

GROUPOAUTO

РОССИЯ

NEWS

КУВ:

«Задача нашей компании – быть готовой к будущему и создавать соответствующие продукты»

BREMBO

Многие СТО в России уже давно пришли к осознанию того, что нельзя экономить на качестве запчастей и рисковать, таким образом, клиентской лояльностью

MANLE

СТО, которые покупают нашу продукцию, имеют возможность предоставлять клиентам комплексные услуги, увеличивая тем самым число лояльных клиентов и наращивая свой доход

SCHAEFFLER

Формирование культуры обслуживания автомобилей – многоэтапный и длительный процесс. Роль специалистов сервисных станций в этом процессе имеет критическое значение

Аналитика рынка

Премиальные запчасти получают все большее распространение, их выбирают даже официальные дилеры



«Лучший автосервис года» – конкурс, в котором нет проигравших

NTN

Леонид Нерезов,
директор
Департамента
автомобильных
запчастей
в регионе СНГ,
Прибалтики, Грузии
и Украины
компании NTN-SNR

NTN SNR – один из ведущих разработчиков-поставщиков опорных, колесных и остальных видов подшипников, а также гидравлических роликов и ШРУС для мировых автоконвейеров. Все это – результат безупречного качества нашей продукции!

NTN



IGNITION
PARTS



VEHICLE
ELECTRONICS

Дмитрий Карлин,
директор по продажам
и маркетингу компании
NGK-NTK

Работа с автосервисными станциями – важнейшее для NGK-NTK направление развития на авторынке России. Компания уже реализует программу для крупных СТО и программу для автомастерских.



Уважаемые коллеги, партнеры, друзья!

В этом году GROUPAUTO Россия отмечает 20-летний юбилей. Для российского рынка, который всегда развивался очень динамично, это достаточный срок, чтобы подвести итоги и понять, что удалось сделать и как мы этого добились.

Секрет успеха GROUPAUTO Россия в том, что мы не следовали за рынком – мы его формировали. Так было двадцать лет назад, когда при нашем участии устанавливались контакты между мировыми производителями, поставщиками качественных запасных частей, и растущими российскими компаниями-дистрибьюторами. Процесс продолжался и десять лет назад, когда мы помогали всем участникам рынка получить максимальную пользу от сотрудничества. И сегодня мы делаем то же самое – делимся своим пониманием стратегии развития рынка с максимально широким кругом его участников, охватывая самые удаленные регионы страны, формируем такую систему взаимодействия, которая лояльна и выгодна для каждого участника рынка, а сейчас это цепочка «Поставщик – Дистрибьютор – СТО». Мы не просто понимаем, что происходит на рынке, – мы знаем, как надо действовать сейчас и в перспективе, чтобы добиваться хороших результатов. Активная маркетинговая политика Группы – региональные конференции для независимых СТО, обучающие мероприятия на базе Академии GROUPAUTO Россия, учебно-производственная площадка «СТО 1», федеральный конкурс «Лучший автосервис – 2018» – направлена именно на это: показать, как успешные решения могут масштабироваться для применения в конкретных условиях каждого региона, компании или независимой СТО.

Все, чего мы добились за прошедшие 20 лет, стало возможным только благодаря вам, нашим партнерам, поставщикам, коллегам и друзьям. Вы помогли нам переживать трудности и способствовали нашим победам, поддерживали наши смелые начинания и помогли в их реализации. Именно поэтому мы в GROUPAUTO Россия считаем этот праздник нашим общим – и от всей души поздравляем вас! Вместе мы создаем эффективный рынок обслуживания автомобилей!

Александр Красный,
Президент GROUPAUTO Россия

НОВОСТИ ГРУППЫ

4

GROUPAUTO Россия: двадцать лет развития

8

Стратегия роста

12

«Лучший автосервис года»: конкурс, в котором нет проигравших

ПОСТАВЩИКИ ГРУППЫ



16

Тецуносукэ Нагасава: «Стратегия, ориентированная в будущее»



20

Борис Кормилицын: «Brembo – востребованный бренд»



24

Максим Легушев: «СТО получают от MАНLE масштабную поддержку»



34

Дмитрий Карлин: «Программа сертификации от NGK-NTK – инструмент повышения эффективности сервисных станций»



40

Леонид Нерезов: «Взаимовыгодное сотрудничество формируется в партнерстве»



46

Андрей Атаманенко: «Наша задача – максимально помочь автосервисам в решении их проблем»



50

Алексей Кутенков: «OSRAM делает автомобильное освещение эффективным и инновационным»



54

Что бы ни потребовалось клиентам – мы найдем способ решить их проблему



58

85 лет опыта и 100 % гарантии в производстве деталей подвески и рулевого управления



68

Денис Лубницкий: «Новое поколение ремней ContiTech»



72

Соня Калленс: «Компания Vardahl является экспертом в разработке решений для экономии топлива и масла, а также методов устранения загрязнений двигателя»



78

Инженерный подход



84

Виктор Алевин: «Наша продукция, не уступая в качестве именитым брендам, сильно выигрывает у них в цене»



ПАРТНЕРЫ ГРУППЫ

88

Компания Вольтаж: «Наши услуги востребованы независимыми СТО»

96

Встреча на Урале

100

Паруса победы



АНАЛИТИКА РЫНКА

92

GiPA Россия: запчасти премиального качества – выбор очевиден

Журнал GROUPAUTO NEWS

Издатель: ООО «Гарус»
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»



GROUPAUTO Россия: двадцать лет развития



Юбилей – повод не только для того, чтобы вспомнить прошлое, но и чтобы задуматься о будущем. Тем более что GROUPAUTO Россия во многих своих начинаниях опережает рыночные тенденции, не следует за правилами игры, а сама их формирует. Об этом рассказывает **Сергей Королев**, вице-президент GROUPAUTO Россия.



Региональная конференция для независимых СТО

Группа – это единое цельное объединение, и в этом ее ценность и для Партнеров, и для Производителей, поскольку позволяет разрабатывать и реализовать совместные проекты большого масштаба.

Мы видим, что за прошедшие 20 лет GROUPAUTO Россия прошла через несколько этапов своего развития, на каждом из которых ставила перед собой определенные задачи, связанные с формированием развитого рынка автокомпонентов и автомобильного сервиса в России в целом.

20 лет назад собралась группа ведущих дистрибьюторов, которая имела опыт работы и, что очень важно, знания о том, какие передовые формы работы на рынке существуют за рубежом. Для неразвитого и достаточно хаотичного на тот момент российского рынка новые технологии работы, выстроенные в систему, стали открытием. На первом этапе своего развития GROUPAUTO Россия решала задачу объединения компаний-дистрибьюторов в целях достижения эффективного взаимодействия между собой и с Поставщиками продукции. Поставщики, в свою очередь, с нашей помощью узнавали, какие у них есть клиенты и где, получали возможность наладить эффективное взаимодействие с ними, решать проблемы с коммуникацией – на тот момент существовали и языковые барьеры, и культурные различия, взаимное недоверие и недопонимание. Интерес был взаимным: компании-дистрибьюторы были заинтересованы в том, чтобы найти правильных Поставщиков: те имена, которые сейчас у всех на слуху, тогда еще не были настолько известны, и не так легко было отличить значимого производителя от небольшой мануфактуры. Поставщикам на новом, уже развивающемся рынке оказалось важно увидеть, что на рынке происходит, и наладить взаимодействие именно с теми компаниями, которые занимали на этом рынке значимые позиции. Напомню, что тогда даже самые крупные компании-производители были представлены в России представительствами, сами коммерческой деятельности не вели и складов не имели.

Помимо этого, Группа взяла на себя функцию площадки для диалога. Компании-дистрибьюторы и сейчас остаются конкурентами, но тогда встречалась и неприемлимая вражда на личном уровне. GROUPAUTO Россия предоставила компаниям возможность коммуникации, выявились общие проблемы и общие интересы. Все были заинтересованы в развитии, в росте, в наращивании объемов – GROUPAUTO Россия помогла этого добиться всем участникам рынка.



Сергей Королев, вице-президент GROUPAUTO Россия



Аналитическая конференция, MIMS-2017

Хочу отметить, что на разных этапах мы постоянно взаимодействовали с международной Группой – GROUPAUTO International делилась с нами своим опытом, в частности практикой развития сети СТО.

Развитие рынка шло, развивалась и система работы его участников. Поставщики стали гораздо серьезнее относиться к работе в России, начали появляться специалисты именно по нашему рынку; у тех, кто демонстрировал значительные объемы поставок, стали появляться первые склады. В этих условиях стала меняться и стратегия GROUPAUTO Россия: необходимость налаживания контактов упала, выросла значимость увеличения портфеля брендов, заключения с ними контрактов как Группой, так и компаниями-дистрибьюторами, наращивания объемов поставок. Соответственно, выросло число компаний-дистрибьюторов, Партнеров Группы, что обеспечивало максимальный охват рынка и максимизацию оборота. Новые члены становились ассоциированными Партнерами – не входя сразу в число акционеров, они сразу получали возможность пользоваться тем, что Группа способна дать своим Участникам, а это информация, контакты, специальные коммерческие условия и т. д.

На этом же этапе GROUPAUTO Россия сформировала собственные стратегии развития. Группа – это единое цельное объединение, и в этом ее ценность и для Партнеров, и для Производителей, поскольку позволяет разрабатывать и реализовать совместные проекты большого масштаба. Именно к этому периоду относится создание центральной дирекции Группы – коллектива сотрудников, которые ведут работу от лица Группы в областях маркетинга, аналитики рынка и других важных для отрасли направлениях. Тогда же мы разработали принципы, по которым Группа работает и сейчас, – процитирую.

GROUPAUTO Россия, являясь сетью предприятий дистрибуции автозапчастей:

- повышает уровень качества услуг для конечного потребителя;

- способствует открытой и честной конкуренции поставщиков услуг и запасных частей;
- обеспечивает потребителю свободу выбора и повышает его информированность;
- стремится к предоставлению потребителю в любом населенном пункте РФ наличия качественных услуг и запасных частей в день обращения;
- объединяет независимых участников рынка торговли автозапчастями общей стратегией;
- учитывает многообразие Участников Сети;
- уважает свободу предпринимательской деятельности Участников Сети;
- поощряет самодисциплину Участников Сети;
- способствует применению оригинального оборудования или запчастей соответствующего качества;
- развивает лояльность Участников Сети Поставщикам Группы.

Четко сформулированная политика и стратегия, понятные правила игры – то, что отличает нас от конкурентов, создает ценность Группы для Поставщиков и Партнеров.

Следующий, третий этап наступил, когда рынок достиг стадии насыщения и быстрый рост стал невозможен. Все ведущие мировые производители уже представлены на рынке, новых практически не появляется, и конкуренция из количественной стала качественной. Неэффективность бизнеса ранее компенсировалась этим взрывным ростом, но это время прошло – теперь простым увеличением объемов уже не скрыть недостатки в работе компании. Соответственно, на перенасыщенном рынке растет конкуренция, что приводит и к такому неприятному явлению, как «ценовые войны». Мы как Группа, сформировавшая свою стратегию, стали разрабатывать планы в помощь нашим Партнерам.

Мы видим, что на этом этапе происходит смещение спроса в сторону более дешевой продукции, усиление «ценовых войн» и снижение наценок при отсутствии роста парка автомобилей и снижении среднегодового пробега, определя-

Четко сформулированная политика и стратегия, понятные правила игры – то, что отличает нас от конкурентов, создает ценность Группы для Поставщиков и Партнеров.

ющих общий спрос на запчасти и компоненты для ремонта и обслуживания. Косвенно это может ударить не только по производителю, который предлагает более качественный и потому более дорогой товар, но и по конечному клиенту, использующему менее качественную продукцию, которая влияет на комфорт и безопасность владения автомобилем. Мы сосредоточились на выработке совместных конструктивных решений и предложили оптимальное, с нашей точки зрения, решение: развивать сетевые модели обслуживания, повышать набор и качество услуг, создать лояльность среди клиентов, приучив их к новому стандарту в сегменте независимых СТО: качество обслуживания – сравнимое или выше дилерского, но дешевле за счет неоригинальных, но качественных запчастей и материалов.

В настоящее время, когда потенциал экстенсивного роста практически исчерпан, мы видим перспективные направления в повышении эффективности действующего бизнеса: на смену экстенсивному росту должен прийти интенсивный. И возможность для этого есть. Если в крупных городах использование запчастей премиального качества составляет значимую долю, то в регионах этот показатель пока явно недостаточен. Помочь увеличению бизнеса может и правильное понимание модели независимыми СТО – акцент должен быть перенесен с продажи продукта на продажу решения, а долю аварийных ремонтов необходимо сокращать, наращивая процент планово-предупредительных работ.

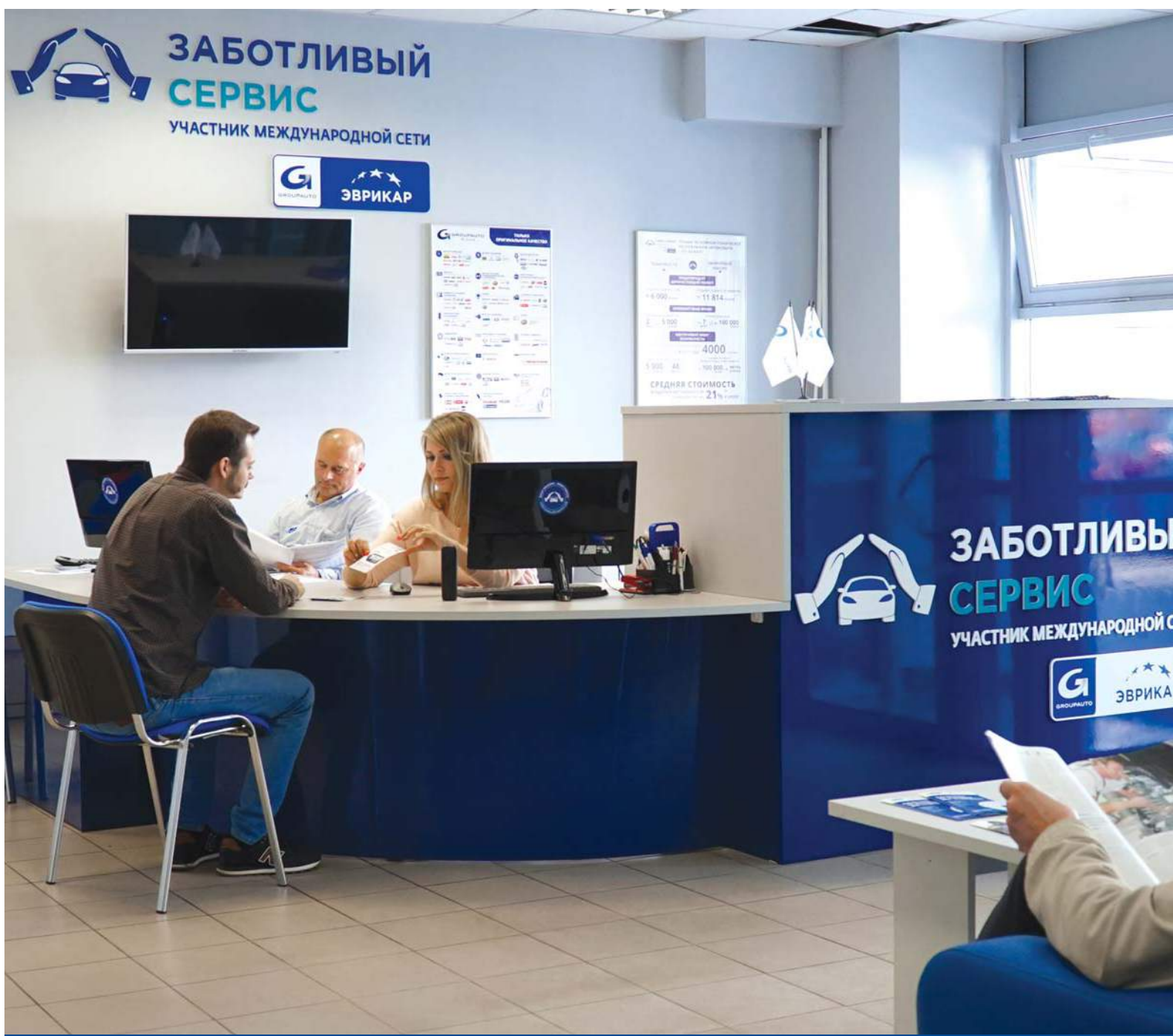
Большое количество проектов, которые Группа реализует в маркетинговом плане, – региональные конференции для независимых автосервисов, воркшопы и тренинги для специалистов СТО, проводимые на базе Академии GROUPAUTO Россия, Национальный конкурс среди независимых автосервисов России – все это служит цели поддержки развития рынка и расширения деятельности глубже, в регионы России, и распространения информации. Мы видим, что рынок развивается в направлении сотрудничества с СТО, и предпринимаем огромные усилия для того, чтобы создать защищенный канал сбыта запчастей именно через станции технического обслуживания. Об этом важнейшем для рынка и Группы направлении мы подробно рассказываем на страницах собственного журнала GROUPAUTO Россия NEWS и на сайте groupauto.ru.

Мы глубоко погрузились в понимание бизнеса участников рынка, предлагая Партнерам и Поставщикам Группы решения для развития, для повышения эффективности бизнеса, для того, чтобы можно было обеспечить себе конкурентные преимущества не за счет низкой цены, а за счет качественного сервиса. И этим мы как Группа защищаем даже не конкретных Партнеров и Поставщиков, а в первую очередь конечного потребителя: мы способствуем честной конкуренции и информированности, давая возможность выбрать из всего многообразия наиболее современные, технологичные и безопасные продукты.



Визит Ханса Айснера (глава GROUPAUTO International) на стенд Группы, MIMS-2017

Стратегия роста



GROUPAUTO Россия – одна из немногих компаний в российском бизнесе, имеющая разработанную стратегию развития как самой Группы, так и ее Партнеров и Поставщиков. Благодаря этой стратегии рынок становится более цивилизованным, его участники – лояльными друг другу, а управление автомобилем – комфортным и безопасным.



Для СТО система лояльного взаимодействия внутри автобизнеса выгодна с самого начала. В этом случае они смогут в принципе увеличить продажу запчастей своим клиентам и нарастить прибыль.

Цепочка лояльности

В современном российском автобизнесе сложилась устойчивая цепочка взаимодействия участников рынка: в нее входят три элемента. Первый – это Поставщики Группы, производители автокомпонентов премиального уровня. Вторая – компании-дистрибьюторы, Партнеры Группы. Наконец, в последнее время растет роль станций технического обслуживания, которые все активнее стараются стать полноправными участниками всех бизнес-процессов. В условиях цивилизованного рынка именно СТО выступает в качестве конечного покупателя запчастей, и автовладелец не должен их приобретать, он покупает у СТО комплексную услугу, в которой автокомпоненты – составная часть.

В этой цепочке крайне важны устойчивое развитие и лояльное взаимодействие всех ее элементов: прочность любой цепи определяется по самому слабому звену. В условиях структурного кризиса российского авторынка стать таким «слабым звеном» есть шанс у любого: рынок пересыщен, конкуренция обостряется, наценка на запасные части премиального качества сильно упала. При этом рост автопарка фактически прекратился и перспектив возвращения бурного роста продаж нет: изменилось само отношение людей к автомобилю, вместо частного владения набирают популярность использование такси и каршеринг. Но потребитель стал более разборчивым и хочет комплексную услугу, хорошего качества и за разумные деньги.

От этого кризиса страдают Поставщики запчастей премиум-качества: потребитель хочет дешевый товар, а дистрибьюторам уже не так выгодно продавать их дорогую продукцию с низкой наценкой. В этих условиях задача Группы – поддержать долю премиальных брендов на рынке.

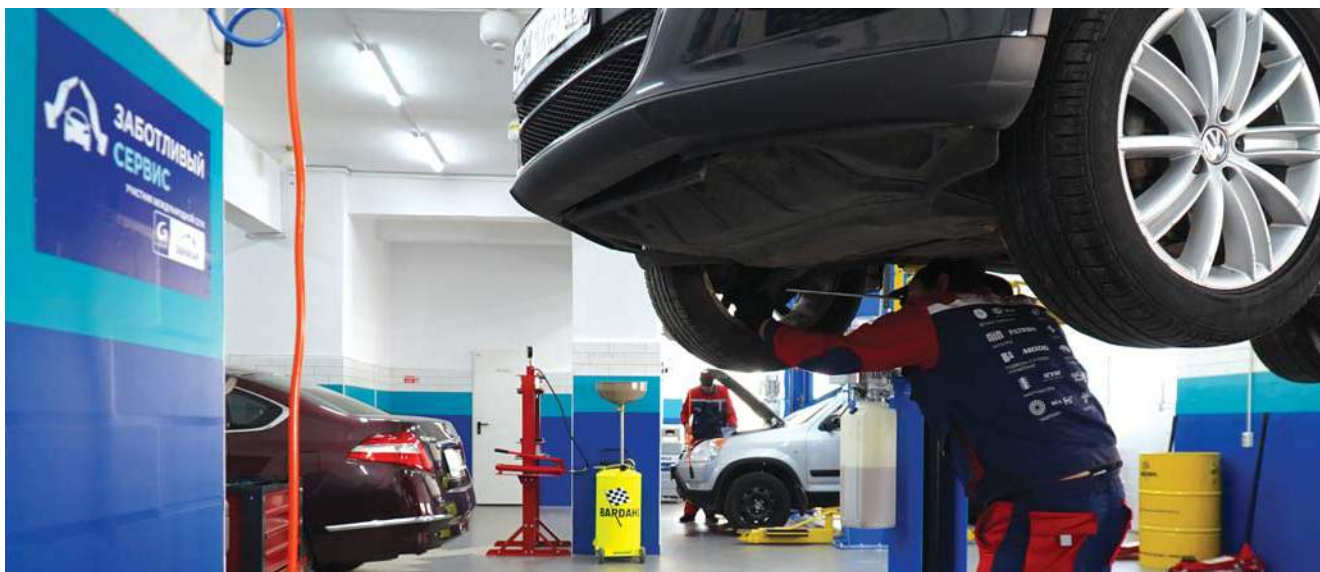
В текущих условиях добиться этого можно только через СТО, при помощи увеличения доли премиальных запчастей в комплексном предложении автосервиса.

Борис Агеев, директор по маркетингу GROUPAUTO Россия:

– В крупных городах доля премиальных брендов на рынке запчастей достигает 60 %, но в регионах ситуация иная. Именно поэтому наша стратегия сейчас – идти в регионы, мы видим именно там потенциал развития. Необходимо объяснять СТО, что продавать премиальные запчасти не дорого, а выгодно.



Борис Агеев, директор по маркетингу GROUPAUTO Россия



В условиях цивилизованного рынка именно СТО выступает в качестве конечного покупателя запчастей, и автовладелец не должен их приобретать, он покупает у СТО комплексную услугу, в которой автокомпоненты – составная часть.

Компаниям-дистрибьюторам сейчас также нелегко: они привыкли продавать всем и все, причем по одним и тем же ценам, что, естественно, лояльности не создавало. Нельзя сказать, что автосервисам было невыгодно покупать запчасти у дистрибьюторов, им просто было все равно – если цена одинаковая, то неважно, кто продаст деталь: магазин, Интернет или дистрибьюторская компания. Лояльный и

защищенный канал сбыта для компаний-дистрибьюторов – средство выживания и развития в текущих условиях. А обеспечить такую лояльность можно только обеспечением дополнительных сервисов для тех же СТО: подбором запчастей, экспресс-доставкой, обменом и возвратом и т. д. До сих пор крупные дистрибьюторы федерального уровня напрямую с СТО практически не работали, реализуя продукцию через магазины, Интернет, мелких оптовиков и т. д., – сейчас это необходимо, даже если придется перестраивать сложившуюся систему работы.

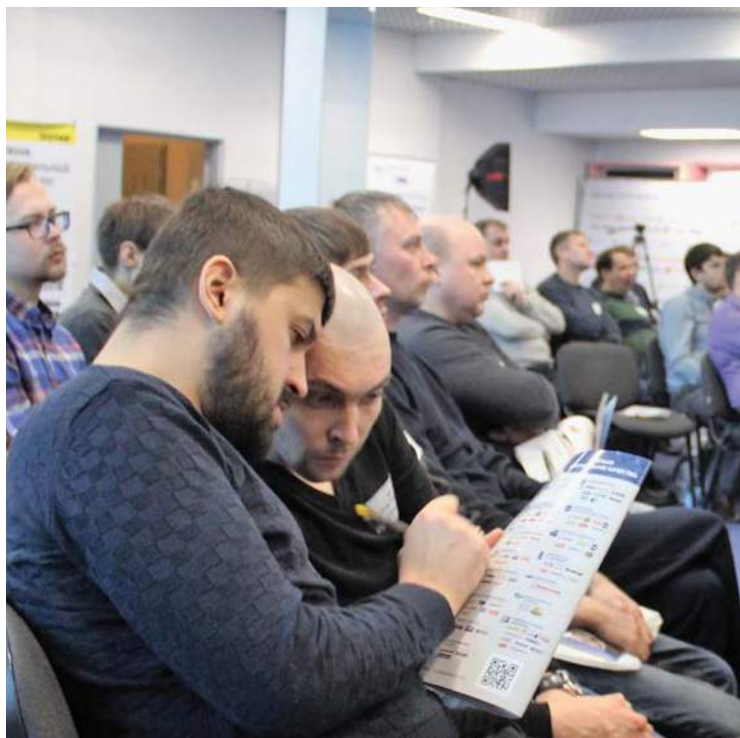
А вот для СТО система лояльного взаимодействия внутри автобизнеса выгодна с самого начала. В этом случае они смогут в принципе увеличить продажу запчастей своим клиентам, если дистрибьютор оперативно обеспечивает их этими запчастями, а производитель гарантирует качество и поддержку. Более того, СТО смогут нарастить прибыль от продажи комплексной услуги конечному потребителю. В этом заинтересованы и производители, которые гарантируют сохранение и прирост доли рынка, и дистрибьюторы, которые получают защищенный канал сбыта и увеличенную наценку.

