодаря которым люди получают максимальную отдачу от каждого транспортного средства, каждой поездки, гонки или путешествия. В число уважаемых брендов компании входят Monroe®, Champion®, Öhlins®, MOOG®, Walker®, Fel-Pro®, Wagner®, Ferodo®, Rancho®, Thrush®, National®, Sealed Power®, Axios® и другие.

– И у Tenneco, и у FM действуют свои программы поддержки клиентов, которые работают несколько лет и доказали свою эффективность. Что будет меняться в связи с объединением бизнесов двух компаний?

– Клиент однозначно предпочитает бренды, предлагающие дополнительные сервисы, такие как техническая поддержка, «горячая линия», обучение, расширенные гарантийные условия. Существующие программы поддержки клиентов Tenneco и FM взаимно дополняют друг друга и будут объединены. Клиент от этого только выиграет, поскольку получит дополнительную поддержку, которой раньше не имел. К примеру, в рамках проекта Garage Gurus предлагаются модули технического обучения не только по продукции FM, но и по продукции Tenneco.

– Каковы основные мировые тенденции в производстве продукции вашей товарной группы? Как на вашу работу влияют тенденции развития рынка (электромобильность, автономное вождение и пр.)?

– Среди основных мировых тенденций, оказывающих влияние на производство нашей продукции, можно отметить повышение технологичности изделий, связанное с ужесточающимися экологическими нормами по выбросам вредных веществ в атмосферу. Используемые при этом





целевые технологии направлены на снижение потерь на трение, расхода топлива, а следовательно, и сокращение выброса вредных веществ. В сегменте деталей двигателя целый ряд эксклюзивных технологий нашей компании обеспечивает соответствие выпускаемой продукции этим жестким нормативам. Среди таких технологий можно отметить технологию производства маслосъемных поршневых колец Goetze LKZ, новое поколение антифрикционного покрытия юбки поршня Nural EcoTough NG, технологию упрочнения алюминиевых поршней Nural DuraBowl и многие другие технологии.

В сегменте производства компонентов тормозной системы можно отметить тенденцию к постепенному отказу от использования меди в составе фрикционной смеси, создание фрикционных смесей, обеспечиваю-

щих эффективность торможения при использовании суппортов меньшего размера и веса, электромеханического стояночного тормоза, а также для современных электромобилей. Тормозные колодки и диски Ferodo предлагаются для 98 % современного автопарка электромобилей и автомобилей с гибридной силовой установкой. Примеры применения: Nissan Leaf, Renault Zoe, VW Golf VII, VW Up, BMW i<sup>3</sup>, Renault Kangoo Express, KIA Soul II, Nissan NV200 Box Body, Mitsubishi I, Tesla Model S, Mercedes-Benz B-Class, Citroën C-Zero, Peugeot ION, Mercedes-Benz Vito/Mixto Box, Smart Fortwo Coupe и прочие.

Наша компания первой на рынке в 2014 г. внедрила технологию производства тормозных колодок с пониженным и нулевым содержанием меди EcoFriction. Первыми европейскими автомобилями, на которые устанавливаются тормозные колодки данного типа в качестве оригинальных комплектующих, стали Mercedes-Benz C-Class (с 2014 г.) и Audi A4 (с 2015 г.). Среди новинок в конвейерной поставке – колодки по технологии Eco-Friction для Alfa Romeo Stelvio, FIAT 500 X, Ford Fiesta VII, Ford Galaxy/S-Max, Land Rover Discovery V. Отказ от меди также позволил одновременно достичь целого ряда других положительных результатов: сокращения тормозного пути и снижения суммарного износа пары «колодка/тормозной диск» почти на 60 % в сравнении с использованием медьсодержащих тормозных колодок, что увеличивает периодичность обслуживания тормозной системы и позволяет сократить расходы на ремонт. Ferodo, являясь крупнейшим производителем фрикционных компонентов для мировых автопроизводителей, готов полностью отказаться от использования меди в составе тормозных колодок, но это решение также определяется готовностью самих автопроизводителей внедрить данную технологию для выпускаемых автомобилей.





Постепенно, с расширением законодательных ограничений по использованию меди в составе фрикционной смеси тормозных колодок на территории США и на страны Европы, использование меди при производстве тормозных колодок будет полностью исключено.

В Европе одним из трендов на ближайшие годы также можно назвать снижение потребности в деталях моторной группы и зажигания из-за увеличения доли электромобилей, но в отношении России мы можем говорить об этом только в отдаленной перспективе.

постоянное обучение поддерживает высокий уровень квалификации.

– В заключение – несколько слов для представления вас как спикера. Расскажите немного о себе: как давно вы работаете в автобизнесе, какие интересные проекты реализовали, что считаете своими достижениями? Какие у вас хобби и увлечения и помогает ли это в работе?

– Я пришел в автобизнес 13 лет назад. До этого у меня был опыт работы в крупных международных компаниях,

---

## Существующие программы поддержки клиентов Tenneco и FM взаимно дополняют друг друга и будут объединены. Клиент от этого только выигрывает.

---

– Насколько правильной и эффективной вам видится действующая система реализации «производитель – дистрибьютор – СТО»? В чем ее преимущества для рынка и для каждого из участников цепочки? Что, на ваш взгляд, нуждается в усовершенствовании?

– Недостаток действующей системы реализации «производитель – дистрибьютор – СТО» – отсутствие обратной связи между производителем и СТО: часть важной информации по новинкам ассортимента, по предлагаемой системе поддержки зачастую не доходит до конечного звена реализации продукции. В связи с этим в 2018 г. наша компания запустила в России проект технического обучения СТО Garage Gurus, реализуемый совместно с нашими дистрибьюторами. В России 60 % руководителей автосервисов заявляют о недостаточной квалификации персонала. Задачи проекта – повышение квалификации механиков, восполнение недостатка специальных знаний, повышение лояльности целевой аудитории, конверсия потенциальных клиентов в активных и увеличение продаж активным клиентам нашей компании. Формат проведения – это выездные технические тренинги для механиков и мастеров-консультантов на базе автосервисов продолжительностью 1,0–1,5 часа. Тренеры рассказывают о технологиях корректной установки деталей и диагностике неисправностей, знакомят с особенностями применения продукции нашей компании, информируют о маркетинговых акциях и мотивационных программах. Важно, что при этом мы получаем ценную обратную связь от автосервисов. Преимущества для дистрибьютора: обучение повышает уровень сервиса, способствует снижению рекламаций; расширяется активная клиентская база, повышается лояльность, увеличиваются продажи.

Преимущества для СТО: конструкция автомобилей усложняется, важно знать нюансы; повышение квалификации механиков и доверия клиентов; правильная установка деталей снижает количество рекламаций; возможность напрямую пообщаться с производителем автозапчастей; возможность бесплатного онлайн-обучения ([www.fmgaragegurus.eu](http://www.fmgaragegurus.eu)); доступ к технической информации;



в том числе FMCG и инжиниринга. Приобретенный опыт позволил сформировать комплексный подход к решению задач на очень конкурентном авторынке России и СНГ. Несмотря на то что в целом любой бизнес имеет общие законы и правила, автомобильный вторичный рынок имеет особенности, которые приходится учитывать в ежедневной работе. Именно знание этих особенностей, а также стратегические решения и их воплощение в жизнь позволили реализовать ряд запоминающихся проектов в России. В частности, открытие склада компании в России в 2013 г. и формирование профессиональной команды позволило улучшить сервис для наших дистрибьюторов, повысило узнаваемость наших брендов и привело к стабильному ежегодному росту продаж в России и СНГ. Следует отметить, что доля продаж в России в структуре продаж региона EMEA стала очень заметной.

Что касается личных аспектов, то я люблю путешествовать вместе с семьей. Это позволяет «перезарядить батарейки» и получить заряд энергии для ежедневной плодотворной работы.

# Михаил Маркин: «Ассортимент продукции BARDANL способен удовлетворить любые потребности своих клиентов»



Широкая линейка продукции и выгодные программы сотрудничества для СТО – то, что отличает марку BARDANL. Подробнее об этом рассказывает **Михаил Маркин**, бренд-менеджер по продукции компании BARDANL.





– Давайте начнем с представления – расскажите немного о себе: как давно вы работаете в автобизнесе, какие интересные проекты реализовали, что считаете своими достижениями? Какие у вас хобби и увлечения, как это помогает в работе?

– Меня зовут Михаил Маркин, я являюсь бренд-менеджером по продукции компании BARDANL. В автобизнесе работаю 6 лет. В данный момент мы начинаем реализовывать новый для нашего рынка проект. Это программа экоочистки от компании BARDANL (BARDANL ECO CLEANING). Ее уникальность заключается в новом типе оборудования для автосервисов и специальной автохимии. Программа предлагает эффективные и экономичные решения как для конечных клиентов, так и для СТО, поскольку позволяет предотвратить замену дорогостоящих запасных частей, например таких, как сажевый фильтр. Более подробно о программе расскажу далее. Я увлекаюсь спортом – это повышает уверенность, эффективность и сосредоточенность на работе.

– BARDANL – известный, но дорогой бренд. Какие преимущества для СТО дает работа с маркой?

– С 1939 г. BARDANL Manufacturing Corporation производит инновационную высококачественную продукцию для автомобильной промышленности, включая смазочные материалы, масла и присадки. Продукты Bardahl продаются по всему миру – более чем в 90 странах на 6 континентах и упаковываются в тару с описанием на 16 языках. Технологии и инновационные решения, предлагаемые BARDANL, помогают полностью раскрыть возможности автомобиля и надежно защитить от износа его детали и механизмы, решить возникшие проблемы при эксплуатации автомобиля или вовсе их предотвратить благодаря использованию инновационных формул – Polar Plus и Fullerene C60.

**Формула Polar Plus.** Является результатом блестящей химической интуиции Оле Бардаль, который разработал и запатентовал эту уникальную химическую формулу, состоящую из электрически заряженных молекул, способных

притягиваться к поверхности металла, подобно микромагнитам. Эти молекулы создают чрезвычайно прочную защитную пленку, способную уменьшить трение между двумя металлическими поверхностями до такой степени, чтобы обеспечить надлежащую смазку даже при отсутствии смазочного масла. Формула Polar Plus значительно уменьшает износ и снижает нагрузки во всех парах трения.

**Молекула фуллерена C60.** В 1996 г. исследователи из Университета Хьюстона (Техас, США) получили Нобелевскую премию по химии за открытие новой формы углерода под названием фуллерен, состоящей из 60 атомов, сгруппированных в трехмерную структуру, похожую на футбольный мяч. За несколько лет работы в лаборатории технический персонал BARDANL разработал формулу, которая позволяет использовать уникальные возможности молекулы фуллерена C60. Молекулы фуллеренов, содержащиеся в продукции BARDANL, действуют как микрошариковые подшипники: между металлическими поверхностями двигателя они создают защитный антифрикционный слой, позволяя использовать весь потенциал двигателя, защищая его от износа и коррозии. BARDANL является единственным производителем смазочных материалов, который получил патент на применение молекулы фуллерена C60.

Уникальные формулы BARDANL Polar Plus и Fullerene C60 обеспечивает тройной уровень защиты:

- 1) поверхность смазочной пленки;
- 2) область полярных молекул (Polar Plus);
- 3) молекулы Fullerene C60 в качестве окончательного механизма защиты.

Лабораторные испытания показали, что Fullerene C60 может снизить трение и износ до 70 % при «запуске» и до 34 % при нормальной температуре.

Продукты с содержанием Polar Plus и Fullerene C60 обеспечивают более высокие результаты, чем обычные смазочные материалы. Этим и объясняется их стоимость по сравнению с конкурентами.

BARDAHL – это компания-производитель, а значит, она обеспечивает полный процесс производства – от разработки формулы до фасовки товарного продукта в потребительскую упаковку. Благодаря этому в процессе производства происходит полный контроль качества, и потребитель может быть уверен, что получит качественный продукт. Но, чтобы получить максимальный эффект от продуктов BARDAHL, нужно правильно их подобрать и применить.

Например, если владелец автомобиля хочет продлить срок жизни двигателя своего автомобиля, сократить износ, расход топлива, повысить отдачу, то сотрудник СТО может порекомендовать масло (например, серия масел XTC C60) или специальные продукты (присадки в масляную систему, например FULL METAL) с содержанием уникальных технологий Polar Plus + Fullerene C60.

На наших семинарах, которые регулярно проходят в разных регионах, мы подробно рассказываем о преимуществах и методах продаж продукции BARDAHL.

Например, для автомобилей, у которых есть определенные проблемы – потеют уплотнители, подтекает масло из двигателя и пр., – у BARDAHL есть продукты, которые способны предотвратить или полностью решить данную проблему: ENGINE STOP LEAK – «стоп-течь» для двигателя – или MAXI COMPRESSION, специальный продукт для увеличения компрессии и остановки течи двигателя.

– Каковы основные мировые тенденции в производстве продукции вашей товарной группы? Расскажите, насколько актуальна для вас проблема контрафакта? Как с этим бо-

роться? У каких дистрибьюторов можно приобрести вашу продукцию, не опасаясь контрафакта?

– Тенденция развития современных двигателей такова, что их объем становятся всё меньше, но при этом значительно увеличивается мощность, а значит, они становятся более эффективными. В связи с этим ужесточаются и требования к смазочным материалам. Ассоциация европейских производителей автомобилей (ACEA) определяет наиболее важные стандарты производительности в индустрии смазочных материалов. Данные стандарты постоянно обновляются, и последнее обновление ACEA 2016 является важным шагом для мировой индустрии смазочных материалов.

Обновление 2016 г. предусматривает значительное повышение требований к уровню производительности и качеству смазочных материалов: более строгие правила совместности для новых двигателей, более строгие требования к качеству топлива со стороны смазочных материалов, более эффективное использование топлива и более строгое соответствие современным уплотнительным материалам. В результате производители смазочных материалов должны постоянно повышать качество продукции, чтобы соответствовать новым стандартам. Именно поэтому компания BARDAHL вкладывает большие средства в разработку новых продуктов.

В обновлении 2016 г. ACEA разработала два новых теста для двигателей: CEC L-107 (E27 M271) и CEC L-111 (EP6CDT). Данные тесты проверяют способность масла предотвращать образование шлама и отложений на поршнях, так как это является нарастающей проблемой для многочисленных транспортных средств, оснащенных двигате-





лями с непосредственным впрыском топлива, с турбонаддувом и без.

Это объясняет, почему BARD AHL разработала свою уникальную программу ECO CLEANING ENGINE.

Что касается контрафакта. На данный момент нами не зафиксированы подделки продукции BARD AHL. Считаем, что данная проблема не актуальна, так как имеется уникальный производственный номер, по которому можно отследить, где была сделана та или иная канистра или флакон. В любом случае, гарантия покупки оригинального продукта – это покупка у официального дистрибьютора. Эксклюзивный импортер – компания «ЛН Дистрибуция» выдает своим партнерам сертификат и тем самым подтверждает статус официального дистрибьютора. Покупая продукты компании BARD AHL у официальных дистрибьюторов, потребитель может быть уверен в том, что покупает оригинальный продукт.

– Что, помимо масла, входит в продуктовую линейку? Как научиться предлагать эту продукцию автовладельцам, как убеждать их в необходимости использовать автохимию – те же присадки, например? Можете ли вы поделиться схемой допродаж, которую может использовать мастер-консультант автосервиса?

– Основные преимущества работы с продуктами BARD AHL – высокое качество продукции, что подтверждено сертификацией (ISO 9001 и ISO 14001), а также то, что до 80 % всей производимой продукции BARD AHL поставляется на OEM (BARD AHL – поставщик оригинальной автохимии, предназначенной для продажи и гарантийного обслуживания) и OES (BARD AHL – поставщик автохимии оригинального качества).

В продуктовой линейке есть множество продуктов, начиная от моторного масла и заканчивая программой экоочистки, в которую входят профессиональное оборудование и автохимия:

- 360 5en1 ENGINE CLEANING MACHINE;
- INJECTOR CLEANER Special workshop Petrol;
- INJECTOR CLEANER Special workshop Diesel;
- AIR INTAKE CLEANER Professional formula Diesel;
- TURBO CLEANER Special workshop Any diesel engine;
- DPF cleaner Professional formula Diesel;
- DPF flush Professional formula Diesel;
- DPF regenerator Professional formula Diesel.

Также в продуктовую линейку компании входят присадки в масляную систему, топливную систему, консистентные смазки, аэрозольные смазки, клей, герметики, различные спреи и очистители и др.

В данный момент в России стартовала инновационная программа экоочистки от BARD AHL – BARD AHL ECO CLEANING. Запущенная в 2013 г. в Западной Европе программа для решения нарастающих проблем, связанных с засорением бензиновых и дизельных двигателей, пользуется всё большим успехом, – так, тысячи клиентов, от официальных автодилеров до независимых станций технического обслуживания, в настоящее время выбирают BARD AHL ECO CLEANING. BARD AHL разработала новую концепцию экоочистки – специальное оборудование



(Machine 360 5 in 1), – которая предлагает эффективные и экономичные решения как для конечных клиентов, так и для мастерских, поскольку машина позволяет предотвратить замену дорогостоящих запасных частей. Эта новая 5-функциональная установка позволяет чистить сажевые фильтры, системы впрыска для бензинового и дизельного двигателей, турбины с изменяемой геометрией, а также системы впуска как для бензинового двигателя, так и для дизельного. Для каждой программы присутствует конкретное химическое решение, полный комплект фитингов и переходников.

Так, например, если у автовладельца Volkswagen Passat начались проблемы с сажевым фильтром, то стоимость его замены в автосервисе может колебаться от 15 000 руб. (за удаление) до 200 000 руб. (за установку нового сажевого фильтра), а промывка с помощью BARD AHL ECO CLEANING обойдется примерно в 6000–10 000 руб. и займет один час времени, так как не потребует разбора и замены оригинальных частей, что существенно выгоднее для автовладельца. А для СТО это отличная возможность расширить список оказываемых услуг и, конечно, дополнительно заработать.

