



Константин Шавель,
учредитель компании
«ШАТЕ-М ПЛЮС»



**Уважаемые партнеры,
коллеги и друзья!**

**Приветствую вас
на страницах
двадцать первого номера
корпоративного журнала
«ШАТЕ-М ПЛЮС».**

Минула лишь половина 2019 года, а в нашей компании состоялось такое количество событий, перечисляя которые сложно уложиться в одну страницу.

В июне в Екатеринбурге состоялась первая международная специализированная выставка автокомпонентов и решений для станций технического обслуживания «ШАТЕ-М Экспо 2019». Проект оказался успешным и получил массу положительных отзывов как от посетителей, так и от участников. Это несомненно значимое событие для Уральского и ближайших регионов получило широкий резонанс. Выставка показала свою актуальность и востребованность как у профессиональных участников, так и потребителей. Мероприятие как нельзя точно соответствовало миссии компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» – стать надежным связующим звеном между мировыми производителями автозапчастей, дилерами и конечным покупателем. Формируя особую культуру сервиса и качественного конечного продукта, удовлетворяющего спрос всех рыночных сегментов, компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» в полной мере учла все потребности участников и посетителей, реализовав масштабное, полезное и по-своему уникальное событие. Нет сомнений, что

достигнутые результаты получат и дальнейшее развитие.

Наиважнейшая спортивная новость состоит в том, что компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» и бренд Patron продлили спонсорский контракт и будут являться Официальными спонсорами чемпионатов мира по хоккею до 2023 года включительно. Чемпионат 2020 года пройдет в Швейцарии, турнир 2021 года примут Беларусь и Латвия, первенство 2022 года будет организовано в России, а чемпионат 2023 года – в Швеции и Дании.

Чемпионат мира по хоккею этого года, который прошел в Словакии при Официальном спонсорстве «ШАТЕ-М ПЛЮС» и бренда Patron, стал одним из самых успешных и побил рекорды как по просмотрам, так и по посещаемости. Сборная России показала достойный результат, заняв третье место на турнире. На всех играх форму российской команды украшали шевроны с логотипами Patron, а на хоккейных бортах ледовых арен в Братиславе и Кошице размещались логотип бренда и адрес веб-сайта SHATE-M.RU.

Помимо поддержки главного хоккейного турнира, в 2019 году Patron выступил титульным партнером российского этапа чемпионата мира по мотокроссу Patron MXGP of Russia 2019. За два дня

в Краснодарском крае на трассе ВДЦ «Орленок» в соревновании приняли участие 97 лучших пилотов из 27 стран мира, в том числе 8 россиян. Наблюдать борьбу лучших мотогонщиков мира приехали более 40 000 зрителей.

Также одна из основных новостей этого полугодия в компании – открытие нового склада в подольском филиале «ШАТЕ-М ПЛЮС». Новый терминал – это большой современный склад, который отвечает условиям развития компании по всем направлениям функциональной логистики: закупки, хранение, транспорт, информация. Объем нового складского помещения сопоставим с существующим складом, поэтому общая площадь под хранение товара в подольском филиале увеличилась почти вдвое!

Желаю и вам реализации большого количества новых, разнообразных и успешных проектов!

Шавель К.Т.

Содержание

1 Слово учредителя	30 KLOKKERHOLM – 50 лет инноваций	52 Каждый четвертый автомобиль в мире выпускается со стеклом Fuyao	70 Клипы Patron – новая товарная группа	86 Диагностика и наиболее распространенные отказы шкивов коленвала	106 SHATE-M PLUS and Patron at the 83 rd IIHF Ice Hockey World Championship
4 «ШАТЕ-М Экспо 2019». Как это было	32 Новости «ШАТЕ-М ПЛЮС» Подольск	54 Поездка в Китай с LingLong	72 Насосы циркуляционные Patron	90 Доска почета «ШАТЕ-М ПЛЮС»	108 2019 IIHF World Championship in figures
14 Подводя итоги	34 «ШАТЕ-М ПЛЮС» Екатеринбург	56 Экономика на СТО	74 Детали подвески Patron HD	92 Детский праздник – 2019	110 The first division of 2019 World Cup
16 «ШАТЕ-М ПЛЮС» и бренд Patron на 83-м чемпионате мира по хоккею	36 Новости Академии «ШАТЕ-М СЕРВИС»	64 Чемпионат мира по хоккею – 2019 в цифрах	76 Промопродукция Patron	95 Испытательная лаборатория «ШАТЕ-М ПЛЮС»	112 Towards the heights with Patron
18 Яркие моменты чемпионата мира по хоккею – 2019	38 Сеть: улов или стратегия?	66 Чемпионат мира по хоккею – 2019. Первый дивизион. Казахстан	78 Новости «ШАТЕ-М ПЛЮС» Казань	97 Программа лояльности	114 Test laboratory SHATE-M PLUS
20 К новым высотам с Patron	46 Новые товарные группы Patron	68 Суперартикулы Patron	80 Новости «ШАТЕ-М ПЛЮС» Пермь	98 Shate-M Expo 2019. How it went	115 Loyalty program
22 Как не нарваться на контрафакт?	48 Монобрендовые магазины Patron – прочные звенья одной цепи	69 Автозапчасти Patron. В дорогу с новой энергией!	82 «ШАТЕ-М ПЛЮС» Казахстан	104 Summing up the 2019 IIHF Ice Hockey World Championship	116 News from SHATE-M PLUS Podolsk
26 УАССО – масло мировых рекордов!			84 30 лет сервисным решениям от MAHLE		

«ШАТЕ-М Экспо 2019». Как это было

шате-м плюс / лето 2019



шате-м плюс / лето 2019



7-8 июня в Екатеринбурге состоялась первая международная специализированная выставка автокомпонентов и решений для станций технического обслуживания «ШАТЕ-М Экспо 2019».

Впервые на Урале прошло событие в сфере автозапчастей такого масштаба. Мероприятие объединило ведущие компании рынка афтермаркета на одной площадке. На выставке были представлены запасные части для легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта, смазочные материалы, специальные жидкости и автохимия, а также оборудование для автомобильных сервисов и СТО. Более 40

производителей из Италии, Франции, Великобритании, Германии, Польши, Турции, Кореи, Японии, Китая, Америки и других стран заняли 2 000 квадратных метров выставочной площади.

