AD STYLE

Издатель: Автодистрибьюшн Украина журнал для профессионалов



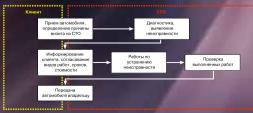
№4, 2010



AD OPEN 2010 Интервью с Сергеем Перехожих с.4



Организация современного дизельного сервиса с. 8-9



\BTOCEPBИС: принципы построения работы

c.15

PEKOMEHДOBAHHOE KAYECTBO

от AutoDistribution



Приобретайте в сети компании АВТОТЕХНИКС

LEMFÖRDER 🗘



Запчасти конвейерного качества

LEMFÖRDER устанавливает стандарты качества и безопасности. Ведущие производители легковых автомобилей доверяют нашей компетентности и высоко ценят десятилетиями продолжающееся партнерство в области поставок на конвейер. Доверяйте и Вы LEMFÖRDER.

LEMFÖRDER - безопасность в подвеске и рулевом управлении.

LEMFÖRDER - торговая марка ZF



НОВОСТИ	c.2-3
СОБЫТИЯ	
AD OPEN 2010	c.4
Продукция ALSA теперь в Украине	c.7



Организация современного дизельного сервиса с.8-9

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

Автосервис: принципы построения работы с.10-13

ТОВАРЫ И ТЕХНОЛОГИИИ

DAYCO: Ассортимент расширяется

	_
Две награды для ZF	c.16
Открывая мир DENSO	c.19
Свечи зажигания будущего	c.20
Бизнес Аксессуаров	c.21

КОМПАНИИ

Компания TENNECO - Лучший Поставщик ADI 2009 года с.22-23

ПАРТНЕРСКИЕ СТО c.24



Уважаемые Читатели!

c.14

Осенний период традиционно считается самым насыщенным в плане ремонта и технического обслуживания автомобилей. А, учитывая крайне тяжелое лето с точки зрения эксплуатации техники, а также ожидание не менее тяжелой зимы, логично предположить повышенный спрос на услуги станций технического обслуживания и более тщательный подход к выбору автозапчастей. Именно это мы учитывали, формируя тематическое наполнение этого номера журнала.

С выхода прошлого номера "AD STYLE" прошло уже немало времени, и, естественно, в нашей жизни произошло достаточно много событий, о которых мы и хотим Вам рассказать на страницах этого номера журнала.

Кроме того, начиная с этого номера, мы представляем Вашему вниманию серию статей по организации и оптимизации работ на СТО. Так, в этом номере предлагаем Вашему вниманию начало двух циклов статей: "Организация современного дизельного сервиса" и "Автосервис: принципы построения работы". Просим заметить, что для нас очень важным является Ваши мнения и пожелания по предлагаемому Вам материалу. Ваши отзывы и предложения, а также всевозможные вопросы авторам статей просим Вас размещать на форуме, размещенном на сайте ГК "AD Украина", или же присылать нам их по адресу style@ad.ua.

Как всегда, отдельное внимание мы уделили информации о наших Партнерах: расширению ассортимента продукции, новинкам и событиям, происходившим в этом году.

Помимо этого, рад сообщить о том, что 4 декабря 2010 года состоится Международная профессиональная выставка автозапчастей и комплексных решений для СТО "AD OPEN 2010". От лица Группы Компаний "AD Украина" приглашаю Вас посетить это мероприятие, в рамках которого Вас ждет масса новых впечатлений и сюрпризов.

С уважением, Главный Редактор «AD STYLE», **Максим Шевчук**.

Компания AD Baltic теперь представлена компанией AD Technobel в Белоруссии

В середине января генеральный директор компании ADI Омер Веземаэль посетил компанию AD Baltic в Вильнюсе. Во время этого визита он побывал на новом центральном складе, находящемся сразу за чертой города и удачно расположенном для быстрого снабжения всех 10 сервисных предприятий AD Baltic в Литве, а также 5 предприятий в Латвии.





Кестутис Тубутис CEO AD Baltic

Под руководством главного исполнительного директора Кестутиса Тубутиса AD Baltic недавно приобрела компанию Минске. Беларусь. В Новая компания под обновленным названием AD Technobel, находящаяся в столице Беларуси, что всего в 188 км от Вильнюса, работающая в соответствии со стандартами AD Baltic и укомплектованная штатом из высококвалифицированных 8 сотрудников, будет ежедневно получать поставки нового центрального склада.

Современные средства ИТ, эффективная логистика, а также молодой, хорошо подготовленный и исключительно мотивированный персонал, предлагающий клиентам компании всестороннюю поддержку, будут способствовать дальнейшему укреплению позиции AD Baltic в регионе, который теперь охватывает Латвию Литву, Беларусь. Дальнейшие инвестиции также в скором времени позволят компании расшириться и открыть филиал в Эстонии. •







Bosch и Cannondale вместе разрабатывают привод для электровелосипедов





- Инновационный привод со свободной конструкцией для производителей двухколесного транспорта
- •Презентация проекта на выставке Eurobike 2010
- •Система состоит из электродвигателя, блока управления, сенсорики и аккумуляторной батареи, а также включает в себя управляющий компьютер для высокоточной реакции на действия велосипедиста

Компания Bosch выходит на рынок двухколесных транспортных средств С новым высокомощным электрическим двигателем. Концерн планирует закрепиться на этом быстро растущем рынке и занять ведущие позиции в сегменте инновационных велоприводов. Инженерным партнером при разработке системы первого поколения стала компания Cannondale, входящая в состав группы Cycling Sports Group (CSG) и концерна Dorel Industries (TSX: DII.B, DII.A).

Сотрудничество инновационных лидеров

"Мы – идеальный поставщик для производителей двухколесного транспорта: ведь Bosch обладает огромным инновационным потенциалом в области автомобильных систем, в том числе технологий электронного управления. Максимальное удовольствие от поездки, передовая техника и привлекательный дизайн – ключевые элементы нашей концепции "Bosch – техника для жизни". Мы рады сотрудничать с компанией Cannondale, которая разделяет



наши амбиции", – заявил глава нового подразделения Bosch Powertrain Powertrain eBike Райнер Йеске.

"Компания Cannondale известна как инновационный лидер велосипедной промышленности. Мы тщательно выбираем стратегических партнеров среди единомышленников, чьи технологии расширяют пределы возможного и приносят радость пользователям. В сотрудничестве с Bosch мы стремимся вывести двухколесный транспорт на новый уровень благодаря уникальным инновационным решениям. Воsch занимает ведущие позиции в области промышленного инжиниринга, Cannondale — в велосипедной отрасли; вместе мы сможем разработать самые передовые продукты на рынке", — отметил генеральный директор Cannondale Боб Бербанк.

Саппопdale и другие известные производители представили первые модели электровелосипедов с приводом Bosch в начале сентября 2010 г. на международной выставке двухколесного транспорта Eurobike, которая прошла в г. Фридрихсхафен, Германия. Штаб-квартира нового подразделения Bosch eBike будет находиться в г. Ройтлинген, Германия. Система состоит из собственно двигателя, сенсорики, аккумуляторной батареи с зарядным устройством и управляющего компьютера на руле (НМІ: интерфейс человек/машина).

Высокое качество и надежность нового электрического двигателя гарантируются богатейшим опытом Bosch в смежных областях. Например, при разработке батареи была использована та же литий-ионная технология, что и в шуруповерте Ixo – самом популярном электроинструменте в мире.

Системный подход и широкие возможности для различных концепций электровелосипеда

Модульная силовая установка предоставляет производителям двухколесного транспорта новые возможности для индивидуальных решений. Например, компактные габариты компонентов системы позволяют создавать самые разные типы конструкций, в частности с точки зрения расположения батареи. Выдающиеся ходовые качества системы Bosch eBike обеспечиваются за счет мощного двигателя, низкого центра тяжести и емкой батареи.

Первая пятилетка "Карго Партс": полет нормальный

Восемнадцатого июля компания "Карго Партс" отпраздновала свое пятилетие. О том, как развивалась компания на протяжении этих пяти лет и что она представляет собой сейчас мы спросили у Директора по продажам Андрея Щербаня.

К.: Андрей, поздравляем Вас с первой пятилеткой на рынке. На Ваш взгляд, 5 лет – это много или мало?

А. Щ.: Смотря для чего. Если это возраст ребенка, то, безусловно, это еще очень мало, несмотря на 1825 бессонных дней и ночей. А если речь идет о компании, которая на протяжении 5 лет находится в плавании по бурным водам украинского бизнеса и при этом, несмотря на все кризисы и перипетии, становится лидером рынка в своем сегменте...

К.: То есть, можно сказать что эти 5 лет были удачными для компании?