– Что вы считаете важным в продвижении продукции на рынке? Какие актуальные проекты развиваете или планируете развивать – самостоятельно или совместно с партнерами?

– Партнеры выбирают BARD AHL, потому что это известный бренд, производитель высококачественной продукции с уникальной запатентованной технологией (BARD AHL POLAR PLUS & C60), что выгодно отличает BARD AHL от других производителей. Ассортимент продукции BARD AHL способен удовлетворить любые потребности клиентов благодаря широчайшему ассортименту смазочных материалов и препаратов автохимии.

Кроме того, BARD AHL проводит технические и торговые тренинги, обучающие семинары и вебинары. Для клиентов регулярно проходят акции с различными призами, также компания обеспечивает точки продаж необходимыми POS-материалами, торговым оборудованием, спецдеждой. В перспективе развития планируется оформление СТО в фирменном стиле компании BARD AHL.

# Андрей Мельников: «Мы готовы предложить СТО максимально полную линейку продукции от одного поставщика премиального уровня»



К портфелю широко известных брендов TMD Friction – Textar, Mintex и Don – добавился японский бренд Nisshinbo – теперь покрытие продукцией компании российского автопарка стремится к 100 %. О том, что это значит для независимых СТО и какие новые программы поддержки предлагает компания, рассказывает **Андрей Мельников**, руководитель российского подразделения TMD Friction.





---

## Nisshinbo – это настоящий японский бренд, который поставляется на конвейер всех ведущих японских автопроизводителей.

---

– Андрей, расскажите нашим читателям немного о себе.  
Как давно вы работаете в автобизнесе?

– В 1999 г. я пришел в компанию КУВ: сначала отвечал за Украину, потом добавился российский рынок, потом – все страны СНГ. На этот период пришлось много интересного: строилась дилерская сеть, открыли склад в Москве и во Владивостоке и т. д. В 2016 г. перешел в компанию TMD Friction, где и работаю по сегодняшний день. Как вы, возможно, знаете, в 2011 г. TMD Friction стала частью японского холдинга Nisshinbo, и в последние два года идет реорганизация общего бизнеса – рабочих процессов, методов управления, системы контроля качества и т. п.

– Как сказывается эта реорганизация на бизнесе компании в России?

– Самым положительным образом: мы можем использовать всё лучшее, что наработано двумя компаниями. К примеру, бренд Textar широко известен в европейской части России, а Nisshinbo отлично знают за Уралом – в силу специфики парка. Сейчас мы работаем над тем, чтобы оба бренда были одинаково узнаваемы и популярны по всей территории России – синергетический эффект слияния должен быть замечательным. Мы уже это чувствуем: сейчас мы напоминаем потребителям в европейской части России, что Nisshinbo – это настоящий японский бренд, который поставляется на конвейер всех ведущих японских автопроизводителей, и видим заинтересованный отклик. Кстати, в качестве продукта этой марки я недавно убе-

дился лично: у меня Lexus RX, подошло время очередного ТО на 30 000 км пробега – и в сервисе сказали, что колодки Nisshinbo, которые у меня стоят, надо менять только через дополнительные 10 000 км. И 40 000 км пробега по нашим дорогам, с нашим торможением в пробках и манерой езды – это отличный результат, который мы с гордостью демонстрируем.

Что это значит для СТО? В первую очередь то, что сейчас мы – при помощи наших дистрибьюторов – готовы предложить им максимально полную линейку продукции от одного поставщика премиального уровня. Не секрет, что автопарк в России очень разнообразен, но у нас есть предложение практически по всему парку – не так давно у нас появилась продукция и для современных моделей Lada: в ассортименте Textar теперь есть передние тормоз-





ные колодки и аксессуары для обслуживания российских автомобилей Lada Vesta и Lada Vesta SW всех годов выпуска. Кроме того, для Lada XRAY в фирменном каталоге Textar теперь предлагаются не только передние тормозные колодки, но и тормозные диски, а также аксессуары в виде крепежных болтов, пружин и пр. Вся продукция произво-

дится на европейских заводах TMD Friction и характеризуется высочайшим качеством, подтвержденным, в частности, сертификатами ECE. В результате, по оценкам, у нас будет около 96 % покрытия российского автопарка.

Изменилась и ассортиментная политика: бренд Don, который ранее был в основном известен в секторе коммерческого транспорта, теперь предлагается и для легковых автомобилей – это продукция среднего ценового сегмента, но с гарантированным качеством ведущего мирового производителя TMD Friction.

– Расскажите подробнее о программе расширенной гарантии, которая будет реализована в этом году.

– Да, с 1 августа 2019 г. на тормозные колодки этих марок на территории Российской Федерации действует гарантия сроком до 2 лет. Передовые технологии, применяемые при изготовлении тормозных колодок Textar и Nissinbo наряду со строгим контролем качества продукции на всех этапах производственного цикла, позволяют компании быть уверенной в их стопроцентной надежности на протяжении длительного срока эксплуатации.

Согласно условиям гарантийной политики TMD Friction, расширенная гарантия на тормозные колодки действует с момента их установки на легковой автомобиль на станции техобслуживания. Срок гарантии составит 24 месяца

**Не секрет, что автопарк в России очень разнообразен, но у нас есть предложение практически по всему парку – не так давно у нас появилась продукция и для последних моделей Lada.**







## Под гарантийное покрытие тормозных колодок Textar и Nisshinbo подпадают любые случаи, связанные с производственным браком изделия.

или 40 000 км пробега (в зависимости от того, что наступит раньше). При наступлении гарантийного случая автовладельцу необходимо будет предъявить документы, подтверждающие покупку и установку колодок на СТО, а также заключение о браке от СТО. Для автовладельцев, осуществляющих самостоятельную замену колодок, гарантийный период составит 12 месяцев с момента покупки, что должно быть подтверждено кассовым чеком. В обоих случаях владельцам будет достаточно обратиться напрямую в российский офис TMD Friction.

Под гарантийное покрытие тормозных колодок Textar и Nisshinbo подпадают любые случаи, связанные с производственным браком изделия: отслоение фрикционной накладки, механические дефекты, некачественная покраска, недостача сопутствующих аксессуаров в комплекте поставки колодок и т. п.

– Какие еще виды поддержки компания предлагает своим партнерам, и в частности независимым СТО?

– Спектр нашей поддержки очень разнообразен: технические тренинги, семинары, вебинары, маркетинговые акции, визиты наших специалистов на СТО и т. д. Интересный проект сейчас реализуется на юге России – мы называем это «Программа Антискрип»: ряд сервисов стал транслировать нам жалобы клиентов на скрип колодок. Мы решили предоставить этим сервисам право на самостоятельное принятие решения (без нашего подтверждения) по удовлетворению обращений клиента



при проблемах с нашей продукцией. Таким образом, мы принимаем от них все рекламации по проблемам с нашими колодками, в том числе с шумовыми, по максимально упрощенной процедуре – достаточно предоставления стандартного набора документов и краткого фотоотчета. Для участия в программе СТО должна удовлетворять ряду требований: заниматься обслуживанием машин 3–10-летнего возраста, находиться в нише не ниже среднего ценового диапазона, работать с оригинальными запчастями, обладать хорошими компетенциями и техническим оснащением не ниже среднего (минимум 3–5 оборудованных постов). Помимо этого, станция должна быть готова следовать нашим минимальным рекомендациям по необходимым действиям при замене колодок – очистке ступицы, нанесению смазки и т. д. Пока программа реализуется успешно, жалоб стало меньше – возможно, мы расширим ее действие в будущем.

# Комплекты сцепления Valeo: решение «всё в одном»

Компания Valeo предлагает расширение ассортимента благодаря приобретению компании FTE. В дополнение к широкой линейке компании FTE, бесспорного европейского лидера по производству гидравлических систем сцепления, компания Valeo предлагает охват 80 % европейского автопарка в сегменте использования двухмассовых маховиков (DMF), представляющем собой стремительно растущий рынок. Ассортимент сцеплений Valeo с использованием гидравлических выжимных подшипников (CSC) представлен следующими техническими решениями:

- уникальный комплект переоборудования на одномассовый маховик Valeo KIT4P™;
- оригинальные комплекты с двухмассовым маховиком Valeo FullPACK DMF™;
- стандартные комплекты сцепления KIT3P.

Благодаря взаимовыгодному объединению с FTE компания Valeo значительно расширила линейку комплектов сцеплений с гидравлическими подшипниками. Подобные решения «всё в одном» были разработаны с учетом ежедневных практических задач, с которыми сталкиваются автомастерские.

- Упрощенная система идентификации деталей, один артикул соответствует всем трем компонентам сцепления.
- Снижение риска возникновения рекламаций благодаря полной совместимости всех трех компонентов.
- Конкурентоспособные цены по сравнению со стоимостью деталей, приобретаемых по отдельности.

Решение «всё в одном» также используется в сегменте DMF.

Для автомобилей, оснащенных DMF и системами с гидравлическим приводом сцепления, Valeo дополняет свое предложение в сегменте DMF новыми комплектами: FullPACK DMF™ с CSC и комплектом для переоборудования Valeo KIT4P™ с CSC.

- Линейка Valeo FullPACK DMF™ с CSC включает двухмассовый маховик, комплект сцепления и CSC производства FTE или Valeo.



- Линейка Valeo FullPACK DMF™ с CSC обеспечивает потребности 51 % европейского рынка, с учетом последних разработок для ALFA ROMEO 147, AUDI A3, HYUNDAI i40, Santa Fé, KIA Sportage, OPEL Astra J, Mokka, PEUGEOT 3008, 5008, DS4, RENAULT Master III.

- Комплекты для переоборудования Valeo KIT4P™ с CSC включают одномассовый маховик, комплект сцепления, произведенный по запатентованной технологии Valeo Long Travel Damper, CSC производства FTE или Valeo.

Для станций техобслуживания автомобилей доступны 62 типа комплектов Valeo KIT4Ps с CSC, в том числе новые комплекты, внедренные в 2018 г., для CITROËN C4 Grand Picasso, FORD Focus, MERCEDES Vito, OPEL Astra, Corsa и RENAULT Master III.

Совместное использование изделий Valeo и FTE также отразилось на линейке классических сцеплений.

Компания Valeo предлагает широкий выбор комплектов сцеплений с гидравлическими подшипниками (KIT3P CSC). Это позволяет мастерским использовать один артикул при покупке комплекта «всё в одном».

- В настоящее время комплект Valeo KIT3P CSC может использоваться более чем для 70 миллионов европейских транспортных средств, включая последние разработки 2018 г.: FORD Fiesta, Focus C-Max, Galaxy, Mondeo, MERCEDES A-Class, C-Class, OPEL Astra, Zafira, VW Golf, Passat, Polo, Sharan, Tiguan, Transporter и VOLVO S40, XC60, V50, V70.

Удобный электронный каталог и продуманная система добавления новых изделий позволяют мастерским и дистрибьюторам находить требуемые артикулы комплектов «всё в одном» Valeo KIT4P™ CSC, Valeo FullPACK DMF™ CSC и KIT3P CSC.

Подтверждая свой статус в производстве двухмассовых маховиков, компания Valeo предлагает нестандартные решения с учетом требований заказчика. Valeo ориентируется на предоставление надлежащих услуг, гарантирующих соответствующую поддержку.



# Переключайся на сцепления Valeo

## 1 КОМПЛЕКТЫ KIT4P<sup>1</sup>

### НАДЕЖНОСТЬ

экстремальная износостойчивость и продолжительный срок службы

## 2 КОМПЛЕКТЫ СЦЕПЛЕНИЙ

### ЭФФЕКТИВНОСТЬ

максимальная передача крутящего момента, плавность переключения передач, комфорт при движении

## 3 ДВУХМАССОВЫЕ СЦЕПЛЕНИЯ

### КОМФОРТ

оптимальное поглощение вибраций и снижение шума

## 5

### ГИДРАВЛИЧЕСКИЕ КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

### УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ

полный ассортимент, адаптированный специально для российского рынка автомобилей

## 6

### КОМПЛЕКТЫ СЦЕПЛЕНИЙ CLASSIC<sup>1</sup>

### ВЫГОДА

доступный ремонт для автомобилей с большим пробегом

### СТАБИЛЬНОСТЬ

снижение и постоянство выжимного усилия



1 комплект переоборудован на одноклапчатый маховик, 2 комплекты саморегулирующих сцеплений, 3 классик, 4 дублируйте сцеплениями 5 мм зазор между вилкой и вилочкой

Узнайте больше на:  
[valeoservice.ru](http://valeoservice.ru)

Горячая линия  
8-800-555-52-50

**Valeo**  
Service

TRUST THE SPECIALIST

We care  
4you



# Адаптивный свет: как это устроено

Современный автомобиль невозможно представить себе без адаптивного освещения – такими системами оснащаются все больше моделей. Вместе со специалистами компании Valeo мы разберемся в том, что это такое.

Первый автомобиль, оснащенный системой адаптивного света, появился в 1968 г. Это был Citroën DS, и на нем стоял свет от Cibie. По задумке, такие фары должны были помогать водителям вовремя замечать препятствия ночью. Фары, которые поворачиваются вслед за движениями рулевого колеса, – вероятно, лучшее изобретение инженеров компании Cibie. Эта французская компания, ныне являющаяся частью концерна Valeo, получила более 400 патентов. Многие из них были прорывными и стали началом целых направлений производства автокомпонентов. К такой инновации относится и уже упомянутое изобретение, положившее начало тому, что мы знаем сегодня как адаптивный свет.

Опыт Cibie пытались повторить и другие компании, но все сталкивались с одной и той же проблемой: из-за жесткой механической связи фары не всегда успевали освещать дорогу, если автомобиль двигался на большой скорости. Долгое время адаптивный свет был скорее игрушкой, чем инновацией. Но после объединения Cibie и Valeo усилия инженеров обеих компаний принесли свои плоды. Системы, делавшие ночное вождение безопасным, эволюционировали невероятными темпами. Расскажем, как это было.

## Поворотный свет AFS

В начале 2000 г. под брендом Valeo на рынке появилась система адаптивного головного освещения – AFS. Первая версия системы опиралась на принципы динамического



Рис. 1. FBL позволило вылечить «детскую болезнь» поворотных систем – запаздывание синхронизации на больших скоростях



Рис. 2. Благодаря системе Corner угол поворота удалось увеличить до 60°



Рис. 3. Сравнение освещения при повороте для машины с обычными фарами (вверху) и с функцией DBL (внизу)

адаптивного света: при повороте рулевого колеса фары поворачивались на определенный угол. В отличие от первых разработок Cibie руль не был жестко связан с фарой. При повороте обеспечивалось оптимальное освещение. Во время движения на больших скоростях использовалась функция Fixed Bending Lights (FBL) – фары автомобиля поворачивались на угол до 45° при повороте руля. Первым автомобилем, оснащенным системой FBL, был Porsche Cayenne с дополнительным эллиптическим модулем внутри фары (рис. 1).

Система FBL хорошо работала на средних и высоких скоростях, но не обеспечивала должный уровень освещения в городе. Решением проблемы стало новое изобретение инженеров Valeo – система статичного поворотного света Corner. При повороте руля или включении сигнала поворота на небольшой скорости включался свет в противотуманной фаре – с той стороны, в которую повернули руль. Сегодня подобные световые модули можно встретить в противотуманных фарах, например в BMW X3, или непосредственно в самой фаре – в Citroën C5 (рис. 2).

Тем временем эволюция продолжалась. При скоростном движении по трассе на помощь водителю пришла функция динамического поворотного света – Dynamic Bending Lights (DBL). Специальный модуль освещения направлял световой луч в сторону в зависимости не только от угла поворота руля, но и от скорости автомобиля. Система DBL помогла увеличить видимость на поворотах в два раза (рис. 3).

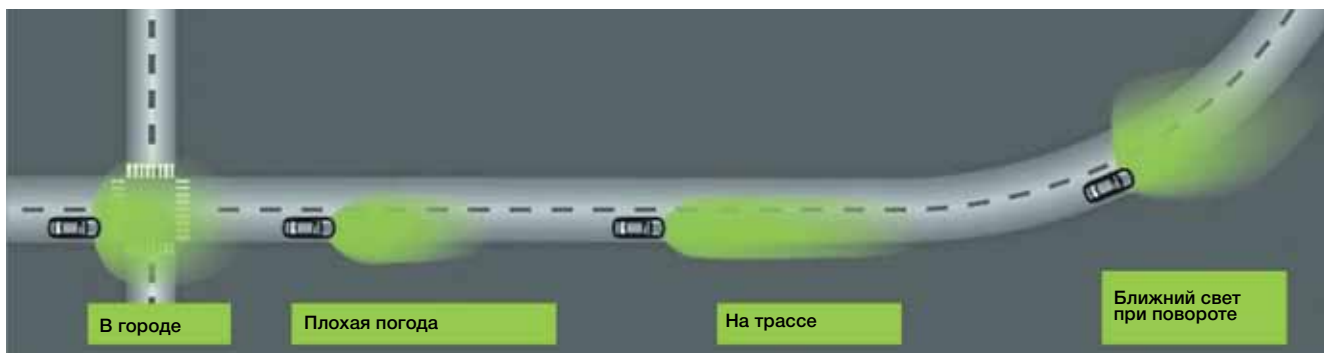


Рис. 4. В системе Full AFS свет адаптируется под различные дорожные ситуации

Таким образом, первое поколение адаптивных систем позволило улучшить видимость, направляя освещение на дорогу и небольшими шагами изменяя отклонения луча с помощью электродвигателей с электроприводом.

### Поворотный свет с автоматическим переключением Full AFS

Следующий этап эволюции системы адаптивного света – автоматическое переключение между режимами в зависимости от дорожной обстановки и погодных условий. Новая система появилась в 2004 г. и называлась Full AFS – она была полностью автоматической. Инженеры Valeo создали конструкцию, которая не ослепляла встречных водителей и обеспечивала комфортное ночное вождение (рис. 5).

Full AFS впервые установили на Audi Q7 2009 года выпуска. Инновация использовалась в полной комплектации автомобиля и проходила под названием Tri-Xenon. Система сочетала в себе функции дальнего света, ближнего света и светодиодные дневные ходовые огни.