Борис Агеев:

– В результате лояльного взаимодействия выигрывает конечный потребитель – автовладелец; благодаря качественно проведенному ТО или ремонту с использованием самых современных технологий и премиальных запчастей он получает безопасность и комфорт передвижения.

Движение к цели

GROUPAUTO Россия не просто понимает, что происходит на рынке и как надо выстраивать систему лояльного и взаи-



Участники конференции «Пути повышения экономической эффективности независимых СТО»

мовыгодного взаимодействия участников рынка, – Группа уже предпринимает значительные усилия для того, чтобы такая система стала реальностью. Вся маркетинговая стратегия Группы нацелена именно на это.

Борис Агеев:

– Наша первая задача – донести правильную модель взаимодействия и ее выгоды до максимального числа участников рынка. Производители это понимают, поскольку эта система успешно работает за рубежом. Дистрибьюторы тоже в основном это осознают. А вот СТО часто просто не знают о своих возможностях в рамках системного взаимодействия.

Важная информационная площадка – региональные конференции, которых GROUPAUTO Россия провела уже более десяти в разных регионах России. В рамках этих мероприятий собираются представители всех трех элементов рынка: производители, дистрибьюторы и руководители независимых СТО. Прямое общение, возможность получить информацию из первых рук и ответы на вопросы в значительной мере способствуют тому, что рынок развивается.

Разумеется, конференции ставят перед собой и цель привлечения независимых СТО к проектам Группы. В этом году впервые был проведен конкурс «Лучший автосервис года». По оценкам экспертов, из 40 000 СТО России рынку реально нужна только половина. В число оставшихся на рынке попадут именно те, кто хочет развивать бизнес, работать современно и эффективно. Именно такая аудитория собирается на конференциях, и именно таких руководителей хочется поддержать при помощи конкурса, а также дать им возможность поделиться с другими СТО своими успешными практиками.

В этом году начала работу Академия GROUPAUTO Россия, которая непосредственно обучает заинтересованные СТО методам и приемам эффективной работы и отслеживает результат, выполняя своего рода наставнические функции.

Для того чтобы убедить рынок в том, что система реально работает, и показать это на конкретном примере, Группой был реализован еще один проект: в г. Калуге – обычном областном центре – построили Дистрибуционный центр ТОПКАР. Склад работал именно так, как представляется максимально выгодным для всех участников рынка: в ассортименте – только премиальные запчасти, наценка – выше среднерыночной, сервис – на уровне европейских стандартов. В течение года, пока проект реализовался, пришлось поработать с возражениями и непониманием, но оказалось, что возможность переложить всю ответственность за запчасти с СТО на Дистрибуционный центр востребована, когда люди понимают свою прямую выгоду. Многие СТО Калуги, начав работать с Дистрибуционным центром, увеличили свои продажи запчастей не на проценты, а в разы.

Итак, руководители СТО получили информацию, прошли обучение и поняли, что работать в цепочке лояльного взаимодействия реально и это выгодно. Логичным следующим шагом, как показывает европейский опыт, становится присоединение СТО к сети, которая обеспечивает поддержку разного рода, не вмешиваясь в непосредственную работу станции. GROUPAUTO Россия реализует свой сетевой проект «Эврикар – Заботливый сервис». В этом году будет реализован специальный проект в рамках сети – «СТО 1».



Борис Агеев: презентация конкурса «Лучший автосервис года» на конференции для независимых СТО

Егор Дрбчук, директор по развитию сети независимых СТО «Эврикар – Заботливый сервис»:

– Мы открываем учебно-производственную площадку, на которой будем отрабатывать как бизнес-практики, так и техническое обучение совместно с поставщиками – в реальных условиях и, что называется, на реальных клиентах. Плюс это будет примером реально работающей сетевой станции, где можно будет посмотреть, как система работает в реальных условиях.

Суммируя, можно сказать, что GROUPAUTO Россия на данном этапе разрабатывает системы лояльного взаимодействия участников рынка, которые могут масштабироваться и развиваться в разных форматах. Эффективные модели развития бизнеса востребованы рынком. Те, кто пока о них не знают, обязательно узнают в будущем. А те, кто окажутся неспособными работать по-новому, просто покинут отрасль – таковы суровые законы бизнеса.



Егор Дрбчук, директор по развитию сети независимых СТО «Заботливый сервис»

«Лучший автосервис года»: конкурс, в котором нет проигравших



Выявить и поощрить лучших руководителей российских автосервисов – задача конкурса **«Лучший автосервис года – 2018»**, который впервые в этом году и в таком масштабе проводит **GROUPAUTO Россия**.



Финалисты выполняют задания первого, теоретического, тура испытаний

Масштаб этого мероприятия действительно впечатляет: четыре региональных этапа, более тысячи участников со всей России и, разумеется, ценные призы и подарки.

Стратегическая задача GROUPAUTO Россия – ознакомить российский автосервисный бизнес с преимуществами системы лояльного взаимодействия в цепочке «поставщик – дистрибьютор – СТО» и создать системы эффективного сотрудничества между участниками рынка, которые можно масштабировать в зависимости от конкретной ситуации. В целях достижения этой цели Группа постоянно расширяет свою маркетинговую активность, стремясь охватить

максимальное число регионов, сервисных станций и руководителей.

В этом году количество проектов, реализуемых GROUPAUTO Россия, выросло: в числе значимых для всего рынка событий появился федеральный конкурс «Лучший автосервис года – 2018». И масштаб этого мероприятия действительно впечатляет: четыре региональных этапа, более тысячи участников со всей России и, разумеется, ценные призы и подарки.





Гости и финалисты конкурса

Но цель проведения конкурса для Группы заключается не в том, чтобы просто собрать и наградить лучших. Десятки проведенных региональных конференций и семинаров показали, что есть активная группа руководителей СТО – это люди, которые многого добились и постоянно стремятся к совершенствованию своего бизнеса. Этот конкурс именно для них, и в этом случае он достигает трех целей.

Во-первых, формируется круг руководителей – заинтересованных и действительно живущих своим делом. Им адресованы все проекты Группы, ее Поставщиков и Партнеров, с ними надо поддерживать постоянную связь.

Во-вторых, этих людей хочется поддержать – в первую очередь морально, показать, что их труд высоко оценивается профессиональным сообществом, что их успехам радуются в отрасли.

И наконец, в-третьих, у эффективных СТО есть собственные наработки, бизнес-практики, которыми они могут поделиться с коллегами – и не имеют для этого действенной площадки. А реальный практический опыт чужих успехов – и неудач, кстати, тоже – для действующих станций может оказаться полезнее десятков тренингов.

Ни для кого не секрет, что российский автосервисный бизнес по-прежнему остается стихийным, малоорганизованным и неструктурированным. Конкурс «Лучший автосервис года – 2018» способствует самоорганизации отрасли, задает образцы для подражания и служит развитию бизнеса в целом. В этом его важнейшее значение не только для Группы, но и для всего рынка.

Алина Огорокова, менеджер по маркетингу по странам СНГ, компания Gates:

– Компания Gates не в первый раз становится партнером профессионального соревнования на рынке послепродажного обслуживания автомобилей. В прошлом году мы поддерживали конкурсы для автомехаников, которые проводились на региональном и федеральном уровнях организациями, обучающими этих специалистов. В 2018 г. мы выступаем партнером конкурса GROUPAUTO Россия в более широком масштабе.





Второй тур финальных испытаний – соревнование среди механиков (тренинговый центр FTTab)

Активная группа руководителей СТО – это люди, которые много добились и постоянно стремятся к совершенствованию своего бизнеса. Этот конкурс именно для них.

Не только механики по ремонту транспортных средств, но и сами сервисные станции будут сражаться за звание лучших в сфере ведения бизнеса и коммерческой эффективности. Мы уверены, что это мероприятие имеет важное значение для рынка, поскольку дает возможность улучшить уровень сервиса среди участников и предоставить услуги владельцам автомобилей на высоком качественном уровне. Также, оказывая поддержку конкурсу, мы показываем, что Gates как всемирно известный производитель автокомпонентов OE-качества заинтересована в поддержке независимых СТО и стремится привлечь внимание станций к непрерывному улучшению бизнес-процессов и повышению качества работ и услуг. Устанавливая высококачественные запчасти от надежного поставщика, сервисная станция и ее клиент, владелец автомобиля получают гарантию уверенности.

В результате соревнования определяются лучший автосервис России и лучшие специалисты в сфере ремонта и технического обслуживания авто. Они получают награды от организаторов – не только ценные призы, но и возможности для развития бизнеса и профессионального роста.

Мы желаем всем участникам удачи, непрерывного развития и процветания.



Победитель в номинации «Лучший автосервис года» в регионе Сибирь и Дальний Восток

Стратегия, ориентированная в будущее



О стратегии компании KYB на перспективу до 2030 года рассказывает **Тецуносукэ Нагасава**, генеральный директор KYB Евразия.



Компания KYB работает по двум основным направлениям – это производство автомобильных компонентов и гидравлические продукты для применения в других отраслях.

Компания KYB, стремясь сохранить свое лидерство на мировом рынке, строит свою стратегию долгосрочного развития, основываясь как на текущей ситуации, так и на перспективных направлениях. Сейчас наша компания активно занимается реорганизацией производственных мощностей, идет активный процесс слияния и поглощения, мы занимаемся оформлением долей собственности в тех компаниях, где наше участие ранее было не 100%-м – в частности, был полностью выкуплен завод в Бразилии. До 2020 г. эти процессы должны быть завершены.

Среднесрочный план развития на 2017–2020 гг., составной частью которого является реорганизация производства, ориентирован на развитие и продвижение продуктов с высокой добавленной стоимостью в целях оптимизации затрат. Также необходимо, чтобы имеющиеся производственные мощности могли в полной мере удовлетворить спрос наших клиентов.

Компания KYB работает по двум основным направлениям – это производство автомобильных компонентов и гидравлические продукты для применения в других отраслях, в частности в железнодорожной технике, строительстве высотных зданий и т. д.

Автомобильное направление (AC)

Мы активно развиваем разработку и производство компонентов рулевого управления – основной акцент

сейчас делается на электронные системы, в частности системы EPS.

Второе направление – реорганизация мотоциклетных заводов в целях увеличения продаж: значительно выросли производственные мощности нашего завода в Индии, увеличиваются продажи компонентов для мотоциклов в Азиатском регионе.

Следующее направление среднесрочного развития – стабилизация базы доходов. Этот процесс идет непрерывно, мы добиваемся результатов за счет оптимизации производства амортизаторов путем объединения спецификаций и увеличения продуктивности через monozukuri line, а также при помощи повышения точности загрузки производственных мощностей.

Еще одна новость: в этом году начал работать наш Европейский технический центр в Мюнхене, его задача – создание продуктов и развитие продаж товаров с высокой добавленной стоимостью.

Разумеется, в своем планировании мы учитываем тенденции развития отрасли в целом. Не секрет, что в числе глобальных тенденций – развитие электротранспорта и систем автономного вождения. Задача нашей компании – быть готовой к этому будущему и разрабатывать соответствующие продукты. И это уже делается. Расширяются производственные мощности систем EPS, о чем я говорил ранее: мы знаем, что значительный парк автомобилей сейчас сосредоточен



EPS для спортивных автомобилей

в Китае, и ориентируем на это свое производство. Сейчас ежегодно продается китайских автомобилей с EPS около 9 млн – это почти 50 % доли рынка продаж автомобилей, а к 2022 г. их станет 11 млн – это уже 73 % автомобилей с EPS. Для развития этого направления будет создано совместное предприятие с китайской компанией Hubei Henglong (поставщик на многие конвейеры китайских автопроизводителей), в котором наша доля составит 33,4 %, доля Hubei Henglong – 66,6 %. KYB будет отвечать за разработку и производство, китайский партнер – за продажи и поставки на конвейер. Совместное предприятие начнет работу в сентябре, мы планируем выйти к 2025 г. на оборот примерно 70 млрд йен.

В нашем традиционном секторе рынка – деталях подвески – акцент делается на амортизаторы нового поколения, которые должны удовлетворять потребителя как по пользовательским характеристикам, так и по стоимости. Развитие таких продуктов ожидается в ближайшем будущем. Низкая стоимость и высокая производительность будут достигнуты за счет использования унифицированных компонентов: количество их типов сократится на 30 %, а себестоимость при этом упадет на 20 %, при этом потребительские

в 2018–2019 г. она будет опробована в Мексике, в 2020 г. – в Таиланде и Испании, следующий этап – внедрение полноценных линий с искусственным интеллектом в США (2023 г.) и Испании (2026 г.).

Гидравлические компоненты (НС)

Среднесрочная политика в этом секторе – стабильные продажи независимо от рыночных изменений. Спрос на гидравлические компоненты стабильно высок, задача сейчас – усиление позиций на растущих рынках, где мы не были особо активны и известны только благодаря компонентам экскаваторов. Мы будем проводить структурные реформы – надо создать оптимальную производственную систему, что предполагает оптимизацию и увеличение продуктивности производства путем перевода линии производства клапанов-распределителей для средних и больших машин.

Стабилизация базы доходов в сегменте НС предполагает создание системы производства и доставки, которая могла бы справиться с высоким спросом на продукцию. Планируется увеличение инвестиций в производственные мощности, чтобы максимально удовлетворить рыночный спрос, расширение географии поставщиков и усиление продаж на растущих рынках. Мы планируем увеличение производства компонентов для больших экскаваторов и тяжелой техники до 40 % от общего объема компонентов НС к 2020 г.

2030 и далее

Текущие процессы как в разработке, так и в производстве мы ориентируем на глобальные тенденции и понимаем, что рост количества электроавтомобилей и, соответственно, систем автоматического управления автомобилем будет предъявлять новые требования к компоновке.

Сейчас предполагается 5 уровней автоматизации вождения:

- 1 – ассистент водителя;
- 2 – частичная автоматизация вождения;
- 3 – условная автоматизация вождения;
- 4 – высокая автоматизация вождения;
- 5 – автономное вождение.

Нашими конкурентными преимуществами являются репутация поставщика на конвейеры ведущих автопроизводителей в мире, широкое покрытие парка автомобилей, оптимальное соотношение цены и качества.

качества останутся неизменными. Во многом этот эффект будет достигнут за счет замены полуавтоматических производственных линий полностью автоматическими. До 2020 г. разрабатывается дорожная карта, которая приведет к полной автоматизации производства к 2026 г. Также в производство будут внедрены роботизированный контроль и искусственный интеллект, который на первой стадии будет мониторить текущий процесс, на второй – контролировать, а потом и предсказывать производственные процессы. Инновационная линия уже разработана в Японии,

По данным японского исследовательского института YANO, после 2030 г. технологии позволят выпускать полностью автономные транспортные средства, а до этого будет идти процесс постепенного внедрения автоматизации. Соответствующим образом изменится и платформа автомобиля: на смену несущему кузову придет новое переосмысленное шасси рамного типа, с интегрированными батареями, подвеской, тормозами и другими основными механизмами, на которое будет устанавливаться кузов согласно пожеланиям владельца – от купе до микроавто-



буса. Возникнет необходимость увеличения свободного места и сохранения водительских ощущений – для безопасности и комфорта. Идеальная подвеска в этой концепции – когда пассажиры не чувствуют, как движется автомобиль, система динамического контроля компенсирует боковые ускорения. Расположение подвески в этом случае должно позволить максимально увеличить полезное пространство.

Система интегрированного шасси KYB в будущем – когда система подвески и рулевого управления объединены в один модуль. Это позволит высвободить пространство, убирает рулевую рейку (независимые рулевые модули для каждого колеса) и обеспечивает совместное электронное рулевое управление обоими узлами. Такая система позволит управлять каждым колесом в отдельности, что дает большие возможности по маневренности автомобиля, вплоть до поворота на месте вокруг своей оси. Предполагается увеличение парка автомобилей с электронно-управляемой подвеской – с текущих 6 % до 18 % к 2032 г. Соответствующие продукты уже разработаны и применяются – в частности, речь о системах Mechatronically integrated motor EPS, Higher output EPS (13kN), Redundant EPS (Full steer-by-wire). После 2025 г. планируется внедрение интеллектуальных систем управления подвеской и EPS. После 2030 г. начнется создание единого модуля управления и подвески, который существенно расширит возможности управления автомобилем.

Будущее начинается уже сейчас. Уже сейчас наши системы амортизаторов с полуактивным электронным управлением устанавливаются на конвейеры многих автопроизводителей. В настоящий момент мы производим штатные амортизаторы с функцией дистанционной регулировки жесткости. Компания KYB также разрабатывает и внедряет амортизаторы подвески автомобилей как с внутренним управляющим модулем, так и с внешним.

Для российского рынка

Разумеется, все, о чем мы говорим, в перспективе в первую очередь поступит на конвейеры автопроизводителей. На рынке постгарантийного обслуживания пока в основном представлены самые простые модели, но уже появляются и новые разработки – в частности,

амортизаторы с функцией дистанционной регулировки жесткости. Со временем количество новых разработок на вторичном рынке будет расти, это объективный процесс. Мы считаем, что гидравлика полностью не уйдет с рынка, она сохранится, но роль электроники в управлении будет непрерывно возрастать.

В полной мере ощутят эти процессы и наши российские клиенты. Сейчас компания KYB представляет на рынке Таможенного союза амортизаторы и пружины KYB. Нашими конкурентными преимуществами являются репутация поставщика на конвейеры ведущих автопроизводителей в мире, широкое покрытие парка автомобилей, оптимальное соотношение цены и качества. Мы также реализуем уникальную расширенную гарантию на амортизаторы и пружины до трех лет на весь ассортимент. Наша компания сформировала склады на территории Российской Федерации, в Москве и во Владивостоке, что существенно упрощает логистику для наших партнеров. Наш товар продается в рублях по фиксированной стоимости, и нашим партнерам нет необходимости быть участником ВЭД. Компания сформировала и поддерживает широкую дистрибьюторскую сеть, которая обеспечивает доступность товара на всей территории Таможенного союза. Сейчас наши усилия сосредоточены на региональной экспансии и повышении качества сервисного обслуживания продуктов. Мы сохраняем лидирующую долю по продаже амортизаторов и работаем над увеличением своей доли по пружинам.



EPS для автомобилей

Борис Кормилицын: «Brembo – востребованный бренд»





В нашей работе в странах СНГ мы руководствуемся девизом: «Каждый автомобиль достоин Brembo».

– Борис, за последние годы компания Brembo добилась значительных успехов на российском рынке. Чем вы особо гордитесь и в чем секрет вашего успеха?

– Действительно, за последние 9 лет продажи запасных частей Brembo в страны СНГ выросли в несколько раз. Также увеличилось число компаний-дистрибьюторов, значительно повысился уровень узнаваемости бренда среди специалистов СТО и автовладельцев. На мой субъективный взгляд, данный рост связан с нашим подходом к бизнесу, а именно к отношениям с людьми, которые являются нашими партнерами и конечными пользователями, так как сам бизнес – это и есть люди.

В нашей работе в странах СНГ мы руководствуемся девизом: «Каждый автомобиль достоин Brembo». В некоторых случаях мы готовы заработать меньше, продавая товар по конкурентоспособным ценам, но при этом не в ущерб качеству товара.

– В чем, на ваш взгляд, заключается сложность ситуации, в которой приходится сегодня работать независимым СТО?

– Автосервис, как и любой другой бизнес, должен зарабатывать, иначе он не сможет выжить. Зарабатывать в условиях, когда клиенты, по совершенно объективным причинам, хотят экономить на ремонте и обслуживании, в условиях продолжительного кризиса – сложно. Экономить – не значит использовать дешевые запчасти. Такие запчасти чаще всего невысокого качества, и это вполне логично. Установка таких деталей приводит к преждевременному выходу их из строя, что, в свою очередь, не может не отразиться на мнении конечного пользователя об автосервисе, который своевременно не объяснил клиенту необходимость использования высококачественных автокомпонентов. Таким образом, ремонтировать или обслуживать автомобиль некачественно (устанавливать чересчур дешевые запчасти) – накладно для конечного пользователя, а для автосервиса равносильно потере клиентов. Как говорят

англичане: «Мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи». Особенно данное высказывание справедливо, когда дело касается безопасности, за что в значительной мере отвечает тормозная система. Все это похоже на замкнутый круг.

– И как же можно разорвать его?

– Использовать качественные запчасти. На самом деле многие СТО в России уже давно пришли к осознанию того, что нельзя экономить на качестве запчастей и рисковать, таким образом, клиентской лояльностью. Ведь те бизнесмены, которые намерены построить долгосрочные компании, понимают, что в сфере обслуживания (а авторемонтные работы как раз к ней и относятся) нельзя поступаться качеством. Нельзя однажды закупить дешевые детали и обслужить максимально большое количество клиентов – после этого СТО придется закрыться, ведь доверия к такой сервисной станции у клиентов не будет.

– Одно из самых распространенных на нашем рынке явлений – ремонт автомобиля с использованием запчастей, которые клиент привез с собой. Как вы считаете, почему сложилась такая ситуация и как можно ее изменить?

– Нужно говорить клиенту о преимуществах использования пусть и более дорогих, но качественных запчастей, объяснять, что без этого невозможно отремонтировать автомобиль до такого состояния, чтобы он был безопасен в эксплуатации. Покупая, например, высококачественную продукцию Brembo, потребитель фактически инвестирует в свою безопасность.

Многие СТО не хотят брать на себя ответственность за качество ремонтных работ и, в принципе, приветствуют ситуацию, когда клиент сам покупает запчасти на стороне и привозит их в сервис. В случае если возникнут нарекания, механик сможет выставить клиента виноватым, т. е. списать все проблемы на запчасти, которые сам же клиент привез

Динамика продаж запасных частей Brembo в страны СНГ за 9 лет



с собой. Это, на мой взгляд, неправильный и, в целом, убыточный подход. Важно доходчиво объяснить автоладельцу, почему необходимо провести предварительную диагностику автомобиля, выявить неисправности, и уже потом определить список ремонтных работ и составить перечень необходимых запчастей. На этом этапе уже можно предложить клиенту услугу по подбору деталей. Понятно, что самостоятельно провести качественную диагностику современный автовладелец не может, так почему кто-то считает, что он может самостоятельно подобрать запчасти? Не секрет, что автовладелец зачастую может просто не знать о новых продуктах и технологиях, а у компании Brembo есть что предложить клиентам: это и различные типы дисков, а именно: окрашенные по УФ-технологии, с насечками, перфорированные, композитные, «плавающие». И уникальные

– Вы наверняка часто слышите от сотрудников СТО, что они достаточно опытны в обслуживании и ремонте тормозной системы, ничему новому их уже не научить. Как вы поступаете в этом случае?

– Мы проводим семинары по продукции Brembo и нередко слышим такие высказывания. Зачастую к ним добавляются еще и жалобы собственников СТО: «Кто будет работать на сервисе, если все поедут на семинар?». Но это не совсем верный подход. Сотрудник СТО, который посетил семинар, сможет более качественно и быстро выполнять работы, что, конечно же, положительно скажется и на производительности станции, и на ее авторитете, привлечет еще больше клиентов. А тем, кто считает, что на наших семинарах не сможет узнать ничего нового об обслуживании или ремонте тормозной системы, стоит напомнить, что автомобиль – это самый сложный механизм, который продолжает усложняться, и вместе с этим меняются технологии ремонта и обслуживания. А потому специалист, который занимается ремонтом машин, просто обязан знать особенности работы того или иного компонента и его взаимосвязи с другими системами автомобиля.

– Возвращаясь к вопросам цены: какие именно доводы сотрудники СТО могут привести своим клиентам, чтобы побудить их покупать премиальные запчасти?

– Действительно, таких доводов российским сервисменам порой не хватает. Но в случае с дисками и колодками Brembo не надо ничего выдумывать – достаточно четко и понятно объяснить автомобилисту преимущества этих изделий: они имеют гарантированный ресурс работы при условии грамотной установки и эксплуатации, а потому, когда автовладелец выбирает такие компоненты, он, по сути, экономит в долгосрочной перспективе, снижая количество замен колодок и дисков и экономя средства не только на запчастях, но и на работах по их замене. Колодки и диски Brembo эффективно отрабатывают свой заявленный ресурс, при этом уровень безопасности езды и эффективности торможения не снижается – вряд ли дешевые запчасти могут обеспечить такой высокий уровень безопасности. Бесплатный сыр только

Мы сейчас готовим проект, который предусматривает возможность практического обучения на базе независимых СТО.

технологии, в том числе запатентованная Brembo технология вентилирования Pillar Plus. Буквально недавно мы дополнили ассортимент дисками, изготовленными по абсолютно новому технологическому процессу – Co-Cast: стальная ступичная часть и чугунная тормозная поверхность этих дисков соединяются между собой в процессе литья. В 2018 г. мы вывели на рынок стран СНГ восстановленные суппорты, в ассортименте появилась смазка для суппортов и т. д. Вот это и надо объяснять клиентам. В итоге в выигрыше все: СТО получает загрузку, а автовладелец – качественный ремонт и безопасное транспортное средство.

в мышеловке. Поэтому, когда мастера на СТО предлагают нашу продукцию, они продают клиентам безопасность, а также выгодную эксплуатацию автомобиля и рациональное его использование. Нельзя не отметить также, что Brembo поставляет на независимый рынок автокомпонентов продукцию, которую изготавливает на тех же производственных линиях, что и детали для OEM. При этом наш ассортимент для вторичного рынка запчастей охватывает не только люксовые авто и спорткары, но и автомобили массового сегмента: от маленьких до больших пассажирских, от легких коммерческих до грузовых.

– Что компания Brembo предлагает в качестве поддержки и помощи независимым автосервисам?