Выставку торжественно открыли директор ООО «ШАТЕ-М ПЛЮС» Александр Ветров и партнеры мероприятия: региональный представитель компании DENSO Антон Щукин и коммерческий директор SWAG/BluePrint Владимир Муравьев.

Дебют завершился с прекрасными результатами. За два дня работы выставку «ШАТЕ-М Экспо» посетило свыше 1 500 человек – профессионалов рынка автозапчастей: сотрудники компаний, владельцы и руководители СТО, установочных центров, представители крупнейших в Екатеринбурге и Свердлов-

ской области оптовых организаций и транспортных предприятий и автопарков. На выставку приехали посетители из Перми, Уфы, Удмуртии, Сыктывкара и других регионов. Это свидетельствует о неподдельном интересе бизнеса и частных покупателей к подобного рода мероприятиям.



Антон Щукин

региональный представитель DENSO в Уральском федеральном округе



Владимир Муравьев

коммерческий директор SWAG/Blue Print

«Выставка замечательная! Особенно нас порадовал первый день. Очень много профильно ориентированных посетителей, на стенд обращались конкретно по темам, проходящих было мало. К нам на стенд приходили как наши старые клиенты, так и новые потенциальные заказчики.

Мы также принимали участие в деловой программе, провели круглый стол. Было много интересных вопросов. Познавательно как для нас, так и для наших клиентов.

Наши ожидания от участия в «ШАТЕ-М Экспо» вполне оправдались. Выражаем надежду, что выставка станет доброй ежегодной традицией, и мы встретимся с нашими клиентами в следующем году».

«Выставка интересная, хорошие стенды, интересные мероприятия в рамках выставки.

По количеству посетителей первый день был очень насыщен, второй день – немного меньше. Такая же история и с качеством посетителей. Наш стенд посетили потенциальные новые заказчики, был интерес к нашим возможностям, к тому, что мы можем предложить.

«ШАТЕ-М Экспо» и общение с посетителями выставки помогли нам понять, как мы будем действовать в будущем. Это для нас отличная возможность позиционирования в Уральском регионе. Наши ожидания от участия в выставке оправдались».

Посетители выставки «ШАТЕ-М Экспо 2019»



58%

Свердловская обл./ Екатеринбург

10%

Челябинская обл.

13%

Другие

11%

Пермский край

8%

Тюменская обл.



70%

Пятница 07.06.2019

30%

Суббота 08.06.2019



52%

Розница

12%

Опт

27%

СТО

19%

Интернет-продажи

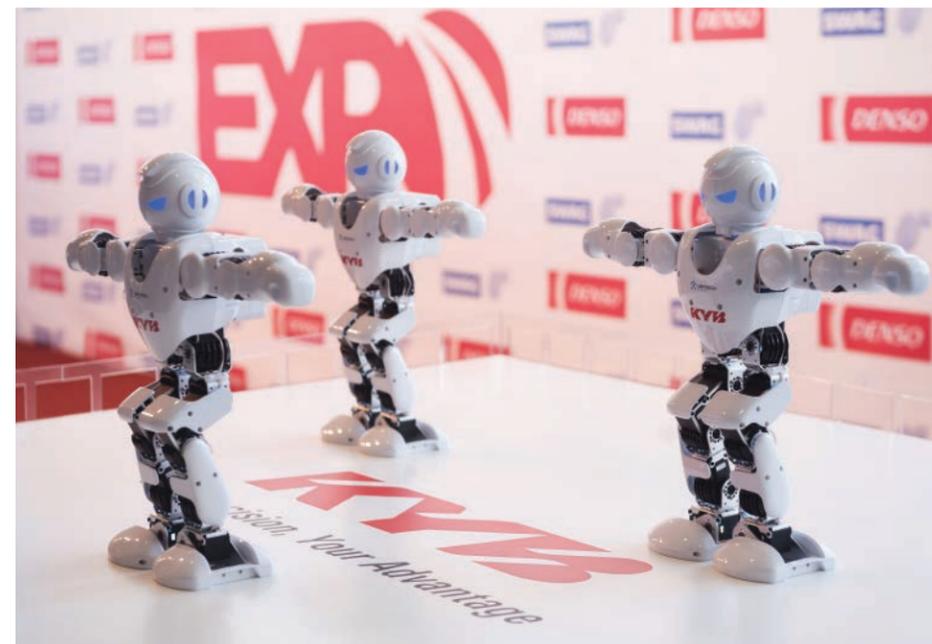


Ирина Егорова

директор по продажам в СНГ
DOLZ

«Реализация идеи проведения мероприятия такого масштаба – непростая задача, но решена она была блестяще: за два дня мы смогли пообщаться с настоящими профессионалами нашего бизнеса, количество посетителей превысило наши ожидания! Мы уверены, что прямой результат не заставит себя ждать.

Вы были первопроходцами во многих начинаниях, и на этот раз вы – первые! Это событие уже стало знаковым и запомнится всем участникам и игрокам рынка. Мы очень надеемся, что данная выставка станет хорошей многолетней традицией».



В рамках выставки была организована насыщенная деловая программа, которая проходила в формате круглых столов и мастер-классов. Состоявшаяся дискуссия стала живым диалогом, в ходе которого представители уральского бизнеса пообщались с производителями автокомпонентов и обсудили актуальные вопросы взаимодействия с поставщиками. Мастер-классы от ведущих бизнес-тренеров были посвящены актуальным современным темам: технологии продаж и развитию бренда.

Партнеры выставки:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР «ШАТЕ-М ЭКСПО 2019»

Компания DENSO – крупнейший производитель автокомпонентов на конвейер в мире: выпускает щетки стеклоочистителя, которые устанавливает Ferrari; свечи зажигания, которые выдерживают 120 000 километров пробега; дизельные компоненты с самым высоким давлением впрыска в мире и разрабатывает решения для комфортной и безопасной поездки. 9 из 10 автомобилей в мире оснащены деталями DENSO.

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР «ШАТЕ-М ЭКСПО 2019»

SWAG – один из ведущих мировых поставщиков на независимом рынке запасных частей. Под этим всемирно известным брендом выпускается более 26 тысяч запасных частей для всех немецких и других европейских легковых автомобилей.