Full AFS впервые установили на Audi Q7 2009 года выпуска. Инновация использовалась в полной комплектации автомобиля и проходила под названием Tri-Xenon. Система сочетала в себе функции дальнего света, ближнего света и светодиодные дневные ходовые огни.

Система Full AFS автоматически переключалась в разные режимы в зависимости от местности и погодных условий. «Разные режимы» – это сочетания нескольких типов освещения: ближнего и дальнего света с одновременным поворотом фар в вертикальной и горизонтальной плоскостях, а также автоматическое прицеливание и разделение света.

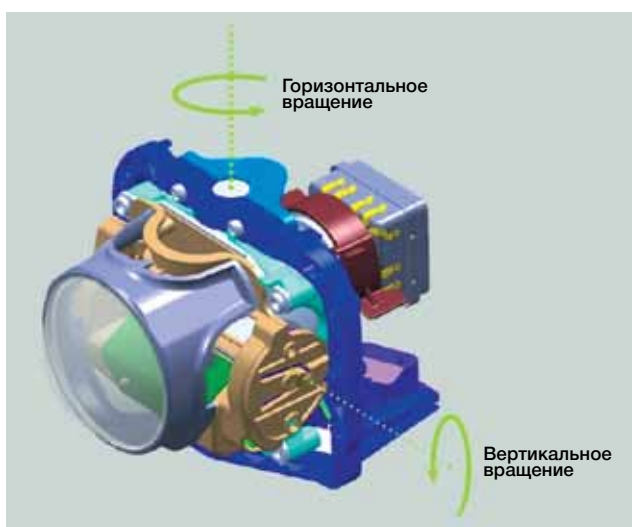


Рис. 5. Поворотный ксеноновый модуль системы Full AFS

Система Full AFS непрерывно адаптировала освещение от фар в соответствии с текущей обстановкой. Информацию о внешнем мире она получала с помощью датчиков, которые определяют условия окружающего освещения, уровень света от встречных автомобилей и степень освещенности дороги (рис. 6).

Если скорость автомобиля ниже 55 км/ч и при этом дорога проходит среди зданий, но не имеет уличного освещения, включался «городской режим», который предотвращает ослепление других участников дорожного движения. Кроме этого, расширенное освещение ближнего поля позволяло заблаговременно заметить пешехода на краю дороги (рис. 7, 8).

Если стеклоочиститель работал в течение двух минут, а датчики показывали повышенную влажность, то включался режим плохой погоды. Он помогал избежать «зеркального» эффекта на поверхности асфальта. При этом создавалось более широкое рассеивание света и тем самым улучшалась видимость в условиях дождя, тумана или снега (рис. 9).

### Неослепляющий дальний свет GFHB

Система Full AFS помогла обеспечить хорошую видимость ночью и при этом не ослеплять водителей встречных автомобилей, но не была совершенной – например, если речь шла о скоростном движении на извилистых участках дороги. В таких случаях приходилось вручную переключать дальний свет на ближний, чтобы не ослеплять других водителей.

Для решения этой проблемы инженеры Valeo разработали новое поколение системы адаптивного света – Glare-Free High Beam, что переводится дословно как «неослепляющий дальний свет». Это изобретение стало следующим этапом в развитии адаптивного света.

Новая система состояла из фронтальной камеры, мощного программного обеспечения, а также интеллектуальной светотехники. GFHB могла автоматически затемнять те области на дороге, в которых находятся встречные автомобили. Это было удобно в первую очередь тем, что позволяло всегда использовать дальний свет.

Когда камера обнаруживала другие машины, система автоматически затемняла зону, в которой находились встречные авто. При этом затемненный сектор не был статичным – он перемещался вслед за встречной машиной. Зона непосредственно перед автомобилем, в свою очередь,



Рис. 6. Режим работы «по умолчанию» Full AFS – это ближний свет, а на его основе строятся уже другие режимы

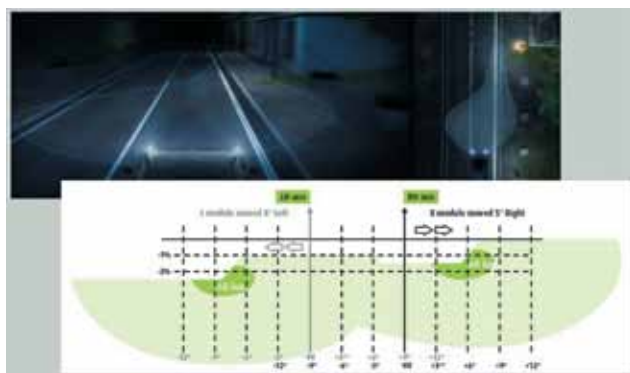


Рис. 7. В городском режиме луч имеет более широкий рисунок луча, чтобы водитель мог видеть тротуар

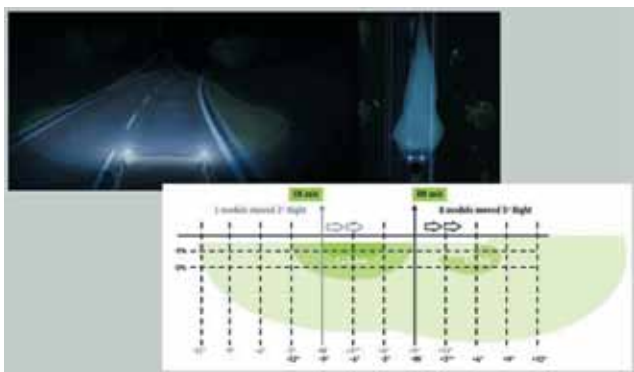


Рис. 8. Если автомобиль движется за городом со скоростью выше 70 км/ч, включается режим «Шоссе». Интенсивность света удваивается, а видимость повышается до 120 м

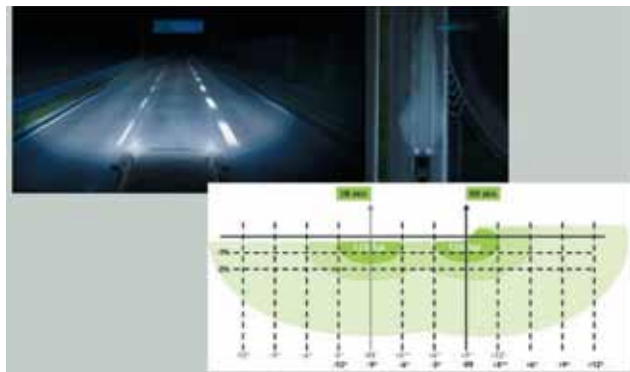


Рис. 9. Full AFS в режиме плохой погоды

постоянно освещалась стандартным ближним светом. Первая версия GFHB под названием BeamAtic® Premium была запущена в 2010 г. – для ксеноновых фар (рис. 10, 11).

Вот как это работало: когда камера «ловила» встречный автомобиль, специальный экран внутри фары закрывал часть светового потока. Причем затенялась именно та область на трассе, где находился встречный автомобиль. Этот же алгоритм включался, если автомобиль ехал в одном направлении с вашей машиной. Система Valeo Glare-Free High Beam устанавливается на автомобили Volkswagen с 2010 г.

### Светодиоды в GFHB

Следующий этап развития неослепляющего света стал реальным благодаря массовому распространению светодиодов – так называемых LED-технологий. В таких системах используется не один светодиод, а матрицы – светодиодные блоки, в состав которых входит от 10 элементов. Светодиоды помогли повысить яркость света и срок службы фар. Кроме того, LED-технологии значительно улучшили режимы работы фар на затяжных поворотах: освещение адаптировалось под радиус, и на перекрестках свет становился более рассеянным.



Рис. 10. GFHB в действии: встречный автомобиль

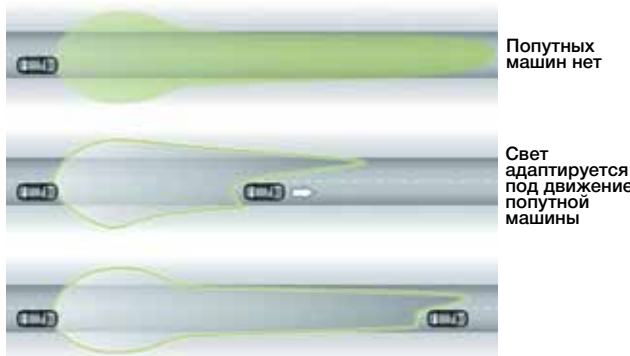


Рис. 11. GFHB в условиях движения в одном направлении





Рис. 12. Схема работы модуля Multibeam

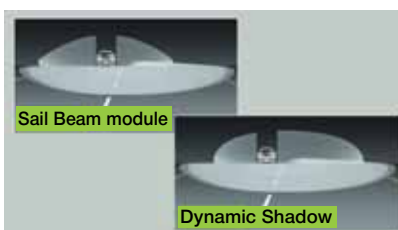


Рис. 13. Схема работы модулей Sail Beam и Dynamic Shadow

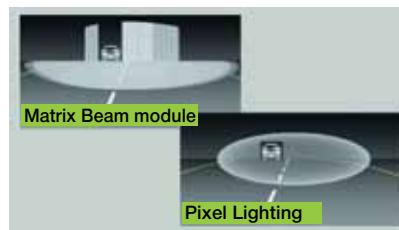


Рис. 14. Отличие Matrix Beam от Pixel Lighting

Базовой технологией в адаптивных светодиодных фарах стал многолучевой режим работы – Multibeam. Здесь освещение зависит от вращающегося экрана, который расположен внутри фары. Экран позволяет плавно переводить свет в разные режимы: габаритные, дневные ходовые огни, ближний и дальний свет или автоматический GFHB. Такая система используется на автомобилях Ford в моделях S-Max, Galaxy, Edge (рис. 12).

Еще один модуль GFHB-системы, использующийся уже в ксеноновых фарах, – это парусный свет Sail Beam. Изобретение помогло нивелировать существенный недостаток ксеноновой адаптивной системы: для затемнения свое положение меняла сама фара, которая не могла быстро вернуться в исходное положение. В системе Sail Beam в фарах установлены независимые модули света, направленные над уровнем горизонта. Эти модули работают в режиме дальнего света и создают тень для встречного автомобиля, а ближний свет освещает дорогу независимо от них (рис. 13).

Модуль Dynamic Shadow (динамическая тень) оснащен боковым подвижным экраном, который и создает тень. Если экран полностью закрыт, включен обычный режим дальнего света. Если он приоткрывается, появляются затемненные участки. Эта система не связана с ближним светом и работает независимо от него (см. рис. 13).

Несмотря на использование светодиодов, у модулей, описанных выше, всё же есть некоторые недостатки. Например, если навстречу движутся два автомобиля, то система затемняет всю область между ними. Из-за экрана, который закрывает свет фары, нельзя создать сразу две темные области. Эту проблему позволил решить инженер-

ный гений Valeo. Так появился модуль Matrix Beam – сегодня его можно увидеть на автомобилях Audi. Здесь конкретный светодиодный модуль отвечает за свою область на дороге. Благодаря тому что система может автоматически отключать один или несколько чипов, управляющих светодиодными матрицами, появляется возможность затемнять сразу несколько участков дороги. Единственное ограничение – количество установленных матриц, а оно, в свою очередь, ограничено объемом фары.

Преодолеть это инженерное препятствие позволил модуль пиксельного света – Pixel Lighting. Луч света здесь формируется с помощью матрицы жидкокристаллического дисплея. В отличие от ксенона в такой системе нет инфракрасного излучения, что дает возможность в несколько раз увеличить мощность источника света. Пиксельный модуль может генерировать несколько независимых друг от друга затемненных областей (рис. 14).

### Лазерные фары

Вершина технологий адаптивного света на сегодняшний день – лазерные фары (рис. 15). Сейчас инженеры ведут активные разработки в этом направлении. Лазерный свет гораздо интенсивнее и ярче благодаря тому, что свет распространяется в виде узкого концентрированного луча. Для сравнения: если светодиоды генерируют свет яркостью 100 лм/Вт, то мощность лазерного освещения превышает 170 лм/Вт. Это значит, что совсем скоро можно ожидать на автомобилях фары, способные светить до 500 м в режиме дальнего света. Но, естественно, это не предел. Эволюция продолжается.

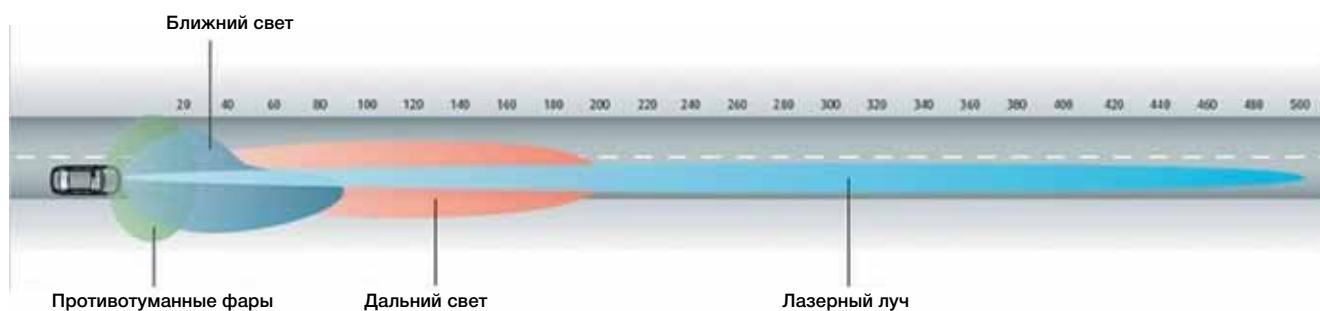


Рис. 15. Преимущество лазерных фар по сравнению со светодиодными системами

# Gates FleetRunner – НОВОЕ НАЗВАНИЕ ПРОДУКЦИИ Gates Extra Service



Компания Gates, ведущий мировой поставщик специализированных гидравлических и механических систем передачи мощности, представляет FleetRunner™ – новый бренд оригинальных запчастей для рынка послепродажного обслуживания грузовиков и автобусов. Новый бренд продукции премиум-класса для большегрузного коммерческого транспорта от Gates – это расширенная поддержка специализированных систем, улучшенный поиск запчастей онлайн и более надежная упаковка.



**В ассортименте Gates FleetRunner найдется решение для грузовиков и автобусов любого происхождения.**

**Широкий выбор, глобальный охват**

Gates FleetRunner – ведущий авторитетный бренд запчастей для большегрузного коммерческого транспорта в США и Австралии. Теперь это название будет использоваться и на рынке EMEA (в Европе, Африке и на Ближнем Востоке), где до сих пор та же самая продукция распространялась под брендом Gates Extra Service (ES). Благодаря этому компания Gates сможет задействовать международную производственную сеть для распространения запчастей к грузовикам и автобусам, произведенным в США, Австралии и Европе, под единым брендом. Кроме того, линейка продукции под новым названием будет включать запчасти для большегрузного коммерческого транспорта, произведенного в Китае. В ассортименте Gates FleetRunner найдется решение для грузовиков и автобусов любого происхождения.

«Бренд Gates Extra Service созрел для объединения с Gates FleetRunner. Оригинальное качество запчастей премиум-класса остается неизменным, но теперь мы можем предложить единый глобальный бренд продукции для большегрузного коммерческого транспорта, подкрепленный нашей репутацией производителя оригинальных компонентов, – комментирует **Берт Де Ланж**, управляющий отделом коммерческого развития по запчастям

для большегрузного коммерческого транспорта в компании Gates. – Gates FleetRunner – одна из самых полных линеек продукции для большегрузного коммерческого транспорта на рынке EMEA».





Широкий охват продукции Gates для систем привода подтверждается независимыми оценками: по данным TecDoc, линейка Gates FleetRunner позволяет охватить более 90 % применений. В частности, охват комплектами Micro-V® kit и ремнями Micro-V составляет 97 %, клиновыми ремнями – 94 %, натяжителями и направляющими роликами – 90 %. В линейку Gates FleetRunner также войдут изогнутые патрубки и термостаты.

#### FleetRunner: инновационная каталогизация

Одновременно с запуском линейки FleetRunner компания Gates первой на рынке представит инструмент поиска комплектов в онлайн-каталоге ([www.gatesautocat.com](http://www.gatesautocat.com)) – Kit Finder. При вводе номера оригинальной запчасти инструмент Kit Finder будет сверять его с номерами всех комплектов FleetRunner для подбора подходящей запчасти на замену.

Благодаря этому руководителям СТО будет проще находить запчасти качества OE для капитального ремонта любой системы привода.



## Применение прочных упаковочных материалов – залог сохранности запчастей при движении по цепочке поставок. Улучшенная упаковка сократит вероятность повреждения и, следовательно, количество возвратов.

#### Улучшенная упаковка и нумерация

Дистрибьюторы запчастей Gates, операторы и автомеханики заметят визуальное отличие оформления бренда FleetRunner. Теперь запчасти будут продаваться в зеленых упаковках, в то время как запчасти Gates для легковых автомобилей будут по-прежнему поставляться в красных упаковках. Такая цветовая идентификация поможет исключить ошибки при комплектации.

Кроме того, в соответствии с отзывами клиентов для линейки FleetRunner будет использоваться более прочная



упаковка, что обеспечит надежную защиту компонентов для большегрузного коммерческого транспорта. Применение прочных упаковочных материалов – залог сохранности запчастей при движении по цепочке поставок. Улучшенная упаковка сократит вероятность повреждения и, следовательно, количество возвратов.

Еще одно улучшение – упрощенная система нумерации. Номера ES для ремней и комплектов Micro-V заменены на номера HD по всей линейке Gates FleetRunner. Кроме того, обновлены номера клиновых ремней: теперь они более точно отражают размеры.

Компания Gates, поставщик оригинальных запчастей, работает по всему миру и применяет неизменно высокие стандарты качества при производстве комплектующих FleetRunner™.

Такой подход позволяет предлагать вам детали высочайшего качества, благодаря чему ваши двигатели работают более эффективно в течение длительного времени. Это дает возможность экономить средства на ремонте и увеличивает время безотказной работы автотранспорта.