А. Щ.: Несомненно. За это время компания кардинально изменилась и превратилась в мощную структуру - когдато в ней работало всего 7 человек, а на сегодняшний день это уже коллектив единомышленников, насчитывающий более 100 сотрудников. Пять лет назад портфель брендов наполняли 5-6 производителей, а на сегодня – это более 80 ведущих европейских производителей запчастей и компонентов, а помимо этого – более 5000 кв.м. складских площадей, товарное предложение которых способно удовлетворить практически любой запрос. Помимо этого, обязательно стоит отметить логистику по Киеву и Украине, которая на сегодняшний день соответствует самым высоким требованиям и обеспечивает доставку товара нашим клиентам в самые сжатые сроки. И самое главное это клиенты компании, которых с каждым днем становится все больше и количество которых уже превышает тысячу фирм, организаций и частных лиц.

К.: Что ж, еще раз поздравляем Вашу компанию с Днем рождения, желаем дальнейших успехов и процветания! ▼



AD OPEN 2010

Четвертого декабря 2010 года в первом павильоне выставочного центра "КиевЭкспоПлаза" состоится Международная профессиональная выставка автозапчастей и комплексных решений для СТО "AD OPEN 2010".

"ADOPEN"-это, впервуюочередь, возможность непосредственного общения специалистов и топ-менеджеров отрасли Automotive Aftermarket Украины с мировыми производителями автозапчастей и аксессуаров. Новейшие разработки, демонстрационные стенды, тематические конференции, площадки для обмена информацией - все это открывает перед участниками и гостями выставки весь огромный спектр возможностей и услуг, которые представляет Группа Компаний "AD Украина" на рынке Украины.

Что же ждет участников и гостей выставки в этом году, изменился ли формат мероприятия – на эти и другие вопросы мы попросили ответить Директора ГК "AD Украина"

Сергея Перехожих.



К.: Сергей, если сопоставить планируемое мероприятие и выставку 2008 года – что-то кардинально изменится в формате проекта?

С. П.: Да, "AD OPEN" как в 2008, так и 2010 имеет выставочный формат, но только в определенной степени, если рассматривать понятие "формат AD OPEN" — то наше мероприятие это несколько больше чем специализированная выставка автозапчастей, к которым все привыкли. Это мероприятие Группы Компаний AD Украина, которое также как и в 2008 году, будет проходить один день, по-прежнему это суббота, и по-прежнему мы планируем сделать этот день незабываемым и интересным для всех наших гостей. Именно гостей, поскольку мы считаем данное событие своим корпоративным, на котором мы готовы широко открыть двери всем нашим существующим и потенциальным клиентам. Но в отдельных деталях мероприятие все же изменится.

К.: Это касается изменения места проведения выставки? (в 2008 году выставка проходила в Международном Выставочном Центре – примечание редакции)

С. П.: Не только. Скорее наоборот, нами было принято решение изменить место проведения выставки исходя из задач, которые мы планируем реализовать в рамках "AD OPEN". В этом году, 4 декабря, мы ждем всех в "КиевЭкспоПлазе", где мы займем весь первый павильон, а это 11 тысяч кв.м. Основные изменения коснутся непосредственно самой экспозиции, ведь требования рынка и, следовательно, наши предложения изменяются достаточно динамично, соответственно, мы хотим несколько иначе представить нашим нынешним и потенциальным клиентам все возможности Группы Компаний "AD Украина".

К.: Чего же ожидать посетителям? Или это секрет?

С. П.: Ну почему же. Как и два года назад, в этом году на выставке будут представлены стенды более 60 ведущих производителей Automotive Aftermarket, большинство из которых поставщики первой комплектации на сборочные конвейеры автопроизводителей. На их стендах посетители мероприятия смогут ознакомиться с новинками,

пообщаться непосредственно с представителями этих компаний, обсудить технические нюансы. Все компании, входящие в ГК "AD Украина", также будут представлены своими экспозициями, на которых они с радостью встретят своих клиентов. Насыщенная программа презентаций, демонстраций и мастер-классов ждет посетителей в течение одного выставочного дня. Помимо этого, в этом году мы представим еще одну, новую часть экспозиции – так называемую "Зону СТО", в рамках которой будут представлены комплексные решения для Станций техобслуживания автомобилей по разным направлениям деятельности.

K.: Комплексные решения для СТО? Это означает...? Это означает, что всем, кому небезразлична судьба своего СТО, думают о её развитии. А поскольку мы имеем опыт и определённые наработки по каждому направлению авторемонта, мы ими с удовольствием поделимся с нашими клиентами. Так, в рамках проекта "AD OPEN 2010" будут представлены предлагаемые нами комплексные решения для таких направлений ремонта автомобилей как: кузовной и покрасочный сервис, ремонт ходовой части, тормозных систем, легкового и грузового дизельного сервиса, системы диагностики..., а также вопросы построения работы с клиентом и формирование маркетинговой политики станции. Я уже не говорю о подборе оборудования и специализированного инструмента и обучении специалистов. В общем, в рамках нашей выставки мы постараемся детально раскрыть все эти вопросы. Думаю, эта информация будет достаточно полезной владельцам и мастерам сервисных станций.

К.: Понятно. Сергей, еще такой вопрос: в 2008 году посещение выставки было фактически закрытым – вход был исключительно по пригласительным, которые найти было просто нереально. В этом году выставка также будет закрытой?

С. П.: Нет. В принципе, она и в 2008 была не совсем закрытой – пригласительные можно было получить у торговых представителей наших компаний. Просто... Просто это был наш первый опыт проведения таких мероприятий, и, естественно, мы получили возможность

проанализировать, внести изменения и усовершенствовать некоторые организационные моменты. Так, в этом году посещение выставки будет условно-открытым, то есть для посещения экспозиции будет достаточно зарегистрироваться на официальном сайте выставки www. adopen.ad.ua, или же заполнить анкету непосредственно в регистрационной зоне выставки, в день ее проведения, 4 декабря. Мы открыты для всех представителей нашей отрасли и с радостью встретим всех желающих посетить наше мероприятие, с одним исключением. Поскольку это наше корпоративное мероприятие, под исключение подпадают представители компаний-импортеров, фактически являющихся нашими конкурентами. **К.**:

И последний вопрос: "AD OPEN 2008" запомнилась красочной шоу-программой, чего ожидать от Организаторов в этом году?

С. П.: В связи с плотным графиком мероприятий (а это конференции, демонстрации и мастер-классы) мы немного

пересмотрели подход по наполнению проекта элементами шоу. Отказались от концерта, который мы проводили по окончанию мероприятия, значительноуменьшим громкость фонового сопровождения. Но целевые награждения победителей акций, и, конечно же, лотерея, на которой будет разыграно множество ценных призов, увлекательных поездок от поставщиков и компаний AD Украина - все это запланировано. Будут и другие элементы шоу, о которых интересней будет узнать, посетив "AD OPEN 2010", поэтому оставим небольшую завесу тайны... Будет интересно - это точно!

К.: Согласен. Что ж, спасибо за интервью, желаем Вам успешного мероприятия.

С. П.: Спасибо, будем рады видеть всех 4 декабря в "КиевЭкспоПлазе".

Детальную информацию о выставке, а также условиях посещения можно найти на официальном сайте выставки www.adopen.ad.ua. •









Продукция ALSA теперь в Украине



Восьмого сентября на базе Учебно-научного Центра профессионально-технического образования Академии педагогических наук Украины прошла презентация лако-красочной продукции американской корпорации ALSA.

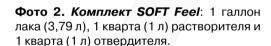
В ходе мероприятия более 50 специалистов станций кузовного ремонта со всей Украины ознакомились с инновационными технологиями, используемыми ALSA при создании своих продуктов, а также приняли участие в мастер-классе по особенностям нанесения нового матового лака на основе полиэстера Soft Feel. Особенностью этого лака является создание матового эффекта с бархатистой структурой, также он обладает повышенной прочностью, что обеспечивает устойчивость к царапинам и коррозии.





Фото 1. Олег Житков,

коммерческий Директор ALSA-Ukraine: На протяжении более 20 лет американская корпорация ALSA специализируется на использовании инновационных технологий в сфере лакокрасочной продукции.







Официальный дистрибутор ALSA в Украине – компания Форма Партс. ▼





Организация современного дизельного сервиса



Андрей Опенько Директор AD Дизель

а данный момент в Украине стоит достаточно острый вопрос профессионального оборудования для обслуживания дизельных двигателей, так как за последние годы технологии дизельного впрыска шагнули далеко вперед. Предыдущее поколение систем дизельного впрыска, которые устанавливались на транспортные средства до 2000 года, постепенно начинает уходить с рынка, так как достаточно серьезно ужесточились требования к экологическим показателям двигателей, а системы этого поколения уже не соответствуют данным нормам. А, учитывая сокращение производства комплектующих, обслуживание и ремонт таких систем становится нерентабельным.