– В первую очередь это простой и квалифицированный подбор запчастей. Инструмент доступен всем пользователям сайта bremboparts.com, есть возможность подобрать запчасти по маркам и моделям автомобилей, а также по кросс-номерам. Brembo предлагает свою продукцию почти для всего парка (97–98 %) автомобилей европейской части России. Нам также есть что предложить дальневосточным регионам, где эксплуатируется много японских авто с правосторонним рулем.

На сайте bremboparts.com собрано большое количество информации, которая пригодится в работе механикам. Здесь есть инструкции по установке нашей продукции, видеоролики, которые демонстрируют ремонт и обслуживание тормозной системы, а также буклеты и брошюры с информацией о новинках ассортимента Brembo и о применимости нашей продукции.

независимых СТО, чтобы проводить теоретические занятия по ремонту и обслуживанию тормозных систем автомобиля и сразу же отрабатывать эту информацию на практике, т. е. непосредственно на автомобиле. Уверен, что такой формат обучения смогут по достоинству оценить специалисты российских сервисных станций.

Закончить данное интервью мне хотелось бы цитатой Генри Форда: «Когда человек работает, ему некогда зарабатывать». Мы убедились в этом на нашем собственном примере. На мой взгляд, смысл данной фразы в том, что, когда человек старается, делает свое дело с любовью, надлежащим профессиональным образом и берет на себя ответственность за то, во что он вкладывает душу, это не может не привести к успеху и не быть по достоинству оценено клиентами. От производителя качественных запасных частей до розничного продавца – мы все делаем

Обучающие площадки мы используем для того, чтобы рассказать о преимуществах продукции Brembo для сервисных станций и конечного пользователя.

В помощь специалистам СТО – и программа наших технических семинаров. Обучающие площадки мы используем для того, чтобы рассказать о преимуществах продукции Brembo для сервисных станций и конечного пользователя, а также о том, как правильно обслуживать и ремонтировать тормозную систему, как менять колодки и диски, разбираем типичные ошибки и недочеты, которые допускают механики. За год с семинарами мы объезжаем около 25 городов России. Наполнение обучающей программы меняется по мере того, как расширяется ассортимент Brembo, к тому же при составлении обучающей программы мы учитываем пожелания специалистов, которые регулярно посещают наши тренинги. Такая обратная связь помогает нам сделать семинары максимально полезными для специалистов СТО и автомагазинов.

И конечно же, мы стремимся поощрять тех специалистов, которые повышают уровень своего профессионализма. На нашем портале есть раздел «Брембо Эксперт», где специалисты сервисов, прошедшие тренинги, получают доступ к технической документации по ремонту и обслуживанию тормозной системы. На сайте есть интерактивная карта, которая показывает, где в том или ином городе можно купить продукцию Brembo или найти квалифицированный сервис по ремонту тормозной системы, и те, кто сдали экзамен у нас на сайте, могут разместить свою точку продаж на нашей карте. Кроме того, на сайте bremboparts.com есть возможность задавать вопросы нашим техническим специалистам и получать своевременные ответы.

– Планируете ли вы развивать обучающие программы для СТО? Какими нововведениями вы хотите их дополнить?

– Да, у нас есть такие планы. Хотелось бы не только работать в аудиторном формате, но и заниматься отработкой навыков ремонта на практике. Мы сейчас готовим проект, который предусматривает возможность практического обучения на базе

доброе дело для конечных потребителей, а осознание этого очень важно: как важно в жизни жить с пользой, жить для кого-то.

Мы очень преданны и близки нашим клиентам, и нам особенно нравятся те моменты, когда мы вместе с ними едем в Италию в рамках нашей ежегодной промоакции «Путешествие в Италию», где есть возможность поговорить в неформальной обстановке о жизни, где мы вместе поем и танцуем. Я очень люблю свою работу, несмотря на то что это не всегда легкий труд.



Максим Легушев: «СТО получают от MAHLE масштабную поддержку»



MAHLE – один из крупнейших OE-производителей в области автомобильных компонентов. MAHLE Aftermarket – подразделение компании для сбыта продукции на независимом рынке обслуживания автомобилей – поставляет широкий ассортимент комплектующих, от деталей двигателя и фильтров до систем термоменеджмента. Все изделия, входящие в портфель MAHLE, выполнены по спецификациям оригинального оборудования. Так, компания транслирует на независимый рынок автомобильных компонентов высокие стандарты качества, надежности и гарантии. О том, как развивается сотрудничество MAHLE с автосервисами в России, нам рассказал генеральный директор ООО «МАЛЕ РУС» **Максим Легушев.**



**MAHLE – поставщик продукции на конвейеры автосборочных предприятий.
В таком же формате, как и в сфере OEM-поставок, мы работаем
и на независимом рынке автокомпонентов.**

– Максим, какую стратегию развития в канале СТО на российском рынке выбрала компания?

– Внимание, которое «МАЛЕ РУС» уделяет своему развитию в канале автосервисных станций на российском рынке, четко коррелирует с позицией MAHLE в отношении всего авторемонтного рынка. И в этом выражается наш системный подход. Поясню: MAHLE – поставщик продукции на конвейеры автосборочных предприятий. В таком же формате, как и в сфере OEM-поставок, мы работаем и на независимом рынке автокомпонентов. И там, и там MAHLE как системный поставщик предлагает максимально полное портфолио продукции, которое покрывает максимум потребностей автосервисных станций различного формата.

MAHLE Aftermarket работает в восьми товарных группах, которые охватывают разные типы продукции – от деталей двигателя и систем фильтрации до систем терменеджмента и оборудования для автомастерских. Продукция, которую мы поставляем автопроизводителям, через некоторое время появляется в продаже и на независимом рынке автокомпонентов. Авторемонтные станции получают от MAHLE продукцию нескольких товарных групп: фильтры, детали двигателя, турбины, компрессоры кондиционера, термостаты, термо-





выключатели, стартеры, генераторы, реле-контакты, блоки управления свечами накаливания и сервисное оборудование. Немаловажно подчеркнуть, что всю продукцию, которую MAHLE поставляет на независимый рынок автокомпонентов, мы производим на предприятиях, где выпускаем продукцию для OEM, при этом мы используем такое же сырье, ту же оснастку и ту же производственную технологию.

– Как развивается портфель ваших брендов и как в этом развитии вы учитываете интересы ваших партнеров из сферы СТО?

– Напомню, что недавно MAHLE полностью завершила сделку по покупке Brain Bee. Эта компания специализируется на выпуске оборудования для систем кондиционирования воздуха и оборудования для диагностики. Это приобретение в полной мере отражает нашу стратегию: для станций технического

Продукция, которую мы поставляем автопроизводителям, через некоторое время появляется в продаже и на независимом рынке автокомпонентов.





Всю продукцию, которую MAHLE поставляет на независимый рынок автокомпонентов, мы производим на предприятиях, где выпускаем продукцию для OEM, при этом мы используем такое же сырье, ту же оснастку и ту же производственную технологию.

обслуживания мы предлагаем не только запчасти и компоненты, но и ремонтные решения. И благодаря такому подходу СТО, которые покупают нашу продукцию, имеют возможность предоставлять клиентам комплексные услуги, т. е. они продают им и запчасти, и сервис, увеличивая тем самым число лояльных клиентов и наращивая свой доход.

Объясню на примере. Автосервис, который раньше покупал у нас фильтры, может приобрести нашу установку по обслуживанию систем кондиционирования. Тогда клиент этой СТО сможет не только купить и поменять там салонный фильтр, но и провести полное обслуживание системы кондиционирования своего автомобиля. Таким образом, наше оборудование предлагает автосервисам дополнительные возможности для роста прибыли. Отмечу, что с выходом новых сервисных установок наши позиции на рынке оборудования для сервисных станций стали еще прочнее. В этой сфере наши целевые клиенты – сотрудники СТО, именно на них мы во многом ориентируемся, выпуская новую продукцию и разрабатывая новые сервисные концепции. Именно технические специалисты СТО становятся «провайдерами» ценностей MAHLE, они

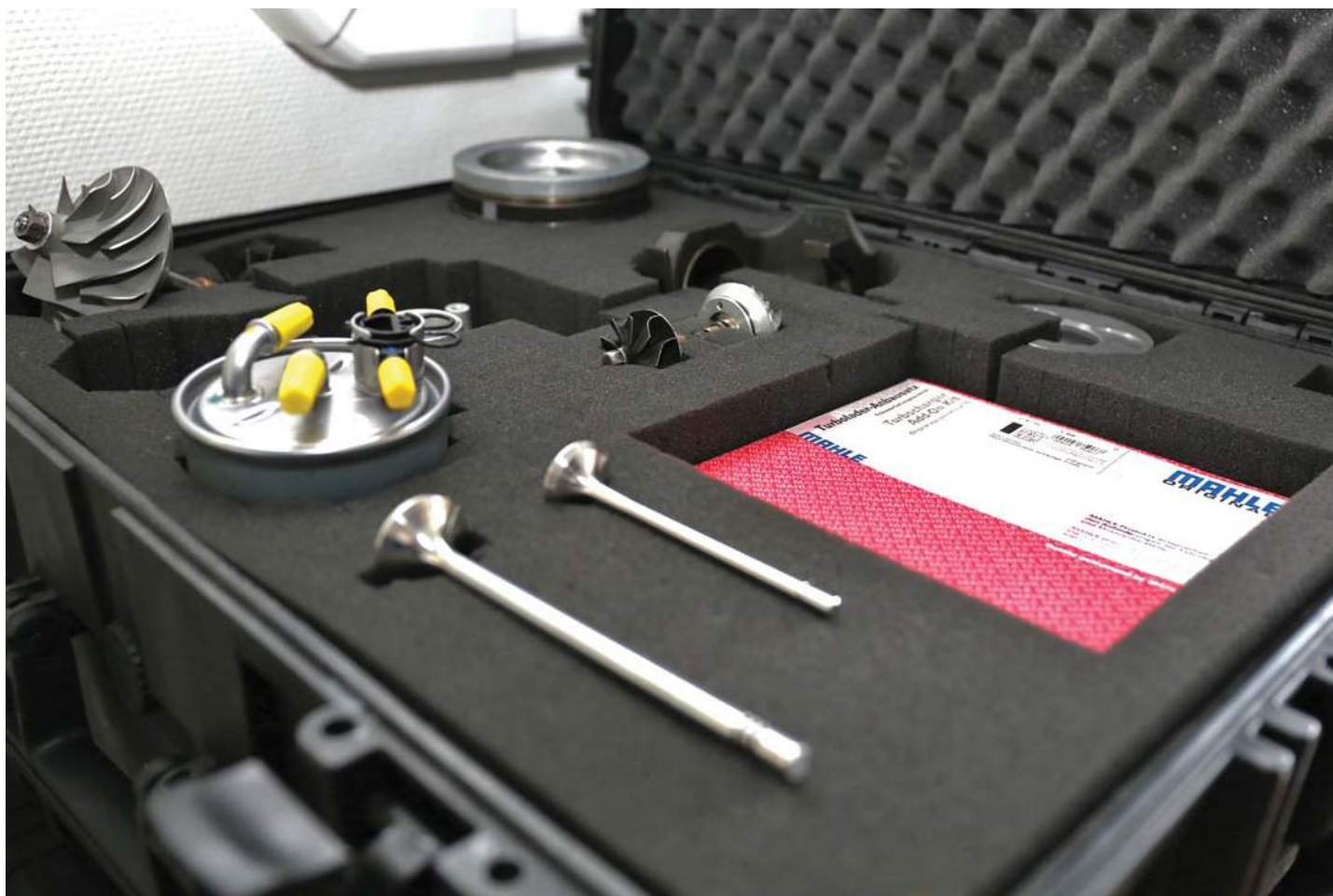




общаются с конечными клиентами и могут объяснить им преимущества нашей продукции. А так как MAHLE разрабатывает и поставляет на рынок высокотехнологичные изделия, мы считаем, что только высококвалифицированные работники СТО должны работать с такой продукцией, устанавливать ее и обеспечивать гарантийное сопровождение.

Говоря о новинках в сфере оборудования, можно упомянуть и MAHLE Techpro. Это диагностический мультисканер, который мы представим в 2018 г. на выставке Automechanika. Этот диагностический прибор хорошо известен автосервисам на рынке США. И вот теперь, после того как мы завершили подготовку баз данных для российского рынка и адаптировали программное обеспечение для нужд отечественных пользователей, мы готовы предложить его нашим механикам и диагностам. Представляя на рынке сканер MAHLE Techpro, мы, таким образом, полностью

Приобретение Brain Bee в полной мере отражает нашу стратегию: для станций технического обслуживания мы предлагаем не только запчасти и компоненты, но и ремонтные решения.





СТО, которые покупают нашу продукцию, имеют возможность предоставлять клиентам комплексные услуги, т. е. они продают им и запчасти, и сервис, увеличивая тем самым число лояльных клиентов и наращивая свой доход.

укомплектовали линейку автосервисного оборудования, предназначенного для диагностики систем автомобиля.

Добавлю, что в этом году новыми товарными группами для MAHLE стали реле контактов, коммутаторы, звуковые сигналы. Кроме того, мы провели работу, чтобы усилить свои позиции в сфере термоменеджмента, и вскоре продукцию этой товарной группы, которую мы ранее поставляли на OEM, мы будем готовы вывести и на независимый рынок автокомпонентов.

– По вашему мнению, насколько современным СТО нужны такие комплексные решения, которые предлагает им MAHLE?

– На современном рынке такого рода предложение развито слабо, а потому нет и высокого спроса на него. Системные решения на рынке есть, но считать их достаточно эффективными пока нельзя. Да, наши дистрибьюторы уже сейчас работают на высоком уровне, обеспечивая и наличие нашей продукции у себя на складах, и ее своевременную доставку в сервисы. Но мы продолжаем работать над тем, чтобы наш сервис и наше предложение были лучшими на рынке.





– Какие шаги в этом направлении вы предпринимаете?

– В этом году мы начинаем в России новый проект для СТО – программу лояльности. Она будет реализоваться напрямую от MAHLE и поможет нам понять, какой дистрибьютор в каком объеме потребляет нашу продукцию и кто из них мотивирован на то, чтобы активно расти и развиваться вместе с нами. Все инструменты, которые MAHLE будет применять в программе лояльности для российского рынка, после «обкатки» мы адаптируем для программ, которые потом будем реализовывать и на других рынках.

Мы в MAHLE очень заинтересованы в том, чтобы наладить прямой продуктивный диалог с автосервисными станциями, а потому те СТО, которые зарегистрируются в программе лояльности, будут подключаться к нашей целевой базе рассылки.

Именно технические специалисты СТО становятся «провайдерами» ценностей MAHLE, они общаются с конечными клиентами и могут объяснить им преимущества нашей продукции.



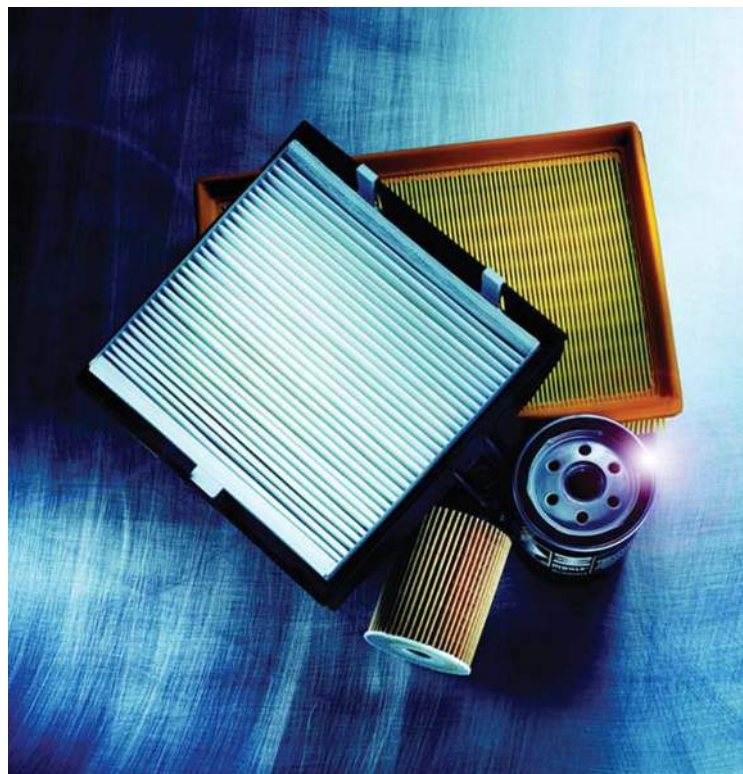


Представляя на рынке сканер MANHLE Techpro, мы, таким образом, полностью укомплектовали линейку автосервисного оборудования, предназначенного для диагностики систем автомобиля.

Мы вскоре широко анонсируем нашу программу лояльности. В России она будет реализована на федеральном уровне, а также охватит другие страны нашей зоны ответственности.

– Какие еще возможности для роста и развития MANHLE предлагает автосервисным станциям?

– На корпоративном сайте «MANHLE Рус» в большом количестве представлена полезная техническая информация. Там же мы собрали большую библиотеку технических бюллетеней, в которых собраны полезные советы по ремонту автомобилей и демонтажу и монтажу компонентов. Регулярно мы проводим конференции и круглые столы, куда приглашаем специалистов СТО и где поднимаем актуальные темы, касающиеся ремонта и обслуживания автомобилей. На таких мероприятиях мы рассказываем о продукции брендов MANHLE, о ее преимуществах и особенностях, а также говорим о ремонтных решениях, которые мы предлагаем автосервисным станциям. Особо хочу отметить работу GROUPAUTO Россия, которая регулярно проводит конференции для независимых СТО. Специалисты нашей компании регулярно присоединяются к таким встречам, чтобы получить возможность пообщаться с целевой аудиторией, получить обратную связь и узнать, чем живут российские автосервисы.



CareMetix®

Инновационный салонный фильтр
с широкополосной технологией S5

**ПЕРВАЯ В МИРЕ!
ФИЛЬТРАЦИЯ ЗАПАХОВ,
КОТОРУЮ ВЫ ОЩУТИТЕ!**

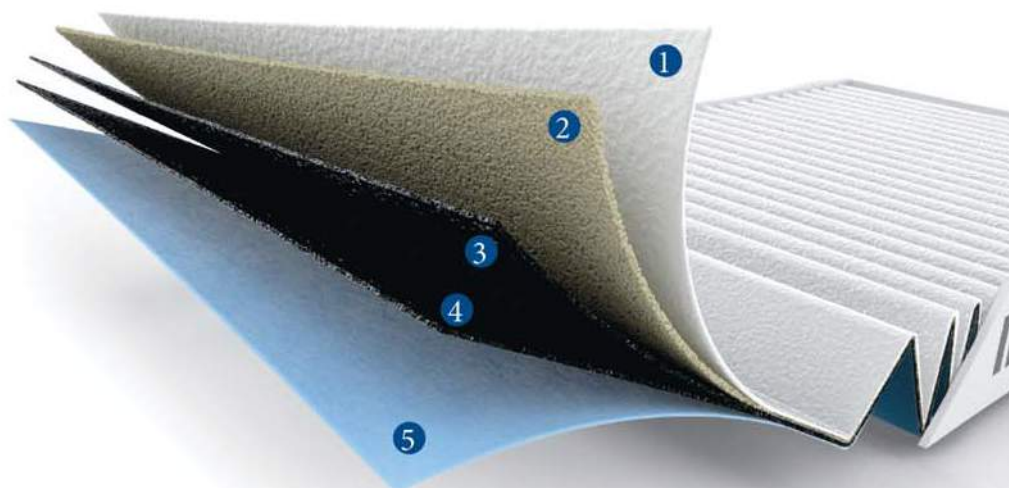
Широкополосная технология S5: 5 слоев
обеспечивают 5-кратную защиту.

Подробная информация продукции на сайте:
<https://catalog.mahle-aftermarket.com/eu/>
или по QR-коду:

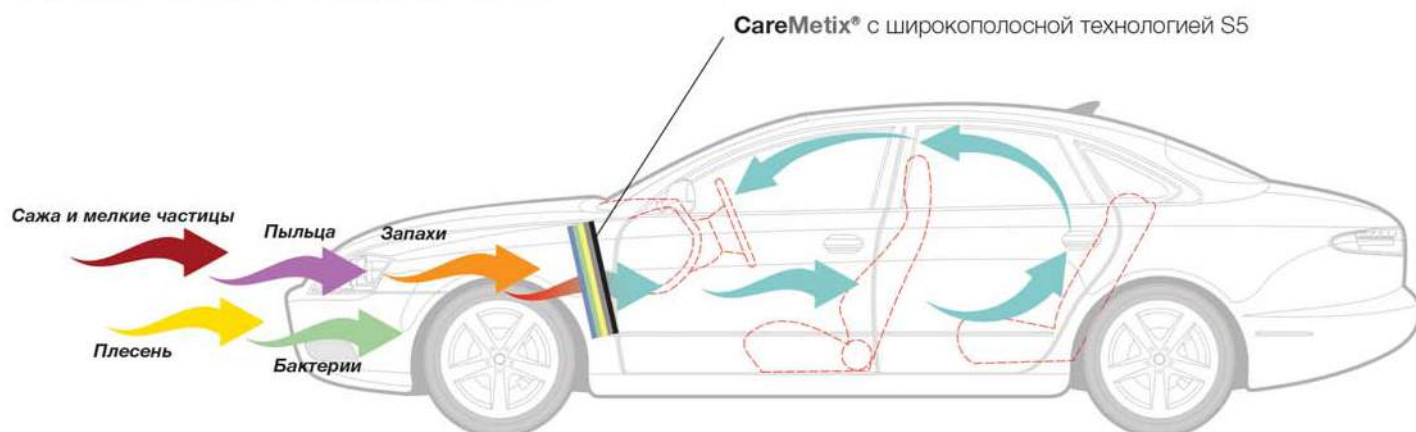


CareMetix® – 5-КРАТНАЯ ЗАЩИТА БЛАГОДАРЯ ШИРОКОПОЛОСНОЙ ТЕХНОЛОГИИ S5.

- 1 Слой высокоэффективного фильтра мелких частиц
- 2 Молекулярный слой
- 3 Слой фильтрующего активированного угля
- 4 Биофункциональный слой с активированным углем
- 5 Защитный слой



Во время работы автомобиля через салон каждый час проносится до 100 000 литров воздуха. Единственный барьер против загрязнений: фильтр в вентиляционной системе.



Дмитрий Карлин: «Программа сертификации от NGK-NTK – инструмент повышения эффективности сервисных станций»



Работа с автосервисными станциями – важнейшее для NGK-NTK направление развития на авторынке России. Компания уже реализует программу для крупных СТО (многопостовые станции) и программу для автомастерских (небольшие автосервисы, занятые выполнением несложных технических работ). «В большинстве случаев именно со стороны станций технического обслуживания исходит инициатива подключиться к нашей программе сертификации», — отмечает **Дмитрий Карлин**, директор по продажам и маркетингу компании NGK-NTK. По его словам, работа в формате программы сертификации помогает компании правильно позиционировать продукцию брендов NGK-NTK и выстраивать эффективные отношения с профессиональной аудиторией.



– Дмитрий, расскажите, как организована работа компании NGK-NTK с автосервисными станциями в России?

– С автосервисными предприятиями NGK-NTK работает или в рамках программы сертификации, или по программе технической и маркетинговой поддержки, предназначенной для больших, в том числе и сетевых, автосервисов.

– В рамках такого партнерства какие преимущества получает СТО?

– От NGK-NTK такие СТО на безвозмездной основе могут получить важный для замены свечей зажигания инструментарий: приборы для проверки свечей (проверяют работоспособность и в особенности помогают в случае рекламаций), а также набор маркетинговых инструментов, которые стимулируют рост клиентского спроса на данный вид работ на отдельном сервисе. Конечно же, мы даем станциям комбизоны для механиков, накидки для защиты подкапотного пространства, а также раздаточные материалы. Прошедшая сертификацию СТО получает сертификат сроком действия до 2 лет. И этот документ подтверждает, что конкретный автосервис является официальным партнером NGK-NTK. Это весьма высокий

статусу менеджеру компании. Он посещает этот сервис и после проведения аудита дает заключение о том, войдет или нет эта СТО в число претендентов на получение сертификата от NGK-NTK. После принятия положительного заключения мы подробно работаем с этим сервисом и более внимательно проверяем его на соответствие нашим требованиям и стандартам.

Мы не устанавливаем для станций минимальный объем закупки продукции NGK-NTK, так как понимаем, что он во многом определяется объемом входящего трафика клиентов. Важную роль играют региональная специфика, а также состав обслуживаемого автопарка того или иного региона. Учитывая эти и другие факторы, в том числе и рыночную конъюнктуру, мы следим, как меняется и меняется ли вообще объем закупок продукции NGK-NTK на отдельных станциях. Это своего рода индикатор того, насколько станция лояльна к нашим брендам и к нашей продукции.

Говоря о привилегиях, которые получает СТО, сотрудничая с NGK-NTK, отмечу имиджевую составляющую такого партнерства. Мы в компании считаем, что имидж NGK-NTK как всемирно известного производителя компонентов системы зажигания – это тот ресурс, который могут использовать для своего развития автосервисные станции. Сотрудничая

Работа с автосервисными станциями – важнейшее для NGK-NTK направление развития на авторынке России. Компания уже реализует программу для крупных СТО и программу для автомастерских.

статус, который имеет большой вес. Со своей стороны, мы регулярно проводим аудит сервисов и проверяем соответствие их работы установленным нами стандартам. При этом контролируется и такой показатель, как использование продукции NGK-NTK для ремонта и обслуживания автомобилей.

– Что должна сделать станция, чтобы присоединиться к программе? Есть ли требования по закупке продукции NGK-NTK для автосервисных станций?

– Для того чтобы присоединиться к программе сертификации NGK-NTK, руководство СТО должно сначала обратиться к регио-

нальному менеджеру компании. Он посещает этот сервис и после проведения аудита дает заключение о том, войдет или нет эта СТО в число претендентов на получение сертификата от NGK-NTK. После принятия положительного заключения мы подробно работаем с этим сервисом и более внимательно проверяем его на соответствие нашим требованиям и стандартам.