Автокомпоненты поставляются со складов в Европе, Африке и на Ближнем Востоке.



# МАКСИМАЛЬНАЯ РАБОТОСПОСОБНОСТЬ ВАШЕГО АВТОПАРКА

Представляем FleetRunner™ — программу поставки запчастей от Gates для большегрузного коммерческого транспорта для рынка послепродажного обслуживания. Компания Gates, поставщик оригинальных запчастей, работает по всему миру и применяет неизменно высокие стандарты качества при производстве комплектующих FleetRunner™. Такой подход позволяет предлагать вам детали высочайшего качества, благодаря чему ваши двигатели работают более эффективно в течение длительного времени. Это позволяет экономить средства на ремонте и увеличить время безотказной работы автотранспорта.

Автокомпоненты поставляются со складов в Европе, Африке и на Ближнем Востоке.

**GATES® FLEETRANNER™**  
**ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАДЕЖНОСТИ В ПУТИ**

WWW.GATES.COM



**FleetRunner™**



# Диагностическое оборудование Bosch – незаменимый помощник независимых СТО



Компания Bosch – крупнейший в мире поставщик запчастей и компонентов для автомобильной промышленности. Более 125 лет Bosch делает автомобили более экономичными, экологически чистыми, безопасными и удобными.



Bosch поставляет широкий спектр автомобильных компонентов на конвейеры глобальных производителей, в том числе узлы и системы бензиновых, дизельных, гибридных и электрических силовых установок, системы активной и пассивной безопасности, автомобильную электрику и электронику, устройства связи. Наряду с надежными и высокотехнологичными деталями для новых автомобилей компания Bosch производит и поставляет на рынок огромный ассортимент запасных частей и расходных материалов для послепродажного обслуживания автомобилей любых марок.

Компания обладает штатом из 18 000 сотрудников, работающих в 150 странах, и собственной глобальной логистической сетью, своевременно доставляющей клиентам более 650 000 наименований запчастей.

Кроме того, подразделение автозапчастей и сервисного оборудования Bosch разрабатывает технологии для тестирования автомобилей, диагностическое ПО, тренинги



---

## Наряду с надежными высокотехнологичными деталями для новых автомобилей компания Bosch производит и поставляет на рынок огромный ассортимент запасных частей и расходных материалов для послепродажного обслуживания автомобилей любых марок.

---

по обслуживанию клиентов, предоставляет информационные услуги и курирует концепцию Бош Авто Сервис – одну из крупнейших в мире независимых сетей СТО из 16,5 тыс. станций техобслуживания.

### Диагностическое оборудование для тестирования электронных систем автомобилей

Более 30 лет назад, в 1988 г., приборы Bosch KTS 300 для проверки электронных систем автомобилей стали первыми диагностическими тестерами, получившими распространение в независимых автосервисах. Именно тогда в названии тестеров возникла аббревиатура KTS – от немецкого Klein-Tester-Serie, что означает «линейка портативных тестеров». Название сохранилось и сегодня: современные диагностические аппараты Bosch носят имя KTS.



Сегодня диагностические тестеры KTS и программное обеспечение ESI[tronic] 2.0 позволяют сервисам обслуживать блоки управления более 90 тыс. моделей автомобилей 150 брендов.

### – 30 лет опыта в диагностике блоков управления

Многие электронные системы, разработанные инженерами Bosch, вошли в состав оригинального оборудования, которым автомобили различных брендов комплектуются на сборочной линии. Одновременно с разработкой первых электронных систем для автомобилей компания Bosch начала работу по созданию диагностического оборудования для их проверки. На сегодняшний день в активе Bosch – более 30 лет лидерства в области диагностики блоков управления различными узлами автомобиля, от двигателей до климатических установок. По мере роста требований клиентов к качеству обслуживания автомобилей и эффективности диагностики автомобильных систем компания Bosch непрерывно повышала качество работы своей линейки диагностического оборудования KTS и программного обеспечения ESI[tronic].

### – Технологии будущего с интерфейсами PassThru и Ethernet

Сегодня Bosch предлагает модели диагностических тестеров последнего поколения KTS 560/590/350, соответствующие всем нормам обслуживания и ремонта современных автомобильных систем.

Для удобства работы оборудование оснащено улучшенным интерфейсом PassThru, интегрированным с программным обеспечением, установленным в блоках управления разных производителей в заводских условиях. Это позволяет независимым автосервисам расширить спектр услуг, в том числе по перепрограммированию блоков управления. В результате клиенты независимых станций получили возможность решать ряд проблем с автомобилями, не обращаясь в авторизованный дилерский центр производителя.

любых брендов, представленных на рынке. Новая версия ESI[tronic] 2.0 Online включает модуль «Опыт предыдущих ремонтов» (EBR), который содержит записи об аналогичных неисправностях. В базе данных хранится более 750 000 методов решения технических проблем. Благодаря этому при выявлении определенных симптомов при диагностике система автоматически рекомендует решение на основе предыдущего опыта, проверенное экспертами Bosch и получившее высокие оценки пользователей.

## Подразделение автозапчастей и сервисного оборудования Bosch разрабатывает технологии для тестирования автомобилей, диагностическое ПО, тренинги по обслуживанию клиентов, предоставляет информационные услуги.

Выбирая Bosch KTS 560/590/350, автосервисы делают вклад в свое будущее. Эти устройства уже сегодня дают возможность диагностировать блоки управления по интернет-протоколу DoIP. Он позволяет передавать информацию быстрее, что особенно важно в случае необходимости обработки больших объемов данных, например при работе с системами помощи водителю. Вся линейка KTS оснащена Ethernet-соединением для диагностики, которое всё чаще выбирают для оригинального оснащения разные производители автомобилей. Базовая диагностика по-прежнему доступна через CAN-интерфейс, однако для более сложных задач, таких как перепрограммирование блоков, встроенный в модели последнего поколения тестеров KTS интерфейс Ethernet более удобен.

### – Поиск лучшего решения по ремонту с помощью ESI[tronic] 2.0 Online

Программное обеспечение ESI[tronic] 2.0 – это комплексное информационное решение для эффективного и профессионального ремонта автомобилей практически

любой версии ESI[tronic] 2.0 Online – прямой доступ к любой информации с помощью свободного текстового поиска. Так, поисковой строкой может служить симптом неисправности, код ошибки или узел транспортного средства. Результаты поиска будут отсортированы по релевантности и снабжены краткими аннотациями. Расширенная система поиска позволяет вводить дополнительные параметры, такие как бренд, тип двигателя или узла, благодаря чему релевантность результатов поиска повышается.

Используя интеллектуальные стратегии кеширования и высокоскоростные серверы, разработчики программного обеспечения оптимизировали время загрузки страниц, чтобы обеспечить максимально оперативный доступ к информации. Благодаря оптимизации даже пользователи с низкоскоростным доступом не будут испытывать дискомфорт при использовании ESI[tronic] 2.0 Online.

### – Новый компактный системный сканер Bosch KTS 250 для быстрой диагностики автомобиля

Новый диагностический сканер Bosch KTS 250 был специально разработан для простого использования в автосервисах или при выездной диагностике автомобилей. Компактный и прочный, Bosch KTS 250 идеально подходит для небольших мастерских, для использования на постах приемки автомобилей или в качестве дополнительного устройства в крупных техцентрах.

Программное обеспечение ESI[tronic] – центральный элемент нового компактного диагностического тестера KTS 250. Устройство оснащено интуитивно понятным пользовательским интерфейсом на базе Android. База данных KTS 250 охватывает около 150 марок легковых автомобилей и может автоматически идентифицировать модель и поколение с поддержкой VIN-номера автомобиля.

### – Предотвращение дублирования работы благодаря сетевому подключению

Bosch Connected Repair – это программное обеспечение для объединения оборудования мастерской в единую сеть.



Оно позволяет управлять протоколами обслуживания, хранить истории общения с клиентами и создавать общую базу данных с доступом для всех подключенных устройств. Это означает, что автомобиль, поступивший в ремонт, достаточно идентифицировать один раз, а не регистрировать его на каждом устройстве отдельно, как это было раньше. Это позволяет экономить до 10 минут на обслуживании одного автомобиля! Кроме того, в дальнейшем отчеты, комментарии и изображения сохраняются в архиве в цифровом виде и могут быть быстро получены в любое время.

#### **– Быстрая настройка и калибровка камер и датчиков**

С каждым днем растет число автомобилей, оснащенных системами помощи при вождении. Bosch создает аппаратные и программные решения для калибровки камер и датчиков таких систем – например, после замены лобового стекла. Настройка происходит под контролем программного обеспечения ESI[tronic], в которое включены базовые данные для калибровки, полученные от автопроизводителей.

#### **– Новый тестовый стенд Bosch DCI 700 для дизельных инжекторов**

В условиях всё более жестких требований по уровню вредных выбросов в отработавших газах в соответствии со стандартами Euro-5 и -6 приобретает критическую важность точность работы инжекторов системы впрыска Common Rail современных дизельных двигателей. Bosch выпускает новый тестовый стенд DCI 700, оснащенный измерительной системой с поддержкой самых современных технологий, интегрированных в конструкцию дизельных инжекторов. Так, тестовый стенд DCI 700 позволяет работать с инжекторами с технологией NCC (Needle Closing Control) и VCC (Valve Closing Control). В инжекторах с NCC или VCC электронный контур управления обеспечивает высокую точность дозирования впрыска на протяжении всего срока службы, благодаря чему уровень вредных выбросов в отработавших газах соответствует нормам. Новый стенд DCI 700 позволяет диагностировать состояние инжекторов двигателей как легковых, так и коммерческих автомобилей.

#### **Учебный центр Bosch – источник знаний и законодатель тенденций в области подготовки специалистов автосервиса**

Учебный центр Bosch является одним из крупнейших заведений по подготовке квалифицированных кадров, а также центром экспертизы для автомобильных СТО. Центр оснащен новейшим оборудованием, опирается на опыт и знания, накопленные за десятилетия работы Bosch, и разрабатывает собственные методики и программы, задавая новую планку в области подготовки специалистов автосервиса.

Для обучения Центр использует новейшее оборудование и современные автомобили. Это позволяет слушателям не только получать теоретические знания, но и приобретать практические навыки по ремонту.

Обучение в Учебном центре проводится сертифицированными специалистами Bosch, которые прошли стажировку



в Германии. Они не только обладают необходимыми знаниями и опытом, но и постоянно отслеживают последние тенденции развития автомобильной техники, чтобы обеспечивать слушателей актуальной и современной информацией, обучать навыкам, необходимым для обслуживания автомобилей всех брендов.

Специалисты Учебного центра являются также консультантами линии технической поддержки Bosch. Эксперты техподдержки оказывают помощь не только специалистам сети Бош Авто Сервис, но и сотрудникам независимых СТО. Консультации проводятся по телефону, по электронной почте, с применением современных технологий: при необходимости сотрудник техподдержки может провести удаленную диагностику автомобиля, управляя компьютером специалиста СТО. Для клиентов у специалистов линии есть программный продукт, обеспечивающий виртуальное присутствие специалиста линии на СТО. При этом смартфон сотрудника СТО превращается в удаленную видеочкамуру сотрудника линии. Пользователям сервиса также доступна база данных Bosch Knowledge Database, в которой содержится информация о всех запросах, когда-либо поступивших на линию техподдержки Bosch со всего мира.

Учебный центр Bosch в Москве является базовым для региона. Он был образован 21 мая 1999 г. и стал 31-м учебным центром Bosch во всем мире. Сейчас Центр проводит около 60 тренингов в год по 39 темам, которые освещают практически все аспекты диагностики и ремонта современного автомобиля: работу с программным обеспечением Bosch ESI[tronic], работу с диагностическим оборудованием, диагностику и ремонт систем бензинового и дизельного впрыска, применение оборудования для обслуживания систем комфорта автомобиля. Подробный список тренингов, описание и расписание можно найти на сайте компании Bosch в разделе «Для автомобилей»/«Учебный центр, техподдержка».

По окончании курсов при условии успешной сдачи экзамена каждый участник обучения получает сертификат единого образца, который служит подтверждением компетенции специалиста автосервиса и высоко ценится как на рынке России, так и за рубежом.



# Точный диагноз



В 2019 г. компания [Bosch](#) в рамках конкурса «Лучший автосервис – 2019» учредила специальную номинацию: «Лучший диагност». Своими впечатлениями делятся победители региональных финалов конкурса.

– Меня зовут **Иван Моисеенко**, мне 26 лет, живу и работаю в городе Пскове. Шесть лет назад открыл небольшой автосервис, с тех пор занимаюсь авторемонтом. К сожалению, профильного образования, хоть как-то связанного с автомобилями, не имею – я, что называется, «самоучка», учился по книгам. Начал с повторения курса электротехники, потом изучал типы, конструкцию, методику проверки датчиков и исполнительных механизмов, архитектуру систем управления двигателем и т. д. В принципе, до сих пор повышаю квалификацию – так же, как и начинал, благо литературы сейчас хватает.

Довольно сложно далось онлайн-задание от компании Bosch. Дело в том, что у меня очень мало опыта работы с дизельными системами. Я знаю, как они устроены, какие компоненты в них входят, принципы работы, но больше в теории. Пройти задание помогла только база данных, которая была в онлайн-тренажере.

В диагностическом оборудовании Bosch самое ценное, как я считаю, – это программное обеспечение ESI[tronic]: базы данных, руководства по устранению неисправностей, ведомая диагностика, электросхемы и т. д. Это то, что может здорово облегчить и ускорить работу диагноста.



---

**В диагностическом оборудовании Bosch самое ценное, это программное обеспечение Esi[tronic]: Базы данных, руководства по устранению неисправностей, ведомая диагностика, электросхемы и так далее.**

---





– Меня зовут **Игорь Свистунов**, город Саратов, в сфере автобизнеса работаю практически 20 лет. Начиналось всё в простом домашнем гараже, потихоньку переросли в полноценную СТО по ремонту и обслуживанию автомобилей разных марок. По стечению обстоятельств пришлось переехать и начинать всё с нуля – промониторил рынок и понял, что очень не хватает диагностов. Если честно, я нигде не учился на диагноста – должно быть желание, а я с детства люблю электронику, в 7 лет собрал импульсный блок зарядки АКБ.

Оборудование Bosch было на предыдущей СТО – работал с ним, хорошо себя показывает, с ним более развернутая

диагностика. На данный момент я пока не работаю с оборудованием Bosch, станция новая и пока не вышла на тот уровень, когда это можно себе позволить. Но скажу, что продукты Bosch являются, пожалуй, самыми мощными приборами из всевозможных универсальных сканеров. Объясняется это довольно просто: Bosch – производитель большинства автомобильных электронных систем управления и является лидером в области автодиагностики. Как следствие, сканеры Bosch позволяют более глубоко диагностировать автомобили. Конечно, это не означает, что данные тестеры обладают полным набором дилерских функций. Но этого и не требуется от универсального прибора.

---

**Продукты Bosch являются, пожалуй, самыми мощными приборами из всевозможных универсальных сканеров.**

---







## На мой взгляд и опыт, бесценным у Bosch является прибор с возможностью активного поиска неисправности.

– Меня зовут **Александр Шаповал**, город Краснодар. Довольно давно, в 2006–2007 гг., родители подарили мне ВАЗ-21009 – и тут я узнал, что в моей машине есть компьютер, который управляет работой двигателя, что к машине можно подключить другой компьютер и что-то там продиагностировать. Моему удивлению не было предела, и я начал изучение вопроса. Интернет, первый K-Line-адаптер, бесплатные программы, потом устроился диагностом в автосервис – из-за того, что там был сканер для диагностики, а мне было очень интересно... Благодаря ВАЗ-21099 было проведено много опытов и экспериментов и с диагностикой, и с калибровкой прошивок, далее – ВАЗ-2110 и т. д.: с каждым разом повышался уровень диагностики и класс машин. Развитие и повышение квалификации, знаний – это книги, технические руководства, опыт.

Компании, которые выпускают мультимарочные сканеры, делают колоссальную работу, чтобы покрыть весь рынок. На мой взгляд и опыт, бесценным у Bosch является прибор с возможностью активного поиска неисправности.

Объясню простыми словами, из личного опыта: когда мы используем любую другую диагностику – подключили, увидели ошибку, но дальше, если мы не знаем, что проверить, то начинаем «гуглить» или искать схему... А ведь это время, и время не только наше, но и клиента. Клиент ждет, а мы не можем найти схему и точно диагностировать неисправность, от этого доверие клиента к нам и нашему профессионализму снижается, и вряд ли потом он нас кому-нибудь порекомендует. А Bosch предлагает активный поиск неисправности: ты подключился, увидел неисправность, переходишь дальше – и тебе программа буквально говорит: сними этот разъем, измерь напряжение тут – и приводит тебя к завершающему диагнозу, что неисправно. Пример:

- с Bosch: 4000 руб/2 часа = 2000 руб. за час;
- с другой диагностикой: 4000 руб/8 часов = 500 руб. за час.

Соответственно, на одну и ту же работу в одном случае уходит целый рабочий день, а в другом – только два часа, и еще шесть часов остается для дополнительного заработка.

# ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ BREMBO XTRA: ИДЕАЛЬНОЕ СОЧЕТАНИЕ СПОРТИВНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ, КОМФОРТА И ДОЛГОВЕЧНОСТИ



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



---

**Среди автомобилей, на которые можно установить новые колодки, – все компактные, средние и спортивные модели, произведенные в последние годы, а также некоторые из наиболее успешных внедорожников.**

---

Новые тормозные колодки XTRA изготовлены Brembo с использованием материала BRM X L01. Материал состоит более чем из 30 различных компонентов, подобранных в собственной передовой исследовательской лаборатории. Благодаря этому материалу тормозные колодки Brembo XTRA идеально подходят к спортивным дискам XTRA и MAX, повышая их производительность и улучшая чувствительность педали, а также увеличивают комфорт и долговечность.

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

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

Этот инновационный материал появился благодаря опыту Brembo в производстве оригинального оборудования

и продуктов High Performance. Чтобы укротить высокую мощность, он сочетает в себе свойства, необходимые для отличной производительности, с бесшумностью, требуемой в топ-сегменте.