Стенд для проверки и регулировки CR форсунок CRi-PC

В настоящее время прогрессируют системы Сотmon Rail, как на надводном, так и сухопутном транспорте всех категорий, таких как: сельхозтехника, легковой, коммерческий и грузовой транспорт, микроавтобусы, двигатели. В грузовом транспорте стационарные также используются насос-форсунки и PLD-секции, которые идут в тандеме с СR-форсунками (например грузовые автомобили DAF). Так как эти системы требуют точной настройки и квалифицированного ремонта, их обслуживание связано с необходимостью использования современного высокоточного оборудования и специально обученного персонала.

Большая часть существующих сервисов использует оборудование для настройки предыдущих поколений распределительных, роторных и рядных насосов разных модификаций. Естественно, не имея в своем распоряжении оборудования нового поколения, такие СТО не могут гарантировать качественные услуги по ремонту регулировке и настройке новых систем дизельного впрыска.

Начиная свою работу на рынке Украины, компания АD Дизель ставила себе задачу обеспечить дизельные сервисы не только высококачественными запчастями и материалами, но и, в первую очередь, предоставить современное оборудование от ведущих мировых производителей, а также оказать помощь в организации современного дизельного сервиса и обучении персонала.

На сегодняшний день AD Дизель представляет на рынке Украины весь спектр оборудования мировых лидеров в ремонте, регулировке и настройке дизельных систем – компаний Hartridge и Delphi. Являясь дистрибьютором оборудования для проверки, регулировки и ремонта новых дизельных систем, а также оригинального программного обеспечения и имея большой опыт в организации и построении работы дизельных сервисов, наша компания готова предложить выгодные условия сотрудничества, как для крупных дизельных сервисов, так и для небольших дизельных участков.



Стенд для проверки и регулировки CR насосов **CRp-PC**

Помимо этого, мы готовы обеспечить наших партнеров самым полным спектром запасных частей известных мировых торговых марок, таких как Delphi, Stanadyne, Siemens VDO, Wuzetem. Отдельным направлением работы нашей компании является помощь в подготовке, организации и запуске новых дизельных сервисов и участков, а также эксклюзивное обучение персонала.

Существует два основных вида построения работы обслуживания дизельных систем: дизельный участок и дизельный сервис, принципы организации работы которых мы опишем ниже.



Базовый универсальный стенд **AVM2-PC**

Организация дизельного участка

Для организации небольшого дизельного участка не требуется крупных капиталовложений и наличия больших площадей. Работы, производимые на таком участке, сводятся к диагностике, монтажу и демонтажу элементов топливной системы транспортного средства. Для такого участка логичным является сотрудничество с дизельным сервисом, имеющим в своем распоряжении комплект необходимого профессионального оборудования для ремонта и регулировки узлов топливной аппаратуры. Со своей же стороны, дизельный участок выступает гарантом для клиента на установленные узлы и агрегаты. Такая форма работы позволяет сформировать достаточную базу лояльных клиентов, что в дальнейшем позволит расширить направление обслуживания дизельных систем до уровня сервиса.



Стенд для проверки в комплектации под насос-форсунки **HH 705**



Стенд для проверки механических форсунок **HH 700**

Организация дизельного сервиса

Комплектация дизельного сервиса может подразумевать под собой как предоставление полного спектра услуг вне зависимости от типов и систем дизельного впрыска, так и работы по узконаправленным направлениям.

Полный комплекс услуг – это возможность диагностики и ремонта CR ТНВД (топливный насос высокого давления), CR-форсунок, PLD-секций и насосфорсунок, также можно укомплектовать такой сервис под диагностику и ремонт классических систем.



Стенд для проверки CR-форсунок всех производителей дизельной топливной аппаратуры **IFT-70U**

Узконаправленные сервисы можно разделить на два направления:

1.CR-форсунки и CR ТНВД – для обслуживания легкового и грузового транспорта, микроавтобусов, сельхозтехники и яхт.

2.PLD-секции и насос-форсунки – для обслуживания грузового транспорта и сельхозтехники. Естественно, использование нового оборудования требует квалифицированного, обученного персонала. Наша компания предоставляет бесплатное обучение приобретенным специалистов работе с V оборудованием, а также проводит постоянное повышение квалификации персонала дизельных участков и сервисов.

Ознакомиться с предлагаемым нами оборудованием, а также изучить весь спектр наших предложений Вы сможете на выставке AD OPEN 2010, которая пройдет 4 декабря в первом павильоне выставочного центра «КиевЭкспоПлаза». Будем рады продемонстрировать Вам наши возможности и ответить на возникшие вопросы.

Автосервис: принципы построения работы

построению бизнес-процессов на станции технического обслуживания автомобилей очень часто забывают о том, что любой бизнес по предоставлению услуг предполагает два субъекта взаимоотношений: предприятие, предоставляющее услуги и, собственно, те, кто в этих услугах нуждаются. В этой серии статей мы постараемся рассмотреть возможные варианты построения работы на СТО, найти компромисс между "удобней для нас" и "лучше для клиента", а также предложить на Ваше рассмотрение наши советы и наработки.

При создании данного материала для наиболее детального изучения факторов, влияющих на работу станций техобслуживания, нами были учтены взгляды и пожелания специалистов и руководителей СТО, сотрудников компаний, занимающихся автозапчастями и расходными материалами, а также автовладельцев.



Часть 1. Прием автомобиля. Взгляд со стороны.

Театр начинается с вешалки, поликлиника – с регистратуры, а СТО... А с чего начинается СТО? Перебирая в памяти все мои визиты в автомастерские, могу сформировать три-четыре основных ситуации:

- 1. Извините, мне тут по ходовой...
- Там Степанович сейчас занят, но Вы подождите. Час. Или два.
- 2. У Вас электрик есть?
- Да.
- А диагностику можно будет сделать?
- Да.
- И амортизаторы проверить желательно.
- Да.
- Отлично, когда можно загнать машину?
- Не знаю.
- 3. Масло поменяете?
- Не вопрос.
- Хорошо, на яму заезжать или на подъемник?
- Минуту, сейчас придет Главный.
- Мне масло будет менять Главный или как?
- Нет, но без него нельзя.
- Ну, хорошо, давайте машину загоню, масло слейте хоть, чего время терять пока он придет.
- Нельзя.
- А можно у Вас...
- Спросите в офисе.

(В офисе) – А не подскажете..?

- Подождите.
- Но все-таки...
- Подождите.
- Долго?
- Я занят...

Складывается такое впечатление, что мне делают очень большое одолжение, принимая мою машину на сервис. За мои же деньги. А я-то, наивный, думал что время "Пельменных" образца 84 года давно прошло, а оно вот оказывается как. Знаете, к чему это все приводит? В поиске СТО в какой-то момент тебе "везет" и ты находишь станцию, где по счастливой случайности в данный момент есть свободный мастер, тебя сразу принимают и ты от всей души (в памяти еще очень свежи воспоминания о шести часах, потерянных на поиски) говоришь «Огромное человеческое спасибо». И в дальнейшем твое авто обслуживается на этой станции, вплоть до возникновения одной из ситуаций описанных выше.

Не спорю, для небольшой станции с персоналом тричетыре человека это вполне приемлемая ситуация – существующий поток клиентов вполне удовлетворяет владельца бизнеса, причем подавляющее число этих клиентов являются постоянными и "уже практически родными". Однако вызывает непонимание возникновение

подобных ситуаций на больших сервисах, которые в первую очередь должны бороться за постоянный поток клиентов. Что это? Неправильно поставленный процесс работы, неадекватное отношение персонала, привычка ведения бизнеса «одним днем»?

Забота о Клиенте – первый шаг к успеху

Очень важно понимать, что визит на СТО для любого автовладельца – это, в первую очередь, затраты. Да, можно говорить о вложении средств в автомобиль, о безопасности и так далее, все равно – это затраты, при чем совершенно не того же плана как, например, средства потраченные на отдых или развлечения. Помимо этого посещение автосервиса связано с временными затратами и неудобствами в связи с отсутствием автомобиля на время его ремонта. Поэтому необходимо проявить к клиенту максимальную лояльность, свести к минимуму потерю его времени.

Однако не стоит забывать, что клиенты тоже бывают разными, и бывают случаи, когда как бы ты не пытался сэкономить их время, они стойко этому сопротивляются. Рассмотрим несколько типов клиентов сервиса:

1. "Я тут поездил и мне посоветовали".

Здесь, в принципе, никаких подводных камней нет – у водителя возникла проблема, он попытался в ней разобраться и приехал на СТО уже с более-менее четкой постановкой задачи. Это может касаться таких работ как замена жидкостей, фильтров, сцепления, амортизаторов и тому подобное. Проблемы в этом случае могут возникнуть на этапе демонтажа/монтажа узлов автомобиля – износ

ведь дает о себе знать в самые неожиданные моменты. Поэтому на этапе приема автомобиля важно подвести владельца к тому что могут (подчеркиваю: не точно, а именно могут) возникнуть дополнительные затраты при наличии проблемных узлов, из-за износа которых вы ну просто никак не сможете выпустить автомобиль со станции.