– Каким образом станция может стать вашим сертифицированным партнером?

– Для того чтобы сервис получил сертификат от NGK-NTK, он должен соответствовать определенному списку



требований. Помимо этого, мы собираем реальные отзывы о конкретных станциях, чтобы понять, на каком уровне они организуют свою деятельность и могут ли стать партнерами NGK-NTK. Нам важно, чтобы на сервисе работали не только специалисты, которые могут правильно менять свечи, но и сотрудники, специализирующиеся на работе с электронными системами автомобиля в целом. И конечно же, после сертификации мы не прекращаем работу со станцией. Если вдруг окажется, что СТО по каким-либо причинам снизила качество работ или объем закупок продукции NGK-NTK, мы выясняем причины и стараемся помочь станции вернуться к продуктивному формату работы. Это важный элемент совместной работы, так как мы не только разделяем со станциями все репутационные риски, но и в большей степени берем их на себя. Все станции, сертифицированные нами, перечислены на официальном сайте NGK-NTK, и мы следим за тем, чтобы в этом списке были СТО, предоставляющие услуги самого высокого качества. Мы понимаем, что станция должна быть заинтересована в том, чтобы использовать в работе продукцию определенного бренда. Для этого необходимо обеспечить и наличие этой продукции, и ее быструю доставку, а также гарантировать высокое качество и адекватную цену. Когда все эти условия выполнены, бренд продукции становится максимально привлекательным

для СТО, которая на практике понимает, что может таким образом максимально быстро и качественно удовлетворить запросы своих клиентов.

– Какие цели преследует ваша программа сертификации?

– Мы не ставим перед собой цель активно наращивать количество сертифицированных станций, хотя на данный момент у нас уже есть свыше 500 сертифицированных СТО. Стоит признать, что не все они полностью удовлетворяют требованиям NGK-NTK, – с начала года мы проводим аудит всех СТО, которые получали от нас партнерские сертификаты. Говоря о долгосрочных целях программы сертификации, отмечу, что нам хотелось бы, чтобы под брендом NGK-NTK работали по меньшей мере 30 % всех российских СТО. Добавлю, что свою сервисную программу мы реализуем не только в России, но и на территории Белоруссии и Казахстана. Продвигая программу сертификации, мы также активно работаем и с компаниями-дистрибьюторами, от которых во многом зависит успех этого проекта. У нас еще много идей, которые помогут СТО оптимизировать свое свободное пространство (например, идеи оформления клиентской зоны или детского уголка) и сделать свои помещения более удобными и комфортными для клиентов – для всего этого

Документ подтверждает, что конкретный автосервис является официальным партнером NGK-NTK. Это весьма высокий статус, который имеет большой вес.



у нас есть возможности и предложения по брендированию помещений. И такое позиционирование брендов NGK-NTK выстраивает правильные ассоциации и у механиков, и у клиентов. Так, ни у кого не остается сомнений, какой бренд выбрать, если идет речь о замене свечей зажигания, свечей накаливания, датчиков или катушек зажигания.

– Есть ли у вас другие форматы работы с сервисными станциями?

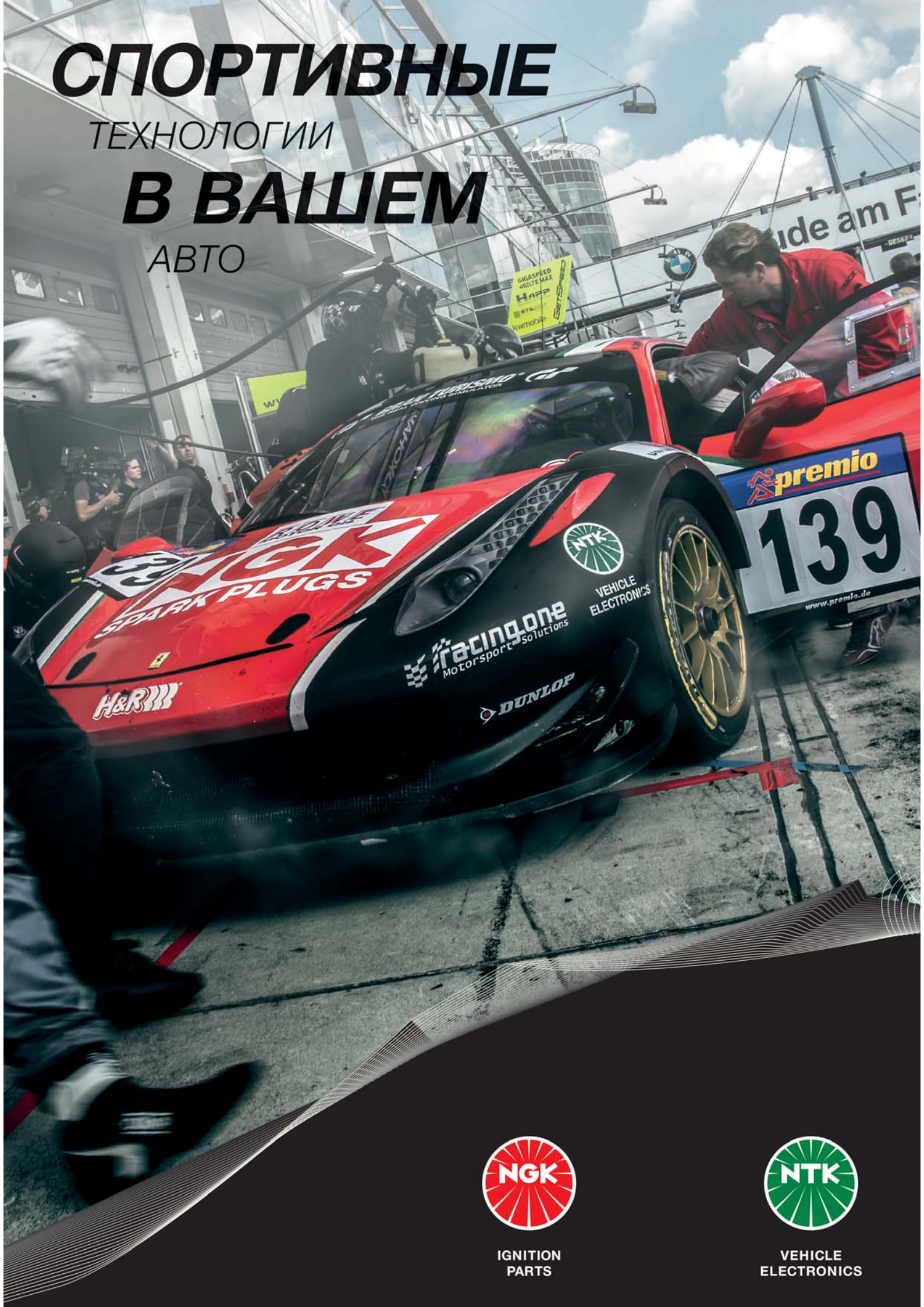
– Мы придаем огромное значение обучающей работе. В российской команде NGK-NTK есть два технических специалиста, рабочий график которых уже распisan до конца года. В их задачи входит, в частности, и организация региональных семинаров. Почти еженедельно мы проводим обучающий семинар в каком-либо российском городе. Мы считаем такую работу неотъемлемой и важной составляющей продвижения брендов NGK-NTK. Помимо «живых» встреч с техническими специалистами СТО, наши специалисты общаются с аудиторией и в рамках вебинаров. Это тот формат, который позволяет экономить время, выбрать гибкий график взаимодействия и удобное место проведения, а также проводить обучение почти без отрыва от основной работы. Отмечу, однако, что сотрудникам СТО в России в большей степени нравится формат офлайн-встреч, именно поэтому на своих семинарах мы

СПОРТИВНЫЕ

ТЕХНОЛОГИИ

В ВАШЕМ

АВТО



IGNITION
PARTS



VEHICLE
ELECTRONICS



Продвигая программу сертификации, мы также активно работаем и с компаниями-дистрибьюторами, от которых во многом зависит успех этого проекта.



собираем не менее 40–50 участников, а чаще и значительно больше. И конечно же, чтобы вести обучающую работу на высоком уровне среди специалистов автосервисных станций, наши технические специалисты сами регулярно проходят обучение, находятся в постоянном контакте со своими коллегами из головного офиса и получают необходимую информацию о новой продукции.

– Дмитрий, насколько остро для вашей компании стоит проблема подделок?

– Работа с подделками – это то направление работы, где NGK-NTK не уменьшает своих усилий. Для успеха тут нужны системность и настойчивость. И здесь важны не только обнаружение подделок на рынке, но и качественная информационная работа, которая заключается в том, чтобы донести до специалистов СТО информацию о том, чем отличаются подделки от подлинных изделий NGK-NTK. Отличить подделку сложно, это может сделать только специалист. И такого рода информацию мы даем нашим сервисным партнерам, в том числе на семинарах. Мы замечаем также тенденцию, что все больше СТО, в том числе и небольшие мастерские, стремятся защитить и сберечь свою репутацию, а потому сами хотят обезопасить себя и своих клиентов от подделок. Еще раз хочу обратить внимание участников рынка на то, что работа с официальными дистрибьюторами NGK-NTK – Партнерами GROUPAUTO Россия – это самый надежный способ защититься от подделок.

АССОРТИМЕНТ

4

РЫНКА

МАЛЫЕ ДВИГАТЕЛИ

МОТОТЕХНИКА

ВОДНАЯ ТЕХНИКА

АВТОМОБИЛЬНАЯ ТЕХНИКА

8

ПРОДУКТОВЫХ
ЛИНЕЕК



IGNITION
PARTS



VEHICLE
ELECTRONICS

Леонид Нерезов: «Взаимовыгодное сотрудничество формируется в партнерстве»



Леонид Нерезов, директор Департамента автомобильных запчастей в регионе СНГ, Прибалтики, Грузии и Украины компании NTN-SNR, уверен, что прочное взаимовыгодное сотрудничество производителя автокомпонентов и потребителей формируется только в партнерстве. «Наш подход к работе на независимом рынке автокомпонентов основан на том, чтобы выходить на прямой и открытый диалог с партнерами», — отмечает Леонид.



**Наши нынешние разработки определяют то,
каким станет сегмент подшипников на независимом рынке
автокомпонентов через несколько лет.**

Корпорация NTN-SNR – один из крупнейших в мире производителей подшипников, роликов и ШРУСов не только для автомобильной отрасли. Продукция компании используется в высокоточных отраслях, таких как авиастроение и космонавтика. Работая в статусе производителя конвейерной продукции, NTN-SNR за свою более чем столетнюю историю накопила огромный багаж опыта, теоретических и практических знаний, используя которые, компания выпускает и производит высокотехнологичную продукцию и для независимого рынка автокомпонентов.

– Леонид, расскажите, какие особенности выделяют продукцию компании NTN-SNR.

– На протяжении многих лет корпорация NTN-SNR – законодатель моды на рынке автомобильных подшипников. Ежегодно компания регистрирует около 50 различных патентов в сфере производства подшипников.

NTN-SNR – поставщик на конвейерную комплектацию. И это говорит само за себя: качество изделий, которые разрабатывает и производит NTN-SNR, безупречно. Более того, наши специалисты находятся в постоянном диалоге с разработчиками и поставщиками смежных узлов и агрегатов. Кроме того, они взаимодействуют с автопроизводителями. Именно в формате такой работы мы создаем новые изделия и совершенствуем уже существующие узлы. И разработчики NTN-SNR не только знают, какие технологии потребуются подшипниковой отрасли в автомобилестроении завтра, – они сами предлагают инновационные концепции для новых решений.

Главное направление нашей работы – это, как я уже сказал ранее, разработка компонентов и поставка их на первичную комплектацию. В нашей работе четко прослеживается преемственность: технологии и продукция, которые мы создавали для первичной комплектации, в среднем через 2–3 года переходят и на независимый ры-

нок компонентов. А потому наши нынешние разработки определяют то, каким станет сегмент подшипников на независимом рынке автокомпонентов через несколько лет. И это же, кстати, формирует и наше другое, важное для всех участников рынка преимущество – ста-

конструкцию автомобиля. Именно поэтому мы уделяем большое внимание сервисным функциям и удобству использования наших компонентов. Мы не просто поставляем подшипники, но еще и думаем, как сделать так, чтобы узел, в который интегрирован этот подшипник,

Мы заботимся о том, чтобы ремонт с использованием нашей продукции был максимально правильным и эффективным. Для этого мы поставляем на рынок не продукцию, а ремонтные решения.

бильность. Наши партнеры знают не понаслышке, что, начиная работать с NTN-SNR, можно быть уверенными, что это сотрудничество будет длиться много лет, так как компания работает в своей отрасли, формируя планы на несколько десятилетий вперед. Такую стабильность можно наблюдать на всех уровнях функционирования нашей корпорации. Это же справедливо и в отношении нашего ассортимента: его постоянное развитие, а также стабильное наличие продукции являются основными компонентами нашего успеха на независимом рынке автокомпонентов.

– Какие преимущества компания NTN-SNR транслирует на независимый рынок автокомпонентов через свою продукцию?

– Уже на стадии разработки продукции мы продумываем то, как она будет работать после ее интеграции в

работал исправно максимально дольше. Взять, например, ступицу в сборе. Порой может возникнуть такая ситуация: вы на дороге пробили колесо, а колесный диск из-за попадания воды прикипает к ступице. Но наши разработчики придумали специальную центрирующую форму, которая позволяет избежать такого явления.

Поэтому мы не идем на компромиссы в плане качества продукции. Мы не можем позволить себе большой объем производственного брака. И у нас один из самых лучших показателей в мире по коэффициенту качества поставляемой продукции: по некоторым товарным группам на протяжении многих лет у нас нулевой возврат, по некоторым группам среднегодовой – примерно 4 единицы (при допустимых 20).

Мы заботимся о том, чтобы ремонт с использованием нашей продукции был максимально правильным и эффективным. Для этого мы поставляем на рынок не





Чтобы отремонтировать и обслуживать современные автомобили, нужны компетенции высокого уровня.

продукцию, а ремонтные решения. Речь идет не только о ремкомплектах – наборах, где собрано все необходимое для замены и установки подшипников, но и о технологиях, которые помогают авторемонтным станциям работать правильно, выполнять ремонт быстро и качественно.

Говоря о преимуществах, которые получают автосервисы и магазины, работая с продукцией NTN-SNR, стоит говорить не только о высоком качестве наших изделий, но и о дополнительных привилегиях для успешной работы с нашим ассортиментом. Речь идет о каталоге NTN-SNR, который понятен и удобен в использовании, а также об ассортименте. Наша продукция покрывает от 90 до 99,5 % мирового автопарка (в зависимости от товарной группы). В основных товарных группах – колесные и опорно-упорные подшипники и комплекты ГРМ – степень покрытия не ниже 95–97 %.

Уже несколько лет у нас работает приложение TechScan'R для мобильных устройств. Оно доступно бесплатно и переведено на восемь языков, включая и русский. Возможности этого приложения позволяют по артикулу изделия получить о нем много полезной информации: инструкции и видео по установке, описание, картинки и пр. Это приложение – универсальный рабочий инструмент, который упрощает работу мастера, продавца или работника склада.

Немаловажное требование к поставщику автокомпонентов – это наличие продукции. Особая гордость NTN-SNR – складской комплекс, который был открыт во Франции в 2016 г. Это современный логистический центр, из которого идут поставки продукции в страны

Европы и в Россию. Здесь реализованы современные технологии, которые позволяют правильно управлять складом и вписать его в окружающую среду. Отмену,





что дистрибьюторские заказы выполняются четко и в срок: 90–95 % – это наш уровень выполнения заказов.

– Как развивается ассортимент на независимом рынке? В каких товарных группах, помимо подшипников, находится фокус интересов компании?

– NTN-SNR занимает лидерские позиции не только в сегменте подшипников. Наша корпорация – второй по величине в мире производитель ШРУСов, приводных валов для комплектации на конвейере. С прошлого года NTN-SNR стала поставлять эту продукцию и на независимый рынок автокомпонентов. Пока на рынке представлено около 500 артикулов этой товарной группы. Но в дальнейшем мы будем наращивать этот ассортимент. Также NTN-SNR занимает ведущие позиции среди производителей гидронатяжителей систем ГРМ. Гидронатяжитель – это самая передовая технология, которая способствует

повышению топливной экономичности. В системе ГРМ от обычного ремня может зависеть функционирование всех узлов, а в случае некачественного ремня эффективность работы всего механизма снижается, падает топливная экономичность.

Мы планируем выпуск и новых групп товаров, которые через несколько лет после их запуска на OEM-уровне перейдут и на независимый рынок автокомпонентов.

– Какие мегатренды определяют направление развития в области подшипников?

– Один из таких трендов – укрупнение узлов и агрегатов и переход к модульным узлам. В нашей отрасли вектор разработок шел от однорядных к двухрядным подшипникам, затем к ступице в сборе и к ступице в сборе с фланцем и с приводным валом.

Чтобы ремонтировать и обслуживать современные автомобили, нужны компетенции высокого уровня. Укрупнение узлов в конструкции автомобиля ведет к тому, что компоненты становятся дороже. К тому же такие автомобили сложнее ремонтировать и обслуживать. А это создает дополнительные вызовы для авторемонтной отрасли.

– Продукция NTN-SNR относится к категории изделий премиального сегмента с соответствующей стоимостью. Вопрос цены – один из самых «больных» для наших автомобилистов. Как можно объяснить, почему ваши запчасти стоят дорого?

– Да, это один из распространенных вопросов: почему надо переплачивать за запчасти премиального класса? Однако в случае с продукцией NTN-SNR переплаты нет. Да, аналоговая продукция будет дешевле. Но величина наценки на нее (т. е. та самая переплата) намного больше, чем переплата к чистой себестоимости продукции оригинального качества, которая поставляется на OEM. NTN-SNR – поставщик продукции на конвейер. И мы не можем позволить себе устанавливать высокую наценку как раз из-за обилия конкурентных предложений. Мы должны уметь эффективно конкурировать. Порой потребителя не убеждает тот факт, что он платит за



дорогостоящую запчасть оригинального качества, которая будет служить долго и без проблем. А потому и мы должны учитывать ценовой фактор. И наша наценка настолько мала, насколько это может позволить нам наш рациональный подход к использованию заработанных средств. Хочу подчеркнуть, что в конечную цену, которую мы предлагаем с минимальной наценкой, включены также еще сервис и поддержка высокого уровня, что редко могут предоставить потребителям наши конкуренты. Работая с нашим брендом, по максимально адаптированной цене автосервисы и автомагазины приобретают безопасность, гарантию и ответственность компании, входящей в тройку мировых производителей.

– В каком направлении идет продвижение бренда NTN-SNR на российском рынке автокомпонентов?

– Сейчас мы активно занимаемся развитием сервисных функций. В частности, увеличиваем количество и качество наших мероприятий. Плюс к этому мы ведем обширную просветительскую работу, выступаем на конференциях, которые организует GROUPAUTO Россия, проводим технические тренинги в рамках различных мероприятий, в том числе на площадках наших дистрибьюторов.

Сейчас, как и прежде, NTN-SNR делает акцент на живое общение с нашей целевой аудиторией, с продавцами запчастей, механиками, техническими специалистами. Такая открытость помогает нам повысить лояльность наших пользователей. Однажды получив прямой и честный ответ от производителя на свой вопрос, механик уже более уверенно использует в работе наши изделия, доверяет им и рекомендует их.



Мы придаем большое значение этой работе и планируем усилить прямой контакт с СТО и автомагазинами. Это особенно важно и с учетом развития сетевых автосервисов. Очевидно, что в России набирает силу тренд сетевых СТО. Их количество будет расти, так же как и число специализированных сервисов.

Работая с нашим брендом, по максимально адаптированной цене автосервисы и автомагазины приобретают безопасность, гарантию и ответственность компании, входящей в тройку мировых производителей.



Андрей Атаманенко: «Наша задача – максимально помочь автосервисам в решении их проблем»



Подразделение Schaeffler Automotive Aftermarket, которое входит в состав концерна Schaeffler Group, – значимая величина на независимом рынке автокомпонентов. Производитель поставляет на рынок продукцию премиум-качества под брендами, среди которых широко известные LuK, INA, FAG и Ruville. Мы поговорили с **Андреем Атаманенко** и обсудили, какую поддержку компания предоставляет независимым СТО и преимущества работы с продукцией качества первичной комплектации.



Наши решения избавляют СТО от необходимости подбирать запчасти, обеспечивают гарантированное качество и экономят время работ.

– Андрей Яковлевич, расскажите, в чем преимущества использования запчастей премиального качества, и в частности продукции, которую предлагает компания Schaeffler?

– Очевидное и несомненное преимущество продукции компании Schaeffler – это ее высокое качество. Мы предлагаем изделия, которые по своим техническим и эксплуатационным характеристикам соответствуют продукции, поставляемой на OEM-сборку. Другой сильный довод в пользу использования наших запчастей – комплектность. Так, Schaeffler Automotive Aftermarket уже давно поставляет на рынок не просто запчасти, а ремонтные решения, например ремкомплекты сцепления. И такой подход мы считаем оптимальным для наиболее качественной поддержки специалистов СТО. В далеком 1978-м под брендом LuK мы первыми вывели на рынок комплекты для замены сцепления. И такое комплексное ремонтное решение сняло много задач с СТО, в частности задач по самостоятельному подбору запчастей для ремонта, не говоря уже о рисках, связанных с неправильным подбором, которые неизбежно приводят к нарушениям в технологии ремонта. Сейчас Schaeffler представляет на рынке несколько ремонтных решений: комплекты для деталей трансмиссии, деталей двигателя, а также для деталей шасси.

– Какова комплектность таких ремкомплектов?

– Например, в комплекте ГРМ с ремнем мы предусмотрели не только все необходимые ролики-натяжители, но и установочные элементы: болты, крепеж и пр. У механика под рукой есть все необходимое для ремонта, ему не надо тратить время на подбор и поиск недостающих мелких деталей. Риск ошибок при ремонте существенно снижается. Мы также поставляем на рынок ступичные подшипники в ремкомплекте, который включает болты, сальники, кольца, прокладки, и все эти компоненты соответствуют качеству оригинальных

изделий. В нашем ассортименте есть и полные комплекты для систем сцепления, а также комплекты подшипников LuK GearBOX для ремонта коробки передач – комплексное решение, особенно востребованное специализированными СТО.

Резюмируя, отмечу, что, разрабатывая ремкомплекты, наши специалисты ставят своей целью по максимуму помочь автосервисам в решении их проблем и задач. Предлагаемое нами решение – одно из самых конкурентных на рынке, оно дает гарантию того, что для ремонта используются высококачественные компоненты, а также позволяет СТО экономить время работ тогда, когда оно особенно критично. Например, когда машина уже на подъемнике, – такая задача требует максимально быстрого разрешения.

– Какие доводы могут привести специалисты СТО, чтобы объяснить клиентам преимущества использования премиальных запчастей?

– Прежде всего специалисты СТО должны понимать, что использование качественных запчастей значительно снижает риск повторного обращения клиента с жалобой на плохой ремонт. Можно привести в пример систему ГРМ, которая является критически важным узлом двигателя. Использование деталей низкого качества может привести к значительно более серьезным поломкам двигателя, компенсацию которых клиент будет требовать с СТО, производившего ремонт, причем требовать с высокой вероятностью денежного возмещения, так что имидж СТО будет испорчен.

Встречаются автомобилисты, которые утверждают, что не экономят на покупке критически важных для технического состояния автомобиля компонентов, а остальные детали можно взять подешевле. Такие потребители забывают, что в конструкции автомобиля все элементы и узлы находятся в плотной взаимосвязи и влияют друг на друга. Именно для того, чтобы обеспечить бесперебойное функционирование

всех систем автомобиля, нельзя пренебрегать качеством отдельных компонентов.

В целом в стремлении оптимизировать затраты (но не бездумно экономить) нет ничего предосудительного. Однако важно, чтобы клиент отдавал себе отчет в том, что для качественного ремонта автомобиля лучше всего использовать компоненты, которые по своим характеристикам соответствуют стандартам OEM-изделий. Отмечу очевидное: качественное изделие не может быть дешевым. Прежде чем оно появится на прилавке автомагазина или в СТО, производитель тратит огромные средства на инжиниринг, производство, сбыт этой продукции. Добавим сюда и затраты на создание и внедрение таких производственных технологий, которые обеспечивают выпуск качественных изделий, а также разработку системы контроля. Без таких инвестиций просто невозможно выпускать надежную и качественную продукцию.

REXPPERT. В частности, наши технические специалисты проводят обучение по установке и диагностике неисправностей продукции LuK, INA, FAG, Ruville – как в рамках организуемых нами семинаров и вебинаров, так и непосредственно на СТО. Ежегодно наши технические тренеры проводят около 150 очных обучающих семинаров для специалистов СТО в России, Беларуси и странах Центральной Азии. Чтобы охватить максимально широкую аудиторию и «дойти» до специалистов независимого рынка автокомпонентов даже в самых отдаленных уголках страны, было решено использовать также формат вебинаров. Трансляция организуется из нашего центрального технического центра в Германии, полностью оборудованного специальным инструментом, моделями автомобилей и отдельных узлов, так что в ходе такого онлайн-тренинга полностью воссоздаются условия работы реального автосервиса.

Специалист на СТО должен уметь находить правильные аргументы, чтобы убедить клиента в необходимости потратить деньги на качественные запчасти. Важно акцентировать внимание клиента на последствиях неправильного выбора.

– Как, по вашему мнению, СТО должны участвовать в улучшении культуры автомобильного ремонта и обслуживания в нашей стране?