Это техническое решение в сочетании с ассортиментом перфорированных и слотированных дисков Brembo для рынка запасных частей доказало свою успешность. Материал прошел самые строгие тесты, в том числе для автомобилей среднего сегмента, на которые нацелены







**Тормозные колодки XTRA одинаково эффективны  
как во время циклов высокотемпературного торможения,  
так и во время последующих холодных циклов.**

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



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

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

Отличительной внешней особенностью колодок является логотип Brembo, выгравированный лазером на фрикционном материале, а также тампографический логотип Brembo XTRA, нанесенный на опорную пластину колодки. Все артикулы серии Brembo XTRA сертифицированы для дорожного использования в соответствии со стандартом ECE R-90.

# X RANGE

БЕЗОПАСНОСТЬ  
ЧЕМПИОНОВ

## XTRA ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

- Более быстрое и эффективное торможение
- Постоянное обновление фрикционного материала
- Эффективный отвод воды
- Улучшенное охлаждение тормозных дисков
- Максимальная устойчивость к коррозии
- Стабильный коэффициент трения
- Высокий комфорт при торможении
- Отличное чувство педали
- Высокая устойчивость к федингу
- Сертификация ECE R-90



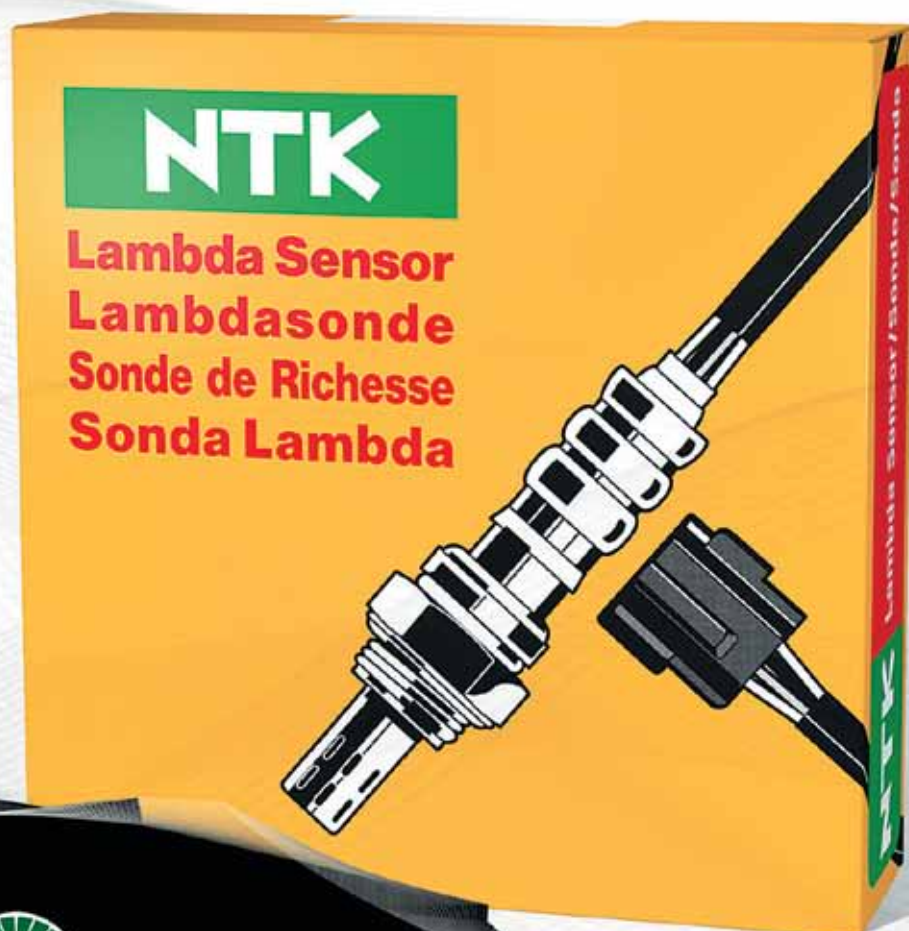
[www.bremboparts.com](http://www.bremboparts.com)



 **brembo**<sup>®</sup>  
XTRA



# Диагностика и советы по монтажу лямбда-зондов

IGNITION  
PARTSVEHICLE  
ELECTRONICS

NGK Spark Plugs стала одним из первых производителей кислородных датчиков, выпуская их под брендом NTK еще с 1980-х гг. Компания достигла значительных успехов в создании эффективных и экологичных решений. Сегодня мы расскажем, как правильно провести диагностику и монтаж кислородного датчика.





#### Функциональность кислородного датчика

Наличие в системе обратной связи, возможность самостоятельно поддерживать заданный состав топливо-воздушной смеси – преимущество электронного управления впрыском топлива. Лямбда-зонд (кислородный датчик) – один из ключевых элементов обратной связи: именно по его сигналу электронный блок управления (ЭБУ) способен определить, в какую сторону нужно изменять топливоподачу.

С распространением каталитических нейтрализаторов и ужесточением экологических норм у кислородного датчика появилась новая функция: оценка эффективности работы нейтрализатора. Эту функцию выполняет диагностический (второй) лямбда-зонд, установленный за нейтрализатором по ходу движения выхлопных газов.

Для нормальной работы нейтрализатора в выхлопных газах должно всегда присутствовать некоторое количество свободного кислорода. Именно по этой причине системы впрыска стремятся сдвигать состав смеси в сторону ее легкого обеднения. После исправного нейтрализатора свободного кислорода быть не должно. По сигналу, получаемому от второго кислородного датчика, ЭБУ имеет возможность оценить работоспособность системы нейтрализации отработанных газов.

#### Бинарные и широкополосные датчики: различия и тестирование

Рассмотрим две разновидности кислородных датчиков: бинарные и широкополосные. Простейший и самый старый тип датчиков кислорода – бинарный, на основе диоксида циркония. По сей день они остаются самыми массовыми, в том числе и в линейке производителя NGK Spark Plugs. Такой датчик работает как гальванический элемент: при от-

сутствии кислорода в выхлопных газах (богатая смесь) в нем создается электродвижущая сила (0,7–0,9 В на сигнальном проводе), наличие же кислорода (бедная смесь) приводит к падению напряжения почти до нуля (40–50 мВ).

Ранее в автомобилестроении использовались резистивные датчики на диоксиде титана. Сейчас они считаются вышедшими из употребления, но для вторичного рынка NGK Spark Plugs по-прежнему их выпускает. Они не создают напряжение сами, а меняют внутреннее сопротивление в зависимости от наличия или отсутствия кислорода в отработанных газах.

В цепи ЭБУ они включаются в нижнее плечо резисторного делителя, т. е. вновь фактически меняют измеряемое контроллером напряжение. Опорное напряжение, измеряемое на сигнальной линии ответного разъема автомобильной проводки, – 5 В. Соответственно, и амплитуда сигнала при работе двигателя имеет больший размах, чем у циркониевых датчиков: от 10–100 мВ до 4–5 В.

По сути, бинарные датчики являются пороговыми элементами. Их состояние в момент перехода от богатой смеси к бедной и обратно меняется быстро – это не дает возможности четко выставлять состав смеси, вычислив по реальному соотношению «воздух/топливо» точный коэффициент коррекции.

ЭБУ впрыска приходится постоянно варьировать топливоподачу, балансируя от одного состояния датчика кислорода до другого. Именно на этом основана простейшая диагностика работы бинарного лямбда-зонда: на установленном режиме работы двигателя (постоянные обороты и нагрузка) сигнал кислородного датчика будет периодически меняться от низкого уровня к высокому и обратно, осциллограмма исправного датчика будет напоминать синусоиду.



В отличие от бинарных датчиков широкополосные сложнее, что заметно даже по разъему: в нем больше контактов. Широкополосные датчики кислорода (ШДК) позволяют точно определить состав топливоздушную смеси (англ. air/fuel ratio), а не сообщают только факт обеднения или обогащения, как узкополосные датчики.

Для этого ШДК имеют дополнительную ячейку (электрохимический насос), управляемую контроллером. Варьируя приложенное к ней напряжение, создающее ток накачки, и одновременно отслеживая состояние сенсорной ячейки (такой же, как у бинарных циркониевых датчиков), ЭБУ высчитывает соотношение «топливо/воздух» в сгоревшей смеси. Сопоставляя измеренную величину с заданной в карте калибровок, ЭБУ сразу рассчитывает коррекцию топливоподачи, а не балансирует между «бедно/богато», как при использовании узкополосного кислородного датчика. С точки зрения диагностики, разница между бинарным ДК и ШДК принципиальна: без контроллера широкополосный датчик кислорода не работает, внешние измерения сигнала измерительной ячейки и тока электрохимического насоса не имеют практического смысла.

### Подогрев лямбда-зонда

Любому датчику кислорода для выхода на рабочий режим нужна достаточная температура сенсорной ячейки (~350 °C). Ранние образцы лямбда-зондов, применявшиеся в конце 1980-х – начале 1990-х, нагревались только за счет температуры выхлопных газов, т. е. были неработоспособны некоторое время после запуска двигателя.

Чтобы получить возможность быстрее начать управлять составом смеси по замкнутому циклу, в конструкцию кислородных датчиков ввели дополнительный элемент – нагреватель. Напряжение на него подается еще до запуска мотора, датчик выходит на рабочий режим максимально быстро. Но это же добавило и новый источник проблем: при отказе нагревателя либо обрыве его проводов, окислении контактов в разъеме фиксируется соответствующая ошибка в памяти ЭБУ впрыска.

Исправность нагревателя проверяется обычным тестером. Сопротивление между контактами разъема, соединенными с нагревателем, должно находиться в пределах, указанных в документации датчика, – от 2 до 16 Ом для массово распространенных лямбда-зондов.

### Замена кислородного датчика

Кислородные датчики NGK Spark Plugs производятся в двух вариантах.

- **Оригинальные и аналоги оригинальных** имеют уже установленный на жгуте проводов разъем, по конструкции и распиновке соответствующий ответному разъему в проводке автомобиля. Длина жгута соответствует штатной.

- **Универсальные датчики** поставляются с длинным жгутом, не имеющим разъема. При монтаже срезается часть жгута с разъемом от старого датчика, провода сращиваются входящими в комплект герметичными коннекторами.

В любом случае первая операция при замене – снятие старого датчика специальным ключом. Если датчик прики-

пел и выходит туго, перед установкой нового лямбда-зонда резьба очищается и калибруется метчиком, соответствующим по диаметру и шагу.

### Установка оригинального или аналогичного оригинальному кислородного датчика

Датчик с установленным с завода разъемом может монтироваться сразу. Нужно учитывать, что его резьба заранее покрыта термостойкой смазкой, которая должна предотвращать прикипание его к фланцу выхлопной системы. Поэтому, чтобы случайно не стереть смазку, защитный колпачок с лямбда-зонда снимается только перед самой установкой.

Датчик заворачивается исключительно от руки трещоткой и дотягивается динамометрическим ключом. Момент затяжки указывается в приложенной к нему инструкции (обычно в пределах 35–45 Н·м). Превышать момент затяжки, а также использовать ударные гайковерты нельзя – это создает опасность повреждения датчика.

### Установка универсального кислородного датчика

Универсальные лямбда-зонды перед установкой потребуют дополнительной работы. Рядом с новым датчиком укладывается снятый с автомобиля, их жгуты растягиваются в длину. Точкой отреза на старом жгуте отмечается и длина, на которую укорачивается жгут нового датчика. Не стоит делать провод чрезмерно длинным, чтобы исключить ненужные провисания.

Корректный способ установки предполагает обрезку «лесенкой»: провода обрезаются по очереди на разную длину. Таким образом, на собранном жгуте коннекторы окажутся друг за другом, а не соберутся в одном месте. Сразу устанавливать коннекторы на провода, пока они обрезаны на одну длину, – ошибка.

Собранный жгут универсального датчика NGK Spark Plugs по надежности не уступает цельному. При этом подобные лямбда-зонды имеют серьезное достоинство: их можно устанавливать на замену дорогих и редких штатных кислородных датчиков.

Однако нужно помнить, что все универсальные датчики являются бинарными (циркониевыми), таким образом, универсальным можно заменить только циркониевый штатный датчик. Определить тип проще всего по проводке датчика: все датчики без цепи подогрева – циркониевые (1 или 2 провода). Если циркониевый датчик имеет цепь подогрева (3 или 4 провода), то два из них будут иметь изоляцию одного и того же цвета – большинство производителей придерживаются этого правила. У датчиков NTK этот цвет – белый. Если же штатный датчик имеет 4 или 5 проводов и все они имеют изоляцию разных цветов, значит, он либо титановый, либо широкополосный. Заменять такие датчики универсальными нельзя – они не будут работать.

Перед монтажом продукции важно убедиться, что у вас оригинальная продукция NGK Spark Plugs. Список авторизованных дилеров вы можете найти на сайте компании в разделе «Где купить», а подобрать продукцию – в приложении «Подбор продукции».





IGNITION  
PARTS

# СВЕЧИ ЗАЖИГАНИЯ NGK

## для легковых автомобилей с газовым оборудованием

Свеча зажигания, разработанная специально для автомобилей, оснащенных газовым оборудованием (CNG/LPG) от производителя свечей №1 в мире.

Подходят как для битопливных (бензин+CNG), так и для автомобилей исключительно на газовом топливе (CNG/LPG)



Специальная форма корпуса для беспроблемного демонтажа

Инновационный материал: увеличенный ресурс  
Тонкий электрод: стабильное зажигание

Всего два артикула (тип BKR и BPR) заменяют большое количество стандартных свечей

Новый артикул	Стандартная свеча (без резистора)	Стандартная свеча (с резистором)	
<b>BKR-GAS</b> (Stock No.7987)	BK5E	BKR5E	BKR5EY
	BK5E-11	BKR5E-11	BKR5EY-11
	BK6E	BKR6E	BKR5EYA-11
	BK6E-11	BKR6E-11	BKR6EY
<b>BPR-GAS</b> (Stock No.7988)	BP5ES	BPR5ES	BPR5EY
	BP5EY	BPR5EY	BPR5EY
	BP5ES-11	BPR5ES-11	BPR5EY-11
	BP5EY-11	BPR5EY-11	BPR5EY-11
	BP6ES	BPR6ES	BPR6EY
	BP6EY	BPR6EY	BKR6EY-11
	BP6ES-11	BPR6ES-11	BKR6EYA-11
	BP6EY-11	BPR6EY-11	BKR6EY-11



# Приглашаем развиваться вместе



Академия GROUPAUTO занимается обучением специалистов станций технического обслуживания в целях повышения доходности и клиентского сервиса при обслуживании. Главной задачей современной СТО является повышение репутации среди автовладельцев, что позволяет увеличить количество машино-заездов и способствует росту среднего чека.

Для обучения и развития персонала независимых СТО в 2018 г. была создана Академия GROUPAUTO Россия. Ее основным отличием является наличие тренеров-практиков с опытом профильной работы. К сожалению, часто даже на дилерских предприятиях продажам на СТО обучают люди, сами ни дня не работавшие на приемке с реальными клиентами. Специалисты Академии готовы не только обучать аудиторно, но и в условиях реальной приемки показать, как различные техники работают с реальными клиентами.

Обучение проводится для специалистов разного уровня:

- собственников и руководителей СТО;
- контактного персонала: сервисных консультантов (приемщиков), администраторов сервиса, специалистов клиентской службы;
- автомехаников и диагностов, обслуживающих автомобили клиентов.

Академия GROUPAUTO Россия организует и проводит различные мероприятия с привлечением представителей



ведущих компаний-производителей запасных частей и компаний-дистрибьюторов, технические и практические семинары, тренинги, аудиты и консультации для руководителей, вебинары, конференции, круглые столы и т. д. Многие из этих форматов, например Национальный конкурс среди

---

**Специалисты Академии готовы не только обучать аудиторно, но и непосредственно на автосервисе показать, как различные техники работают с реальными клиентами.**

---



**Какая проблема, на ваш взгляд, самая острая для СТО?**



независимых СТО «Лучший автосервис года», реализуются в тесном взаимодействии с GROUPAUTO Россия.

Академию поддерживают ведущие производители запасных частей. Так в 2019 г. генеральным партнером всех мероприятий Академии стала компания KYB. Официальные партнеры: febi, Brembo, NGK NTK, PHILIPS, Gates, MAHLE, Valeo, BARDANL.

С момента создания Академией GROUPAUTO было охвачено различными мероприятиями 32 города Россий-

ской Федерации, проведено 75 обучающих мероприятий, обучение прошли 1257 специалистов СТО.

По признанию владельцев сервисных станций, основными проблемами современной СТО являются:

- низкая квалификация персонала;
- недостаточно клиентов;
- высокая конкуренция;
- недостаточно средств на развитие;
- неликвидные запчасти на складе;
- низкий средний чек.

Причем во всех опросах на первое место специалисты СТО ставят «отсутствие квалифицированных кадров». Так как большинство владельцев НСТО никогда не получали профильного образования и в основном являются самоучками, то в первую очередь необходимо обучать именно их. Многие не умеют считать и не планируют свою деятельность. Кто-то не может правильно и эффективно управлять своим коллективом. И что наблюдается довольно часто, развитию мешает полное отсутствие командного взаимодействия в сервисе.

**Академия GROUPAUTO Россия организует и проводит различные мероприятия с привлечением представителей ведущих компаний-производителей запасных частей и компаний-дистрибьюторов.**







---

## Академия создала Клуб руководителей СТО, в котором участники могут обмениваться опытом, получать необходимую консультационную поддержку, сделать запрос на аудит своей станции или обучение сотрудников.