2. "Ехал, ехал и перестал".

Здесь также понятна последовательность действий: диагностика – информирование владельца – работы по устранению неисправностей.

3. "Удруга кума есть друг – лучший в мире механик". Самый проблемный вид клиента, он знает все обо всем и совершенно ничего одновременно. Убедить такого человека в том, что тюнинг выхлопной трубы никак не повлияет на качество работы стеклоочистителей теоретически возможно, но методичное предъявление сертификатов, технической документации и прочих веских аргументов отнимут намного больше времени, чем банальное "Вы прекрасно описали проблему, но давайте, все-таки, проведем диагностику, она не помешает".

В любом случае при работе с любым клиентом необходимо помнить одно простое правило: клиент – это ваша прибыль, и ваши действия должны аргументироваться именно этим правилом. Если нужен наглядный пример – пожалуйста: вспомните свое последнее посещение кафе или ресторана и того бедного официанта, виновного во всех смертных грехах, потому что "хлеб был нарезан на 2 мм тоньше ГОСТ-а от 34 года". И ведь он терпел, извинялся и улыбался. Здесь все то же самое, только сегодня официант – вы. Ведь в условиях жесткой конкуренции существует только один закон: кто клиента танцует, тот красную на масле и кушает, а лучший клиент – это лояльный клиент.

Построение работы с клиентом

Итак, каким же образом организовать работу с клиентом? Рассмотрим последовательность операций, происходящих при заезде автомобиля на СТО.





Как видно из схемы, во всей цепочке операций есть три момента пересечения персонала СТО с клиентом. Согласитесь, если на каждом из этих этапов владелец автомобиля будет общаться каждый раз с разными сотрудниками СТО, появляется достаточно высокая степень вероятности возникновения конфликтных ситуаций, по большей части из-за неверного или неполного восприятия текущей информации. Чтобы избежать таких неприятных ситуаций существует одно решение - в штате сервиса должна быть должность "Мастер-Приемщик автомобилей". Что бы понять функции и объемы выполняемых работ этой штатной единицей давайте подробно рассмотрим каждый из вышеописанных этапов общения с владельцем автомобиля и проведения сервисных работ.

- 1. Прием автомобиля, определение причины визита на СТО. На этом этапе происходит знакомство с клиентом, обсуждение проблем с его автомобилем. Фактически, это самый важный этап - если на этой стадии удастся найти общий язык с клиентом, в дальнейшем работа с ним приобретет, можно так сказать, почти дружеский, доверительный характер. Каждый последующий визит такого клиента будет сопровождаться не простым "Я поломался", а и разговорами о погоде, стоимости бензина, удачной рыбалке и т.п. Затратив 10 – 15 минут на общение вы добьетесь такой лояльности клиента, которую не дадут никакие акции и скидки. В идеале, вы станете для него кемто вроде семейного доктора.
- 2. Диагностика, выявление неисправности. данном этапе важно четко передать характер возможных неисправностей мастеру, проводящему диагностику. Не менее важно в полной мере понимать результаты диагнос тики, для последующего обсуждения их с клиентом.
- Информирование клиента, согласование видов

работ, сроков, стоимости. Самый трудный этап, во время которого, с одной стороны, необходимо профессионально предоставить информацию о выявленных неполадках, определить методы их устранения и сроки работ; с другой стороны, владелец автомобиля начинает четко понимать, с какой суммой ему придется расстаться. Помимо этого, на этом этапе появляется возможность предложить клиенту воспользоваться дополнительными услугами, такими как приобретение запчастей и аксессуаров непосредственно на СТО.

- 4. Работы по устранению неисправности. На этом этапе необходим полный контроль проводимых работ: обеспечение сроков ремонта, наличие необходимых запчастей и т.д. Также, как было указано выше, во время демонтажа/монтажа узлов автомобиля могут возникнуть непредвиденные неполадки, что может привести к увеличению затрат на сервисные работы и запасные части. Естественно, клиент должен быть предупрежден об этом заранее и дать свое согласие на проведение дополнительных работ.
- Проверка выполненных работ. На этом этапе, ПОМИМО проверки качества выполненных необходимо составить наиболее полную картину общего состояния автомобиля, для последующей рекомендации необходимого сервисного обслуживания клиенту.
- автомобиля 6. Передача владельцу. Логично предположить, что это заключительная часть общения с клиентом на данном этапе обслуживания его автомобиля, однако это не так. Как видно из пункта 5, клиент должен получить описание выявленных проблем с автомобилем во время ремонта, информацию, к чему эти неисправности могут привести, а также четкие рекомендации по видам и срокам проведения работ,

необходимых для их устранения. Фактически, на этом этапе вы проявляете дополнительную заботу о клиенте, помогаете ему спланировать следующий визит на вашу СТО. Итак, какими же навыками и способностями должен обладать Мастер-Приемщик? Исходя из вышесказанного, это должен быть грамотный инженер, руководитель, психолог, владеющий навыками постановки задач и планирования времени. Фактически, это описание должности исполнительного Директора, коим, в идеале, и должен являться Мастер-Приемщик. Объем работ, проводимый этим специалистом обеспечит лояльность клиентов к СТО, а также сведет до минимума возможные накладки и невынужденные простои в работе самой станции.

Обучение специалистов – залог успешности бизнеса.

В этой части статьи мы рассмотрели основные аспекты построения работы с клиентом автосервиса. Однако просим обратить внимание, что данный материал носит сжатый и исключительно информативный характер, ведь мы не можем гарантировать абсолютно точное специалистами наших рекомендаций, понимание изложенных выше. Также нужно отметить, что в данной статье не была представлена информация о методах и программном обеспечении для автоматизации учета ибизнес-процессов на СТО, что, естественно, является неотъемлемой составляющей современной сервисной станции. Если же после прочтения данного материала вызадались вопросом: как же обучить специалиста - вам будет полезна следующая информация.

Группа Компаний "AD Украина" в рамках сетевого концепта "AD Автосервис" проводит обучение специалистов по направлению "Мастер-приемщик автомобилей". Данная программа, рассчитанная на 1 день, и включает в себя следующие основные темы:

- Мастер-приемщик лицо сервиса
- Обслуживание глазами клиентов
- Формула современного обслуживания
- Критерии оценки качества обслуживания
- Стандарты качества в обслуживании клиентов
- Соответствие ожиданий клиента и получаемого опыта
- •Обслуживание как бизнес-процесс
- •Типы клиентов
- Коммуникационная и техническая сторона обслуживания
- Приемы установления эмоционального контакта
- •Приемы активного слушания
- •Продажа своей компании через обслуживание
- •Дополнительные продажи
- •Постпродажное обслуживание
- •Внедрение стандартов качества обслуживания клиентов

Семинар запланирован на 27 октября. Стоимость семинара 600 грн. для специалистов СТО, входящих в сеть "AD Автосервис", обучение проводится бесплатно. \checkmark

Для оформления заявки на обучение, а также за дополнительной информацией просьба обращаться к менеджеру сервисных концептов ГК "AD Украина" **Александру Смирнову**: info@ad.ua, 044 536 09 31.

Максим Шевчук AD Style

PROFIT ЗЕЛЕНЫЙ СВЕТ ДЛЯ ВАЩЕГО АВТОМОБИЛЯ подшипники DISTRIBUTED - пружины подвески ЗЛЕМЕНТЫ ПОДВЕСКИ - СИСТЕМА АМОРТИЗАЦИИ элементы ременного привода - CUCTEMA SAXUFAHUS ЗЛЕМЕНТЫ РУЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ - СИСТЕМА КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ элементы сцепления СИСТЕМА ОХЛАЖДЕНИЯ - ЗЛЕМЕНТЫ ТРАНСМИССИИ TICHTUBHAR CUCTEMA ЗЛЕМЕНТЫ ЗЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ - TICHNICSHAR CVICTENIA

Ассортимент расширяется, инструкции становатся инструкции становятся более понятными, внедряются новые информационные инструменты



Изделия и информационные каталоги для обновляются клиентов параллельно: постоянное усовершенствование внедрение изделий сопровождается немедленным обновлением каталогов, которые становятся более понятными актуальными. Помощь клиенту стороны компании Dayco является стратегически важной и конкретной. Для профессионала-ремонтника каталог - это не только инструмент для продажи,

мультинациональной компании, который охватывает значительные секторы рынка. "Только в качестве примера, подчеркивают руководители отдела по выпуску продукции Коррадо Бизенья Джанлука Фантоцци, наш автомобильный каталог охватывает европейского автомобильного Это парка". отличный результат, если учитывать тот факт, что остальная состоит автомобилей устаревших автомобилей. относящихся группе «сверхзатратных». Для объективного представления о динамике развития можно отметить, что за последний год по трем товарным рядам цифры изменились существенно: с 2.514 в 2009г. до 3.565 в 2010г. "Любую информацию поясняют далее Бизенья и Фантоцци - можно легко найти в каталоге, доступном как в режиме «он-лайн», так и в печатном виде. Вполне очевидно, что на веб-сайте обновление происходит почти мгновенно, поэтому

рекомендуем посещать наш

сайт, чтобы не отставать

выполнять свою работу

правильно, просто и точно.