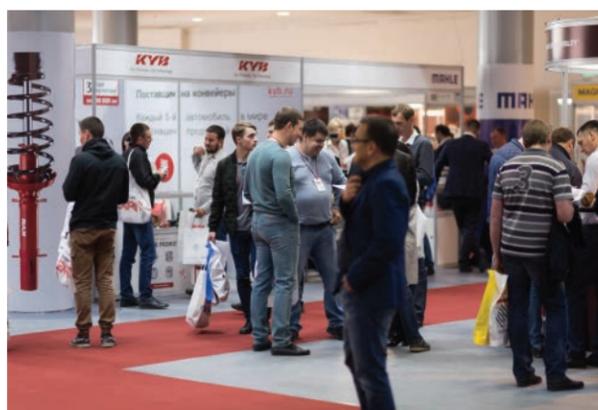
Blue Print – производитель запасных частей для легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта. Blue Print является поставщиком запасных частей и технических решений более чем для 160 продуктовых групп.



Светлана Тютюнникова

менеджер по маркетингу и рекламе
российского подразделения KYB

«ШАТЕ-М ПЛЮС» – один из старейших дистрибьюторов KYB, который динамично развивается не только в Беларуси, но и в России и Казахстане. Идея организовать выставку в Екатеринбурге нам показалась интересной, но каких-то сверхрезультатов мы не ожидали. А зря. «ШАТЕ-М Экспо» приятно удивила всех поставщиков-участников и даже самих организаторов! Посетители выставки – 100% наша аудитория. Ребята задавали интересные вопросы. Чувствовалось, как им не хватает общения с производителями запасных частей. Полученная информация дала нам много пищи для размышления. Надеемся, что такой формат станет традицией и мы скоро встретимся снова».



Изюминкой выставки стала экспозиция мирового хоккея – уникальные экспонаты с автографами легендарных в истории хоккея личностей. Любому желающему мог примерить джерси хоккеистов. Экскурсии проводил прославленный советский и российский спортивный журналист Всеволод Владимирович Кукушкин. Посетители смогли прочувствовать атмосферу мирового хоккея прошлых лет. «В современном виде музей можно увидеть только здесь», – прокомментировал Всеволод Кукушкин.

Для компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» выставка такого масштаба была вызовом. Есть такое выражение: «Обязательно создайте команду, и вы добьетесь успеха». Благодаря поддержке партнеров, участников и команде «ШАТЕ-М ПЛЮС» у нас все получилось. Выставка «ШАТЕ-М Экспо 2019» имела несомненный успех.



«ШАТЕ-М ПЛЮС» благодарит каждого партнера. Спасибо, что поверили в нас и нашу идею. Подводя итоги, можно с уверенностью сказать: «ШАТЕ-М Экспо» – продолжение будет!



Сергей Чумаков
менеджер по маркетингу
LESJÖFORS Springs

«Хочется отметить, что среди участников выставки на нашем стенде LESJÖFORS не было ни одного случайного посетителя. У нас была хорошая возможность рассказать информацию о преимуществах нашей продукции, а также узнать потребности действующих и потенциальных клиентов в регионе. В рамках круглого стола было много полезных советов, в том числе и как клиенты видят представленность продукции LESJÖFORS на динамично развивающемся рынке автокомпонентов. Спасибо за отличную организацию!»



Гафур Каландаров
управляющий
экспортными
операциями HSB

«Выставка прошла для нас очень удачно. Участвуя в «ШАТЕ-М Экспо», мы узнали много позитивных моментов о нашей продукции. Нашей задачей было развитие отношений с существующими партнерами и поиск новых заказчиков, и у нас хорошие результаты.»



Александр Цвинский
начальник отдела развития
собственного бренда Patron

«Команде бренда Patron выставка дала прекрасную возможность увидеться и лично пообщаться со своими клиентами, получить обратную связь, а также рассказать о развитии торговой марки и продемонстрировать образцы новых товаров. Это были насыщенные два дня переговоров с представителями крупного, среднего и малого бизнеса не только из Уральского региона, но и других областей России: от Санкт-Петербурга до Сургута! Отдельное спасибо за встречи нашим партнерам из сопредельных стран, в том числе солнечной Армении! Я надеюсь, что выставка в Екатеринбурге станет началом новой традиции компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» – организации качественных и полезных мероприятий в регионах.»

Участники «ШАТЕ-М Экспо 2019». Вручение наград



PHILIPS



PATRON



SWISSVERT



FRECCIA



FISCHER AUTOMOTIVE



DELGROSSO



JANMOR



ERA



ATE



BILSTEIN



EUROREPAR



FORMPART



LPR



YATO



CLOYES



YENMAK



PROFIX



HONG SUNG BRAKE



SCHAEFFLER

SWAG, BLUEPRINT



BREMBO

PURFLUX



TEXTAR

DOLZ



MAGNETI MARELLI

LESJÖFORS



DAYCO

MAHLE



NPR | NE

GATES



КУВ

CORTECO



ZF

CONTINENTAL



CTR

VALEO



NTN-SNR

DENSO



BOSCH

Подводя итоги



В 2011 году места в Братиславе и Кошице посетили 406 000 хоккейных болельщиков. Нам очень приятно, что нам удалось превзойти это число уже после четвертьфинала. Решение о проведении чемпионата в Словакии в Кошице было удачным. Посещаемость на обеих аренах была высокой. Почти 185 000 человек видели игры в Кошице. И еще больше фанатов пробились на арену в Братиславе», – сказал Игорь Немечек, директор Оргкомитета чемпионата мира по хоккею 2019 года.

Словакия стала хоккейной республикой на пару дней благодаря официальным фан-зонам в 2019 году в Истрополесе в Братиславе и в Культурпарке в Кошице. Более 230 000 болельщиков наслаждались играми и великолепной атмосферой чемпионата.

«Международная федерация хоккея выразила максимальное удовлетворение организацией



Завершился 83-й чемпионат мира по хоккею с шайбой. Турнир оказался весьма результативным по посещаемости: 470 853 болельщика видели игры на ледовых аренах в Братиславе и Кошице.

«Участие в чемпионате мира по хоккею с шайбой 2019 года превзошло все наши ожидания.

чемпионата. Кроме того, некоторые отдельные команды были очень довольны и удовлетворены нашей организацией и их пребыванием в Словакии. Даже президент ИИHF Рене Фазель выразил большое удовлетворение нашей работой», – добавил Немечек.

Второй чемпионат мира по хоккею с шайбой ИИHF, полностью организованный в Словакии, принял 120 игроков НХЛ, что является самым высоким показателем за последние пять лет.