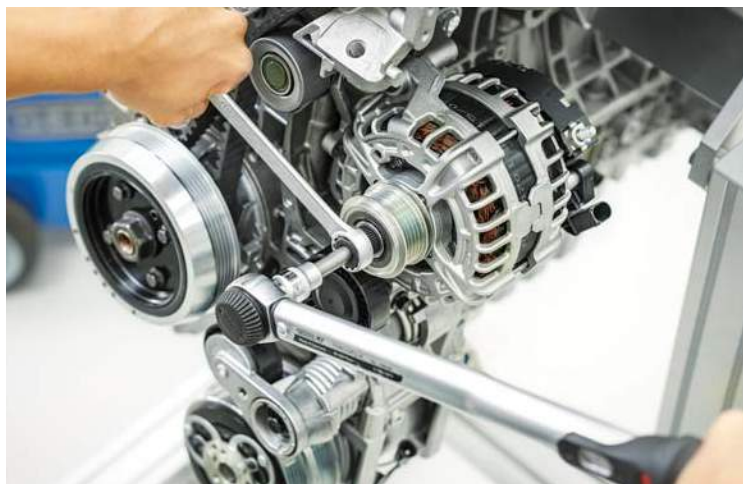
– Формирование культуры обслуживания автомобилей – многоэтапный и длительный процесс. Роль специалистов сервисных станций в этом процессе имеет критическое значение. Специалисты СТО должны уметь правильно и внимательно проводить подбор запчастей и иметь достаточно технических знаний, чтобы обосновать клиенту выбор более дорогих, но и более качественных компонентов для ремонтных работ.

– Какую поддержку вы предоставляете каналу авторемонтных станций?

– Для СТО мы предлагаем комплексную сервисную поддержку под еще одним брендом в нашем портфолио –

Мы разрабатываем специальные профессиональные инструменты, которые позволяют механикам по всему миру безошибочно и просто производить ремонт трансмиссии, двигателя или шасси. Кроме того, мы предлагаем подробные инструкции по установке нашей продукции – как невербальные, которые можно найти в каждом ремонтном комплекте Schaeffler, так и видеоинструкции с пошаговыми действиями и комментариями к ним, а также инструкции по диагностике неисправностей и специальные приложения, которые упрощают процедуру выявления дефектов.

Несколько лет назад был запущен онлайн-ресурс для профессионалов авторемонта – REXPERT. Это портал информационной поддержки, ориентированный в первую очередь на механиков независимых автосервисных станций. С помощью этого инструмента – он, кстати, полностью русифицирован – мы предоставляем полный спектр поддержки специалистам авторемонтной отрасли. Информация на портале REXPERT частично доступна и без регистрации. А после регистрации на сервисе можно получить полный доступ к электронным каталогам всех брендов Schaeffler, к описанию всех продуктовых линеек, а также к библиотеке инструкций и информации по диагностике различных узлов автомобиля, демонтажу и установке деталей. Мы отмечаем, что портал REXPERT интересен не только механикам СТО, но и сотрудникам автомагазинов и розничных точек продаж. При помощи информации, которая есть на этом интернет-ресурсе, эти специалисты могут не только повысить уровень своих знаний о продукции брендов Schaeffler, но и транслировать потребителям на рынке преимущества наших изделий.





Чтобы заинтересовать СТО в использовании качественной продукции, необходимо дать ей ощутимое преимущество – например, расширенную гарантию.

– Вернемся к вопросу технического обеспечения СТО. Известно, что Schaeffler предлагает сервисам не только ремкомплекты, но и специальный инструмент. В чем преимущества такого предложения?

– Да, в ассортименте нашей продукции есть и специальный инструмент для работы с отдельными группами автокомпонентов. Речь, в частности, идет о специнструменте для саморегулирующегося сцепления, для двойных сцеплений, для современных роботизированных коробок передач. Мы предлагаем также инструмент для замены цепей привода ГРМ, для установки шкивов и шкивов генераторов с обгонной муфтой. То есть для каждой технически сложной товарной группы у нас имеется специализированный инструмент, использование которого является залогом правильного ремонта и максимального срока службы заменяемого компонента.

– С прошлого года Schaeffler начал реализацию программы сертификации СТО. Расскажите о ней подробнее.

– Мы искали новые, более эффективные способы улучшения работы в канале СТО и пришли к выводу о необходимости запуска программы сертификации как возможности предоставить нашим сервисным партнерам новые преимущества. Одной из приоритетных целей этой программы стало обучение сотрудников СТО работе с нашей продукцией и инструментом. Программа стартовала в 2017 г. Пока мы провели авторизацию 8 сервисных станций – они расположены в Москве, Санкт-Петербурге, Челябинске, Тольятти, Новосибирске, Омске, Иркутске. Специально для этого мы разработали программы обучения по системам сцепления, по подшипникам, а также по работе двигателя. Это модульный подход: СТО может пройти все этапы обучения или выбрать отдельные программы, чтобы получить авторизацию на отдельные виды работ.

Чтобы заинтересовать СТО в использовании качественной продукции, необходимо дать ей ощутимое преимущество – например, расширенную гарантию. Цель нашей программы авторизации не в том, чтобы просто брендировать станцию, а в том, чтобы обучить ее специалистов правильной работе с нашей продукцией, помочь им проводить ремонт качественно и компетентно и дать возмож-

ность предоставить расширенную гарантию их клиентам на наши запчасти. Хочу подчеркнуть, что для того, чтобы получить сертификат авторизации от Schaeffler, автосервис должен располагать как минимум тремя рабочими постами с подъемниками и инструментальными тележками, иметь опыт обслуживания автомобиля от трех лет, работать с электронной системой заказ-нарядов, иметь инструкции по ремонту и квалифицированный персонал. И конечно же, с успехом пройти обучение по нашим программам и использовать для работы с нашими запчастями специализированный инструмент.

– Как вы планируете развивать программу авторизации?

– Программу авторизации СТО в России мы будем развивать и далее. Автосервисы, прошедшие авторизацию, получат от нас расширенную поддержку, в том числе возможность напрямую консультироваться с нашими техническими специалистами. При этом мы не гонимся за количеством и не стремимся активно наращивать количество СТО, прошедших авторизацию. Наша цель – качественная работа с сервисами. Мы хотим дать им больше полезной технической информации, тщательно контролировать соблюдение наших стандартов и предоставить максимально широкую поддержку в работе с клиентами по гарантийным случаям.



Алексей Кутенков: «OSRAM делает автомобильное освещение эффективным и инновационным»



После своей реорганизации компания OSRAM – крупнейший в мире разработчик и производитель решений в области светотехники – сосредоточила усилия на создании инноваций и ноу-хау для рынка ламп специального назначения, включая и автомобильные лампы, а также для полупроводников и цифровых систем в разрезе световых решений. На российском рынке компания «ОСРАМ» ведет активную работу во всех каналах продаж, уделяя при этом особое внимание работе с СТО. Такая стратегия дает свои ощутимые результаты. О работе «ОСРАМ» на российском рынке нам рассказал **Алексей Кутенков**, представитель компании «ОСРАМ», ответственный за развитие бизнеса в направлениях Retail и eCommerce.

– Алексей, расскажите, какие возможности и преимущества получают СТО, работая с брендом OSRAM?

– У «OSRAM» в России есть собственный склад, он расположен в Смоленске. Складские мощности помогают нам обеспечить быструю доставку продукции всем нашим партнерам. Очевидно, что заниматься продажей автомобильных ламп выгодно, так как лампа – это «расходник», который требует периодической замены. Но для того, чтобы эффективно вести бизнес, необходимо иметь такой ассортимент ламп, который может эффективно покрыть потребности российского автопарка. H4 и H7 – это основные типы ламп от OSRAM, которые помогут СТО удовлетворить основные, но все же минимальные запросы российских клиентов. Актуальная линейка автомобильных ламп OSRAM предлагает максимально широкий ассортимент продукции, которые различаются и по цене, и по технологическим параметрам: стандартные лампы, лампы с улучшенными характеристиками, светодиодные лампы, фары и фонари в сборе. OSRAM предлагает своим партнерам и послепродажную маркетинговую и техническую поддержку. Сюда входят, в частности, обучение, работа с рекламациями, онлайн-поддержка технического специалиста, который не только консультирует СТО, но и отвечает на вопросы конечных клиентов. У нас есть и специальное продуктовое предложение для автосервисов – линейка инспекционных фонарей.

– Какие возможности дает OSRAM своим партнерским СТО?

– Мы всегда уделяем пристальное внимание обучающим проектам. Для сотрудников СТО мы организуем выездные

семинары. План обучения, например, в 2018 г. предусматривает работу в 10 городах-миллионниках. Мы уже провели семинары в Воронеже, Самаре, Минске и Казани. Эти встречи мы организуем своими силами и привлекаем к участию в них и конечных потребителей. Мы активно сотрудничаем и с GROUPAUTO Россия, участвуем в семинарах и конференциях, которые устраивают наши партнеры. Другой формат работы с целевой аудиторией – это вебинары, которые помогают нам оперативно и в удобной форме взаимодействовать с пользователями нашей продукции. На нашем сайте есть также технические листы с полезной информацией о продукции OSRAM, здесь размещены и обучающие ролики, которые не только рассказывают об особенностях ламп OSRAM, но и показывают, как правильно их подобрать и установить. На сайте OSRAM есть и удобный инструмент подбора ламп. Программа OSRAM Trust, которой также можно пользоваться через сайт, помогает определить подлинность ксеноновых ламп OSRAM. На этом мы не останавливаемся и планируем разработать таргетированную активность со станциями технического обслуживания. В канале СТО у нас доля продаж меньше, чем, например, в автомагазинах или в интернет-магазинах, но мы понимаем важность работы с каналом авторемонтных станций и планируем вводить новые инструменты взаимодействия с ним.

– Какую выгоду получают автовладельцы, приобретая продукцию OSRAM?

– Автомобилистам мы гарантируем высокое качество ламп. Потребители могут быть уверены, что OSRAM

За счет совместной работы с Continental компания OSRAM сможет стать поставщиком первого уровня и предоставлять автопроизводителям не отдельные компоненты, а системы в сборе.





выводит на рынок продукт, только если полностью уверен в его безопасности и эффективности. Мы не идем на компромиссы в плане качества, так как знаем, что свет является одним из важнейших компонентов активной безопасности. В линейке продукции OSRAM потребитель может найти подходящий для своего автомобиля продукт, который разработан и выполнен по самым высоким стандартам отрасли. Гарантия на лампы OSRAM достигает 10 лет, в зависимости от типа ламп. И такого нет ни у кого на рынке.

– Какие новые разработки представила компания OSRAM на глобальном рынке за последнее время?

– Приведу несколько примеров. Недавно на выставке потребительской электроники в Лас-Вегасе (International Consumer Electronics Show (CES)) компания OSRAM продемонстрировала новые разработки, созданные в соответствии с мегатрендами, которые и определяют развитие отрасли светотехники на глобальном рынке. Речь идет об автономном вождении и цифровизации транспорта. В сфере систем для автономного вождения OSRAM работает уже давно, и на выставке компания представила усовершенствованную версию системы распознавания предметов и препятствий на дороге – лазерный радар LIDAR. В этой системе работает лазерный диод, который может определять местоположение предметов на дороге в режиме реального

времени, обеспечивая тем самым безопасное передвижение машин с автономным управлением.

Еще одна сфера, где у OSRAM традиционно много инноваций, – это лазерные фары. Именно наша компания первой разработала такие фары и стала их поставлять на конвейеры производителей люксовых авто, таких как Audi и BMW. В отличие от традиционных фар лазерные фары имеют увеличенный в два раза световой конус. OSRAM ведет также активную работу и в сфере органических светодиодов для задних фонарей. Органические светодиоды в наибольшей степени подходят для этих светоприборов, которые зачастую имеют необычную форму, так как дают большую свободу для творчества дизайнерам.

Еще один новый проект, который реализован на глобальном уровне, – это проект с компанией Continental, который был создан с равными долями. Совместное предприятие OSRAM-Continental занимается разработкой инновационных цифровых систем и решений для автопроизводителей. Объединение двух компаний не было случайностью. У OSRAM есть большой опыт в создании источников света и чипов, а Continental накопил опыт в разработках драйверов и электроники для систем освещения. За счет совместной работы с Continental компания OSRAM сможет стать поставщиком первого уровня и предоставлять автопроизводителям не отдельные компоненты, а системы в сборе.

– Алексей, как можно охарактеризовать предложение, которое OSRAM представляет на независимом рынке автокомпонентов в России?

– На независимом рынке автокомпонентов OSRAM предлагает высококачественную продукцию в широком диапазоне применяемости. В настоящее время, после нашей реорганизации, мы сосредоточили свои усилия исключительно на разработке и производстве источников света. Наша продукция для независимого рынка автокомпонентов соответствует качеству изделий для OEM (рынок оригинального оборудования). Понимая особенности российского рынка автокомпонентов и требования его потребителей, мы развиваем на нашем рынке две линейки ламп: OSRAM – в топовом сегменте и NEOLUX – в бюджетном сегменте. Таким образом наши торговые партнеры имеют возможность «закрыть» нашей продукцией потребности самых разных категорий клиентов. Добавлю, что сейчас мы делаем ставку на продвижение бренда NEOLUX и рассчитываем, что к следующему году он займет до 10 % во всем объеме наших продаж в России. Касаемо основного бренда – уже сейчас доля OSRAM в сегменте галогенных ламп, который остается самым крупным на вторичном авторынке среди других категорий автомобильных источников света, составляет, согласно оценке GfK (Европейский институт маркетинговых исследований), 40 %.

Наша продукция для независимого рынка автокомпонентов соответствует качеству изделий для OEM.



Гарантия на лампы OSRAM достигает 10 лет, в зависимости от типа ламп. И такого нет ни у кого на рынке.

– Как на работу компании OSRAM влияют современные требования автопроизводителей?

– В сфере автомобильных источников света укрепляется тенденция к широкому применению светодиодов. На рынке России при этом сохраняется высокий спрос на бюджетные автомобили, которые на конвейере оснащаются недорогими галогенными лампами. А потому наш рынок «галогенок» еще долгое время будет достаточно большим, так как в стране сохраняется весьма внушительный по объему парк машин с такими лампами. При этом в Европе картина иная: там снижаются продажи галогеновых и ксеноновых ламп и растет доля светодиодных источников света.

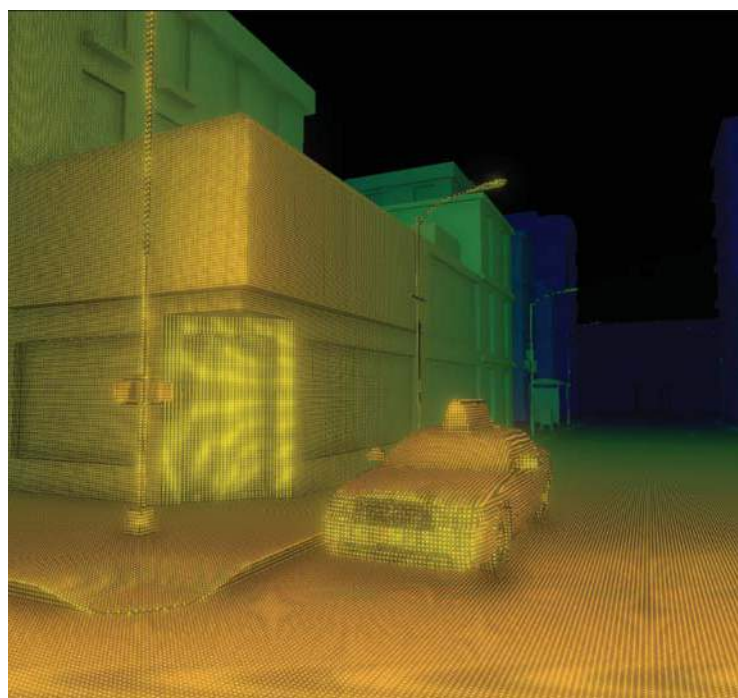
Влияет на нашу работу и тенденция к уменьшению свободного объема в подкапотном пространстве. В ассортименте традиционных ламп OSRAM выпустил лампы с цоколем H17 и H19, они пришли на смену H4 и H7. Основное их преимущество – возможность использования отражателя меньшего размера, который при этом обеспечивает эффективное освещение. Приведу в пример одну из новых наших разработок – светодиодный матричный модуль OSRAM Eviyo. Это гибридное решение: на одной плате размером 16 мм² размещены светодиодная матрица в 1024 пикселя и электроника к ней. Это устройство помогает в автоматическом режиме создавать такой световой поток, который не слепит глаза водителю встречного транспорта.

– Расскажите, какие задачи компания ставит перед собой?

– Сейчас мы сосредоточились на разработке инновационных решений в сфере автомобильного освещения. Одно из наших перспективных направлений – производство полупроводников. В 2017 г. мы открыли новый завод в Тайване. Мощности этого предприятия должны удовлетворить растущий спрос на чипы и полупроводники. Отмечу, что этот завод позволит OSRAM занять высокие позиции

и в среднеценовом сегменте полупроводниковых чипов. И как результат, мы выйдем на первое место по продажам полупроводников во всем мире.

На независимом рынке автоламп мы постоянно работаем над тем, чтобы повышать качество сервиса и продукции, формировать спрос и завоевывать максимальную долю рынка. На российском рынке у нас уже есть большой потенциал, так как отечественные потребители лояльны к бренду OSRAM и стремятся выбирать наиболее эффективные решения в сфере автомобильного освещения. Поэтому для них мы предлагаем наиболее широкий ассортимент и премиальных ламп, и ламп, более доступных по цене, но при этом с высоким качеством исполнения.



Что бы ни потребовалось клиентам – мы найдем способ решить их проблему



О современных тенденциях в обслуживании ходовой части автомобиля и системы контроля вредных выбросов рассказывают **Питер ван Бруссел**, старший продакт-менеджер, и **Оскар Оскарссон**, старший менеджер по обучению, AM EMEA Tenneco.



Оскар Оскарссон, старший менеджер по обучению

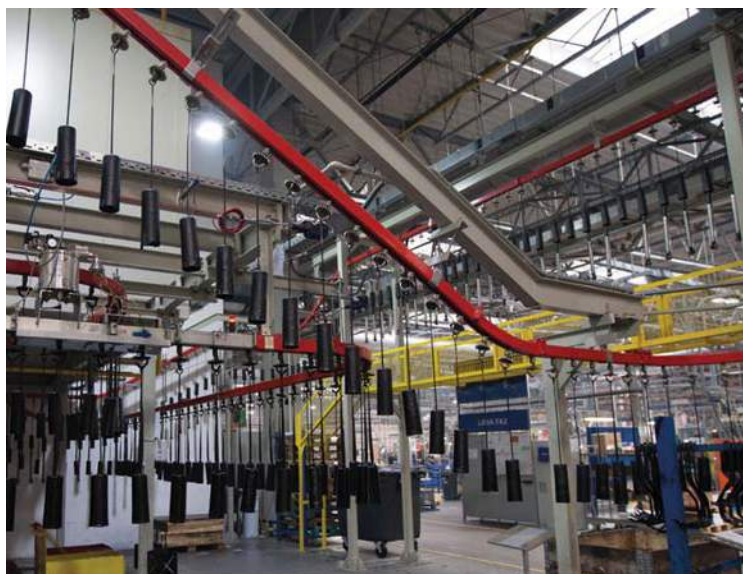
По мере развития технологий амортизации и подвески автосервисы, предлагающие продукты Monroe, смогут достичь большей синергии от наших предложений в сегментах оригинальных и вторичных компонентов.

Устройство ходовой части и системы контроля вредных выбросов современных автомобилей с каждым годом становится все сложнее. Это приводит к необходимости производства более сложных компонентов и для вторичного рынка автозапчастей. Мы являемся одним из ведущих поставщиков компонентов этих категорий на конвейер автопроизводителей и непрерывно пополняем наш ассортимент запчастей для вторичного рынка, удовлетворяя растущие потребности отрасли. Мы предлагаем нашим клиентам не только продукты мирового класса, но и всю необходимую информационную поддержку, профессиональный опыт и содействие. Таким образом мы обеспечиваем наличие у наших партнеров на вторичном рынке автозапчастей всех продуктов и информации, необходимых для самого качественного обслуживания каждого клиента.

Под брендом Monroe мы предлагаем широкий ассортимент амортизаторов, стоек, пружин и других компонентов подвески, обеспечивающих отличные ходовые характеристики автомобилей в любых дорожных условиях. Одно из последних пополнений линейки – амортизаторы премиум-класса Monroe OESpectrum, в которых используются наши запатентованные технологии: клапан отбоя Monroe R-TECH2 и высокоскоростной регулировочный клапан. Сочетание этих технологий обеспечивает практически мгновенную реакцию на меняющиеся дорожные условия, исключительную курсовую устойчивость, точность управления, снижение шума и вибрации, а также ряд других преимуществ. Наша уверенность в том, что линейка амор-

тизаторов и пружин OESpectrum отвечает самым высоким стандартам производительности и надежности, подкреплена первой в своем классе пятилетней ограниченной гарантией на эту продуктовую линейку от Monroe. Это очень большой гарантийный период для такой категории продуктов, но мы готовы его предложить благодаря ряду важных конструктивных особенностей.





Категория продукции для улучшения ходовых характеристик продолжает меняться и развиваться в русле трех основных трендов: электрификация, парк стареющих автомобилей и глобализация автомобильных платформ и технологий. В Европе появляется все больше автомобилей с электронно-управляемыми системами подвески и амортизации, которые переходят в сегмент вторичного рынка автозапчастей. Многие эти машины оснащены технологией электронно-управляемой подвески из нашего модельного ряда Monroe Intelligent Suspension. Мировое лидерство в этих технологиях на рынке компонентов для конвейеров автопроизводителей позволяет нам вовремя выводить подходящие решения и на вторичный рынок автозапчастей.

Как упоминалось ранее, еще один важный аспект – парк стареющих автомобилей. Хотя в целом это хороший знак для вторичного рынка, такое явление также свидетельствует

об увеличении среднего возраста водителей. Это особенно заметно в Западной Европе, где мы отмечаем снижение среднего годового пробега автомобилей. Несмотря на это, мы уверены, что амортизаторы по-прежнему будут востребованы в автомастерских и что средняя стоимость ремонта вырастет по мере увеличения доли автомобилей с электронно-управляемыми системами подвески.

Кроме того, мы наблюдаем приток малолитражных автомобилей на дорогах. В конечном счете это почти не снизит спрос на амортизаторы, потому что абсолютно любой машине требуются четыре амортизатора с пружинами. Переход на малолитражные автомобили абсолютно точно повышает требования к комфорту и управляемости, поскольку у таких машин чаще возникают проблемы с шумом и вибрацией. Это хорошая новость для вторичного рынка автозапчастей, поскольку потребители будут внимательнее относиться к износу компонентов, отвечающих за плавность хода.

И наконец, значительное влияние на рынок оказывает глобализация. Один из примечательных трендов – распространение унифицированных автомобильных платформ во всем мире. Это явление дает компании Tenneco возможность быстрее охватывать новые сегменты вторичного рынка автозапчастей благодаря уже имеющейся большой доле на рынке оригинальных запчастей для конвейеров. По мере развития технологий амортизации и подвески автосервисы, предлагающие продукты Monroe, смогут достичь большей синергии от наших предложений в сегментах оригинальных и вторичных компонентов. Подготавливая клиентов к технологическим изменениям, мы тем самым помогаем нашим партнерам увеличить долю на рынке.

Компоненты Monroe для улучшения ходовых характеристик и компоненты Walker для контроля выбросов имеют давнюю историю и заслужили отличную репутацию на рынках оригинальных запчастей и на вторичном рынке. Мы применяем опыт, полученный при разработке новых технологий для





Мы применяем опыт, полученный при разработке новых технологий для автопроизводителей, во всех своих решениях для вторичного рынка автозапчастей, обеспечивая таким образом самые высокие стандарты качества.

автопроизводителей, во всех своих решениях для вторичного рынка автозапчастей, обеспечивая таким образом самые высокие стандарты качества. Все продукты марок Walker и Monroe поддерживаются нашей сетью профессиональных инженеров, а также обширной онлайн-базой технической информации Tenneco. Эта база данных предназначена не только для установщиков и оптовиков, но и для конечных клиентов. В ней содержатся сведения о продуктах, спецификации, инструкции по установке, технические видео и многое другое. Tenneco постоянно инвестирует часть выручки от каждого бренда в бесплатную, но очень качественную поддержку для установщиков и клиентов.

Под маркой Monroe компания Tenneco предлагает ряд инновационных программ, помогающих автомастерским и магазинам запчастей правильно диагностировать износ амортизаторов и пружин и разъяснять преимущества их замены. Многие клиенты до сих пор не знают, что эти компоненты со временем изнашиваются. Именно поэтому мы вкладываем много сил в обучение по различным каналам, включая рекламу, социальные сети, PR-акции и красочные брошюры в точках продаж.

Помимо образовательных инициатив наша команда взаимодействует с магазинами и автомастерскими в рамках масштабной программы поддержки клиентов B-Connected. Программа B-Connected включает широкий ассортимент продуктов, а также технических и обучающих ресурсов: отличный веб-сайт Monroe.ru, трехмерные изображения продуктов, информационно-поисковую систему TADIS для техников и многое другое. Система TADIS, доступная на портале training.tenneco.com, открывает доступ к тысячам

обучающих инструментов, таким как модули дистанционного обучения, видео, руководства и т. д. Также Tenneco предлагает массу обучающих курсов – как по Интернету, так и на объектах клиента. И конечно же, Tenneco и марка Monroe проводят множество рекламных акций для поощрения отраслевых профессионалов, специализирующихся на обслуживании ходовой части и подвески. Об этих программах можно напрямую узнать у наших торговых представителей, в социальных сетях и из нашей новостной рассылки.

Наша главная цель – довольные клиенты. Что бы ни потребовалось клиентам, мы найдем способ решить их проблему. Такова наша философия и деловая этика.