---

Для этого Академия создала Клуб руководителей СТО, в котором участники могут обмениваться опытом, получать необходимую консультационную поддержку, сделать запрос на аудит своей станции или обучение сотрудников. Для оперативной связи в WhatsApp создан специальный чат, доступ к которому – открытый. Присоединиться можно по ссылке: <https://chat.whatsapp.com/E9jN0OvTubx6odVR2xv8MD>

Очень много внимания уделяется продажам на СТО и управлению персоналом. С этой целью были разработаны курсы для руководителей, получившие высокую оценку от собственников бизнеса. Одним из разработчиков курса стал известный в России тренер-практик **Владимир Миненко**, у которого за плечами большой опыт операционного управления – от маленьких предприятий до крупного сетевого бизнеса.

Одним из основных факторов роста продаж НСТО является умение персонала продавать клиенту услуги и качественные запасные части. Не навязывать, как это часто бывает, а предлагать, исходя из потребностей клиента. Для этого очень важно установить с клиентом хороший контакт, а значит, необходимо готовиться к визиту клиента, планировать необходимые ресурсы для проведения работ и делать предварительный заказ запасных частей, а также формировать комплексное предложение по ремонту автомобиля, тем самым расширяя заказ-наряд.

С этой целью проводится обучение мастеров-консультантов навыкам продаж. Одним из создателей курса является **Алексей Рассказов**, имеющий большой положительный

опыт работы на сервисной приемке в период спада продаж. Многие из лучших предприятий отрасли позитивно оценили курсы, но самое главное – рост продаж при повышении лояльности клиента как результат прохождения этих курсов.

Главным, безусловно, является не сам процесс обучения, а системное внедрение изменений на предприятии. Специалисты Академии помогают НСТО, оказывая пост-тренинговую поддержку, в условиях реальной работы сервиса показывают специалистам, как применять полученные навыки, обучают руководителей правильной организации работы с сотрудниками.

Для обучения механиков Академия GROUPAUTO Россия активно привлекает производителей запчастей премиум-уровня: KYB, febi, Brembo, NGK NTK, PHILIPS, Gates, MAHLE, Valeo, BARDAHL, LYNX, JP Group, LESJOFORS, NRF, FEDERAL MOGUL, MONROE, SKF, Continental, Sogefi.

Именно специалистам этих компаний известны все секреты: как правильно диагностировать неисправности, ремонтировать, снимать и ставить запчасти, делать профилактические работы и т. п. Также для механиков доступна система онлайн-обучения, где есть возможность получать знания без отрыва от рабочего места. Эта система, помимо обучения механиков, дает возможность руководителю видеть, насколько прогрессивно его сотрудник проходит курсы, какие пройдены тесты, как часто сотрудник обучается.

Двери Академии GROUPAUTO открыты для любой НСТО – мы рады работать вместе для эффективного роста.

## Татьяна Ширшова: «Как руководитель, я придерживаюсь коучингового подхода: карьерный рост каждого сотрудника поддерживается и направляется индивидуально»



Начиная с этого номера мы вводим новую рубрику – «Клуб руководителей СТО». Практики автосервисной отрасли, собственники и руководители станций разного масштаба из разных регионов будут делиться с вами своим опытом и практическими рекомендациями по организации эффективного бизнеса.

Даже в не очень большом городе можно держать загрузку СТО в пределах 99 % от плана, а нормо-час – на уровне 1100 руб. Опытom своей работы делится Татьяна Ширшова, директор СТО «Гарант Авто», г. Йошкар-Ола, финалист конкурса «Лучший автосервис – 2019» в номинации «Лучший руководитель».

– Расскажите о себе: как пришли в автобизнес, который в нашей стране считается не слишком женским делом? Что собой представляет СТО «Гарант Авто» сегодня?

– Бизнес начинал мой супруг в 2009 г. – тогда это был «гаражный» сервис, сначала на два поста, потом пристроили еще два. Я в это время работала в одном из крупнейших банков заместителем директора местного офиса. В 2016 г. мы решили, что автосервисный бизнес надо расширять,

приобрести более просторное помещение, и я приняла решение уйти из банка и сосредоточиться на развитии СТО. Обязанности разделили так: мне досталась вся административная работа, а мой супруг – специалист с именем и репутацией в регионе – отвечает за техническую часть.

На данный момент наша СТО – это 9 постов, пост развала-схождения, посты диагностики и шиномонтажа, два моечных поста, также с прошлого года мы занимаемся профессиональным чип-тюнингом. Работаем ежедневно, включая выходные, с 08:00 до 19:00. Загрузка, разумеется, зависит от сезона, но мы работаем по бизнес-плану на весь год, и например, в июне 2019 г. план был выполнен на 99 %. На станции работают сейчас 23 человека. У нас мультибрендовый сервис, поэтому выполняются разные виды работ – четкой специализации нет, но есть то, в чем мы

---

**Мы не боимся принимать молодых специалистов,  
поскольку серьезно относимся к подготовке персонала,  
повышению квалификации сотрудников.**

---







традиционно сильны, – это ремонт рулевых реек и вышеупомянутый чип-тюнинг.

– Поговорим о тех проблемах, с которыми сталкивается каждая СТО в своей ежедневной работе, и первая среди них – это проблема привлечения и удержания клиентов. Как вы ее решаете?

– Мы используем все маркетинговые каналы привлечения клиентов. В первую очередь это, конечно, интернет-реклама, реклама в социальных сетях и т. д. Для поддержания лояльности используем систему, включающую бонусы, – они начисляются за оплаченную работу, и этими бонусами можно рассчитывать в следующий визит. У нас есть онлайн-приложение, где можно оценить качество обслуживания, записаться на сервис и т. д. Контроль качества

ведется непрерывно: через два дня после ремонта всех клиентов обзванивают, и они делятся отзывами об обслуживании на нашей станции. Из перспективных каналов продвижения отмечу Instagram – его всё чаще используют, и он становится всё более эффективным как инструмент работы с клиентами.

– Вторая проблема – кадровая. Вопрос тот же: как находите и как удерживаете специалистов?

– Такая проблема, конечно, существует, – ищем, как можем и где можем. Используем обычные источники – сайты поиска работы типа Avito и Headhunter. Стараемся также плотно сотрудничать с техникумами и вузами, принимаем студентов на стажировку, если проходят ее успешно – остаются работать. Мы не боимся принимать молодых специалистов, поскольку серьезно относимся к подготовке персонала, повышению квалификации сотрудников: иногда лучше обучить нового сотрудника, чем переучивать человека с опытом, если этот опыт не соответствует требованиям сегодняшнего дня. Хочу поблагодарить Академию GROUPAUTO Россия, которая организует обучение непосредственно у нас на СТО, в том числе для мастеров-консультантов.

Стараемся также поддерживать командный дух – организуем корпоративные мероприятия, обязательно куда-то выезжаем на Новый год и летом на «День Гарант Авто». Первого числа каждого месяца мы также собираемся все вместе, обсуждаем, что происходит в компании, а заодно проводим мини-субботник по уборке территории.





---

**У нас сложился круг брендов поставщиков запчастей,  
в которых мы уверены, – именно их мы и рекомендуем клиентам,  
в зависимости от машины.**

---

Как руководитель, я придерживаюсь коучингового подхода: карьерный рост каждого сотрудника поддерживается и направляется индивидуально. Результаты налицо: у нас практически нет текучки кадров, мы только набираем новых сотрудников.

– Поговорим о запасных частях: разрешаете ли клиентам приезжать со своими? И как организуете доставку запчастей для тех машин, которые готовы покупать детали у вас на СТО?

– Со своими запчастями мы, к сожалению, пока еще разрешаем приезжать, но очень подробно, с примерами объясняем клиенту, какие проблемы могут его ждать в этом случае. Это касается и гарантии: на запчасти, привезенные в багажнике, гарантии нет, более того, есть шанс, что они выйдут из строя и придется снова платить, а на те запчасти, которые приобретаются и устанавливаются у нас, мы даем год гарантии. Сейчас пропорция примерно такая: 60 % приобретают детали у нас,

40 % приезжают со своими, но она меняется в сторону покупки у нас, что радует.

У нас есть свой мини-склад запчастей, но он небольшой – мы сотрудничаем с компанией «ПартКом», у них склад прямо в городе, и в течение часа они обеспечивают экспресс-доставку. Недавно менеджер компании работал непосредственно у нас на станции, оформляя заказы, и это был очень успешный опыт и для нас, и для компании «ПартКом». Теперь отработываем экспресс-расчет – мы через Viber отправляем VIN машины и в течение 15 минут получаем ответ, какие запчасти нужны, сколько это будет стоить и какие сроки доставки. Возврат тоже осуществляется без каких-либо проблем, что очень радует.

У нас сложился круг брендов поставщиков запчастей, в которых мы уверены, – именно их мы и рекомендуем клиентам, в зависимости от машины это может быть премиум-сегмент или запчасти «второго уровня», но от авторитетных поставщиков. Поскольку мы отвечаем тем, что даем гарантию, то подходим к этому вопросу ответственно.



# Андрей Шаронов: движение по траектории роста



**Андрей Шаронов**, генеральный директор сети автосервисов «Сан Рено», работает в своей сфере около 10 лет. Он получил профильное образование, начинал свой путь в авторемонтной сфере с работы механика и дошел от простого мастера до руководителя сервиса, а потом стал собственником СТО. За годы своей работы Андрей приобрел уникальный опыт, стал практиком автобизнеса, который знает на деле весь процесс функционирования автосервисного предприятия – от запуска до успешного расширения и масштабирования.





– Андрей, какие цифры характеризуют сейчас ваши станции?

– Всего у нас три автосервисные станции, на которых работает от 6 до 11 подъемников. Есть также четыре поста мойки на двух сервисах. А недавно мы открыли кузовной цех. Всего в компании работают около 60 человек. Наша основная специализация – ремонт и обслуживание автомобилей Renault и Nissan, на них приходится основная доля клиентского трафика. При этом, конечно же, мы берем на обслуживание и машины других марок, но позиционируем себя в первую очередь как монобрендовые автосервисы.

– Что выгоднее для автосервиса: сложные ремонты или ТО?

– Однозначного ответа на этот вопрос нет. Многое зависит от характеристик самого бизнеса и от целей и опыта его владельца. Кто-то умеет эффективно работать и зарабатывать на сложном агрегатном ремонте, а кто-то отлично растет и на простом обслуживании. И каждый судит исходя из собственного опыта. Мы стараемся работать одинаково эффективно и по сложным ремонтам, и по ТО. При этом ремонт двигателей занимает 10–15 % от всего объема наших работ. Стоит признать, что это сложные, но при этом и прибыльные услуги.

– Выгодно ли сейчас заниматься кузовными работами?

– Кузовное направление мы открыли примерно год назад. Поэтому пока еще в полной мере не прочувствовали на деле особенности этого рынка. Но уже сейчас понятно, что с точки зрения прибыльности слесарное направление во много раз интереснее. Мы всегда стараемся высоко держать планку качества и такой же формат работы реализуем в кузовном ремонте. Не скрою, что делать качественный кузовной ремонт и удерживать при этом конкурентные цены – сложно.

– Насколько остро для вас стоит кадровый вопрос и как вы его решаете?

– Проблема с кадрами на автомобильном рынке остается очень актуальной. Мы ее решаем, о чем свидетельствуют отзывы наших клиентов. Если бы у нас не было опытных и ответственных сотрудников, мы не смогли бы отвечать потребностям клиентов. Решение кадрового вопроса заключается во внимательном подборе персонала. Надо искать сотрудников, ведь на рынке труда есть хорошие работники. Обучение новых сотрудников происходит сразу же на производстве. Мы пробуем разные методы: наставничество, работу на контрольных участках, а также обучение без отрыва от производства. В подготовке кадров нам важны лояльность и открытость. Наши специалисты открыто делятся своим опытом с коллегами, а все возникающие в процессе обучения «огрехи» они обсуждают и своевременно устраняют.

В обучении специалистов автосервисов, безусловно, большую роль играют и поставщик, и его поддержка. Например, когда возникла необходимость обучить сотрудни-

ков правильной дефектовке двухмассовых маховиков, мы весьма быстро решили этот вопрос за счет консалтинговой поддержки производителя.

Мы очень избирательно подходим к подбору тренингов для наших сотрудников и считаем, что эффективность такого обучения напрямую зависит от инициативности и мотивированности сами обучающихся.

Кроме того, для эффективной работы с кадрами, а также для поддержания командного духа мы стараемся развивать наши корпоративные традиции, которые отлично помогают вырастить сплоченный коллектив.

– Как вы работаете с клиентами? Какие методы используете для привлечения?

– Наши клиенты весьма лояльны к нам, и это то, чем мы гордимся и дорожим. Мы работаем по формату монобрендовой станции. Это значит, что за годы работы мы стали специалистами с глубокими техническими знаниями автомобилей брендов Renault и Nissan. Мы собрали команду профессионалов и научились правильно преподносить свои услуги клиентам. И они ценят такой подход.

Нам удается удерживать относительно демократичную цену на услуги. И вот почему. Профессиональные и опытные сотрудники дают большую выработку, они умеют работать быстро и качественно, а значит, способны заработать больше, потратив на это меньше времени.

Добавлю, что наши сервисы работают с высокой загрузкой. Так, один автосервис загружен полностью, и запись идет уже на день вперед. Другие станции работают так же интенсивно, но пока еще могут принимать клиентов в день обращения. Мы планируем загрузку станций так, чтобы работа была не в ущерб качеству.

– Считаете ли вы необходимой для увеличения прибыльности сервисов продажу дополнительных услуг?

– Возможно, этим мы и займемся в перспективе. Однако сейчас у нас есть большой потенциал наращивания объемов продаж по основным услугам. Тем более – если речь идет о монобрендовых автосервисах: в их работе скрыто много потенциала для роста. Дополнительные услуги необходимо органично внедрять в бизнес-процессы сервиса и делать это только тогда, когда все процессы по основным работам отлажены и работают без сбоев.

– Андрей, вы, как предприниматель, как относитесь к автосервисному бизнесу?

– Как известно, сферу автосервисных услуг нельзя назвать очень прибыльной. Здесь очень высока конкуренция, необходимы серьезные инвестиции и на старте, и по мере развития. Очень важно понимать конъюнктуру рынка и регулярно анализировать его. Специфичность и сложность бизнеса еще и в том, что речь идет о продаже услуг, что накладывает огромную ответственность за качество работ и соблюдение условий обслуживания.

# Компания «Аркона»: «Мы готовы обеспечить СТО 100%-ным покрытием всех их потребностей»



Компания «Аркона» совместно с GROUPAUTO Россия реализует в Воронеже важный проект создания взаимовыгодных партнерских отношений дистрибьютора и независимых станций технического обслуживания. Об этом мы побеседовали с **Валерием Селютиным**, руководителем компании «Аркона».



– Валерий, давайте начнем с представления: как вы пришли в этот бизнес, как создавалась компания «Аркона», какие достижения можно отметить?

– Я получил военное образование, но армейская служба оказалась недолгой, и с 1992 г. я стал заниматься бизнесом. Сначала у нас с партнерами была компания, которая занималась торговлей продуктами. Потом, в 1998 г., я покинул тот бизнес и с партнером создал компанию, которая занималась запчастями для отечественных автомобилей. Вроде бы совершенно разные рынки, но я понимал, что рынок продуктов питания развивается очень

быстро и те технологии, которым удалось научиться, можно применить в автобизнесе, чтобы добиться хороших результатов. В 2009 г. компанию разделили: у партнера остался бизнес по запчастям для российских машин, а я создал компанию «Аркона», которая уже тогда начала специализироваться на запасных частях для иностранных автомобилей. Их тогда было не так много, как сейчас, но было понятно, что рынок меняется и доля иностранных машин будет только расти.

В 2009 г. мы выходили не на пустой рынок – многие компании уже существовали и работали, но мы знали,

---

**В обмен на размещение 100% заказов СТО в компании «Аркона»  
мы готовы обеспечить СТО 100%-ным покрытием  
всех их потребностей.**

---



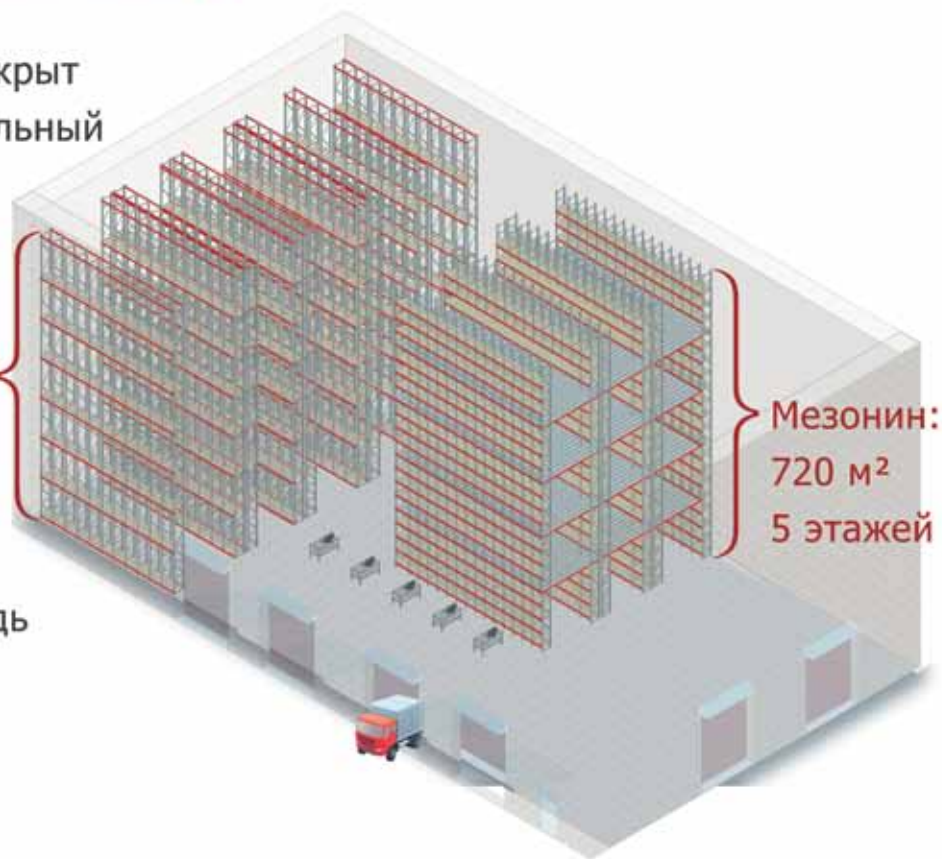


## Центральный склад

В мае 2018 открыт  
новый центральный  
склад

2850  
паллетных  
мест хранения

Общая площадь  
более 4500 м<sup>2</sup>



Мезонин:  
720 м<sup>2</sup>  
5 этажей



какое место хотим занять на этом рынке, и планомерно достигаем поставленных перед собой целей. В мае прошлого года у нас случилось важное событие: мы переехали на новый склад площадью 4,5 тыс. м<sup>2</sup>, – это не только покрывает наши текущие потребности, но и дает возможности для роста. Технологические зоны – приемка, оклейка, комплектация и другие операции – теперь выделены, и для автоматизации этих процессов внедрено ПО. Сейчас в компании работают более 100 человек. Фокусный регион для нас – Центрально-Черноземный: Воронеж, где находится наш офис, Липецк, Курск, Белгород и Тамбов. Мы охватываем своей доставкой населенные пункты в радиусе 350 км. По Воронежу доставка осуществляется 3 раза в день 7 дней в неделю, по области – 2 раза в день, в областные центры возим 5 раз в неделю.