Более 11 000 человек были аккредитованы. Более 1 300 000 зрителей в 166 странах смотрели хоккейные игры по телевизору.

Чемпионом мира стала сборная Финляндии, которая удивила своим триумфом зрителей.

Сборная России заняла третье место. Не проиграв ни одной игры в групповом этапе, россияне заняли первое место в группе А. Серия плей-офф началась с игры со сборной США, которую не без труда победила сборная России. Затем был полуфинал с финнами, где россияне уступили со счетом 0:1. Матч за третье место со сборной Чехии поразил своим драматизмом. Сначала лидируя, а затем уступая по ходу матча, россияне сравняли счет к концу второго периода. Напряженный третий период прошел без голов. Овертайм со множеством опасных моментов также не выявил победителя. А серию послематчевых буллитов прекрасно провел голкипер – Андрей Василевский, обеспечив победу сборной России. Спасибо вам, ребята, за великолепный хоккей.

«ШАТЕ-М ПЛЮС» и бренд Patron на 83-м чемпионате мира по хоккею



В четвертый раз выступая официальным спонсором, компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» и бренд Patron максимально использовали возможности для спонсорской активации.

Хоккейные свитера игроков украшали логотипы бренда Patron. Овечкин, Малкин, Ковальчук и другие мировые звезды носили на плечах лого Patron. А благодаря тому, что российская сборная заняла на чемпионате третье место, сыграв максимальное количество матчей, общая частота появлений игроков на телевизионных и цифровых экранах также стремилась к максимальной.

На борту ледовых арен в Братиславе и Кошице были нанесены логотипы Patron и адрес веб-сайта SHATE-M.RU. Кроме того, перед началом каждого матча ЧМ-2019 и в перерывах между периодами на видеоэкране над стадионом транслировался ролик бренда Patron.

Стоит отметить, что в качестве почетного гостя «ШАТЕ-М ПЛЮС» чемпионат посетил легендарный хоккейный тренер Майк Кинэн, который специально приехал на игры российской команды по приглашению учредителя компании Константина Георгиевича Шавеля.

Напомним, что в следующем году чемпионат мира по хоккею пройдет с 8 по 24 мая в Швейцарии - в Цюрихе и Лозанне. Будем следить за важным турниром!

**RATRON -
ПОБЕЖДАЕМ
ВМЕСТЕ!**



Всё вместе: идеальное решение.



От тормозного диска до инструмента – компания ATE – специалист по тормозным системам – предлагает для Ваших клиентов инновационные комплексные решения. Высшего качества. Идеально адаптированы друг к другу. Из одних рук.



Brakethrough Technology

www.ate.de

Яркие моменты чемпионата мира по хоккею – 2019



К НОВЫМ ВЫСОТАМ с Patron



Patron выступил титульным партнером российского этапа чемпионата мира по мотокроссу Patron MXGP of Russia 2019.

Два сумасшедших по энергетике и накалу страстей дня прошли в Краснодарском крае на трассе ВДЦ «Орленок» 8–9 июня. В Patron MXGP of Russia приняли участие 97 лучших пилотов из 27 стран мира, в том числе 8 россиян.

Сложнейшая трасса и экстремально жаркая погода сделали свое дело: не все спортсмены добрались до финиша в своих зачетных классах. Ошибок не избежали даже фавориты самого мощного и быстрого класса MXGP. Местная трасса – лучшая в России и одна из самых непростых в мире, и это подтвердилось в очередной раз. После российского этапа чемпионата мира по мотокроссу в классе MXGP произошла смена лидера. Победителем в MXGP Russia стал Тим Гайзер, успешно стартовав-

ший в обоих заездах и выдержавший атаки соперника.

Посмотреть на борьбу лучших гонщиков мира приехало более 40 000 человек. Команда бренда Patron также посетила это зрелищное событие. Patron не ограничился лишь статусом титульного спонсора Гран-при России по мотокроссу. Команда бренда организовала насыщенную и яркую поездку для партнеров Patron из Южного федерального округа. Группа партнеров Patron погрузилась в атмосферу этого зрелищного вида спорта для настоящих мужчин, смогла увидеть, как все происходит в реальной жизни, где участники живут адреналином. Имев доступ в паддок, мы смогли со стороны посмотреть и понять, как проходит подготовка к заезду – начиная от подготовки мото-

цикла и заканчивая психологическим настроем на победу каждого из участников заезда. Мотокросс действительно не просто спорт, а настоящее шоу «летающих пилотов», дух борьбы пробирает до глубины души всех без исключения, эмоции гонщиков передаются зрителям, при каждом прыжке сердце замирает, и это читается по лицам зрителей. Рев моторов, экстрим и гостеприимство Черноморского региона запомнятся всем еще надолго.

Гран-при России состоялся при спонсорской поддержке Patron, Министерства спорта России, администрации Краснодарского края и других партнеров. По мнению международных судей, Patron MXGP of Russia 2019 стал одним из лучших этапов чемпионата мира и Европы.



Федук Дмитрий
директор по развитию компании «Авторай», Краснодар

«Если честно, был очень далек от мотокросса. После того как я увидел профессиональные заезды по сложнейшим трассам, услышал синхронный рев моторов на старте, прочувствовал весь адреналин на себе, могу сказать, что заинтересовался этим видом спорта и начал внимательно следить за нашими спортсменами. Хочу отдельно отметить высокий уровень организации чемпионата: множество фирменных шатров, пресса, фуд-корты, совершенно новая трасса!

Огромная благодарность команде Patron и компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» за невероятные эмоции и то, что позволили открыть для меня новый, захватывающий экстремальный вид спорта!»



Справка:

Российский этап Patron MXGP of Russia 2019 стал **восьмым в календаре** спортивного сезона 2019 года, состоящего из **18 этапов**.

Трек отвечает всем **мировым стандартам и строгим техническим требованиям** Международной мотоциклетной федерации (FIM).

Чемпионат мира по мотокроссу MXGP – **ведущая мировая гоночная серия**, которая ежегодно проводится в десятках стран мира и собирает многомиллионную аудиторию болельщиков этого яркого и экспрессивного вида спорта.

Трасса «Орленок» **является одной из лучших в России**. Ее протяженность составляет **1 850 метров**, ширина в самом узком месте – **10 метров**. Перепад высот достигает **40 метров**.