Бельгийская компания SIDEM: 85 лет опыта и 100 % гарантии в производстве деталей подвески и рулевого управления



В настоящее время в мире не так много производителей деталей рулевого управления и подвески. А если добавить к этому тот факт, что производство ведет свою историю с 1933 г., то окажется, что другую компанию с таким опытом работы трудно найти. Мы говорим о компании **SIDEM** – в настоящее время это одно из старейших в мире предприятий, которое производит составляющие элементы системы подвески и рулевого управления для легковых автомобилей. Компания в этой отрасли присутствует уже 85 лет. И практически с самого начала основной задачей ее владельцев, руководства и сотрудников было заслужить доверие клиентов, а потом сделать все, чтобы его не утратить.



Бельгийская компания гарантирует на 100 %, что используемые части SIDEM не подведут в повседневном использовании и будут долго и эффективно служить.

На протяжении всех этих лет компания меняла свое местоположение, владельцев, места производства (в качестве одной из первых она в начале 1990-х приняла смелое решение открыть завод в Венгрии, а потом – через десять лет – в Румынии), предпринимала другие действия, но всегда результатом этих изменений были лучшие продукты и лучшие результаты.

Предложение SIDEM по количеству, согласно рыночным данным, является самым широким в области ассортимента деталей подвески и рулевого управления для автомобилей, производимых в Европе. До 2018 г. SIDEM производила 6 главных групп товаров. Это были шаровые опоры, стойки стабилизаторов, наконечники рулевой тяги, рычаги подвески, сайлентблоки и рулевые тяги. В марте текущего года SIDEM ввела новую для себя группу – опоры стоек амортизаторов. Благодаря этому в очередной раз SIDEM не только доказала, что имеет способности, технологические и производственные мощности для внедрения новых элементов, но также подтвердила, что заботится о своих торговых партнерах, которым обеспечивает таким образом возможность предоставления все более широкого ассортимента товаров высокого качества конечному потребителю.

Преимущество SIDEM еще и в том, что фирма производит свои товары только на заводах, расположенных в Европе. До недавнего времени производства располагались в Венгрии и Румынии. В настоящее время все ресурсы и производственные мощности перенесены в Румынию.

Способом решения проблемы быстрых и надежных поставок явились строительство и ввод в эксплуатацию распределительного центра, который находится в Бельгии, рядом с главным офисом компании. На данный момент в SIDEM работают около 300 человек.

Что представляет собой наибольшую ценность продукции SIDEM?

С точки зрения владельцев транспортных средств – это уверенность в том, что используемые части SIDEM не подведут в повседневном использовании и будут долго и эффективно служить. Бельгийская компания гарантирует это на 100 %. Эта гарантия состоит прежде всего из постоянной работы над качеством производимых элементов. Понятие важности контроля качества известно каждому сотруднику компании и начинается уже с самого начала процесса технических исследований возможностей вывода на рынок нового продукта. Главным принципом SIDEM



является то, что без уверенности в том, что новая деталь соответствует параметрам оригинальной запчасти, она никогда не будет представлена рынку. Далее в соответствии с этим принципом, когда прототип нового элемента проходит все необходимые исследования и начинается его массовое производство, каждый сотрудник вовлекается в этот процесс и заботится о том, чтобы в упаковке, которая окажется на полке магазина, в автомобильной промышленности или в интернет-магазине, была деталь, соответствующая высоким стандартам автомобильного рынка. Этот процесс начинается с момента поступления сырья на производство и заканчивается погрузкой и доставкой готового товара партнерам.

О высоком качестве товаров SIDEM говорят необходимые в этой отрасли многочисленные сертификаты – начиная от сертификата ISO и заканчивая сертификатом представителей производителей автомобилей IATF. Все сертификаты подтверждены многочисленными проверками экспертов. Очень важным фактом является то, что SIDEM также поставляет запчасти непосредственно для производителей автомобилей.

Доказательством качества также является низкое количество претензий, предъявляемых потребителями. Возврат по гарантии составляет лишь небольшой

Продукция SIDEM покрывает 95 % спроса на запчасти для автомобилей, произведенных в Европе. Также производимые SIDEM изделия подходят для транспортных средств, произведенных в Азии и на других континентах.



процент всех изготовленных и отгруженных клиентам товаров.

Неотъемлемой частью работы SIDEM является постоянное отслеживание ситуации и изменений на рынке, которое повышает эффективность деятельности компании. Об этом свидетельствует тот факт, что SIDEM имеет несколько патентов, подтверждающих эти слова. Последним примером является внедрение в производство шаровой опоры для Dacia Logan и Thalia, со специальным кольцом, обеспечивающим неподвижность работы элементов после замены в мастерской.

Все это было бы невозможно, если бы не было опыта компании, ее сотрудников, а также самого современного оборудования на заводе в Румынии. А это прежде всего современные станки с цифровым управлением, гарантирующие высокое качество изготовления, соответствующее качеству оригинальной продукции. Сопровождают их машины-роботы, не только исключая человеческий фактор, но также повышающие производительность и снижающие стоимость изделия. Завод также располагает собственной линией порошковой окраски, благодаря которой мы имеем 100 % уверенности в полной защите изделий от коррозии. Кроме того, отделом контроля качества систематически проводятся соляные испытания (соляные тесты – важная, но не единственная проверка, которая проводится в SIDEM).



Каждая произведенная деталь регулярно проходит тест на безопасность для водителя.

Инновации и постоянное улучшение конструкции является важным фактором, характерным для фирмы SIDEM. Активно работающий отдел дизайнеров ставит задачи, связанные с внедрением новых элементов. После глубокого и детального анализа возможностей инженерно-технический отдел с использованием самых современных

устройств подготавливает новые проекты к производству в кратчайшие сроки. Статистически SIDEM выпускает на рынок от нескольких десятков до нескольких сотен новых продуктов в год. На данный момент в каталоге компании находится около 9 тыс. наименований, доступных в любое время. Продукция SIDEM покрывает 95 % спроса на запчасти для автомобилей, произведенных в Европе. Также производимые SIDEM изделия подходят для транспортных



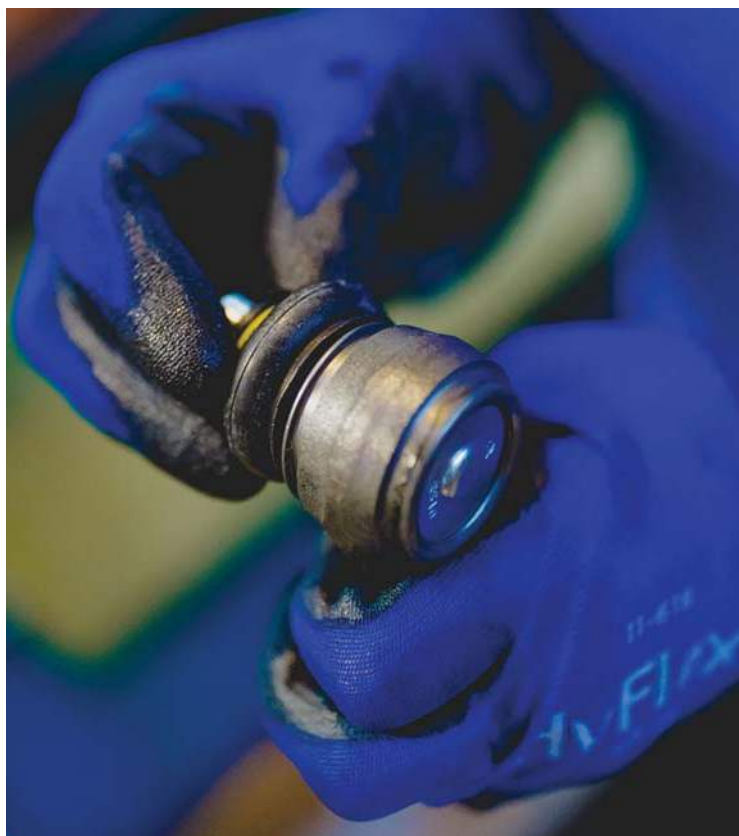


средств, произведенных в Азии и на других континентах. Около 51 % продукции продается в Западной Европе, 40 % – в Центральной и Восточной Европе. В планах SIDEM – постоянное увеличение присутствия на доминирующих рынках, а также расширение своего присутствия в остальной части мира.

В реализации этого плана помогает построенный в 2011 г. новый автоматизированный распределительный центр, который позволяет эффективно осуществлять поставки для партнеров. В складской части находится около 3 млн шт. деталей – это элементы подвески и рулевого управления. В операционной части – полностью автоматизированной – размещено 24 тыс. контейнеров, из которых транспортные линии переносят изделия для погрузки под конкретные заказы. Благодаря этому компания имеет возможность отправлять свои товары качественно и в срок в соответствии с пожеланиями клиентов. Используемые компьютерные программы позволяют свести человеческие ошибки к минимуму. Во многих случаях реализация поставок заканчивается с результатом более 96 %, что очень ценят наши партнеры.

В интересах партнеров и их финансовых результатов компания SIDEM всегда в поисках наилучших способов выведения бренда на рынок, а также постоянного под-

SIDEM постоянно стремится к повышению качества, наша компания предлагает различные курсы технической подготовки, мы можем даже провести обучение непосредственно в вашем гараже/автомастерской.



держания своего присутствия на рынке. Приоритетной задачей торговых менеджеров является построение стабильных и долгосрочных взаимовыгодных отношений со своими партнерами в бизнесе и постоянное наличие продукции SIDEM для своих клиентов. Задача SIDEM в этой области заключается в том, чтобы запчасти всегда были в нужный срок в нужном месте. Занимаются этими вопросами сотрудники отдела обслуживания клиентов, склада, отдела логистики. В случае сложных технических вопросов и замечаний можно связаться с инженерами, которые могут помочь в решении вопроса. Очень часто такие замечания приводят к изменениям в конструкциях запчастей, и мы благодарны за это неравнодушным пользователям.

Мы собрали несколько высказываний механиков СТО о продукции компании.

Sidem – бельгийская надежность

– Я всегда работаю с компанией SIDEM. Почему, спросите вы? Я хорошо знаю их продукцию. От этой компании я жду изделий, похожих или полностью соответствующих продукции производителя оригинального оборудования в плане качества, и никогда не обманываюсь в своих ожиданиях. Часто запасные части от SIDEM служат даже дольше,



чем компоненты, поставленные производителем оборудования. Для них качество – это приоритет. Кроме того, это компания из нашего региона. Одним словом, бельгийская надежность.

Детали – такие же, как и оригинал

– Сегодня клиенты хотят получать больше за свои деньги. Они ждут от нас высокого качества, и только

от нас зависит, сможем ли мы такое качество предложить. Именно поэтому очень важно поставлять высококлассную продукцию. Запасные части от SIDEM отличаются превосходным уровнем отделки и обработки. Один из наших постоянных дилеров утверждает, что продукция SIDEM по качеству не уступает изделиям производителей оборудования, т. е. она ничем не хуже оригинала.





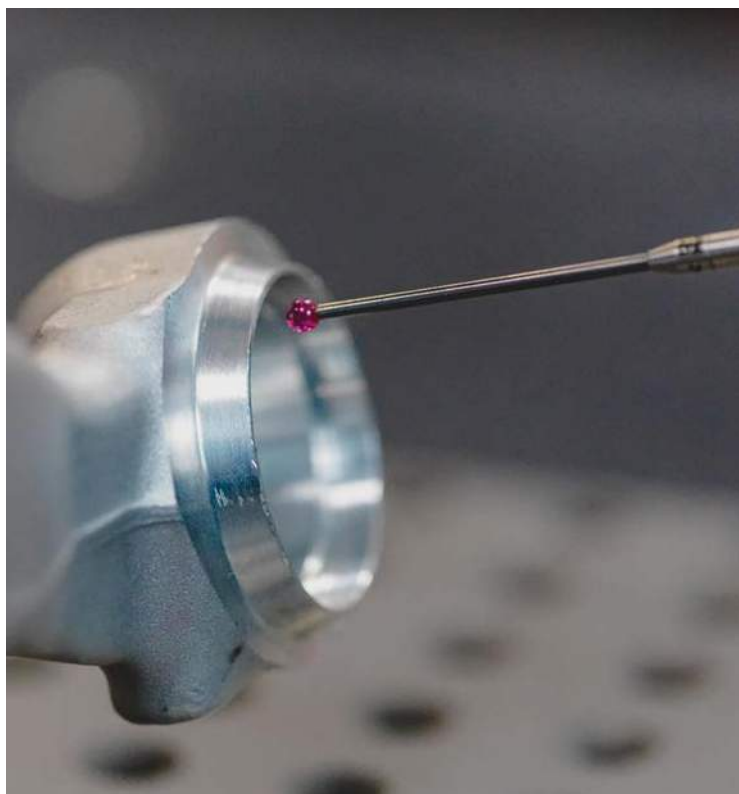
Фланцевые гайки и болты теперь входят в комплект
 – Я всегда выбираю запчасти от SIDEM, если они имеются в наличии. Это уже почти вошло у меня в привычку. Производитель хорошо знает, что происходит в его отрасли. Сегодня компоненты поставляются в комплекте с фланцевыми гайками и болтами. Теперь, если вас попросили проверить или перебрать двигатель, собрать его обратно не составит труда.

Гибкость и сжатые сроки поставки

– Что является нашим главным активом? Конечно, гибкость в обслуживании. Мы всегда стараемся реагировать на запросы клиентов как можно быстрее и обещаем им быстрое обслуживание. Чтобы выполнить это обещание, запчасти должны всегда иметься в наличии – постоянно, 24 часа в сутки, семь дней в неделю. Такой подход требует определенного уровня гибкости от поставщика. SIDEM полностью отвечает этому требованию.

Для механиков, а также для сотрудников отделов продаж дистрибьюторов SIDEM издается каталог со всеми доступными запчастями. В соответствии с требованиями современности, а также через сайт компании SIDEM можно быстро и удобно найти необходимый элемент в веб-версии

Приоритетной задачей торговых менеджеров является построение стабильных и долгосрочных взаимовыгодных отношений со своими партнерами в бизнесе и наличие продукции SIDEM для своих клиентов в нужный срок в нужном месте.



каталога. Для этого достаточно знать номер детали SIDEM или оригинального производителя, VIN-номер транспортного средства или название модели и год выпуска. В связи с тем, что внедрение на рынок новых запчастей в компании SIDEM происходит очень часто, онлайн-каталог включает наиболее актуальную информацию. Доступ к этой информации возможен для владельцев транспортных средств без каких-либо ограничений.

Цифровая версия каталога постоянно обновляется. Она содержит описание всех изделий, включая и самые новые, а также их технические характеристики. Чтобы войти в каталог TecDoc, достаточно зайти на сайт www.sidem.ru.

Руководство по сборке элементов SIDEM можно найти по QR-коду на упаковке. Каждая запчасть поставляется в комплекте с четкой и ясной инструкцией по ее установке. Достаточно только выполнять рекомендуемые действия, а сам монтаж пройдет качественно и быстро.

Так как SIDEM постоянно стремится к повышению качества, наша компания предлагает различные курсы технической подготовки, мы можем даже провести обучение непосредственно в вашем гараже/автомастерской. Это позволит вам и вашим сотрудникам всегда оставаться в курсе последних новинок и получить полезные инструкции/советы по установке и сборке. Весь производственный



процесс происходит непосредственно внутри компании, мы все делаем своими силами – от научно-исследовательских работ до производства и упаковки изделий, а поставки осуществляются из автоматизированного распределительного центра, расположенного в самом сердце Европы. Будучи вертикально-интегрированным производителем запчастей, SIDEM может очень гибко реагировать на запросы рынка, что позволяет внедрять новые изделия в производство и

выводить их на рынок в крайне сжатые сроки. В результате этого новейшие запчасти очень быстро поступают в ваше распоряжение.

Все эти достижения не были бы возможны без партнеров SIDEM. В этом году сделан важный шаг в развитии такого партнерства на российском рынке: подписан контракт между бельгийским производителем и GROUPAUTO Россия.

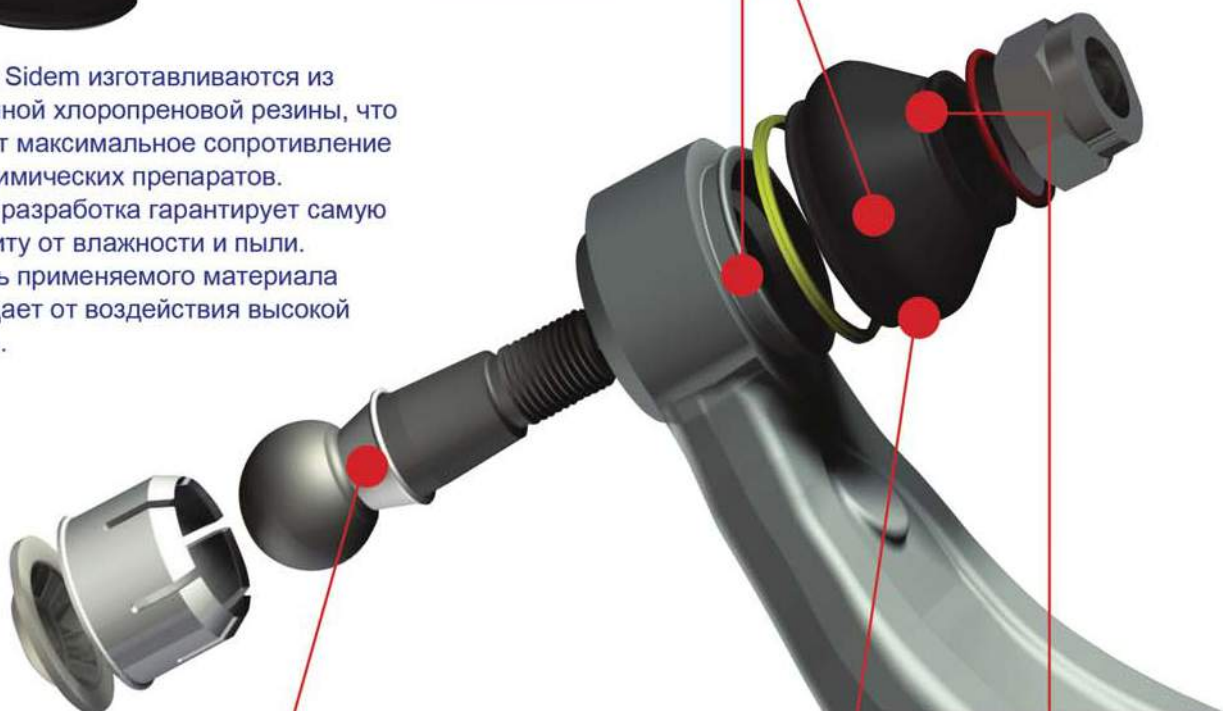


ЗАПЧАСТИ РУЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ И СИСТЕМЫ ПОДВЕСКИ СОЗДАНЫ ЧТОБЫ УСТОЯТЬ



✓ Пыльники Sidem изготавливаются из высококачественной хлоропреновой резины, что обеспечивает максимальное сопротивление от влияния химических препаратов. Техническая разработка гарантирует самую лучшую защиту от влажности и пыли. Эластичность применяемого материала также защищает от воздействия высокой температуры.

✓ Шаровые опоры Sidem имеют превосходную отделку без острых краев для предотвращения порезов в пыльниках.



✓ Шаровые опоры от Sidem оснащены специально разработанным элементом, предотвращающим разрушение пыльников.



✓ Шаровые опоры Sidem сконструированы таким образом, что позволяет пыльникам во время правильной установки не скручиваться.



✓ С внутренней стороны пыльников есть канавки, обеспечивающими превосходный барьер для проникновения воды.



Sidem это ведущий европейский проектировщик и производитель деталей рулевого управления и систем подвесок, а также замены их элементов в автомобильной отрасли. Благодаря фокусированию на собственные производственные мощности, на новейшие технические достижения, на многолетний опыт и постоянную оптимизацию, Sidem является командой специалистов, предоставляющей самый широкий ассортимент деталей рулевого управления и подвесок высочайшего европейского качества.

ПРАВИЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ РУЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ И СИСТЕМЫ ПОДВЕСКИ

ОПТИМИЗАЦИЯ
ПРОДУКТА

ИЗГОТОВЛЕНИЕ ПРОДУМАННЫХ ДЕТАЛЕЙ

Ряд продукции стоек стабилизатора был пополнен новым типом пыльников. Новый пыльник защищает внутреннюю часть шаровой опоры от проникновения пыли или жидкости а тем самым от коррозии и повреждения деталей. Верхняя часть нового пыльника на стойке стабилизатора идеально работает с пазами шаровой опоры благодаря продуманному дизайну формы и материала из которого сделан элемент соответствующий качеству OE.



Пыльник Sidem
аналог OE

СОЗДАНИЕ БЕЗОПАСНЫХ СИТУАЦИЙ

Новые пыльники изготавливаются из высококачественного хлоропренового каучука обеспечивающего максимальное сопротивление к химическим веществам. Высокую упругость гарантируется также в ситуациях воздействия экстремальных температур. Форма пыльника разработана таким образом, чтобы пыльник не скручивался во время установки. Во внутренней части пыльника имеются канавки, которые работают, как превосходный барьер для защиты от воды. Дополнительно, точная толщина и диаметр полиуретанового кольца в верхней части пыльника гарантирует максимальное уплотнение.



Максимальная
производительность
уплотнения

ДОВЕРЬТЕСЬ СПЕЦИАЛИСТУ

Стойки стабилизатора от Sidem, оснащенные этим новым типом пыльников гарантируют Вам легкую установку и длительную работы запчастей. В таблице ниже Вы найдете все референции пыльников, в наборах и отдельно .

APT. SIDEM	ОПИСАНИЕ
N14100	ПЫЛЬНИК НАБОР
17003	КОМПЛЕКТ 10 ШТ. ПЫЛЬНИКОВ НОВОГО ТИПА



Доступно для
стоек стабилизатора



СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ!

Sidem nv | Nijverheidslaan 62 | B-8560 Gullegem

T +32 (0)56 43 54 50 | F +32 (0)56 41 46 61 | info@sidem.be | www.sidem.be

sidemnv sidemnv sidem-nv



Новое поколение ремней ContiTech



Денис Лубницкий, региональный менеджер по продажам:

«Мы поставляем на вторичный рынок оригинальную продукцию высочайшего качества. Новые технологии, которые идут в серийное производство, также доступны и на рынке послепродажного обслуживания. Подтверждением этого может служить наша новая программа для СТО, являющаяся уникальной на вторичном рынке: пятилетняя гарантия на всю продукцию ContiTech Antriebssysteme GmbH (ремни, комплекты, обгонные муфты генератора, шкивы коленчатого вала, комплекты цепей ГРМ)».

Мы предоставляем эти специальные условия исключительно станциям технического обслуживания автомобилей, а не частным лицам, самостоятельно приобретающим запасные части или выполняющим ремонт автомобиля. Участником программы может стать СТО любой формы собственности, действующая на территории одной из 47 стран Европы и Азии (в том числе в Российской Федерации, Республике Беларусь, Казахстане и Украине), успешно прошедшая процедуру регистрации на нашем сайте (www.contitech.de/5). Мы считаем, что СТО сможет использовать наши обязательства совместно со своей собственной гарантией на проведенные работы, чтобы предоставить конечному потребителю полную гарантию, в большинстве случаев покрывающую весь плановый срок службы запасных частей (например, компонентов привода ГРМ). При этом мы несем ответственность за качество компонентов, а СТО – за качество проведенных работ. Таким образом, станции сервисного обслуживания получили дополнительный инструмент для увеличения лояльности клиентов и стимулирования продаж запчастей.

Открытие склада в 2017 г. позволило нам существенно сократить срок доставки и предложить максимально широкий ассортимент. Чтобы и дальше динамично развиваться, мы планируем расширить географию доставки, начать поставлять товар со склада в страны Таможенного союза, вводить дополнительные логистические услуги. Параллельно с этим вместе с нашими партнерами и клиентами мы проводим различные маркетинговые акции и обучающие семинары. Расширение ассортимента, как, например, ввод комплектов цепей ГРМ, также способствует повышению лояльности клиентов.

Одним из основных достижений компании ContiTech можно назвать способность идти в ногу со временем вместе с ведущими автопроизводителями и предлагать им решения, которые будут способствовать реализации новых технологий в массовом автопроизводстве. Например, новые разработки в области приводных



инженеры способствуют решению одной из проблем, вставшей перед конструкторами ременного привода навесных агрегатов в последние годы, – больших динамических нагрузок, вызванных использованием массивных генераторов и стартер-генераторов. В системах «старт-стоп» часто применяются ремни с усиленным кордом из кевлара, которые вообще нельзя заменять обычным поликлиновым ремнем. Чтобы подчеркнуть особые отличительные характеристики некоторых ремней, ContiTech наладила производство ремней со специальным обозначением: EXTRA. Префикс EXTRA в названии ремня указывает на то, что он применяется в приводе со специальными требованиями, как, например, в системах «старт-стоп», или имеет специальное покрытие рабочей поверхности. Для того чтобы не ошибиться при подборе, недостаточно из-

Открытие склада в 2017 г. позволило нам существенно сократить срок доставки и предложить максимально широкий ассортимент.

ремней навесных агрегатов способствовали развитию различных гибридных технологий, будь то системы «старт-стоп» или так называемые мягкие гибриды. В частности, мы давно и успешно поставляем на первичный рынок автомобильных компонентов износостойкие и бесшумные в работе ремни CONTI® UNIPOWER TOUGH GRIP. Ребристая поверхность этих ремней покрыта специальным тканевым материалом, устойчивым к истиранию и динамическим нагрузкам. Этим

мерить ремень линейкой, – сегодня нужно проверять применимость поликлиновых ремней по каталогу, например на ресурсе: www.contitech.de/pic. Все данные разработки доступны и на российском рынке послепродажного обслуживания. Владельцы могут быть уверены в качестве и надежности нашей продукции.

Требования автопроизводителей (снижение веса автомобиля, сокращение площади подкапотного пространства, оснащение деталей электронными устрой-



Одним из основных достижений компании ContiTech можно назвать способность идти в ногу со временем вместе с ведущими автопроизводителями.