– Расскажите о проекте, который реализуется совместно с GROUPAUTO Россия.

– Для себя мы решили, что ключевым клиентом для нас являются станции технического обслуживания. В Воронеже (мы начали с родного города) в рамках кобрендингового проекта «ProСТО – Эврикар» мы хотим предложить СТО такие условия работы, что им станет выгодно передать нам все функции, связанные с запасными частями: подбор, доставку, возврат и быстрое решение при возникнове-

нии гарантийных случаев. В обмен на размещение 100 % заказов СТО в компании «Аркона» мы готовы обеспечить СТО 100%-ным покрытием всех их потребностей, гарантировать упрощенную систему возврата и обмена, возмещение стоимости работы в случае поломки детали, приоритетный подбор, предоставление спецодежды и т. д. Отдельно мы предлагаем станциям помощь в аудите и обучение персонала, для того чтобы СТО могла зарабатывать на запчастях не столько, сколько сейчас, но столько, сколько есть в потенциале. Станция должна сконцентрироваться на главной своей задаче – осуществлении ремонта и обслуживания автомобиля, получении удовлетворенного и лояльного клиента. Сразу скажу, что такого предложения в Воронеже ни у кого больше нет.

Разумеется, нельзя просто так прийти на станцию, предложить им забыть всё, что делалось до этого, и начать работать по-новому. Необходимо завоевать доверие участников рынка. Мы сначала провели подробное анкетирование примерно 60 СТО, выяснили, какие потребности они сами считают приоритетными, а какие, может быть, пока не осознают, и уже на основе этой информации приходим к ним с предложением, подходящим именно для этой станции. Уже подписаны договоры с 13 СТО, с другими ведутся переговоры.



---

## **Люди, привыкшие к определенному уровню сервиса и готовые платить за уверенность в качественном ремонте, – это потенциальные клиенты СТО высокого уровня обслуживания.**

---

– Насколько важной для клиентов является цена?

– Многие ставят этот вопрос во главу угла. Не секрет, что предложений на рынке много, есть специальные агрегаторы, которые анализируют Интернет, выискивая разнообразные стоки, чем мы, разумеется, заниматься не можем. Но всё больше специалистов, в том числе и руководителей СТО, понимают: подобная экономия без гарантии качества покупаемой и устанавливаемой детали не компенсирует те проблемы, которые могут возникнуть у сервиса из-за неправильно подобранной запасной части. Не забывайте, что речь идет об автомобиле – поломка критически важной детали может привести к необратимым последствиям.

Есть и проблема контрафакта: если человек не специалист, то он не всегда способен различить, настоящая ли деталь перед ним или искусная подделка. Сотрудничая с крупным дистрибьютором, СТО может быть уверена, что получает точно оригинальное изделие. В случае возникновения проблем, как я уже говорил, мы обеспечим оперативную замену в упрощенном порядке и компенсируем стоимость установки. Правда, это предложение будет действовать на запчасти только тех поставщиков, кто хочет развивать именно сотрудничество с СТО и готов со своей стороны работать по предложенной схеме.

– В этом случае в вашу программу не смогут попасть и те СТО, куда клиенты приезжают со своими запчастями...

– Не смогут. Но давайте подумаем вместе: а надо ли стараться охватить такие станции? Да, автосервисный рынок – сложный и не очень доходный, работать тяжело. Мы фактически предлагаем станциям заниматься своей прямой деятельностью – оказывать качественную услугу. В текущей ситуации, если СТО не продает запчасти, то теряет прямую прибыль, – это во-первых. А во-вторых, СТО не может дать гарантию на выполненную работу: как можно что-то гарантировать, если вы не знаете происхождения этой запчасти?

Рынок меняется: с одной стороны, машины становятся сложнее, а значит, сложнее подбирать детали, не имея специальной подготовки. С другой стороны, растет число женщин-водителей, да и молодежь уже не так стремится поковыряться под капотом, как это было раньше. Этими клиентами востребован сервис, который делается оперативно и качественно, с гарантией, и число таких потребителей будет расти.

Кризис сильно проредил ряды дилерских сервисов, и многие стали искать альтернативу в независимых СТО. Такие люди, привыкшие к определенному уровню сервиса и готовые платить за уверенность в качественном ремонте, – это потенциальные клиенты СТО высокого уровня обслуживания.

# Не запутаться в Сети



Интернет давно стал составляющей частью не только повседневной жизни, но и бизнеса. Однако пользоваться этим инструментом надо с осторожностью, советует [эксперт автомобильного рынка Александр Груздев](#), опираясь на данные Международного маркетингового агентства GiPA.



Мы привыкли к тому, что Интернет окружает нас повсюду: в сети мы общаемся, развлекаемся, работаем и, разумеется, делаем покупки, ведь это удобно и быстро. Но действительно важные, принципиальные покупки мы все-таки онлайн не совершаем – или уж заказываем, но только после консультации специалиста, точно понимая, что именно нам нужно.

К сожалению, при покупке запчастей многие забывают о том, что автомобиль – это транспортное средство повышенной опасности (о чем, кстати, говорит законодательство), и от правильной работы всех узлов и компонентов машины зависит безопасность – ваша и окружающих. И в этом – первая опасность интернет-торговли запчастями. Как показывает статистика (рис. 1), ценовой фактор, который в нашей стране и так весьма значим, в случае с интернет-покупкой становится абсолютно доминирующим. Возможность купить подешевле, да еще и сравнить цены при помощи программ-агрегаторов, именно в случае интернет-торговли заставляет клиента забыть о том, что надо перепроверить соответствие данной детали требованиям, предъявляемым автопроизводителем к компонентам для ремонта. Не будем забывать и о том, что при онлайн-



покупке детали особенно велика возможность получить контрафакт: если торговлей занимается организация, не имеющая прямой связи с производителем и крупным дистрибьютором, то гарантировать подлинность детали

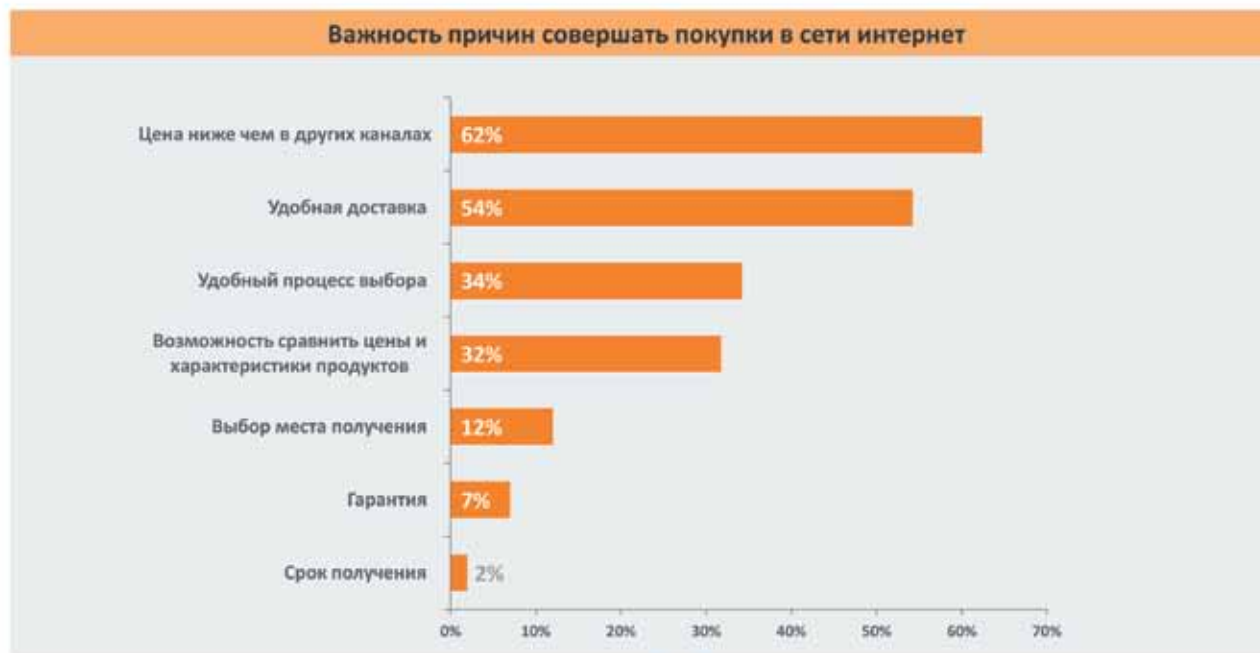
**Если критерий выбора – исключительно цена, то вероятность покупки подделки возрастает во много раз.**

Опрос водителей

## Важность причин покупать онлайн



➔ Цена наиболее важная причина покупать онлайн



Copyright GIPA

Рис. 1

Опрос водителей

### Анализ по типу выполнения операций



➔ Доля операций, при которых запчасть приобретается в одной точке продаж, а устанавливается в другой растет год от года.



Copyright GIPA, reproduction only under authorization

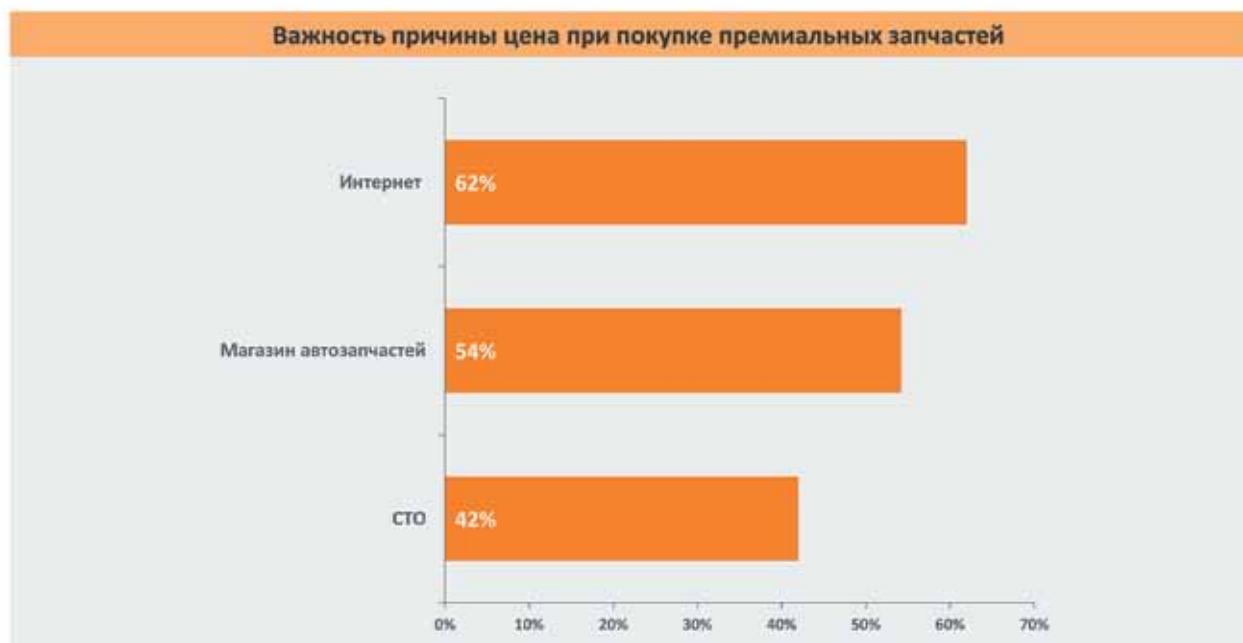
Рис. 2

Опрос водителей

### Важность причины цена



➔ Цена наиболее важная причина при покупке премиальных запчастей при покупке онлайн



Copyright GIPA

Рис. 3



---

**Низкокачественная деталь, которую купили в Интернете и привезли на СТО, не будет и работать должным образом, а претензии клиента достанутся станции.**

---

она никак не может. Если критерий выбора – исключительно цена, то вероятность покупки подделки возрастает во много раз.

Но вероятность приобретения детали ненадлежащего качества – только первая опасность, связанная с особенностями онлайн-мира. Гораздо более серьезные последствия ожидают СТО, куда обратится онлайн-покупатель детали, а их, как видно на рис. 2, очень много, – процент тех, кто сам покупает запчасти в Интернете и делегирует СТО только установку, растет. Для станции такой клиент – это прямая потеря: ему нельзя продать запасную часть, и соответственно, на этом станция не заработает. А потерять – может, в первую очередь с точки зрения репутации. Низкокачественная деталь, которую купили в Интернете и привезли на СТО, не будет и работать должным образом, а претензии клиента достанутся станции. Человек вообще не склонен обвинять себя и в этой ситуации тоже будет уверен, что уж он-то молодец, смог купить деталь подешевле, а все проблемы – из-за низкой квалификации мастеров СТО, которые не смогли ее правильно установить. И с точки зрения прав потребителя он рассуждает верно: ответственность за работу действительно несет станция, а вопрос запчастей никак не регламентируется. Таким образом, теряется доверие клиента и к данной СТО, и к авторемонту в целом.

Специалисты и ведущие компании отрасли, в том числе и GROUPAUTO Россия, проводят огромную работу, разъясняя важность и необходимость использования запасных частей премиального качества. Это выгодно всем участникам рынка: производители и дистрибьюторы получают гарантированный спрос, станции – прибыль и удовлетворенность клиента, автовладелец – быструю и безопасную езду. Но и в этой взаимовыгодной цепочке интернет-торговля выбивает важное звено: при покупке премиальной запчасти прямо на станции (рис. 3) фактор цены является определяющим менее чем в половине случаев, а при онлайн-покупке вырастает до 62 %. Соответственно, пропорционально возрастает и вероятность отказа от приобретения премиум-детали, покупается то, что подешевле, – и мы возвращаемся к тому, с чего начали эту статью.

Бороться с интернет-торговлей запасными частями бессмысленно, поскольку бесполезно: никаких законных оснований запретить этот процесс нет. Гораздо проще и эффективнее было бы отказывать клиентам, приезжающим на сервис с запчастями в багажнике, но по понятным причинам многие станции не могут себе этого позволить. И тем не менее, принимая во внимание указанные выше факторы, долг сотрудников СТО – предупредить клиента об опасности, которая может быть связана с покупкой запасных частей в Интернете.



# Форум лидеров обслуживания коммерческого транспорта



С 21 по 23 мая 2019 г. на оз. Тургойяк (г. Миасс) прошел **IX Уральский форум «Запчасти и сервис для европейского коммерческого транспорта»**. Ежегодно на протяжении девяти лет Форум объединяет представителей европейских компаний-производителей запасных частей для грузового коммерческого транспорта, владельцев бизнеса и руководителей транспортно-логистических компаний, дистрибьюторов запасных частей, владельцев розничных магазинов и автосервисов. Форум проводится компанией **«Комтранс»** и **GROUPAUTO Россия**.







---

## Особый интерес участников Форума вызвала презентация о перспективах развития и трендах ценообразования российского рынка послегарантийного обслуживания автомобилей.

---

Уральский форум – 2019 проходил в парк-отеле «Золотой пляж», который стал уже традиционным местом проведения Форума, создающим особую атмосферу мероприятия. 157 участников, 28 компаний-производителей, 77 представителей сервисных станций, розничного бизнеса и корпоративных парков из России, Казахстана и Киргизии. Два дня напряженной, но плодотворной работы.

В IX Форуме «Запчасти и сервис для европейского коммерческого транспорта» приняли участие ведущие европейские производители качественных запчастей, для коммерческого транспорта, поставщики GROUPAUTO Россия: MAHLE, Gates, FILTRON, Elring, febi, Schaeffler, Valeo, HELLA, NRF, ZF и TE PARTS.

Открытие IX Уральского форума началось с приветственного слова генерального директора компании «Комтранс» **Дмитрия Павлова**. Коммерческий директор ООО «Комтранс» **Марат Ереев** презентовал программу развития региональной логистической сети компании «Комтранс».

Руководитель Инженерно-технической службы компании «Комтранс» **Сергей Туманов** рассказал об условиях упрощения механизма рассмотрения гарантийных случаев.

Руководитель проектов компании «Комтранс» **Александр Чернов** рассказал о реализации проекта





по созданию нового сервиса, предусматривающего оказание содействия корпоративным автопаркам в организации проведения ремонта внезапно сломавшегося на трассе грузового автомобиля.

Особый интерес участников Форума вызвала презентация о перспективах развития и трендах ценообразования российского рынка послегарантийного обслуживания автомобилей от **руководителя отдела работы с поставщиками и аналитики GROUPAUTO Россия Льва Лагранского.**

С каждым годом продуктивность Форума возрастает: состав участников расширяется, а программа становится более насыщенной.

В этом году организаторы внедрили два новых формата участия, позволяющих производителям более детально представить свой продукт в рамках Форума. Чтобы мероприятие получилось еще более продуктивным, в этом году общение за круглыми столами проходило в первый день Форума. Второй день был посвящен выставке и закрытой онлайн-конференции для клиентов.