В 2019 году «Орленок» **принял чемпионат в третий раз**.

Как не нарваться на контрафакт?



Кризис в экономике, падение покупательной способности и рост цен приводят к тому, что потребитель начинает считать каждый рубль, выбирая все более дешевые предложения, не задумываясь о высоком риске нарваться на подделку.

Алексей Стрючков

старший специалист по продажам DENSO в России, Беларуси и Армении

Проблему поддельной продукции в сфере автомобильных запчастей мы обсудили с Алексеем Стрючковым, старшим специалистом по продажам DENSO в России, Беларуси и Армении.

– Какие Вам видятся основные причины отсутствия контрафактных товаров?

– Ни для кого не секрет, что чем большим спросом и доверием потребителя пользуется продукт и бренд, тем меньше этот продукт нуждается в рекламе и продвижении, ведь сарафанное радио и рекомендации профессионалов работают лучше любой рекламы. Но мы знаем, что у медали всегда две стороны. Обратная сторона успеха – возникновение подделок. Ведь когда покупатель удостоверяется в надежности бренда и спрос на изделие вырастает, активизируются недобросовестные предприниматели, которые стараются заработать, предлагая контрафакт вместо оригинального продукта.

К сожалению, на эту ситуацию напрямую влияет уровень доходов населения. Кризис в экономике, падение покупательной способности и рост цен приводят к тому, что потребитель начинает считать каждый рубль, выбирая все более дешевые предложения, не задумываясь о высоком риске нарваться на подделку.

Не обошла эта проблема и Россию. Ситуация обострилась после обвала курса рубля и кризиса 2014 года, когда многие товары подорожали в несколько раз. Все игроки рынка отмечают, что постепенно началось уменьшение среднего чека покупателя, хотя при этом в штуках рынок aftermarket продолжал расти. Потребителю по-прежнему были нужны запчасти, и даже в большем количестве, но при этом за меньшие деньги. Это и сыграло на руку поставщикам фальсифицированной продукции. Основные поставки «неоригинальных» запчастей именитых брендов идут, конечно же, из Китая. В границах с ним Казахстане проблема стоит еще более остро, так как общая граница и близость к производственному источнику поддельной продукции делают логистику подделок существенно быстрее и дешевле. Данные товары зачастую провозятся еще и без уплаты таможенных пошлин, что, в свою очередь, снижает их стоимость. Фактически ни одна отрасль не защищена от мошенников, а точное количество фальсификата оценить крайне сложно ввиду отсутствия открытой статистики.

– Насколько много подделок на рынке автозапчастей?

– Подделываются в основном самые востребованные и ходовые позиции, которые можно быстро реализовать, а также дорогие артикулы, на которых можно заработать больше, чем на дешевых сериях.

Уровень схожести с оригиналом может быть разным, но в основном он достигается за счет имитации упаковки.

Если рассматривать рынок повседневного спроса, то помимо откровенного фальсификата в продаже присутствует большое количество дешевых аналогов в упаковках, выполненных с использованием схожего до степени смешения логотипа и названия (в расчете на то, что покупатель не заметит минимальных отличий или едва отличающегося написания оригинального названия). На рынке aftermarket можно встретить множество продуктов в упаковках, где в названии известного бренда заменена, например, только одна буква, но гораздо чаще на полках в магазинах можно встретить именно подделки с высокой степенью совпадения всех визуальных параметров, что крайне осложняет их идентификацию конечным покупателем.

– Как обстоят дела с контрафактной продукцией DENSO?

– Компания DENSO – инновационная компания в области производства автомобильных компонентов, выпускающая уникальные продукты. Многоуровневые процессы производства защищены патентом, качество контролируется на каждом этапе. В случае же производства подделки происходит упрощение всех технологических процессов на всех этапах обработки деталей, что, естественно, влияет на снижение себестоимости процесса производства. Компания DENSO широко известна своими инновационными разработками. Создание в лабораториях DENSO иридиевых свечей зажигания явилось настоящим технологическим прорывом.

Компания первой выпустила свечу из иридия и на текущий момент является мировым лидером по поставкам на конвейер свечей зажигания данной серии.

Иридиевая свеча DENSO обладает самым тонким в мире центральным электродом – всего 0,4 мм.





Благодаря супертонкому электроду иридиевые свечи DENSO обладают длительным сроком службы (до 120 тыс. км) и обеспечивают эффективное искрообразование, за счет чего повышается мощность двигателя, снижаются расход топлива и вредные выбросы в атмосферу. Ввиду высокой стоимости иридия замена его на более дешевый материал является основной уловкой удешевления продукции.

Неудивительно, что именно этот продукт имеет наибольшую популярность у производителей свечного контрафакта. Конечно же, в случае использования вместо иридия более дешевого материала свойства свечи в лучшем случае просто не соответствуют заявленным, а срок службы уменьшается в разы. В результате использования контрафакта потребитель как минимум теряет деньги и время на ремонт, как максимум – может лишиться автомобиля или нанести вред собственному здоровью или здоровью своих близких. К сожалению, конечный потребитель не всегда может осознать причину быстрого выхода из строя свечи. Поэтому возникают неправильные выводы о качестве оригинального продукта, так как подделка не распознается вовремя.

Компания DENSO заботится о своих клиентах и регулярно проводит технические семинары и тренинги для специалистов по всей стране, а также использует официальные ресурсы для донесения информации о признаках подделки и уникальных отличиях оригинальной продукции.

На сайте www.denso-am.ru есть раздел, посвященный выявлению подделки, где можно увидеть разницу между оригинальными и неоригинальными свечами, а также оценить последствия от установки поддельных свечей.

– По каким критериям можно определить поддельную свечу DENSO?

– Варианты есть разные:

1. Толщина центрального электрода > 0,4 мм – признак того, что свеча сделана не из иридия.
2. Качество упаковки/бумаги.
3. Качество керамики.
4. Отсутствие лазерной сварки на центральном электроде.
5. Диаметр выступающего шипа на боковом электроде (для свечей серии Iridium TT).
6. Качество металла уплотнительного кольца.
7. Стоимость продукта: если цена продукта значительно ниже рыночной, нужно обратить более пристальное внимание на качественные параметры.

FAKE



FAKE



FAKE



– Что делает DENSO на глобальном уровне?