ствами и пр.) призваны служить достижению основной цели – сокращению вредных выбросов и повышению топливной экономичности. Мировая тенденция последних лет непосредственным образом отражается и на нашей продукции. Одним из таких явлений стали ремни ГРМ, работающие в масле. Автопроизводители используют ремни, работающие в масляной ванне, по нескольким причинам. Вот основные из них:

- минимальное растяжение = максимально точная синхронность;
- снижение потерь на трение = снижение расхода топлива;
- супердолговечный состав резиновой смеси = увеличенный интервал замены.

Новое поколение ремней теперь доступно и на вторичном рынке автокомпонентов. Примером таких ремней, ставших доступными и на вторичном

рынке, являются артикулы СТ1188 и СТ1204, которые устанавливаются на двигатели PSA и VAG.

Использование низкокачественных запчастей при обслуживании привода ГРМ может привести к преждевременной поломке и дорогостоящему ремонту двигателя. В результате многие автовладельцы боятся обслуживать данный узел согласно регламенту и специально сокращают срок обслуживания привода ГРМ. Например, производят замену ремня ГРМ каждые 60–80 тыс. км, а не раз в 120 тыс. км, как может быть указано в рекомендациях автопроизводителя. Тем самым увеличиваются расходы на содержание автомобиля. Качество продукции ContiTech и пятилетняя гарантия могут служить залогом того, что привод ГРМ гарантированно «отходит» свой ресурс при условии соблюдения инструкций автопроизводителя по обслуживанию данного узла. Это дает владельцам дополнительную уверенность и помогает снизить расходы на обслуживание автомобиля в долгосрочной перспективе.

У нас существуют онлайн-каталог и центр технической информации об изделиях (www.contitech.de/pic), где можно найти самую последнюю информацию о наших изделиях, включая и инструкции по установке ремней ГРМ. Эта же информация дублируется в приложении ContiDrive для смартфонов на Android и iOS. Туда же можно попасть, сканируя QR-код на упаковке каждого изделия. В течение года мы совместно с нашими дистрибьюторами проводим десятки семинаров для СТО. Специально для этого мы изготавливаем реальные модели двигателей для наглядной демонстрации особенностей замены элементов привода ГРМ и приводных ремней навесного оборудования. Помимо этого мы делаем видеоуроки «Смотри и делай сам», которые содержат полезные советы и рекомендации по замене ремней и цепей привода газораспределительного механизма и сопутствующих компонентов на двигателях различных моделей. Эти материалы бесплатны для просмотра и удобны своей постоянной и повсеместной доступностью – для просмотра нужно лишь подклю-

чить к Интернету. Новые серии регулярно публикуются на канале YouTube по адресу: www.contitech.de/aam-yt. Все ролики можно также посмотреть на видеопортале ContiTech: www.contitech.de/aam-videos.

Просто производить качественные детали уже порой недостаточно для успеха на рынке автокомпонентов. Поэтому компания нацелена на комплексное взаимодействие со своими клиентами и на создание дополнительного сервиса. Мы активно развиваем интернет-технологии и стараемся сделать информацию максимально доступной. Уже сегодня за считанные секунды можно подобрать необходимый ремень или комплект, получить всю возможную информацию о данной детали и даже скачать инструкцию по ее замене. Это значительно облегчает работу на всех этапах – от продажи до установки. Российский рынок по-прежнему остается одним из приоритетных для концерна Continental в целом и ContiTech Antriebssysteme GmbH в частности. Поэтому вся доступная информация оперативно переводится на русский язык.

Качество продукции ContiTech и пятилетняя гарантия могут служить залогом того, что привод ГРМ гарантированно «отходит» свой ресурс. Это дает владельцам дополнительную уверенность и помогает снизить расходы на обслуживание автомобиля в долгосрочной перспективе.



Соня Калленс: «Компания Bardahl является экспертом в разработке решений для экономии топлива и масла, а также методов устранения загрязнений двигателя»



У бренда Bardahl заслуженный авторитет в области автоспорта – смазочными материалами и продуктами автохимии этого производителя пользуются самые именитые гонщики. Свои инновационные разработки и передовые решения компания готова предложить независимым СТО – об этом рассказывает **Соня Калленс**, генеральный директор компании Bardahl.



Компания Bardahl стала специалистом в решении вопросов загрязнения двигателя.

– Расскажите о компании Bardahl: что выделяет вашу продукцию из числа аналогичных? Как вы оцениваете мировые тенденции в вашей отрасли и какова в связи с этим стратегия марки?

– Компания Bardahl была основана в 1939 г., когда Оле Бардаль разработал уникальный принцип смазки. Bardahl и по сей день остается семейным бизнесом, хотя марка уже стала всемирно известным брендом. Высококачественные присадки и смазочные материалы Bardahl производятся на 8 различных фабриках и поставляются более чем в 100 стран по всему миру. Вероятно, Bardahl – это единственный бренд в нашем направлении бизнеса, который сотрудничает с таким большим количеством партнеров из числа ведущих мировых автопроизводителей и поставщиков оборудования. Сотрудничество с этими партнерами помогает нам поддерживать политику производства продуктов премиум-качества, а также позволяет разрабатывать современные решения – наш ассортимент на рынке является наиболее широким. И мы по праву гордимся подписанным в 2016 г. Соглашением с гонщиком Себастьяном Лебом, 9-кратным чемпионом мира по автогонкам.

Благодаря тесному сотрудничеству с автопроизводителями Bardahl неуклонно следует тенденциям рынка и его ходу развития. Bardahl реализует новые решения, внедряемые оригинальными поставщиками и востребованные клиентами, по двум нашим направлениям: это рынок смазочных материалов и рынок присадок.

Рынок смазочных материалов меняется, фокус смещается на синтетику и 100%-е синтетические смазки. Новые поколения базовых масел и характерных присадок также становятся более специфичными – на каждый двигатель нужен особый смазочный материал. Европейские стан-

дарты следуют за этим трендом с новыми стандартами ACEA, внедренными в этом году, в частности значительно возросли требования совместимости для новых двигателей, меньшие допуски на заменяемое топливо, более требовательными стали нормы в отношении эффективности топлива и правил по новым герметизирующим материалам. Все эти перемены требуют от таких компаний, как Bardahl, становиться все более профильными. Наш Отдел развития вместе с техническими специалистами плотно работает над разработкой адаптированных формул смесей.

Что касается второго направления, то наблюдается большой спрос на топливные присадки. Нормативы Евросоюза в отношении выхлопных газов все более ужесточаются, что, в частности, обязывает автопроизводителей разрабатывать технически изощренные системы снижения выбросов вредных веществ, таких как клапаны рециркуляции отработавших газов и сажевые фильтры. Это чревато закупоркой и поломкой, потерей мощности двигателя и избыточным потреблением топлива. Для автовладельца это порой влечет замену очень дорогостоящих деталей. В качестве решения таких проблем компания Bardahl разработала специальные продукты как для профессиональных клиентов, так и для розничных сетей. Компания Bardahl стала специалистом в решении вопросов загрязнения двигателя.

В целом как потребители, так и правительство вместе с местными органами власти – все хотят, чтобы транспортные средства потребляли и загрязняли меньше. То же самое можно сказать и о Bardahl, так как мы являемся экспертами в разработке решений экономии топлива и масла, а также методов устранения загрязнений двигателя.



– Каковы, на ваш взгляд, основные преимущества работы с вашей продукцией? Говоря откровенно, почему они должны выбрать вас?

– Основная задача Bardahl – предоставить нашим клиентам на независимом рынке послепродажного обслуживания надежные продукты и инструменты премиального качества, которые позволят им, в свою очередь, предлагать экономичные решения своим клиентам. СТО или магазин выбирают Bardahl, потому что мы являемся всемирно известным брендом, мы производим и продаем высококачественную продукцию с уникальной запатентованной технологией (принцип смазки Bardahl POLAR PLUS & C60), которая позволит им получать прибыль и удовлетворять потребности своих клиентов. Кроме того, Bardahl предлагает технические и торговые тренинги. Наш эксклюзивный представитель – компания «ЛН Дистрибьюция» – через свою сеть клиентов обеспечивает присутствие Bardahl на складах по всей России, Республике Беларусь и Армении, за счет чего обеспечивается доступность нашей продукции для конечных клиентов здесь и сейчас.

ления повреждений) они избегают замены дорогостоящих деталей, таких как форсунки, сажевый фильтр и т. д.

– Какие дополнительные возможности для независимых СТО предоставляет ваша компания? Существуют ли какие-либо специальные программы, которые вы собираетесь развивать – самостоятельно или в сотрудничестве с партнерами?

– Наша компания предлагает различные дополнительные услуги: мы проводим технико-коммерческие тренинги в России в сотрудничестве с компанией «ЛН Дистрибьюция». Эти тренинги, конечно же, бесплатны для всех дилеров и сервисов, работающих с Bardahl. В Бельгии расположен наш европейский завод, и там мы создали Тренинговую Академию, где мы организовали обучение клиентов. В настоящее время мы полностью обновляем наш веб-сайт, который будет доступен на русском языке. Также в октябре текущего года мы запустим нашу программу очистки ECO в России, которая уже одобрена несколькими производителями ОЕ.

СТО или магазин выбирают Bardahl, потому что мы являемся всемирно известным брендом, мы производим и продаем высококачественную продукцию с уникальной запатентованной технологией.

– Можете ли вы описать преимущества продукции Bardahl для владельцев автомобилей?

– Владельцы автомобилей получают много преимуществ, используя наши продукты. Прежде всего – потому, что мы предлагаем только высококачественную продукцию. Также использование наших продуктов позволит им защитить свои инвестиции (автомобиль или мотоцикл) за счет меньшего износа двигателя, меньшего трения и, наконец, более низкого расхода топлива. При использовании наших топливных присадок (как для предотвращения проблем, так и для исправ-

– Многие марки активно поддерживают программы авторизации для станций техобслуживания. Вы считаете это успешным способом развития своего бизнеса на независимом рынке?

– Вокруг нашего бренда – большой ажиотаж, мы настолько известны, что получаем много запросов от станций технического обслуживания по всему миру, которые хотят стать точками обслуживания Bardahl. В настоящее время мы тестируем различные концепции по всему миру. Хорошим примером является станция техобслуживания



Наш эксклюзивный представитель – компания «ЛН Дистрибьюция» – через свою сеть клиентов обеспечивает присутствие Bardahl на складах по всей России, Республике Беларусь и Армении.

Bardahl, которая была построена в Краснодаре в 2016 г. и является прекрасной витриной для бренда Bardahl в России.

– Каковы ваши планы на ближайшее будущее – в глобальном масштабе и на российском рынке в частности?

– Прежде всего, мы работаем над повышением узнаваемости бренда Bardahl на двух разных уровнях.

1. На уровне конечного потребителя: мы хотим, чтобы конечные пользователи понимали экономическую и экологическую выгоду, которую они получают от продуктов Bardahl.

2. На глобальном уровне: мы работаем над развитием нашего бренда и наших многочисленных ноу-хау на различных экспортных рынках, а также над выбором лучшего партнера в каждой стране, который сможет помочь продукции Bardahl хорошо продаваться в своей стране.

Что касается России, то мой отец очень любил эту страну и был уверен, что наше сотрудничество ждет большое будущее. Я убеждена, что мы выбрали лучшего партнера для развития бренда Bardahl на российском рынке – компанию «ЛН Дистрибьюция». Наш опыт работы в России доказал, что россияне – страстные люди, которые любят премиальные продукты и с большим удовольствием заботятся о своей машине. Будущее для Bardahl в России велико. Я приглашаю всех приехать и встретиться с нашей командой по экспорту в конце августа на выставке MIMS Automechanika Moscow, где у нас есть стенд с компанией «ЛН Дистрибьюция», а также на стенде Bardahl на Automechanika Frankfurt в середине сентября.





ПРЕВОСХОДНЫЕ МАСЛА И АВТОХИМИЯ ВАРДАН



Формирование дистрибьюторской сети
близится к завершению,
осталось три вакансии



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



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

Инженерный подход



С самого начала своей деятельности компания FEBEST сделала ставку на инжиниринг, предлагая отрасли послепродажного обслуживания самые актуальные технологические решения по конкурентоспособным ценам.

Довольно часто для устранения неисправности нет никакой объективной необходимости в замене дорогостоящего узла целиком. Достаточно поменять один компонент.



В создании нового компонента или детали, способных обеспечить надлежащие рабочие характеристики, отправной точкой служит оригинальное изделие.

Профессионалы автотехобслуживания прекрасно знают: довольно часто для устранения неисправности нет никакой объективной необходимости в замене дорогостоящего узла целиком. Достаточно поменять один его компонент (поврежденный или изношенный), из-за которого, собственно, и возникла эта неисправность, чтобы полностью решить проблему. Однако ни в оригинальных, ни в аналогичных запчастях такого компонента не найти... прежде было не найти.

Компания FEBEST сразу же обратила внимание на этот факт и приложила максимум усилий для того, чтобы на рынке неоригинальных автозапчастей в достатке появились наиболее востребованные компоненты из состава комплексных узлов, чаще всего выходящие из строя или приходящие в негодность, выработав свой ресурс. Это различного рода резинометаллические и резиновые изделия (сайлентблоки, втулки и т. д.), детали подвески, а также более сложные по конструкции детали, такие как подшипники, ШРУСы и пр. Также нельзя было обойти вниманием всевозможные ремкомплекты, которые помогают вернуть к жизни, казалось бы, безнадежно изношенные узлы. Компания FEBEST выпускает их в широком ассортименте.

Естественно, у подавляющего большинства таких деталей нет никаких оригинальных номеров, да и документацию для их производства взять неоткуда. Ее нужно создавать самостоятельно. И компания FEBEST, выбрав этот путь – путь инжиниринга и самостоятельной разработки – в самом начале своего существования, до сих пор твердо его

придерживается, расширяя свой ассортимент как новыми товарными позициями, так и новыми товарными группами.

Значительная часть работы ложится, конечно, на московский офис, поскольку понять, какие запчасти актуальны для российского парка, довольно разнообразного и лишь отчасти повторяющего европейский, могут только местные специалисты. Сегодня инженерный отдел FEBEST ведет первичную работу по сбору и обработке





информации, аналитике и принятию решений о необходимости производства той или иной детали, а также занимается конструированием и проектированием.

В создании нового компонента или детали, полностью соответствующих своему предназначению и способных обеспечить надлежащие рабочие характеристики, отправной точкой служит оригинальное изделие. Оно является своего рода эталоном, от которого отталкиваются разработчики, проектирующие запчасть-аналог. Впрочем, справедливости ради надо отметить, что иногда оригинал может оказаться не таким уж и безупречным – ошибки допускают даже конструкторы автомобилестроительных концернов. Тогда инженерам FEBEST приходится устранять их просчеты, чтобы предложить



Получив необходимые сведения, приступают к изготовлению и тестированию прототипа. В самом начале своей деятельности компания столкнулась с закономерной проблемой: как проводить такие тесты? По какой методике проверять конструируемые детали? Оригинальный производитель, естественно, не даст ни методике тестирования, ни параметры, ни характеристики детали, ни любую другую информацию относительно разрабатываемого изделия.

Поэтому система контрольно-проверочных испытаний создавалась буквально с нуля, базируясь на собственном опыте и знаниях инженеров FEBEST. Их профессиональная компетентность позволила сформировать безукоризненные дееспособные тестовые программы

Новые детали FEBEST, если на них есть запрос рынка, могут появляться как до окончания гарантийного срока на новую модель, так и спустя очень большой промежуток времени.

независимому рынку автозапчастей действительно качественный продукт, не вызывающий никаких нареканий. Но, в любом случае, для того чтобы создать новую деталь, нужно сначала получить ее геометрические размеры и изучить материалы, из которых она произведена.

Для этого FEBEST закупает оригинальную деталь либо узел и практически полностью их разбирает. Компромиссов, в отличие от многих других компаний, FEBEST не допускает – только оригинал, каким бы дорогим он ни был, берется в качестве образца для измерений и анализа. Даже если нужно снять параметры скромных сайлентблоков подрамника, приобретается целый оригинальный подрамник стоимостью несколько тысяч долларов, из которого потом они выпрессовываются. Измеряются их размеры, проводится анализ резины (твердость, эластичность и т. д.) и металла.

для всех видов и типов производимых FEBEST автозапчастей. Кроме того, для проведения испытаний был подготовлен исчерпывающий комплект тестового оборудования и инструментария.

В рамках одной статьи просто физически невозможно перечислить все тестовые испытания, которым подвергается многочисленная и разнообразная продукция FEBEST. Для каждой товарной группы, для каждого типа и вида запчастей предусмотрена своя всесторонняя тестовая программа, позволяющая проверить все жизненно важные параметры и характеристики готовящейся к постановке в серию детали. Таким образом инженеры FEBEST могут гарантировать выполнение стоящей перед ними цели: ресурс выпускаемых компанией запчастей-аналогов должен составлять примерно 70 % от оригинального изделия

Более 12 000 деталей для ваших автомобилей



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

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



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

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



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

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



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

Гарантия 30 000 км / 1 год

Уникальный каталог на сайте www.febest.de

Свыше 1 000 эксклюзивных артикулов

Развитая сеть региональных складов по всей России и СНГ



Оцените наш ассортимент на www.febest.de



Более 12 000 деталей для ваших автомобилей



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



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



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

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



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



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



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

Гарантия 30 000 км / 1 год

Уникальный каталог на сайте www.febest.de

Свыше 1 000 эксклюзивных артикулов

Развитая сеть региональных складов по всей России и СНГ



Оцените наш ассортимент на www.febest.de



(если мы не говорим про априори дефектную оригинальную деталь, которая имеет какие-либо проблемы). Показатель взялся не с потолка, он базируется на актуальных запросах рынка.

И только после того, как прототип получит одобрение инженерной группы, с честью выдержав все испытания, деталь отправляется в массовое производство.

В среднем срок разработки новой детали занимает полгода. Компания в основном ориентируется на постгарантийный парк автомобилей, так называемый «3+», но всегда есть исключения. Дело в том, что за годы своего присутствия на российском рынке благодаря разветвленной сети филиалов, институту бренд-менеджеров и плотному взаимодействию с основными потребителями продукции под маркой FEBEST – представителями СТО и торговых организаций – инженерному корпусу удалось набрать бесценную информацию о ресурсе тех или иных деталей в самых разных моделях автомобилей. Причем информация эта регулярно обновляется. Она постоянно приходит отовсюду: от клиентов компании, от партнеров, даже простой заезд в автомастерскую для починки личного автомобиля сотрудника дает богатую почву для размышления. Благодаря этому удается очень точно понять, что необходимо российскому автосервису сейчас, в данную минуту: какие запчасти ему нужны, в какой комплектации, с какими характеристиками и т. д. Поэтому новые детали FEBEST, если на них есть запрос рынка, могут появляться как до окончания гарантийного срока на новую модель, так и спустя очень большой промежуток времени, после старта ее продаж при возникновении потребности. Например, крестовина рулевого вала Toyota Corolla E120. До того как FEBEST выпустил аналог, она присутствовала на рынке лишь в виде оригинала по очень высокой цене.

Дальше – больше: доработка конструктивных дефектов, модернизация оригинальных деталей с учетом имеющихся просчетов и особенностей эксплуатации в России стали фирменным знаком FEBEST.

Как видим, изначально выбранная стратегия компании, ориентированная на профессиональную разработку наиболее востребованной и часто не имеющей аналога продукции, принесла ожидаемые результаты. Сегодня марка FEBEST – одна из самых известных марок на российском рынке автозапчастей, и она продолжает двигаться избранным путем, имея в своей основе исключительную компетенцию инженерных кадров, постоянно предлагает самые актуальные детали по невероятно конкурентоспособной цене.



Виктор Алехин: «Наша продукция, не уступая в качестве именитым брендам, сильно выигрывает у них в цене»



Небольшие, но очень важные компоненты для автомобильного транспорта, которые производит и поставляет компания TE PARTS, могут обеспечить СТО существенную экономию и гарантировать удовлетворенность клиента в качестве работ. Об этом рассказывает руководитель российского подразделения компании TE PARTS (ООО «ТЕ РУС») **Виктор Алехин**.

– Компания TE PARTS не так давно стала поставщиком GROUPAUTO Россия – давайте представим ее нашей аудитории.

– С удовольствием. Начнем с названия: первые две буквы названия – TE – взяты из предыдущего названия данной продукции – TRUCK ELEKTRIK, поскольку долгое время основной сферой деятельности компании было производство электрических компонентов для коммерческого транспорта. Но после того, как было принято решение производить и компоненты для легкового и строительного транспорта, компания провела ребрендинг, для того чтобы название компании TE PARTS не смущало клиентов. Предприятие было создано в Латвии. Как вы наверняка знаете, промышленность в Латвии после принятия независимости была практически уничтожена – от прежних гигантов советской промышленности ничего не осталось. Людям, которые раньше работали на этих предприятиях, надо было как-то жить, но уезжать на работы, например, по уходу за цветами эти люди себе позволить не могли. Стремление выжить с использованием собственного опыта и квалификации и, к счастью, еще не совсем уничтоженной производственной базы – цеха в закрытом заводе, ранее производившего бытовую электротехнику, при изготовлении которой использовался, в том числе, и качественный пластик, – позволило организовать производство. В результате в 2007 г. компания была образована и после ряда экспериментов в других отраслях обратилась к вопросу производства электрических разъемов для автомобильного транспорта. Позже в ассортимент добавились датчики ABS/EBS, затем

датчики для двигателей. На тот момент эта продукция была ориентирована на коммерческий транспорт.

В 2016 г. было создано российское подразделение компании, и тогда же мы сформулировали свою стратегию развития. TE PARTS сегодня – это единственная компания, которая имеет на свою продукцию в категории «разъем электрический» сертификат TÜV NORD, а этот европейский сертификат подтверждает работоспособность продукции TE PARTS в соответствии с требованиями автопроизводителей. Не открою секрет, если скажу, что все больше агрегатов современного автомобиля управляются электроникой, но мало кто задумывается, как передается этот управляющий сигнал. А он передается по проводам, собранным в жгуты с электрическими разъемами, которые соединяют в нужной последовательности управляющие блоки с узлами и агрегатами. Не буду вдаваться в подробности, скажу только: сама проводка унифицирована, но требования к количеству проводов могут быть разными – иногда задействовано 12, а иногда 15 жил, и разъемы фиксируют это состояние.

Требования автопроизводителей к работоспособности комплектующих изделий обычно формулируются «с запасом» – например, необходимо, чтобы данный компонент работал, сохраняя герметичность, при температуре –75 °С и при 92 % влажности, что на самом деле невозможно физически; или при 750 °С, при возникновении пожара, чтобы машина могла съехать на обочину. Сертификат TÜV NORD подтверждает, что наша продукция полностью удовлетворяет требованиям автопроизводителей к работоспособности в экстремальных условиях.

TE PARTS сегодня – это единственная компания, которая имеет на свою продукцию в категории «разъем электрический» сертификат TÜV Nord, а этот европейский сертификат подтверждает соответствие продукции требованиям автопроизводителя.





Мы стараемся производить не специфические разъемы, а универсальные – это выгодно для эксплуатанта и для сервиса, который его обслуживает.

Я не просто так рассказываю об этом сертификате. Низкокачественная продукция, которой насыщен рынок (особо хочется отметить разъемы с уже установленными проводами), может быть применена, если нет возможности применить, например, продукцию TE PARTS, и пригодна только для того, чтобы «дотянуть» до сервиса.

– В чем преимущества работы с вашей продукцией для СТО?

– Для СТО наша продукция выгодна по нескольким параметрам. Во-первых, продукция TE PARTS представляет собой полные комплекты тех деталей, которые необходимы для ремонта/замены данного компонента, т. е. позволяет произвести полноценный ремонт. Например, чтобы собрать такую же комплектность данного компонента по оригинальной ПО автопроизводителей, потребуется достаточно много времени, это будет составлять список от 3 до 6 артикулов. И цена, соответственно, будет в несколько раз выше. Во-вторых, выбор на рынке не слишком богатый – на конвейер разъемы отдельно не поставляются, проводка поступает в готовом виде с разъемами. Еще один важный момент: мы стараемся производить не только специальные разъемы, но и универсальные – это выгодно для эксплуатанта и для сервиса, который его обслуживает. Например, выходят из строя оба разъема, с разных жгутов, – вот их-то и можно заменить универсальными разъемами. Кроме этого, мы практикуем сверхкомплектность –

вкладываем, например, дополнительные пины в пакет с продукцией на случай, если при ремонте, еще до разборки, нет возможности определить по форме корпуса, какой разъем понадобится: электрики знают, что такое «папа» и «мама», мы предоставляем оба варианта.

Не все пока понимают важность такой, казалось бы, небольшой детали, как разъем. Сказывается и то, что у многих электриков накопился опыт работы с машинами советского еще автопрома, где были другие требования к герметичности. Вроде бы какая разница: поставил дешевый разъем – и ладно. Расплата наступает позже, когда случается короткое замыкание или сгорает проводка, или, что еще хуже, какой-нибудь блок управления. И это надо объяснять и специалистам СТО, и конечным потребителям. СТО нужно качественно выполнить работу, заработать и не получить нареканий от клиента, а значит, не получить возврат автомобиля на СТО по гарантии. Когда мы приезжаем на станции и рассказываем о своей продукции, первая реакция чаще всего: «Где же вы раньше были?» – это значит, что данная продукция востребована, и теперь уже наша задача – как можно шире представить ее рынку.

– Еще одно направление деятельности компании – датчики. Каковы здесь ваши позиции?

– Мы производим датчики ABS и EBS, моторные датчики и т. д. Начинали мы также с коммерческой техники. Напри-



Когда мы приезжаем на станции и рассказываем о своей продукции, первая реакция чаще всего: «Где же вы раньше были?» – это значит, что наша продукция востребована.