разработок.

новых

но и ценный инструмент для

работы. Бином изделия-

ПΩ компонентов

существующих в практике

совершенствованию

определяет

поиску

уже

последовательной

каталоги

объем

работы

новых

В общем, механик найдет здесь всё: от рисунков до кодов, соответствующих различным типам транспортных средств, схемы трансмиссии до технической информации по замене частей.

предоставить полное решение, то есть поставить все компоненты в одной коробке. Инициатива компании Dayco постоянно развивается в этом направлении. "B комплекте должно быть всё утверждают оба руководителя отдела по выпуску продукции - даже винты и болты,чтобы

> обеспечить высококлассное обслуживание. Всё приобретается в один момент, а это плюс для клиента, при этом, естесвенно, все изделия обеспечены

гарантией Dayco".



Имеется три товарных легковые ряда: автомобили, грузовик (HD) и мото/микроавтомобили. Эта вилка позволяет предо-ставить клиенту широкий спектр услуг, охватывающий почти все транспортные средства: от легковых автомобилей автобусов до грузовиков. "Мы включили отдельные натяжители распределительной системы с тем, чтобы эффективно реагировать на любое требование, хотя нашей целью является максимально возможное распространение «культуры комплектов». поскольку мы убеждены необходимости", объясняют Бизенья и Фантоцци. Цель комплекта состоит в том, чтобы

НОВИНКИ

новом каталоге появился новый товарный ряд: водяные насосы. Dayсо не производит насосы самостоятельно, а поддерживает прямые контакты с ведущими изготовителями, которые гарантируют уровень качества, требуемый компанией Dayco, необходимым является условием надежного партнерства. В настоящее компания время также внедряет товарный ряд запасных частей для сельхозтехники. Выпуск каталога намечен на весну 2011 г. К этому сроку, а может, и раньше, будет выпущен обновленный каталог автомобилей. •

"Ремень в масляной ванне"

емень для работы в масляной ванне был разработан для поставки на конвейер компанией Dayco совместно с проектным бюро компании Ford. Изготовленный на предприятии в г. Кьети и включенный в комплект на предприятии в г. Ивреа, ремень в масляной ванне представляет собой эффективную альтернативу классическому цепному приводу. Целью создания комплекта ремня в масляной ванне является фактическая замена системы с шестернями и цепью системой со шкивами и зубчатым ремнем, что дает определенные функциональные преимущества и снижает затраты без изменения рабочих характеристик. Такое решение дает различные преимущества, такие как снижение трения между компонентами и уменьшение веса зубчатой передачи. Новая система состоит из ремня, двух шкивов, гидравлического натяжителя, толкающего верхнее плечо ползуна, который натягивает и направляет ремень, и второго ползуна из нейлона, расположенного в нижней части, который направляет и поддерживает ремень. Форма направляющей была спроектирована таким образом, чтобы

предупредить и снизить вибрацию свободной ветви ремня. обеспечить его правильное натяжение, оптимизировать сцепление со шкивами, минимизировать трение и рассеять вырабатываемое тепло. Ремень для работы в масляной ванне, получивший важные премии («Европейские технические достижения компании Ford 2008» и«Галерея инноваций 2009 Мотортек» – Мадрид) является результатом политики компании Dayco, направленной, как в настоящее время, так и в будущем на непрерывное технологическое совершенствование и повышение качества изделий. Это действительно новаторское изделие, которое Dayco постоянно совершенствует. Сегодня отдел R&D (исследований и разработок) продолжает проводить глубокий технический анализ не только новых материалов, но и новых масел, сотрудничая с ведущими компаниями в данной области. Целью этой работы является более тщательное изучение возможных влияний на материалы для дальнейшего улучшения рабочих характеристик изделия.



MARK V Automotive



Две награды для **ZF**



две британских награды за достижения в производстве "Manufacturing Excellence Award" в области "Лучшая логистика и использование ресурсов" от Warwick Manufacturing Group и в области "Лучший финансовый менеджмент и управление" от Barclays - "Corporate Award FOR BEST FINANCIAL MANAGEMENT" в июне 2010 года были присуждены заводу ZF Lemfoerder в городке Солихулл, неподалеку от Бирмингема.

Статус двух этих премий очень высок, потому что они присуждаются ведущими академическим и финансовоинвестиционным институтом Великобритании.

WMG - существующая с 1982 года при университете Уорвик академическая группа, занимается исследованиями, образованием и обучением в сфере машиностроения и промышленности.

Barclays - британская финансовая и банковская группа, одна из крупнейших в мире, существует с 1690 года.





Завод ZF Lemfoerder Solihull отмечен этими престижными наградами за достижения в области организации производства, поставки продукции и финансового управления. 4 часа занимает весь процесс производства: от принятия количественного заказа до поставки готового изделия. Подобная точность и гибкость достигаются только за счет максимально качественного использования всей логистической цепочки производства и подрядчиков-поставщиков одиночных деталей. ZF Lemfoerder Solihull производит модули осей для автомобилей Range Rover и Jaguar в количестве 70 000 штук в год. Данные награды особенно почетны и ценны после тяжелого 2008 года, когда четкость производства была серьезно отягощена кризисом. ▼

Модуль подвески для Range Rover Sport

(TF)

Партнеры ABTOTEXHUKC на Днях Инноваций ZF/BOSCH 2010



четвертый раз ZF собрал потребителей продукции концерна - представителей СТО из Украины, Беларуси, Молдовы и стран Закавказья, на технический форум, посвященный новейшим разработкам в области трансмиссии, привода и рулевого управления. Совместно с Bosch были представлены доклады и практические семинары на "островках компетенции", посвященные современным автоматическим трансмиссиям легковых автомобилей, новому диагностическому прибору KTS, состоянию вопроса электрификации трансмиссий современных автомобилей и много другое. Организаторы дали возможность участникам форума практически познакомиться с новой техникой и возможностями для ее диагностики. Компания АВТОТЕХНИКС, официальный импортер продукции концерна ZF - торговых марок SACHS и LEMFOERDER, пригласила более 60 своих партнеров со всей Украины для участия в этом уникальном для стран СНГ мероприятии.





Пора переходить на DENSO

Эффективность. Мощность. Надежность. Выбор.



Если вы хотите быть лучшим в своей области, нет лучшего источника вдохновения, чем природа. Следуя этому правилу, DENSO создает превосходную продукцию, начиная с 1949 года. Разделите нашу приверженность оригинальному качеству, которому отдают предпочтение ведущие мировые автопроизводители, выбирая нашу продукцию.

Информацию о расширенных продуктовых линейках DENSO вы можете получить на сайте www.denso.ru







Открывая мир DENSO

Как много Вы знаете о DENSO? Вы можете ценить это имя за известный бренд по запасным частям, но статус DENSO в качестве ведущего мирового производителя оригинальных компонентов на конвейер не так широко известен. Мы расскажем об этом японском гиганте и о том, что выделяет DENSO среди других производителей.

Мировой лидер

Когда Вы покупаете свечу зажигания, свечу накаливания или другую деталь DENSO, многое остается незамеченным. Эта деталь также содержит шестидесятилетний опыт в производстве оригинальных компонентов одного из ведущих мировых автомобильных первооткрывателей. Корпорация DENSO, штаб-квартира которой находится в Кария (Kariya), Япония, является наибольшим в мире поставщиком оригинальных частей в автомобильной индустрии, и ведущим разработчиком в сфере передовых технологий, систем и компонентов. На 9 из 10 транспортных средств, едущих на дорогах мира в настоящее время, установлена продукция DENSO.

Практический опыт компании охватывает сферы управления двигателем, климатические системы и электронику, а также безопасность во время движения, компоненты для гибридных двигателей и средства связи. DENSO предоставляет рабочие места для 120 000 человек в 32 странах и регионах.

Ежегодное инвестирование DENSO 8% их общего дохода от продаж в научные исследования и разработки помогло компании стать первооткрывателем многих наиболее важных мировых инновационных деталей и систем. Только некоторые из наиболее известных открытий, сделанных DENSO – это первая иридиевая свеча зажигания (и наименьший в мире ультратонкий центральный электрод диаметром 0.4 мм из иридиевого сплава), дизельная система впрыска с давлением 2000 бар «common-rail», пьезо-инжектор, керамические свечи накаливания, а также технология систем кондиционирования с эжекторным циклом.