– DENSO постоянно ведет работы по борьбе с контрафактом. В 2009 году компания DENSO зарегистрировала торговую марку в России, а в июне 2019 года расширила влияние в странах СНГ. Наличие торговой марки дает компании возможность влиять на недобросовестных игроков.

Также ведется активная работа по борьбе с производством поддельной продукции на рынке Поднебесной. Кроме того, в последние годы правительством Китая ведется серьезная борьба с подделками, в связи с чем становится все труднее оформлять партию контрафакта на экспорт. Таможенные органы Китая стали контролировать права на бренд у фирмы-экспортера: для вывоза товара необходимы документы, подтверждающие права на торговую марку, зарегистрированную на территории КНР, либо официальное письмо от владельца марки на производство продукции под этим брендом.

– Какой еще совет Вы могли бы дать продавцам и покупателям запчастей?

– Наиважнейшим аспектом работы в сегменте B2B является сотрудничество с официальным дистрибьютором. Именно этот канал продаж позволяет клиентам быть уверенным в оригинальности поставляемой продукции. Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» является крупнейшим игроком рынка России, Беларуси и Казахстана. Работа с этим дистрибьютором гарантирует подлинность товаров. Компания DENSO очень избирательно относится к выбору торгового партнера в каждой из стран присутствия. Нам очень приятно работать с таким ответственным и профессиональным партнером, который вместе с нами разделяет взгляды на будущее рынка автозапчастей.

Совместное плодотворное сотрудничество – ключ к будущему успеху нашего бизнеса, ведь перед нами стоит общая цель – дать доступ потребителю к исключительно надежным и качественным автозапчастям во всех уголках страны.

YACCO – масло мировых рекордов!



YACCO – французский производитель высококачественных масел и смазок, история которого началась в 1919 году. Бренд входил до недавнего времени в состав нефтяного концерна Total. Компания занимается производством и реализацией масел и смазочных материалов под брендом YACCO для легкового и коммерческого

транспорта, водного транспорта, тяжелой строительной техники и промышленного оборудования.

При создании новых рецептур масел и самзок YACCO основывается на многолетнем опыте поставок своей продукции на конвейер французских автопроизводителей (в первую очередь Citroën) и ее применения в авто- и мотоспорте, что позволяет получить высококлассный результат.

Высокое качество продукции YACCO, выпускаемой на современном предприятии, расположенном на севере Франции, подтверждено официальными

допусками ведущих мировых автопроизводителей, таких как: MERCEDES-BENZ, VOLKSWAGEN, PORSCHE, BMW, GM, PSA, RENAULT, VOLVO, MAN, DEUTZ, MACK, SCANIA, ZF и многих других.

Компания YACCO является официальным участником ассоциации ATIEL (Association Technique de l'Industrie Européenne des Lubrifiants) – организации разработчиков и производителей моторных масел, соответствующих европейским стандартам ACEA.

История YACCO

Сто лет французская марка YACCO делает масла для спортивных автомобилей, и ее история самым тесным образом связана со многими европейскими автомобильными брендами двадцатого века.

В начале прошлого столетия автомобильные масла не отличались высоким качеством: нередко были случаи поломок двигателя автомобилей с совсем небольшим пробегом. Как раз в это время La Hispano-Suiza, Fabrica de Automoviles, S.A. (Испано-швейцарская фабрика автомобилей; «Испано-Сюиза») – автомобилестроительная компания, появившаяся в 1904 году и изначально занимавшаяся производством автомобилей класса люкс, а впоследствии также производством знаменитых авиационных двигателей, – регистрирует в 1919 году во Франции совместно с французским инженером и предпринимателем Жаном Дантиком компанию по производству и реализации смазочных материалов, получившую название YACCO. По моде того времени в самом названии, составленном из последнего слога

фамилии Дантияк с прибавлением окончания «-ко» (от английского company – компания) французскому покупателю слышалось что-то американское и следовательно – прогрессивное. Торговая марка YACCO была официально зарегистрирована годом позже, в августе 1920 г.

Успех молодого предприятия на Парижском автосалоне 1923 года и благосклонные отзывы покупателей дают возможность компании заняться поиском новых технических решений по улучшению свойств масел – компания YACCO стала первым производителем в Европе, которому удалось стабилизировать характеристики выпускаемого моторного масла путем добавления в него присадок.

Компания также стала одной из первых, которая стала внедрять каталоги и руководства по подбору масел по марке автомобиля – новое слово в сервисе по меркам 1930-х годов. Еще одним новшеством являлся изобретенный компанией портативный анализатор износа моторного масла, получивший название яккометр (фр. – yaccometre).



Изобретенный компанией портативный анализатор износа моторного масла, получивший название яккометр (фр. – yaccometre).

YACCO в автоспорте

С начала 1930-х годов с целью демонстрации качества своих масел компания YACCO организует автотгонки на гоночной трассе Autodrome de Montlhery (автодром Монтлери) в 40 км от Парижа. В те года большинство рекордов на время и дальние дистанции установлено именно на этой трассе, скоростное кольцо которой имеет длину 2 550 м и хорошие виражи, позволяющие также устраивать заезды на сверхдальние дистанции (свыше 10 000 км). Регламент проведения таких сверхдальних заездов на выносливость допускал участие серийных легковых автомобилей с обслуживанием и заправкой автомобилей на специальных контрольных пунктах, причем затрачиваемое на них время не вычиталось из зачетного (то есть длительных остановок не предполагалось), а замена основных деталей при установлении рекордов не разрешалась.

Начиная с середины 1920-х годов YACCO стремится установить сотрудничество с компанией Citroën, работавшей на протяжении уже нескольких лет с маслами Mobil Oil. Ее основатель Андре Ситроен удивительно сочетал в себе буржуазную практичность и инженерную прозорливость с почти авантюрной смелостью. Он первым в Европе перенял конвейерные методы Генри Форда, создал первую в Европе дилерскую сеть и бесплатный послепродажный сервис, первым предложил продажи в кредит и создал первое общество страхования автомобилей.

Приняв предложение YACCO, Citroen выставляет на испытание свою новую модель, дебютировавшую в 1932 году на автосалоне в Париже, – Citroën 8CV. Она являлась модификацией семейства, получившего общее название Rosalie («Розали»), которое стало

нарицательным, так как объединило три поколения автомобилей в различных видах кузова, выпускавшихся с 1931 по 1938 год, с тремя силовыми установками.