мер, на сегодняшний день поставляем датчики норвежской компании, которая испытывала их в течение года на лесовозах, – испытания продукция выдержала с честью, и теперь компания TE PARTS является OE-поставщиком. На этом рынке у нас больше конкурентов, но наша продукция, не уступая в качестве именитым брендам, сильно выигрывает у них в цене.

С легковым транспортом мы работаем сравнительно недавно и сейчас видим своей главной задачей шире информировать рынок о нашей продукции, ее особенностях и выгодах от ее применения. Тем более что у нас есть склад в России, и пополнение склада осуществляется оперативно. Отдельно хочу отметить, что практически все датчики для легкового

транспорта перед выходом на рынок проходили «полевые» испытания на автомобилях одного из партнеров компании TE PARTS в Грузии. А горы, как все знают, ошибок не прощают! Но «ошибок» ни один артикул TE PARTS не совершил.

Хочу обратить внимание на то, что компания TE PARTS хоть и относительно молодая, но активно развивающаяся. Не проходит месяца, чтобы компания не предложила несколько новых артикулов. Эту информацию компания старается максимально быстро предоставлять рынку через целевые рассылки. Все продавцы компаний – дилеров ООО «ТЕ РУС» знают, что продукцию TE PARTS можно рекомендовать к установке на автомобильную технику. И за это им ничего не будет!



Компания Вольтаж: «Наши услуги востребованы независимыми СТО»



Сетевые проекты разного масштаба на российском рынке активно развиваются, среди них сейчас есть как универсальные, так и специализированные. Об одном из таких сетевых проектов – сети станций агрегатного ремонта – рассказывает руководитель Компании Вольтаж **Сергей Смирнов**.



**Важно отметить, что это узкоспециализированные станции:
мы не меняем масло и фильтры, мы занимаемся
исключительно агрегатным ремонтом.**

– Сергей, Компания Вольтаж на протяжении нескольких лет реализует собственный сетевой проект. Расскажите о нем подробнее.

– Это действительно так – у нас есть собственная сеть СТО. Но важно отметить, что это узкоспециализированные станции: мы не меняем масло и фильтры, мы занимаемся исключительно агрегатным ремонтом, обслуживаем стартеры, генераторы, рулевые рейки и насосы ГУР. Очень часто эти агрегаты меняют полностью на новые – мы же считаем, что они ремонтпригодны, их можно демонтировать, починить и заново установить. Сейчас в сети 62 сервисных центра по ремонту агрегатов, в стадии открытия еще три по всей территории России и стран ЕАЭС, они частично принадлежат нашей компании, частично – нам и нашим партнерам. Часто спрашивают: зачем нам вообще нужен этот проект, если проще и выгоднее просто продавать автозапчасти? Поясню: мы развиваем этот бизнес в тех регионах, где по разным причинам у нас нет значительного оборота в продажах запчастей. Первый сервис был открыт в 2002 г., но заметно сеть стала развиваться после 2008 г. Мы обслуживаем как легковые автомобили, так и коммерческий транспорт и спецтехнику.

– Кто ваши клиенты? Насколько востребована эта услуга?

– Агрегатный ремонт – достаточно сложный технологический процесс, самостоятельно его производить могут немногие. Сейчас около 50 % наших клиентов –

это станции технического обслуживания. Когда есть выбор – купить новую запчасть или отремонтировать старую, многие выбирают именно ремонт – это значительно дешевле. Кстати, оборудование для проверки отремонтированного агрегата, различного вида тестеры отдельных запчастей мы делаем сами.

На восстановленную запчасть мы предоставляем гарантию от полугода до года – в зависимости от агрегата. Часто выясняется, что причина поломки – не в нашей детали: обычно мы даем рекомендацию, что еще нужно заменить в машине, и если владелец этого не сделал, возможны проблемы не по нашей вине. Но даже с учетом таких ситуаций общее количество гарантийных обращений совсем небольшое – примерно 2 %.

– Как будет развиваться проект? Вы планируете расширять географию покрытия сети или увеличивать количество оказываемых услуг?

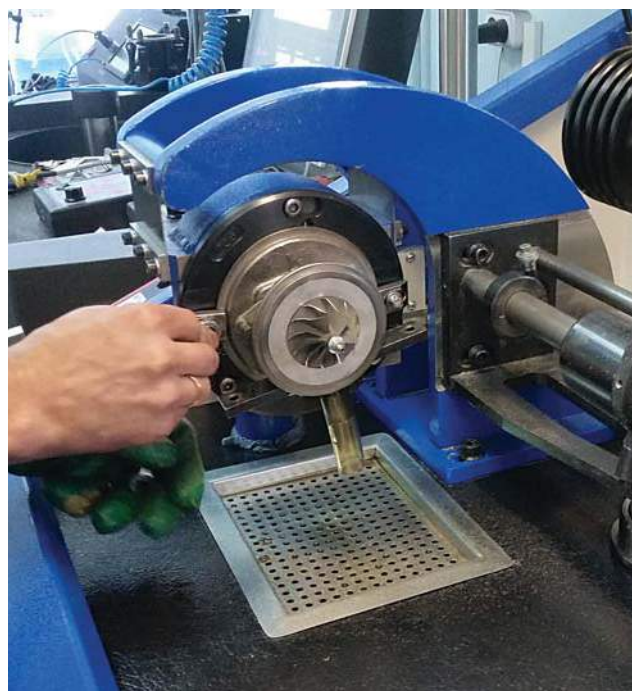
– И так, и так. Сейчас мы в структуре действующей сети запускаем новую услугу – ремонт турбин. Это тоже сложный ремонт, используется достаточно дорогое оборудование, но услуга востребована, поэтому мы расширяем свое предложение. Что касается географического охвата – мы стараемся не создавать конкуренции между станциями сети, поэтому в том городе, где мы уже работаем или работает наш партнер, мы не планируем открытие нового сервисного центра. Будут охватываться регионы, которые слабо работают с нашей компанией. Но вопрос в заинте-



ресованном партнере – сами мы новые станции открывать не планируем. Информацию о нашем проекте можно найти на сайте, есть отдел по развитию «бизнеса под ключ», мы проводим обучение – как длительное, так и экспресс-курсы, продаем оборудование и подбираем комплект запчастей, необходимый для оперативного ремонта в конкретном регионе. Приглашаем партнеров!

– Что представляет собой типичная станция вашей сети?

– Это достаточно компактное производство. Минимальное число сотрудников – пять человек: два менеджера, два технических специалиста и курьер. Больших площадей наше производство также не требует: стэнд, стол с верстаком как рабочее место электрика –





Сейчас мы в структуре действующей сети запускаем новую услугу – ремонт турбин.

и практически все. Стоимость склада для оперативного ремонта, который закрывает 90 % обращений, по нашим оценкам, – порядка миллиона рублей, но места это тоже занимает немного – у нас очень небольшие детали. В принципе, наши специалисты никогда не сидят без работы: если нет конкретных заказов сейчас, они восстанавливают подменные агрегаты, которые хранятся на складе. Это особенно востребовано СТО, которые могут сразу заменить деталь на машине владельца, не дожидаясь ремонта.

– А что говорят производители стартеров и генераторов? Ваш бизнес не мешает их продажам?

– Это действительно сложный вопрос. Раньше агрегаты были более унифицированными, одна запчасть подходила к нескольким моделям стартера или генератора – сейчас практически все детали уникальны. Это, естественно, затрудняет наш бизнес. С другой стороны, производители сами продают запчасти для агрегатов, поскольку понимают, что услуга по ремонту востребована.



Запчасти премиального качества – выбор очевиден



Неоригинальные запчасти становятся все более и более популярными в профессиональной среде, вполне закономерно увеличивая свою долю рынка. Причем в последнее время даже автомобильные дилеры все чаще прибегают к их использованию, во многих случаях отказываясь от оригинала.

Доли запчастей по типам

Слайд 1



Данный факт однозначно подтверждают результаты свежего исследования, проведенного GIPA Россия. Опрос проводился среди профессионалов сферы обслуживания легковых автомобилей в мае 2018 г. Взглянем на долевое распределение оборота запчастей по видам (слайд 1) в различных каналах обслуживания (в исследование включены все типы автозапчастей, за исключением кузовных деталей, а также шин, масел и прочих технических жидкостей).

Первый же слайд наглядно показывает: за последние пять лет доля оригинальных запчастей в продажах официальных дилеров значительно упала. В 2018 г. уже треть занимают неоригинальные запчасти, вытесняя как оригинальные детали, так и самые дешевые аналоги. Тенденция очевидна. В 2013 г. оригинал занимал максимум 82 %, но с течением времени в силу разнообразных процессов неизбежно снижал свою долю, скатываясь на 78; 75; 71 % и далее по понижающей, пока не достиг в текущем году исторического минимума в 67 %. А неоригинальные запчасти в эту же пятилетку выросли более чем вдвое: с 14 % до 30 %.

Причем, что не менее интересно, и дешевые аналоги в 2018 г. также снизились до 3 %, хотя в течение пяти лет неизменно стояли на 4 %. А ведь в реальном выражении этот процент – не один миллион рублей, так что это очень серьезная величина.

Александр Груздев:

– Конечно, автодилеры используют неоригинальные запчасти по разным причинам: для сохранения или увеличения прибыльности бизнеса, достижения ключевых показателей и пр. Официальные дилеры обслуживают не только автомобили титульной марки, но и другие, и именно это позволяет им обходить запрет на использование неоригинальных запчастей в сервисе. Однако они используют

неоригинальные запчасти даже при работе с автомобилями своей марки, потому что это выгодно. Выгодно дилерам – на таких деталях они получают большую прибыль, выгодно клиентам – качество ремонта сохраняется, а его стоимость снижается.

То есть автодилеры уже очень плотно работают с неоригиналом, поэтому тот, кто оперирует в сегменте премиальных автозапчастей, может и должен учитывать данный аспект и рассчитывать свой потенциал с учетом дилерского сектора, включая и его в сферу своей деятельности.

В независимом сервисе оригинал также продолжает снижать долю. В период 2013–2018 гг. она упала с 35 до 23 % процентных пунктов. И здесь тренд совершенно очевиден. Используя модную сейчас футбольную терминологию, можно сказать, что производители неоригинальных запчастей с завидной регулярностью забивают голы в ворота оригинальных запчастей. Эффективно взаимодействуя с независимыми СТО, играя с ними в одной команде, они действуют слаженно. Они реально играют как единая команда, повышая популярность и востребованность неоригинальных автозапчастей. И даже конкурентные марки неоригинальных запчастей, по сути, играют в одной команде – они совместно участвуют в маркетинговых мероприятиях, в том числе в конференциях для СТО, которые проводит GROUPAUTO Россия. Фактически производители премиальных запчастей популяризируют неоригинальные детали в целом, что позволяет отвоевывать долю рынка у оригинала.

А официальные дилеры заодно с автопроизводителями будто и не понимают, куда им бежать. Это как бы «команда звезд», но абсолютно не сыгранная, не способная договориться внутри себя, не представляющая, что ей делать. Они вроде и правила знают, и стратегия им ведома, и даже

Место покупки OEM запчастей независимыми каналами



Слайд 2



каждый отдельный игрок вполне способен переиграть отдельно взятого игрока противоположной команды, но они не играют в одну игру, не играют вместе, не помогают друг другу. Поэтому-то и результаты соответствующие.

Ну а если посмотреть на другую сторону рынка – на самые дешевые запчасти, они также сдают свои позиции – пусть немного, но все же, и не спасают их ни сложное экономическое положение в стране, ни низкие цены. Скупой платит дважды – этот принцип многие профессионалы уже испробовали на себе. Да, доля таких запчастей пока заметна –

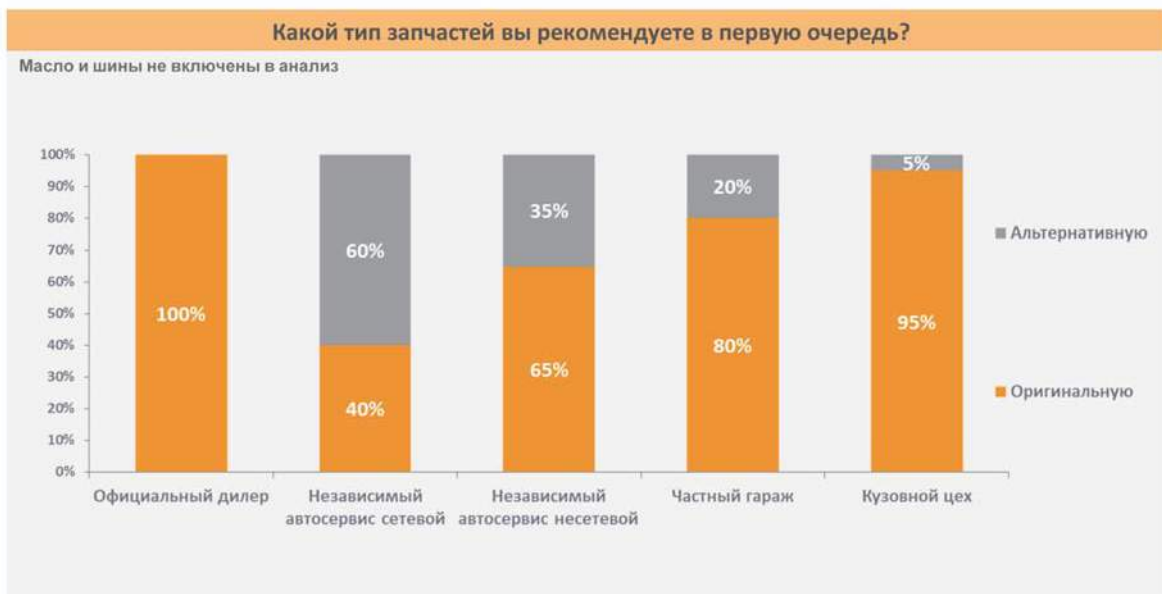
19 %, но, судя по трендам последних лет, можно сделать предположение о том, что сжимание этого сегмента станет происходить не из-за того, что его будут меньше спрашивать водители, а из-за того, что его будут меньше продавать профессионалы, которым потом нести ответственность за жизни людей, чьи автомобили они отремонтировали, или как минимум нести издержки по Закону о защите прав потребителей, устанавливая новую запчасть за свой счет.

С некоторых пор в свою аналитику GiPA Россия включила еще и частные «гаражи», которые разительно меняют свою

Рекомендации запчастей



Слайд 3



бизнес-модель, становясь все ближе к независимым профессиональным СТО, хоть и крайне малого размера. У них доля оригинала самая низкая – 14 %. При этом и в частных «гаражах» дешевые аналоги теряют популярность, в итоге неоригинальные запчасти за один лишь год приросли с 64 до 68 %.

Для сетевых независимых СТО неоригинальные автозапчасти – также основной бизнес: они занимают 61 %. И это весьма показательно, потому что сети на уровне менеджмента, управления и умения зарабатывать деньги, естественно, несколько выше, чем основная масса независимых сервисов. Мы не говорим об уникальных ситуациях независимых СТО моноформата, где трудятся очень опытные профессионалы, которые знают, как получать хорошую прибыль на запчастях и всем остальном, – есть такие, но все-таки в общем смысле сетевые сервисы – это более подкованные ребята.

Они понимают, что эта игра ориентирована на перспективу, что имидж сети – это не пустые слова, а чрезвычайно важная составляющая рентабельности бизнеса в целом: если клиент останется недоволен обслуживанием в конкретной отдельно взятой точке, то пострадает репутация всей сети. Поэтому они в значительно меньшей степени работают с дешевыми низкокачественными запчастями.

В контексте рассматриваемого вопроса довольно важный аспект – место покупки оригинальных запчастей независимыми игроками (слайд 2). На графике справа представлены доли закупок у официальных дилеров. Если в прошлом году среди независимых сервисов доля оригинала, купленного у официальных дилеров, составляла 36 %, то в текущем она упала до 22 %. Это грандиозно мало! Это напрямую говорит о том, что бизнес официальных дилеров по оптовой торговле запчастями совершенно не налажен. Они это не умеют и не делают так, как в странах Европы, например.

Александр Груздев:

– Некоторые автопроизводители открыто запрещают своим дилерам продавать запчасти оптовикам и магазинам автозапчастей, разрешая сотрудничать только по специальному контракту с автосервисами. Это бизнес-модель, которая используется в Европе. У нас же в большинстве случаев она не работает, потому что зажатый в рамки спущенного из центрального офиса плана дилер отправляется к оптовику и с минимальной наценкой продает ему запчасти только для того, чтобы выполнить план и получить бонус за запчасти. То есть, возвращаясь к футбольной тематике, в России официальные дилеры даже пасы дают своим соперникам!

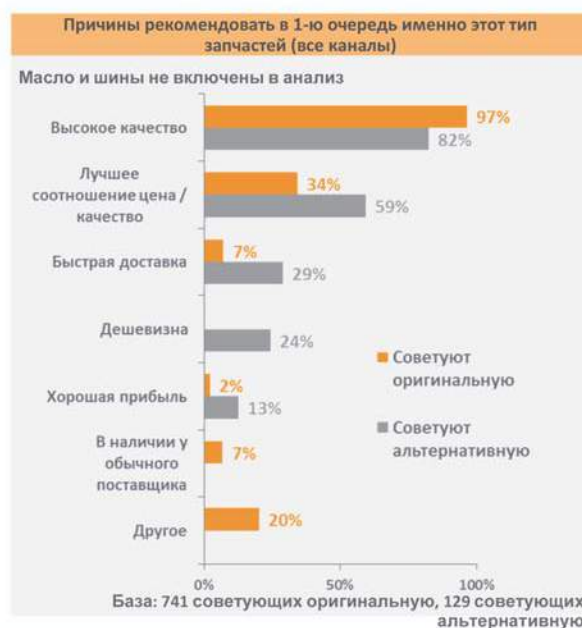
Но при этом – важный момент, – как среди водителей, так и среди профессионалов наша страна до сих пор остается страной престижа оригинальных запчастей и имиджа того, что оригинал имеет более высокое качество (слайд 3).

Официальные дилеры (100 % рекомендаций) и кузовные станции чаще других каналов рекомендуют оригинальные запчасти. С официальными дилерами все понятно – у них, по сути, работа такая. Со специализированными центрами кузовного ремонта (95 %) также вопросов нет, потому что им так проще: в силу определенных причин на рынке автокомпонентов сложно найти неоригинальную

Рекомендации запчастей



Слайд 4



кузовную деталь достойного качества. Частникам (80 %) тоже легче рекомендовать оригинал: чтобы корректно подобрать неоригинальную деталь, надо разбираться в брендах, уметь работать с каталогами, кроссами и т. д. Да и в целом в первую очередь, конечно, проще предложить оригинал.

А вот независимые сервисы, что сетевые, что несетевые, сильно различаются. Заработок независимых сервисов очень сильно зависит от продажи запчастей, поэтому здесь логика очень простая: продается то, на чем можно больше заработать.

В связи с этим производителям запчастей и их дистрибьюторам надо больше акцентировать внимание на обучении продажам, объяснять, что это отличный бизнес, внимательнее относиться к маркетинговой и технической поддержке для сервисов.

Ну и заключительный слайд по рекомендациям (слайд 4) показывает то, о чем уже было сказано: оригинальные запчасти в России имеют имидж «высококачественные» – за это их рекомендуют в 97 % случаев. Неоригинальные запчасти – в 82 %. Разница есть, но она не настолько существенна, насколько могла бы быть, что, с одной стороны, дает преимущество продавцам оригинальных запчастей, но они пока не очень активно этим пользуются, с другой стороны, показывает продавцам неоригинала, что даже в головах людей, в их ожиданиях разница в качестве крайне невелика.

Зато во всех прочих важных аспектах выбора неоригинальные запчасти выигрывают. У них лучше соотношение «цена/качество», они прибыльнее, их характеризует быстрая доставка и т. д. Собственно, именно поэтому премиальные запчасти получают все большее распространение, их выбирают даже официальные дилеры. А значит, в нашем условном матче, пожалуй, победа пока остается за неоригинальными запчастями премиального уровня.

Встреча на Урале



Озеро Тургойак в Челябинской области традиционно становится местом встречи профессионалов отрасли обслуживания коммерческого транспорта. Очередной, восьмой Уральский форум, организаторами которого выступили **GROUPAUTO Россия** и Партнер Группы – компания **КОМТРАНС**, состоялся 23–24 мая 2018 г.





Тема Форума осталась прежней: «Запчасти и сервис для европейского коммерческого транспорта».

Но есть и изменения. Так, в этом году качественно поменялся состав участников Форума: это 76 компаний, из которых СТО – 32 компании, корпоративные парки – 23 и магазины – 21. В этом году формат мероприятия значительно расширился: на протяжении двух дней участники общались за круглыми столами,

в выставочном зале, слушали презентации. Благодаря удобной программе они имели возможность не только принять участие во всех мероприятиях Форума, но и провести индивидуальные встречи и переговоры. В работе Уральского форума приняли участие представители таких авторитетных компаний, как Federal-Mogul, Mahle, MANN+HUMMEL, NRF, ZF, febi, HELLA, TMD Friction и Valeo.





Дмитрий Павлов, генеральный директор компании КОМТРАНС: – Мы провели восьмой Уральский форум, который объединяет всех участников рынка: это производители, дистрибьюторы, сервисные станции, коммерческие автопарки и магазины автозапчастей, все, что сопровождает полный жизненный цикл автомобиля. У каждого Форума есть свои особенности: в этом году он впервые прошел не в пятницу и субботу, а занял два полных



рабочих дня, среду и четверг, и число участников не стало меньше – мы считаем это важным, этот факт подчеркивает рабочий характер Форума, показывает, что участники считают его полезным, воспринимают как часть рабочего процесса. Приглашаем принимать участие в следующих Форумах – следите за информацией на нашем сайте.

Марат Ереев, коммерческий директор компании КОМТРАНС: – В этом году мы сделали основной упор на участие представителей станций технического обслуживания и корпоративных парков, поскольку уверены, что в этих направлениях будет развиваться бизнес обслуживания коммерческого транспорта. Мы обратили внимание на активность представителей СТО: они иногда буквально не отпускали поставщиков, задавая им вопросы, – скажу, что все вопросы фиксировались, и на те из них, на которые ответы не были даны немедленно, ответы все равно будут позже, такая практика сложилась на Уральском форуме.





Александр Суходоля, Hella:

– В четвертый раз принимаю участие в Уральском форуме и могу сказать, что Тургояк стал местом притяжения, местом силы для всех, кто занимается коммерческим транспортом, когда можно в одном месте и в одно время пообщаться со всеми, узнать, кто чем живет, как развивается бизнес, что нас ждет впереди. Форум становится все больше, все мощнее, все больше людей принимают участие – приезжайте, вы не останетесь равнодушными, поскольку именно здесь творится будущее грузового транспорта!

Андрей Лапушкин, MANLE:

– Считаю Уральский форум важным для отрасли событием – мы приехали сюда, чтобы представить свою компанию и нашу продукцию. Формат мероприятия максимально эффективен, так как мы можем не только рассказать о себе, но и получить обратную связь от наших потребителей, от тех, кто непосредственно устанавливает нашу продукцию. Очень рады принять участие и искренне приглашаем всех на Уральский форум – это именно то место, где можно встретиться с основными участниками рынка и с пользой провести время.



Александр Ухань, ИП Ухань А.Ю., г. Юрюзаны:

– Посещаем Уральские форумы каждый год, начиная с самого первого, – это уже восьмой. С каждым разом Форум становится все интереснее, все больше приезжает новых людей, новых поставщиков, все больше полезной информации – сюда действительно нужно приезжать!

Артем Зилхайнаров, «Диазан», г. Октябрьский:

– На Уральском форуме я впервые и понимаю, что последующие пропускать нельзя: очень понравилось, сплоченный коллектив, все охотно делятся информацией. Здесь можно понять, что ты пропускаешь, чего не знаешь, – спасибо организаторам!



GROUPAUTO Россия выступила главным спонсором команды ROSSKO на 10-й юбилейной регате 151 MIGLIA в Италии



Регата 151 Miglia собирает участников со всего света. Маршрут гонки проходит вдоль Тирренского побережья, мимо острова Горгоны, берегов Корсики, острова Эльбы и финиширует в Тоскане. В 2018 г. в гонке приняли участие более 200 команд. Лодка **ROSSKO**, преодолев маршрут за 25 часов, заняла третье место в категории IRC GRUPPO 2. Поздравляем **GROUPAUTO Россия** и команду **ROSSKO** с достижением высокого результата!



KYB

Our Precision, Your Advantage

РЕКЛАМА

**МЕНЯЕШЬ
АМОРТИЗАТОР,**

**МЕНЯЙ
И ПРУЖИНУ**



ГАРАНТИЯ НА ПРУЖИНЫ ДО 3-Х ЛЕТ
Подробнее на сайте kyb.ru

РОССИЙСКАЯ ПОБЕДА НА ROLEX GIRAGLIA 2018



Команда **ROSSKO** приняла участие в 66-й регате GIRAGLIA ROLEX CUP и одержала победу в классе IRC на первом этапе Сан-Ремо – Сен-Тропе. Грандиозные успехи команды ROSSKO в этой всемирно известной парусной гонке уже подтверждены кубками и наградами. 16 июня 2018 г. состоялась церемония награждения победителей.



A WIDE PROGRAMME

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

ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ

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

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



JP Group a/s
AUTOMOTIVE



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

www.jpgroup.dk

LYNX[®]
SPARE PARTS *auto*



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

10 ЛЕТ КАЧЕСТВА!



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

Наш опыт работы в России доказал, что россияне – страстные люди, которые любят премиальные продукты и с большим удовольствием заботятся о своей машине. Будущее для Bardahl в России велико.



Соня Калленс,
генеральный директор
компании Bardahl



КАЖДЫЙ
АВТОМОБИЛЬ
ДОСТОИН
BREMBO



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



   
bremboparts.com


OE
supplier



 **brembo**