Добавьте к этому опыт DENSO в разработке высокоэффективных гоночных компонентов для таких спортивных автомобильных команд как PanasonicToyota F1 Racing и Yamaha World Supersport – и вы сможете понять, почему имя DENSO так высоко ценится.

История в становлении

Будучи сегодня автомобильным первопроходцем, DENSO начинала свою историю в 1949 году, в Японии. Одна из наибольших автомобильных компаний страны Тоуота решила отделить технологический процесс путем создания отдельной независимой компании, которая называлась NIPPONDENSO – что буквально переводится как «Японское электрическое оборудование». Изначально компания была оборудована для производства автомобильных радиаторов, стартеров, динамо-машин



и распределителей, но вскоре также была диверсифицирована деталями хозяйственного (бытового) электрооборудования, при изготовлении которого использовались автомобильные технологии. Что касается автомобильной тематики, кроме других достижений, компания разработала некоторые из первых в мире электромобилей – с чего начался «путь предвидения и вызова» ("spirit of challenge and foresight"), который сейчас лежит в основе философии ведения бизнеса DENSO.

Спустя десятилетия репутация, практический опыт и производственные мощности DENSO значительно увеличились. К 1960-ым новые заводы DENSO появились на территории Японии и США. В 1973 DENSO значительно продвинулась в Европу, открыв компанию DENSO Europe В.V. в городе Вейсп (Weesp), которая функционирует как филиал в Голландии, и как европейская штаб-квартира DENSO. С тех пор компания DENSO Europe стала одним из важнейших европейских производителей оригинальных частей для автомобилей. Сфера деятельности компании охватывает одиннадцать производственных центров, плюс лаборатории для научных исследований и разработок и центры для проведения тестирований в Германии, Великобритании, Италии и Швеции.

Видение будущего

Особая политика DENSO – Видение 2015 – что является определением корпоративной философии DENSO и ее обязательств по улучшению окружающей среды. Целью является создание мира, в котором «автомобили,



Электрический компрессор DENSO

люди и общество будут существовать в гармонии». Для того, чтобы воплотить эту цель, компания уделяет особое внимание достижению выдающегося превосходства в технологии, в таких четырех ключевых областях: окружающая среда, безопасность, комфорт и

19 AD STYLE №4, 2010

DENSO

Свечи зажигания будущего: секреты первоклассного зажигания

Существует столь эффективная технология свечей зажигания, что перспективная такие производители транспортных средств, как Toyota, Nissan и Lexus только и мечтают, чтобы заполучить ее в собственные руки. Иридий? Отчасти да, но не в том виде, в котором мы его знаем.

В течение ближайших двух лет технология производства двигателей в том виде, в котором мы ее знаем, а вместе с ней и изготовление свечей зажигания будут претерпевать существенные изменения. Благодаря непрерывно ужесточающимся требованиям мирового законодательства по выбросу в атмосферу продуктов сгорания транспортных средств, включая Euro 5 и Euro 6, экономичные двигатели приобретают всё большую популярность. Однако особый интерес представляют двигатели с турбонагнетателем прямого впрыска. Подобные двигатели могут работать на уникальной бедной смеси топлива, которая будет до пяти раз беднее смеси, используемой в настоящее время, в соответствии с невероятно жесткими требованиями к условиям эксплуатации компонентов зажигания нового поколения. Одним из которых стала, суперсовременная свеча зажигания на основе иридия, которая уже произвела резонанс среди авто-производителей всего мира. Новые свечи оснащены не одним, а двумя сверхтонкими, чрезвычайно имынгоап центральным И боковым электродами, обеспечивая исключительно качественное зажигание и уникальную производительность.











Данные свечи являются экономичными и идеально соответствуют двум дополнительным требованиям, предъявляемым к двигателям будущего: рециркуляция выхлопов (EGR), которая требует высочайшей степени воспламеняемости свечи зажигания и повышенной уплотняемости впуска воздуха, в результате чего создается напряжение высокого разряда, которое при обычных условиях разрушило бы керамические свечи зажигания. Для всех указанных случаев лишь свечи супер-зажигания (SIP) могут обеспечить необходимое воспламенение и сгорание.

Технические и эксплуатационные характеристики свечей зажигания SIP

Общим принципом технологии свечей зажиганий является обеспечение лучшей воспламеняемости и более длительный срок службы за счет создания наименьшего возможного электрода, изготовленного из износостойкого материала. Секрет свечей зажигания SIP заключается в сочетании сверхтонких спаренных электродов и уникальном методе сварки, который используется для их соединения.

Конструкция

- два сверхтонких высокопрочных электрода центральный и боковой электрод;
- •0,55 мм центральный электрод, изготовленный из запатентованного компанией DENSO сплава иридия;
- боковой • наименьший возможный электрод, изготовленный из платины;
- •оба электрода крепятся с помощью запатентованной компанией DENSO технологии сварки (360°);
- •свечи SIP устанавливаются также просто, как и стандартные свечи зажигания.

Эксплуатационные качества

•тонкие электроды создают более сильную искру для топливной смеси по сравнению с традиционными свечами зажигания. Это минимизирует потери тепла в процессе роста пламени и концентрирует электрическое поле, улучшая при этом воспламеняемость.

Преимущества

- •повышенная мощность двигателя увеличение до 4% по сравнению с традиционными свечами;
- улучшенный расход топлива снижение на 1,5% по сравнению со стандартными свечами;
- •снижение выброса отработанного газа;
- более длинный, не требующий технического обслуживания пробег автомобиля протяженностью до 100,000 км;
- •лучший запуск двигателя из холодного состояния при низких температурах до -30°C;
- улучшенный крутящий момент, лучший отклик на ускорение и более плавный холостой ход. •

Бизнес Аксессуаров











Новое «старое» направление в компании АТ-Инжиниринг.

В 2008 году компанией АТ-Инжиниринг было принято решение об открытии нового проекта, специализирующемся на автомобильных аксессуарах. Однако известные события, последовавшие осенью 2008 года, заставили более осторожно посмотреть на инвестиции в новые проекты и направления. 2009 год доказал, что холдинг АD Украина, в общем, и компания АТ-Инжиниринг, в частности, в состоянии не только успешно противостоять кризису, но и активно развивать новые направления бизнеса. В настоящий момент мы рады сообщить Вам о том, что проект автомобильных аксессуаров продолжает свое развитие и выходит на новый, более качественный уровень.

Компания АТ-Инжиниринг является официальным дистрибьютором продукции **EGR** в Украине. На сегодняшний день мы предлагаем самый широкий ассортимент дефлекторов боковых окон, дефлекторов капота, защиты фар и других аксессуаров EGR. Различные варианты сотрудничества делают перспективу бизнеса между нашими компаниями максимально интересной для Вас.

Компания EGR основана в 1973 году и более 30 лет производит автомобильные аксессуары самого высокого качества. Основное направление деятельности компании - это проектирование и производство дефлекторов на окна и капот автомобилей, а также защиты передних фар. Также компания EGR производит аэродинамический обвес, пороги, расширители колесных арок, контейнеры запасного колеса, хромированные накладки и многое другое. Вся продукция EGR произведена в Австралии и отвечает самым высоким стандартам качества.

Дефлекторы боковых окон

Дефлекторы боковых окон – пластиковые автомобильные аксессуары, которые крепятся на наружные рамки дверей с помощью двухстороннего скотча. Дефлекторы защищают водителя и пассажиров от капель дождя и брызг от проезжающих автомобилей. Также дефлекторы, установленные на окна, позволяют обеспечить проветривание салона автомобиля. Дефлекторы защищают стекла автомобиля, от загрязнения обеспечивая более комфортную и безопасную езду.

Дефлектор капота

Дефлектор капота – изготовленный из пластика защитный кожух, который повторяет форму капота.

Дефлекторы капота EGR устанавливаются без сверления в штатные места автомобиля, такой способ установки обеспечивает надежное крепление дефлектора к капоту, и долгий срок его эксплуатации. Дефлектор защищает капот от попадания камней и мелких частей дорожного полотна, препятствуя образованию сколов и вмятин на капоте, а стильный дизайн дефлекторов EGR поможет выделить Ваш автомобиль в городском потоке.

Защита передних фар

Зашита передних фар – автомобильный аксессуар, изготовленный из прозрачного высокопрочного пластика. Защита фар EGR полностью повторяет форму фары, препятствует попаданию камней и других предметов которые могут ее повредить. Защита, установленная на фары, предотвращает их помутнение, тем самым увеличивая срок эксплуатации. Защита передних фар EGR крепится в штатные места автомобиля и не требует сверления.