Rosalie 8CV оснащалась четырехцилиндровым тридцатидвухтактным двигателем объемом 1 452 кубических сантиметра вместе с трехскоростной коробкой передач с синхронизаторами на двух и трех скоростях.

15 марта 1933 года на автодроме Монтлери появилась узкая одноместная машина с открытым кузовом без крыльев, прямоугольным капотом и полой задней частью, скрывавшими серийные агрегаты модели Rosalie 8CV.

La Petite Rosalie («Маленькая Розали») должна была наглядно показать, как долго серийный автомобиль может ехать без поломок в режиме нон-стоп, останавливаясь только для смены гонщиков, заправки и замены шин без выключения двигателя. Еще до начала заезда, предвкушая грандиозную сенсацию или громкий провал, мировая пресса окрестила его «гонкой века». И действительно, успех этой гонки был с трудом предсказуем – было неизвестно, как поведет себя новая модель от Citroën, тем более – полностью серийная.

Днем и ночью, неделя за неделей, месяц за месяцем, только короткие остановки на смену экипажа, без выключения мотора, – заправка, замена шин. И снова движение. Бригаду гонщиков возглавил Цезарь Маршан (фр. – Cesar Marchand), который провел за рулем «Маленькой Розали» не один месяц. Сколько раз за это время сменялась погода над треком, прошли весенние дожди и грозы, наступила жаркая солнечная погода, потом налетели вихри и снова пошли дожди, а машина все не останавливалась, штурмуя один рекорд выносливости за другим. Лишь когда лето пошло на спад, на трек вышел сам Андре Ситроен и взмахнул финишным флагом. «Гонка века» закончилась.



1911

Открытие сборочного предприятия Hispano-Suiza во Франции

1914

Начало производства авиационных двигателей Hispano-Suiza

1919

Начало производства высококлассных смазочных материалов под маркой YACCO

1923

Успех масел YACCO на Парижском автосалоне

1933

Мировой рекорд «Маленькой Розали» – новой модели Citroën 8CV Rosalie

1938

Начало сотрудничества YACCO и авиакомпания Air France

1940

Уничтожение производственных мощностей компании (оккупация Франции Германией)

1944

Возобновление производства

1952

Первая победа YACCO на гонке «24 часа Ле-Мана»

1959

Первая победа в чемпионате Европы по ралли

1963

Первая победа в чемпионате Франции по ралли

1965

Открытие нового производства

1970

Участие в ралли-марафоне Лондон - Мехико

1988

Первое участие в ралли-рейде Париж - Даккар и первое официальное одобрение от Mercedes-Benz

1989

Первое официальное одобрение от Volkswagen

1992

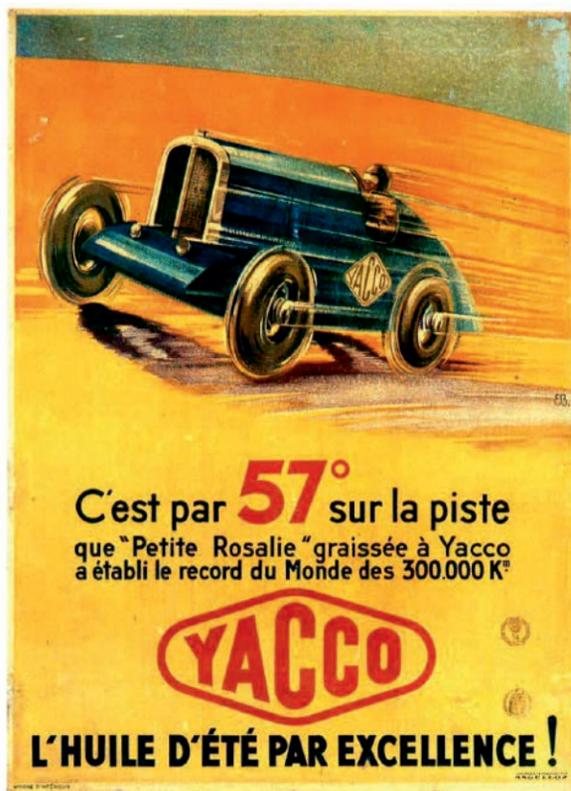
Приобретение YACCO нефтяным концерном Total

2002

Выход YACCO из-под контроля Total и первый рекорд скорости (506 км/ч) на дистанции 250 м

2014

Первая победа на гонке Pikes Peak International Hill Climb (США)



Плакат 30-х годов, рассказывающий о рекорде CITROËN - YACCO 300 000 км без замены масла и поломок

Все облегченно вздохнули – вот уже на протяжении четырех с половиной месяцев вся Франция неотступно следила за «Маленькой Розали», подсчитывая уже покоренные рекорды.

И вот заезд остановлен совместным решением YACCO и Citroën – спустя 133 дня непрерывного движения! Точнее, 133 дня 17 часов и 37 минут. Такого еще не знала автомобильная история – пройдено свыше 300 000 км, точнее, 301 687 км со средней скоростью, составившей 93,45 км/ч. При этом побито сразу 106 мировых и 191 национальный рекорд на дистанцию и время.



Для того чтобы раз и навсегда развеять сомнения скептиков относительно того, являлась ли «Маленькая Розали» серийным автомобилем, Андре Ситроен дал распоряжение направить автомобиль сразу после гонок поочередно в два авторитетных технических учреждения: Автомобильный клуб Франции (фр. – Automobile Club de France) и Консерваторию искусств и ремесел (фр. – Conservatoire national des arts et metiers – CNAM) вместе с аналогичной моделью, выбранной специалистами клуба с конвейера завода Citroën. В марте 1934 года были опубликованы отчеты этих организаций с подтверждением полной идентичности автомобиля серийным моделям.

«Маленькая Розали» являлась впоследствии неоднократно украшением различных выставок и мероприятий, например, Парижского автосалона (фр. – Mondial de l'Automobile), а также совместных акций YACCO и Citroën. К сожалению, оригинальная модель не дожила до наших дней, однако ее точные реконструкции и сейчас можно увидеть на самых известных тематических выставках. Легендарный успех «Маленькой Розали» стал первой, но не единственной победой за долгую историю YACCO – эти масла широко используются профессиональными автогонщиками во всем мире. Компания – эксперт в сфере автоспорта и официальный партнер Французской федерации автомобильного спорта (FFSA): она представлена собственными командами в различных авто- и мотодисциплинах и является многократным победителем чемпионата Франции по ралли, а также (в сотрудничестве с Honda) двукратным победителем престижной гонки Pikes Peak International Hill Climb в США.