**С каждым годом продуктивность Форума возрастает:  
состав участников расширяется,  
а программа становится более насыщенной.**







---

**Это мероприятие уникально не только по составу участников, формату проведения и географии, но и по атмосфере.**

---



Подводя итоги IX Уральского форума, можно с уверенностью сказать, что это мероприятие уникально не только по составу участников, формату проведения и географии, но и по атмосфере. Именно поэтому на Форум ежегодно съезжаются все больше представителей рынка запчастей для грузового транспорта, а каждый новый участник неизменно становится постоянным.

# TE PARTS расширяет номенклатуру



Компания **TE PARTS** занимается разработкой, производством и продажей электрокомпонентов для вторичного авторынка. Чтобы поддерживать высокий спрос на свою продукцию, компания постоянно исследует потребности рынка и обновляет ассортимент в соответствии с запросами потребителей. Исследования проводятся по всему миру, в том числе и в России. В результате предложение компании пополняется не только широко востребованными, но и специфическими комплектующими изделиями – например, для строительно-дорожной, мототехники и малого водного транспорта.





В 2018–2019 гг. представители компании TE PУC, которая является торговым представительством компании TE PARTS (Латвия) ([www.teparts.eu](http://www.teparts.eu)), провели более 200 встреч – презентаций по продукции TE PARTS, как для представителей компаний-дилеров, так и для сотрудников СТО разного уровня. В частности, в мае 2019 г. в рамках Уральского форума компания TE PУC провела встречи с представителями около 50 СТО.

Как показали данные встречи, интерес к продукции TE PARTS стабильно большой, так как такого предложения по номенклатуре, комплектации и цене не может предложить ни одна компания, которая работает на вторичном рынке автокомпонентов в России.

Начиная с 2016 г. компания TE PARTS ведет работу по расширению номенклатуры своей продукции. Только за 2018 и 2019 гг. было введено около 60 артикулов. Основная их масса – разъемы электрические.

Как отмечалось на встречах с представителями СТО как легкового, так и грузового направления, номенклатура разъемов электрических пересекается в этих направлениях до 60 %. Например, большая часть разъемов электрических, которые применяются в автомобилях группы VAG, используется и в грузовом транспорте, в том числе их используют входящие в группу VAG производители автомобилей MAN и SCANIA. С некоторого времени такие разъемы стали применяться и на автомобилях КАМАЗ. Поэтому компания TE PУC имеет статус рекомендованного поставщика продукции TE PARTS в сеть СТО, входящих в ООО «СТФК «КАМАЗ».

В планах развития номенклатуры в 2019 г. компания TE PARTS предполагает ввести в пул поставок еще около 80 артикулов. На этом завершится этап, который был направлен на покрытие потребности, с точки зрения номенклатуры, в разъемах электрических по группе VAG.

На очереди – этап развития номенклатуры по товарной группе «Датчики». Основу группы составляют датчики ABS,



но постепенно пул поставок увеличивается за счет датчиков для двигателей как легковых, так и грузовых автомобилей.

Высокий уровень работоспособности электрокомпонентов TE PARTS в экстремальных условиях подтверждается сертификатами TÜV NORD, что является показателем качества продукции TE PARTS на уровне продукции OE и/или OEM, OES. Кроме этого, компания TE PARTS постоянно проводит тестирование своей продукции в реальных условиях, при эксплуатации на технике своих клиентов.

Таким образом, усилиями сотрудников компаний TE PARTS и ООО TE PУC продукция TE PARTS становится узнаваемой не только на рынке России и в Европе, но и в Южной Америке.



# Практические советы специалистов ZF Aftermarket по замене сцепления



Замена сцепления – это трудоемкий и затратный по времени процесс: необходимо отсоединить КПП от двигателя. Прежде чем приступить к дорогостоящей и сложной замене узла сцепления, мы рекомендуем произвести тщательную проверку функциональности всех его деталей. Специалисты **ZF Aftermarket** объясняют, как СТО могут исключить потенциальные ошибки при установке диска сцепления.



Перед монтажом необходимо внимательно проверить диск сцепления

Сцепление соединяет двигатель и трансмиссию. Срок службы сцепления – большой, однако со временем оно постепенно изнашивается. Повреждения сцепления могут быть вызваны различными факторами. Например, чрезмерные нагрузки на сцепление возникают при частом передвижении с прицепом или при ошибках в системе управления двигателем. Для выявления причин повреждения сцепления специалисты ZF Aftermarket рекомендуют обязательно проверять сопряженные с ним детали и расположенные рядом узлы: механизм включения сцепления, сальники, уплотнители двигателя, маховика и коробки передач, опорные подшипники первичного вала. Для комплексного, быстрого и безопасного ремонта сцепления ZF Aftermarket рекомендует использовать комплекты сцепления Sachs, которые содержат все необходимые детали.

#### **Проверка диска сцепления перед установкой**

Диск сцепления является фрикционным элементом и подвергается экстремальной нагрузке, так как сам принцип работы сцепления подразумевает износ материала. Для выполнения своих непосредственных функций – передачи крутящего момента и гашения колебаний – диск сцепления должен иметь высокую износо- и термостойкость. Диски сцепления Sachs изготавливаются в соответствии с самыми высокими стандартами качества поставщика в серию. Специалисты ZF Aftermarket настоятельно рекомендуют проверять диск сцепления непосредственно перед установкой, так как деталь может получить повреждение во время транспортировки или вследствие ненадлежащего обращения. Признаки повреждения можно заметить по состоянию упаковки. Диск сцепления перед монтажом необходимо проверить на боковое биение. Если отклонение превышает предельное значение в 0,5 мм, то данный дефект можно устранить с помощью корректирующего инструмента, который входит в комплект для проверки бокового биения дисков сцепления Sachs.

#### **Точность монтажного положения и центровки диска сцепления**

При установке диска сцепления убедитесь, что он правильно отцентрован по отношению к маховику или коробке.

Профиль ступицы должен скользить по валу коробки передач без какого-либо сопротивления. Допустимое отклонение между первичным валом коробки передач и профилем ступицы составляет всего несколько сотых миллиметра. Поэтому даже малейшая неточность во время подсоединения первичного вала снижает подвижность диска сцепления, необходимую для включения/выключения сцепления. Кроме того, необходимо проверить, правильно ли позиционирован диск сцепления, а именно: на диске сцепления должна быть маркировка с указанием его правильного монтажного положения. Если на монтируемом диске нет указаний по позиционированию, необходимо проверить, как расположен старый диск. Неправильный монтаж может привести к повреждению самого диска, профиля ступицы, вилки выключения сцепления или даже коробки передач.

Специалисты ZF Aftermarket настоятельно рекомендуют смазывать профиль ступицы высокоэффективной смазкой Sachs. Благодаря своей вязкой консистенции и термостойкости смазка налипает на профиль ступицы, не растекаясь даже во время работы. Для того чтобы избежать попадания смазки на фрикционные поверхности и, как следствие, рывков сцепления, необходимо удалять излишки смазки с торцов ступицы диска и содержать фрикционные накладки в абсолютной чистоте.

#### **Продукция с качеством поставщика в серию**

Для правильной замены деталей и узлов транспортного средства, отвечающих за безопасность, ZF Aftermarket рекомендует СТО использовать продукцию с качеством поставщика в серию. Сцепление Sachs изготовлено из высококачественных материалов. С помощью комплектов сцепления Sachs замена узла выполняется предельно быстро и просто. В зависимости от объема и сложности ремонта предлагается широкий выбор комплектов сцепления, дополнительно включающих, например, двухмассовый маховик или центральный гидравлический выжимной подшипник. ZF Aftermarket поддерживает своих партнеров, предоставляя максимально полную техническую информацию и программу практического обучения.

# Новый дизайн автомобильных ламп HELLA



Хорошая видимость – ключ к безопасности на дороге. Поэтому компания HELLA, эксперт в области систем автомобильного освещения и электроники, постоянно совершенствует свои технологии и элементы автомобильного освещения. Теперь Hella оптимизировала дизайн упаковки своих ламп для легковых и грузовых автомобилей, а также для сельскохозяйственных машин и двухколесного транспорта: товары с обновленным дизайном представлены в новой блистерной или индивидуальной упаковке из картона.





**Благодаря своему многолетнему опыту в области автомобильного освещения HELLA предлагает максимально полный ассортимент продукции.**

#### **Новая упаковка – новый уровень привлекательности**

Теперь все линейки ламп (Standard (Стандарт), Performance (Высокая производительность), White Light (Белый свет) и Long Life (Увеличенный ресурс работы) можно узнать с первого взгляда! Кроме того, клиенты могут получить дополнительную информацию о сроке службы товара, цвете создаваемого света, а также о применяемости и типах транспортных средств, для которых предназначен тот или иной товар. Все это возможно благодаря специальным графическим символам и QR-кодам на упаковке.

STANDARD – классические галогеновые лампы с множеством вариантов исполнения.

PERFORMANCE – обеспечивают до 120 % больше света, чем лампы STANDARD. Увеличенная на 25 м видимость помогает быстрее среагировать на непредвиденные обстоятельства на дороге.

LONG LIFE – долговечные лампы для тех, кто проводит много времени за рулем. Срок службы в 2–3 раза больше, чем у моделей STANDARD.

WHITE LIGHT – белый, приближенный по характеристикам к ксеноновому, свет галогеновых ламп станет отличным решением для любителей тюнинга. Эта линейка дополнительно предлагает на 30 % большую освещенность, чем STANDARD.

XENON – более яркий свет с широким и равномерным распределением светового пучка по дороге. Мы предоставляем качество конвейерного поставщика.

TRUCK HEAVY DUTY – мощные галогеновые лампы со стабильной производительностью, которые подходят для грузового и коммерческого транспорта.

HEAVY DUTY EXPERT – долговечные лампы накаливания с высокой вибростойкостью и оптимальной световой мощностью для применения в сложных условиях эксплуатации и на строительных площадках.

Компания HELLA производит автомобильные фары уже более 120 лет. Благодаря своему многолетнему опыту в области автомобильного освещения HELLA предлагает максимально полный ассортимент продукции, которая соответствует высоким стандартам качества конвейерного поставщика. Продукция компании была удостоена многочисленных премий, в том числе Profi Werkstatt («Лучший бренд – 2018») и ETM Verlag («Лучший бренд в сегменте освещения – 2018»). На сегодняшний день объем ламп автомобильного света HELLA, установленных на различных автомобилях, составляет около 180 000 000 шт. Ассортимент ламп покрывает любые компоненты автомобиля: галогеновые и ксеноновые фары, фонари заднего хода, а также лампы подсветки номерных знаков и освещения салона. Новая блистерная упаковка продуктов Hella полностью прозрачна: вы можете рассмотреть как переднюю, так и заднюю часть товара, что делает выбор нужной лампы более удобным. Также вы можете просто подобрать ту или иную модель или конфигурацию лампы с помощью онлайн-приложения: [www.hella.com/bulbs](http://www.hella.com/bulbs).

# Новый ассортимент NTN-SNR для систем ГРМ



Пример комплектации KDC457.00  
для VAG 1.2 TSI  
– Состав: звезда, цепь, натяжитель,  
2 успокоителя, 2 болта, сальник, герметик.  
– OE-номер цепи: 03E 109 229 A.

NTN-SNR является одним из ведущих производителей автозапчастей. Опираясь на накопленные знания и уникальный опыт взаимодействия с автопроизводителями, специалисты компании разработали новую линейку продукции для систем ГРМ.



**NEW**

WE BUILD THE SOLUTIONS  
TO POWER YOUR BUSINESS

**#PERFORMANCEINSIDE**

**NTN** 

## Предлагаемый ассортимент

Артикул NTN-SNR	Применяемость
KDC450.00	BMW 1,6/1,8 D
KDC451.00	MERCEDES 1,5i/1,7i/2,0i
KDC451.01	MERCEDES Classe C/E/V/Viano/Vito/Sprinter 2,1 CDI
KDC451.02	SMART 0,6–0,7
KDC451.03	SMART 0,6–0,7
KDC451.04	SMART 0,6–0,7 полный набор
KDC453.00	OPEL 1,2 16 V
KDC453.01	ALFA/OPEL 2,2
KDC457.00	VAG 1,2 TSI
KDC457.01	VAG 2,0 TFSI
KDC457.02	VAG 2,0TDI
KDC457.04	VAG 1,2i/HTTP/MPI
KDC457.05	VAG 1,2
KDC457.06	VW Polo 1,2
KDC458.00	FIAT 1,3 JTD
KDC459.00	Citroën/Peugeot 1,6 HDI
KDC459.01	Citroën/Peugeot/Subaru/Toyota 1,0
KDC468.00	NISSAN Micra (K11) 1,0/1,4
KDC468.01	NISSAN Micra (K12) 1,0
KDC469.00	TOYOTA Yaris 1,4 D
KDC469.01	TOYOTA Yaris 1,0 16V
KDC469.02	TOYOTA Yaris 1,3 WTi

## Отвечая потребностям рынка, NTN-SNR включила в свой ассортимент ремкомплекты цепей ГРМ для популярных азиатских и европейских брендов, а также гидравлические шкивы, поступающие напрямую с заводов NTN.

На сегодняшний день в ГРМ преобладают системы с ременным приводом. Однако в свете новых технологических ограничений (уменьшение размеров новых двигателей) цепные передачи возвращают свои позиции.

Согласно свежим прогнозам, в 2020 г. 30–40 % всех автомобилей будут оснащены ГРМ с цепным приводом. Рост числа ГРМ с цепным приводом повлечет за собой увеличение спроса на соответствующие запчасти.

Даже учитывая тот факт, что срок службы цепного привода по сравнению с ременным дольше, не стоит забывать, что система состоит из изнашиваемых деталей, качество которых в конечном счете и играет ключевую роль. В случае поломки ременного привода цена ремонта может быть очень высокой. Такая система нуждается в регулярном осмотре либо в профилактических заменах при большом пробеге или подозрительном шуме.

Отвечая потребностям рынка, NTN-SNR включила в свой ассортимент ремкомплекты цепей ГРМ для популярных

азиатских и европейских брендов, а также гидравлические шкивы, поступающие напрямую с заводов NTN.

В компании внимательно отобрали лучшую продукцию на рынке, чтобы удовлетворить самые разнообразные запросы клиентов. В результате получилось 22 комплекта, в составе которых:

- цепи: высококачественная сталь гарантирует прочность и надежность;
- натяжители: гидравлические натяжители обеспечивают точное натяжение для мягкой работы вашего двигателя;
- направляющие: высокоизносостойкий пластик обеспечивает оптимальное движение цепи ГРМ;
- шестерни/звезды: особая термообработка стали повышает прочность поверхности зубьев.

Также мы предлагаем 6 шкивов цепного привода для азиатских марок Subaru, Suzuki и Honda.

Новая линейка продукции призвана ответить требованиям рынка в плане качества и широты ассортимента.



**Борис Кормилицин, региональный менеджер Brembo в странах СНГ, отмечает юбилей. Коллектив GROUPAUTO Россия присоединяется к поздравлениям друзей, коллег и партнеров и от всей души желает Борису оптимизма, крепкого здоровья, новых профессиональных высот и неиссякаемого чувства юмора!**



**Уважаемый Борис!**

Примите наши искренние поздравления с Юбилеем! На протяжении всего нашего сотрудничества Вы всегда были открыты к общению и зарекомендовали себя как надежный бизнес-партнер. Желаем Вам и в будущем сохранять деловую хватку и оставаться таким же энергичным и отзывчивым человеком, каким мы Вас знаем!

**Сергей Кизиев**  
ROSSKO



**Дорогой Борис!**

От лица компании «АВТОРУСЬ» и от себя лично поздравляю с Днем Рождения!

Желаю неиссякаемого оптимизма, энергии и драйва, интересных людей рядом, отличной команды и удачи во всех начинаниях! И всегда сохранять Ваше невероятное чувство юмора!

**Татьяна Сухотина**  
«АВТОРУСЬ»



**Борис**, примите самые искренние поздравления от коллектива «ПартКом»!

Желаем крепкого здоровья и энтузиазма, светлых идей, интересных и перспективных проектов!

Мы искренне ценим наше партнерство!

**Владимир Бородич**  
«ПартКом»



*Борис!*  
*Компания «Л-авто»*  
*поздравляет*  
*с Днём Рождения!*  
*Желаем продолжать*  
*оставаться таким же*  
*оптимистичным и*  
*с потрясающим чувством юмора.*  
*В качестве подарка*  
*дарим свежий анекдот:*  
*- Отметил День Рождения?*  
*- Отметил.*  
*Особенно тех,*  
*кто позабыл меня поздравить.*





# КЛУБ СПЕЦИАЛИСТОВ

## БЫСТРО И ЛЕГКО!

ШАГ 01  
ЗАРАБАТЫВАЙ  
ЛЕГКО



СКАНИРОВАТЬ  
ПРОДУКТ



ШАГ 02  
КОПИ  
БЫСТРО



ПРОВЕРИТЬ  
БАЛАНС



ШАГ 03  
ПОЛУЧАЙ  
УДОВОЛЬСТВИЕ



ВЫБРАТЬ  
ПОДАРКИ



ВСТУПАЙ **БЫСТРО**,  
ВЫИГРЫВАЙ **ЛЕГКО**



**100%**  
АВТОМИТИЗИРОВАННАЯ  
ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

**Valeo**  
Service

TRUST THE SPECIALIST

We care  
4you





**BOSCH**

Разработано для жизни

Получайте баллы в программе лояльности eXtra при покупке ESI[tronic] и KTS и обменивайте их на ценные призы!

[www.extra-program.ru](http://www.extra-program.ru)

Новое поколение решений  
Bosch для диагностики  
транспортных средств  
ESI[tronic] 2.0 и KTS



\* Программа лояльности eXtra - накопительная бонусная программа, в рамках которой зарегистрированные в программе розничные магазины и станции технического обслуживания за счет накопленных баллов при покупке бонусируемой продукции могут получить Бонусное поощрение. Подробнее на сайте программы: [www.extra-program.ru](http://www.extra-program.ru).