Кроме продукции EGR, в ассортименте аксессуаров от AT-Инжиниринг представлены такие бренды, как:

РЕТЕХ (Германия) – модельные резиновые ковры в салон автомобиля;

ZPV (Чехия) – модельные и универсальные ковры в салон автомобиля;

Lada Locker (Россия) – модельные ковры в багажник автомобиля;

LaVita (Чехия) – ассортимент автомобильных аксессуаров, который включает в себя:

- •ковры резиновые универсальные;
- •ковры текстильные модельные;
- •домкраты механические ромбовые;
- •домкраты гидравлические, "бутылочного" типа;
- домкраты гидравлические, подкатные.

В настоящий момент мы активно работаем над расширением ассортимента и в ближайшем будущем рады будем предложить нашим партнерам новые товары, отвечающие высоким стандартам качества продукции от AT-Инжиниринг по самым выгодным ценам.

С уважением и предложением к сотрудничеству, Руководитель направления автомобильных аксессуаров "АТ-Инжиниринг" **Виталий Лаврентьев**, lavrentiev@at-eng.com.ua, 044 536 09 36.

Компания TENNECO -

Лучший Поставщик ADI 2009 года

руппа ADI (AutoDistribution International) присвоила компании Tenneco звание Лучший Поставщик 2009 года за выдающиеся успехи в поставках на европейском рынке амортизаторов Monroe® и выхлопных систем Walker®. Награда была вручена во время ежегодной конвенции торгово-закупочного союза АDI в 2010 г.

Tenneco была признана лучшим среди 40 международных поставщиков, качество услуг которых оценивалось на этом ежегодном событии ADI.

Компания Tenneco получила высокие баллы по всем десяти критериям оценки и заняла первое место в категориях «Уникальные технологии», «Исследования и разработки», «Инновации» и «Полный международный ассортимент». Другие категории включали «Качество ОЕ», «Дистрибьюция», «Логистика и наличие товара», «Маркетинг», «Реклама», «Стимулирование сбыта» и «Тренинги».



Слева-направо: Thomas Vollmar, Alex Gelbcke, Didier Longret

Tenneco Automotive – это производственная компания с оборотом \$4.6 миллиарда, штабквартира которой находится в городе Lake Forest, штат Illinois, США. На предприятиях компании работает примерно 21,000 рабочих и служащих по всему миру. Tenneco Automotive является одним из крупнейших в мире разработчиков, производителей и продавцов изделий для контроля токсичности выхлопа и регулировки плавности хода, а также деталей и систем подвески для оригинального рынка и для вторичного рынка автозапчастей. Tenneco Automotive продает свои изделия в основном под именами торговых марок Monroe®, Walker®, Gillet® и Clevite®Elastomer. В числе ее продукции амортизаторы и стойки Monroe® Original, Monroe® Sensa-Trac, Monroe Reflex®, амортизаторы Rancho®, амортизаторы для большегрузных автомобилей Monroe® Magnum, глушители Walker® Quiet-Flow, высококачественные выхлопные системы Dynomax, шумо- и вибропоглощающие компоненты Clevite® Elastomer.

Опыт Tenneco в производстве товаров для оригинального рынка, а также широчайший ассортимент поставляемой продукции позволяет компании оказывать поддержку своим дистрибьюторам и инстоллерам, предлагая им инновационные продукты, разнообразные программы тренингов, эффективный сервис, сильные маркетинговые программы и устройства для диагностики.

В числе новых продуктов, предлагаемых Теппесо - детали подвески и рулевого управления Monroe®, новейший оригинальный дизельный сажевый фильтр Walker®DPF, обновленный набор программ для тренингов"Training Tool Box", а также



новый интернет-ресурс для дистрибьюторов и инстоллеров Tenneco Information Point (TIP) www.tenneco-ip.eu.

Детали подвески рулевого управления Monroe® дополняет портфолио Tenneco для вторичного рынка. Сервисные станции и дилеры обеспечить теперь могут своим клиентам обслуживание подвески принципу «все включено», предлагая высококачественные им товары Monroe®: начиная с амортизаторов Monroe®. Monroe®, пружин сфер Monroe®, защитные комплекты Monroe®. монтажные комплекты Monroe®, а также детали подвески и рулевого управления Monroe®, и еще амортизаторы Monroe® Magnum для большегрузных и коммерческих автомобилей. Своим всемирно известным брендом Monroe® в качестве «Официального партнера по подвеске» компания Tenneco поддерживает проведение Чемпионата мира по шоссейнокольцевым автогонкам (WTCC) 2010 и 2011 гг.

Новые линейки товаров и каталоги

Введение новой товарной линии деталей подвескиирулевогоуправления (Monroe® steering suspension parts) производится в рамках реализации широкой концепции «Tenneco поставщик инновационных В решений». ассортименте этой товарной линии шаровые опоры, рулевые тяги, рычаги и шарниры. Несмотря экономический спад в 2009 году, компания Теппесо расширила обе группы товаров автомобильных рынка запчастей, добавив линейки Monroe Quick-Strut и Monroe Steering and Suspension, a также оригинальную серию дизельных сажевых фильтров Walker. Была также введена линейка специализированных подвесок для езды в условиях

бездорожья под маркой Rancho. В первой половине 2010 года компания Теппесо издала два новых каталога: каталоги Monroe Springs 2010 и Monroe Magnum 2010-2011. По сравнению с предыдущим каталогом пружин Springs Catalogue, к ассортименту было добавлено более 290 новых наименований пружин. Новый каталог Monroe Magnum 2010/2011 на базе ТесDос включает в себя более 160 новых изделий, а также впервые представляет программные приложения для автобусов. Новые каталоги амортизаторов Monroe®, пружин Monroe® springs и каталог Monroe® Magnum, которые также доступны в online версии, позволяют специалистам станций технического обслуживания быстро и легко подбирать необходимые запчасти. Tenneco также предлагает вниманию своих клиентов новый каталог Walker®, который был представлен в сентябре этого года на выставке Automechanika в г. Франкфурте. Каталог содержит около 600 новых ассортиментных позиций, а также описание нового оригинального сажевого фильтра Walker® Original Diesel Particulate Filter. Этот фильтр может быть использован для замены оригинального фильтра. установленного при конвейерной сборке автомобиля, т.к. он изготовлен по той же оригинальной технологии и имеет качество оригинального фильтра. Дизельный сажевый фильтр Walker® Original DPF является примером того, как поставщик применяет свой опыт работы на оригинальном рынке для производства товаров для вторичного рынка запчастей. Портфолио товаров Walker® для вторичного рынка – самый обширный на Европейском вторичном рынка автозапчастей, позволяющий предлагать специалистам СТО полный ассортимент товаров для замены выхлопных систем.

Тренинги

Ключевым приоритетом Tenneco является проведение квалифицированных индивидуальных эффективных тренингов для дистрибьюторов. Программа тренингов "Tenneco Train The Trainers" (4T) была внедрена в Европе, Африке и на Ближнем Востоке в 2006 году, за прошедшие годы тренингами, проведенными сертифицированными тренерами, было охвачено около 52,000 специалистов как в секторе легковых, так и в секторе грузовых автомобилей. Полученный опыт был использован для полного пересмотра и дальнейшего усовершенствования компьютерной программы 4Т. В новой версии "Training Tool Box 2.2" Теппесо предлагает полный набор мультимедийных программ, который может быть адаптирован к индивидуальным требованиям каждого тренера и конкретного тренинга. В программу включено около 8,700 слайдов в общей сложности на 13 языках. Tenneco также является активным членом тренингового объединения eXponentia и предоставляет своим деловым партнерам дополнительные возможности тренингов через это объединение.

Средства поддержки

В качестве «Поставщика инновационных решений» Теппесо старается поддерживать своих клиентов в их ежедневной работе через свой интернет-ресурс, называемый Tenneco Information Point (TIP), что позволяет улучшить и углубить взаимодействие с дистрибьюторами Monroe и Walker. На этом сайте, который начал работать в конце 2009 года, регулярно публикуется свежая информация от Tenneco о новых товарах, услугах, каталогах, рекламных материалах, техническая информация и многое другое. Дистрибьюторы и специалисты СТО могут зарегистрироваться на сайте www.tenneco-ip.eu. Тenneco постоянно поддерживает своих клиентов посредством такого современного электронного

средства как система TecCom, которая позволяет клиентам оформлять заказы в течение 24 часов, 7 дней в неделю, проверять состояние их заказов и получать электронные версии оформленных сопроводительных документов, таких как подтверждение заказа, сообщение об отправке груза и инвойсы. Система Tenneco TecDoc предлагает своим клиентам по брендам Walker®, Fonos® и Monroe® простой в использовании каталог запчастей для вторичного рынка. TecDoc оценил компанию Tenneco как TecDoc Certified Data Supplier (сертифицированный поставщик данных для системы ТесDoc) класса А, что является наивысшей оценкой, которую поставщик может получить от TecDoc. Кроме того, Tenneco предлагает своим клиентам полную поддержку через это средство передачи данных от поставщика клиен-ту – от оформления заказа до информации из каталогов, цен и технических данных продуктов, инвойсирования и инвентаризации (VMI или TecCMI).

В рамках платформы ТесСот компания Теппесо является одним из первых поставщиков, внедрившихТесСМD, - инструмент обмена данными о продукции, который еще более улучшает возможности предоставления компаниям группы ADI средств оптимизации и пополнения товарно-производственного запаса, – или «управляемый поставщиком запас» (УПЗ).

Диагностика

Теппесо постоянно уделяет внимание разработке средств диагностики для вторичного рынка. В числе ее разработок — специализированный тестер подвески, сконструированный совместно с компанией Actia Muller. Этот тестер позволяет специалистам СТО быстро диагностировать износ амортизаторов. В 2007 Теппесо выпустила инновационное программное обеспечение 4G AGAR, которое помогает специалистам СТО расширить и оптимизировать использование анализатора четырех основных газов. На выставке Automechanika 2008 Теппесо представила версию 3.0 программы 4G AGAR, более мощное и удобное для пользователей средство диагностики проблем, чем предыдущая версия.

Сотрудничество с другими брендами

Tenneco активно поддерживает и инвестирует средства в свои торговые марки, а аткже в продвижение своих разработок в области систем подвески и контроля выхлопа. Своей торговой маркой Monroe® Tenneco в качестве «официального партнера» поддерживает проведение Чемпионата мира по шоссейно-кольцевым автогонкам 2010 и 2011 гг.(WTCC). В сезонах 2010 и 2011 гг. Monroe® будет награждать заводских и независимых гонщиков за самый быстрый круг. Победители в категории независимых гонщиков получат 3,500 Евро и звание "Monroe® Performer". Кроме того, Monroe является презентационным партнером на двух из 12 гонок в календаре 2010 года. Спонсорство чемпионата WTCC обеспечивает возможность хорошей визуальной рекламы и подчеркивает приверженность Tenneco поддержке своих клиентов.

Компания Теппесо сосредоточит свои усилия на надлежащем распространении всех существующих линеек продукции, а также на продвижении на рынок новых видов товаров. Все вышеперечисленные аспекты в сочетании со всеми преимуществами участника команды ведущих мировых поставщиков комплексного оборудования означают, что компания Теппесо занимает в нынешних условиях конкуренции достаточно прочную позицию для дальнейшей поддержки независимого рынка автозапчастей. •



Адрес	сто	Телефон	Сертификаты
Александрия, пл. Кирова, 24	АВТОСПЕЦ	0(5235) 7-92-54	od KY/S
Бровары, ул. Красовского, 20	Мега-Сервис	0(4494) 6-49-81	SACHS
Буча, ул. Депутатская, 1-Б	Буча-Авто	0(44) 221-16-41	KYB
Донецк, ул. Кирова, 88	Блеск-авто	0(62) 385-53-74	KYB
Донецк, пр-т Б. Хмельницкого, 54	ДЕЛЬТА-СЕРВИС	0(62) 387-42-35	KYB
Донецк, ул. Воинская, 37	Шахтер-авто	0(62) 385-14-07	KYB
Житомир, ул. Черняховского, 104	Автопланета	0(412) 24-49-73	SACHS
Ивано-Франковск, ул. Хоткевича, 2-Д/2	МегаОМ-Авто	0(342) 50-59-05	KYB
Ирпень, ул. Минеральная, 1	Николаец П.В. ФЛ-П	0(4497) 6-23-99	KYB
Киев, ул. Закревского, 16	Автотехникс	0(44) 536-09-43	od Kyys
Киев, Чапаевское шоссе, 98	Автофит Сервис	0(44) 332-06-98	KYB
Киев, ул. Симиренка, 1	Автоцентр НАУ	0(44) 401-57-42	ad KY/S
Киев, ул. Механизаторов, 16	Амортизатор	0(44) 237-41-51	KYB
Киев, ул. Константиновская, 73	Арт Систем	0(44) 227-36-18	ad KY/
Киев, ул. Челябинская, 1-а	Арт Систем	0(44) 227-36-28	ad KY/S
Киев, П.П.Борщаговка, ул. Ленина, 6А	АТГ (Авто Тюнинг Группа)	0(44) 406-45-65	5 SACHS
Киев, ул. Электротехническая, 43-А	Бис-ком сервис	0(44) 532-32-22	KYB
Киев, пер. Новопечерский, 18	Гарант-Автомаркет	0(44) 239-11-09	SVY So
Киев, ул. Юлиуса Фучика, 12	Гинчук Д.В. ФОП	0(95) 448-60-70	KYB
Киев, ул. Павла Усенка, 7-Б/9	Дарница 1	0(50) 443-19-11	KYB
Киев, ул. Радунская, 3	Добробут	0(44) 533-81-05	KYB
Киев, пр-т Краснозвездный, 2	Дяченко (специализация FORD)	0(67) 445-88-06	KYB
Киев, пр-т Московский, 16А	Лидер Автоцентр	0(44) 331-08-12	SACHS
Киев, ул. Озерная, 5 (въезд с Богатырской)	MG Rover Club	0(44) 451-77-00	KYB
Киев, ул. Затышная, 7-Б	Моторчик	0(67) 509-96-21	KYB
Киев, ул. Туполева, 8	О`кей	0(44) 599-11-24	KYB
Киев, ул. Медовая, 5-а	Омега-Автосервис	0(44) 593-27-10	KYB
Киев, ул. Братиславская, 52	Саманд	0(44) 512-25-27	KYB
Киев, ул. О. Бальзака, 3	SV-Avto	0(44) 548-30-98	SACHS
Киев, пр-т Московский, 16А	Солидос	0(44) 331-74-56	KYB
Киев, ул. Большая Окружная, 4-б	Тиса-Авто	0(44) 331-79-16	KYB
Киев, ул. Героев космоса, 2-б	Элита	0(44) 407-12-60	KYB
Киев, ул. Семьи Сосниных, 11	Элма Форд Клуб	0(44) 537-27-77	KYB
Кировоград, ул. Островского, 22	AUTOHELP	0(522) 24-33-48	KYB
Коростень, ул. Шатрыщанская, 59Б	Автомир	0(4142) 4-20-96	SACHS
Кременчуг, пр-т 50-лет Октября, 119	Автохимкомплект	0(536) 74-88-40	KYB
Львов, ул. Кульпарковская, 230	Геликон-Моторс	0(32) 242-07-06	KYB
Львов, ул. Днестровская, 16-б	Коренев	0(32) 244-29-77	KYB
Львов, ул. Брюховицкая, 41	Мерседес Центр	0(32) 243-28-53	KYB
Львов, ул. Замарстыновская, 122	Триал	0(32) 252-05-28	KYB
Малин, ул. Грушевского, 1-б	Квинта	0(4133) 5-22-10	
Марганец, ул. Советская, 13-а	Автокомплекс "Европа"	0(5665) 5-22-30	KYB
Мариуполь, пр-т Металлургов, 196-а	Алекс-Мариуполь	0(629) 41-87-80	KYB
Нежин, ул. Крапивянского, 5	ПТО "Автосалона Муна"	0(67) 461-02-83	KYB KYB
Николаев, ул. Новозаводская, 7-А	24 часа	0(512) 76-61-50 0(362) 25-44-36	KYB
Ровно, ул. Соборная, 366-А Сарны ул. Костомарова, 10	Автоклан Автоцентр	0(362) 25-44-36	KYB
Севастополь, Балаклавское шоссе, 7	Автоцентр Остров Сокровищ	0(50) 324-52-93	
Северодонецк, ул. Партизанская, 38	Автостоп	0(6452) 4-04-85	KYB
Славутич, Каштановый проезд ГСК "Мустанг"	Копытов ЧП	0(4479) 2-17-36	KYB
Сумы, ул. Кирова, 98	Авто-Сити	0(50) 935-77-39	KYB
Сумы, Белопольское шоссе, 16/1	Галактика	0(542) 78-23-98	S _S SACHS
Харьков, Песочин, Полтавское шоссе, 211-а	X-motors	0(57) 756-55-50	SACHS
Хмельницкий, пр-т Мира, 99/101	Мотор-Центр плюс	0(382) 70-70-67	KYB
Цюрупинск, ул. Гвардейская, 103	Комплекс "Автосвит"	0(5542) 2-26-60	KYB
Черкассы, ул. Первомайская, 73	АМК-Черкассы	0(472) 43-02-86	S
Чернигов, ул. Любечская, 163	Доропей С.И. ФОП	0(462) 93-32-98	KYB
Чернигов, ул. Красносельского, 55	Стасюк В.Г. ФОП	0(462) 61-57-40	KYB

Белая королева.

НТ. Для нового поколения дизельных двигателей.

Высокопрочный

ремень белого цвета венец ассортимента продукции Dayco.

The original **power** in motion.*

www.dayco.com