Торговая марка YACCO сегодня

Сейчас YACCO – это динамично развивающееся предприятие, которое по-прежнему занимается производством масел и смазочных материалов под одноименным брендом для легкового и коммерческого транспорта, водного транспорта, тяжелой строительной техники и промышленного оборудования, предлагая ассортимент более чем из 200 продуктов. Как и на протяжении всей истории, масла и смазки YACCO – это выбор профессиональных пользователей: в настоящее время более 2 500 официальных автодилеров и СТО в Европе используют продукцию

этой марки для гарантийного и послегарантийного обслуживания автомобилей.

В 1980-х годах компания получила первые официальные допуски мировых автопроизводителей, таких как Mercedes-Benz и Volkswagen. Именно наличие подтвержденных официальных допусков дает возможность сотрудничества с авторизованными дилерскими автоцентрами и СТО в Европе и позволяет использовать смазочные материалы YACCO без опасения потерять гарантию.

Лаборатория YACCO и наличие собственного научно-испытательного центра во многом обуславливают позицию компании в качестве одного из ведущих производителей смазочных материалов во Франции. Помимо функций контроля физико-химических



свойств масел в процессе производства, лаборатория является научно-исследовательским центром, в котором разрабатываются как новые технологии, так и продукты на их основе, а также реализуются совместные программы контроля качества с ведущими мировыми производителями масел и присадок.

Среди широкой гаммы предлагаемых компанией YACCO продуктов можно отметить высококлассные полностью синтетические моторные масла на полиальфаолефиновой основе с добавлением сложных эфиров. Сочетание очень низких температур застывания, высокой термостабильности и стойкости к окислению, малой летучести и коксуемости этого смазочного материала позволяют добиться увеличения срока службы двигателя, уменьшения потребления энергии и удлинения интервала замены масла без потери изначальных его свойств. Однако использовать маркетинговые уловки и указывать в рекламных целях о присутствии тех или иных компонентов, таких как полиальфаолефины или эстеры, в конечных продуктах компания считает для себя неприемлемым, что и понятно – ведь внутренняя культура и отношение к создаваемым продуктам в YACCO были заложены почти сто лет назад.

Легендарная французская марка стремится соответствовать самым современным требованиям отрасли, чтобы предложить своим клиентам продукт высочайшего качества. Ориентированная до недавнего времени на внутренний французский рынок, в настоящее время продукция YACCO представлена более чем в 40 странах мира.

YACCO – это марка, которая остается на пике технологического совершенства, являясь символом спортивных рекордов и безупречного качества.



● ПОСТАВЩИКИ

KLOKKERHOLM – 50 лет инноваций



50-летний опыт

KLOKKERHOLM – датская компания. Бизнес-концепция компании KLOKKERHOLM возникла в 1969 году. С тех пор компания превратилась в одного из основных поставщиков на вторичном рынке автомобилей. Головной офис, склад и производство (25 000 квадратных метров) находятся в Дании. Кроме того, у KLOKKERHOLM есть склад в Швеции (3 500 квадратных метров) и офис продаж в России – в Санкт-Петербурге.

Ассортимент KLOKKERHOLM:

- арки, пороги и ремонтные панели,
- детали кузова,
- бамперы,
- решетки,
- крылья,
- капоты,
- подкрылки,
- тормозные щитки,
- рычаги подвески,
- масляные поддоны,
- топливные баки,
- радиаторы,
- вентиляторы охлаждения,
- стеклоподъемники,
- двигатели стеклоочистителей,
- системы стеклоочистителей,
- датчики парковки,
- передние опоры двигателя,
- оптика.

Широкий ассортимент качественных деталей

Все детали KLOKKERHOLM соответствуют высочайшим стандартам качества. Широкий ассортимент продукции составляют детали, произведенные компанией, а также детали от известных внешних поставщиков под брендом KLOKKERHOLM. В ассортименте KLOKKERHOLM более 30 000 наименований, охватывающих многие автомобили европейского автопарка.



Крупнейший европейский производитель ремонтных деталей кузова

За 2018 год компания произвела 1,6 миллиона деталей, на которые потребовалось 4 000 тонн стали. Используя современное 3D-сканирование, KLOKKERHOLM производит собственные пресс-формы для прессования.

В 2018 году компания выпустила 75 новых продуктов. Собственное производство KLOKKERHOLM сосредоточено на деталях для ремонта кузова:

- пороги,
- арки,
- панели пола,
- панели кузова,
- тормозные щитки.

Благодаря современным производственным мощностям, таким как лазерные резак и роботизированные прессы, компания производит широко известные детали KLOKKERHOLM. Большая часть деталей KLOKKERHOLM изготавливается из оцинкованной листовой стали, остальная часть окрашивается на объектах по обработке поверхностей.



Continental
The Future in Motion



Ясность вместо пустых слов: 5-летняя гарантия.

Профессионалы в автосервисе не нуждаются в пустых обещаниях – им нужно качество, на которое они могут положиться. Поэтому для зарегистрированных партнеров мы обеспечиваем 5-летнюю гарантию на все товары Continental Power Transmission Group для рынка послепродажного обслуживания автомобилей. Без «если» и «но». www.contitech.de/5

Power Transmission Group
Automotive Aftermarket



Новости «ШАТЕ-М ПЛЮС» Подольск



В два раза больше! В Подольске, по соседству с существующим комплексом, открылся второй склад «ШАТЕ-М ПЛЮС».

Новый терминал в Подольске – это большой современный склад, который отвечает условиям развития компании по всем направлениям функциональной логистики: закупки, хранение, транспорт, информация.

Запустив новый склад, компания открыла массу возможностей для роста и развития бизнеса в целом. Теперь есть условия, позволяющие расширить ассортимент, сделать интересные предложения клиентам, а также создать рабочие места.

В новом терминале уделено внимание зоне резервного хранения товаров. Эта зона получила наибольшее количество мест паллетного хранения. Таким образом, теперь возможно принимать, консолидировать, хранить, отправлять и обрабатывать еще большее количество товара и транзитных грузов.

Открыв склад, компания заложила перспективное направление: детали кузова. Эти товары получили более объемные места для хранения и широкую линейку адресов поэтажного паллетного хранения. Кроме того, у клиентов появилась возможность получать товары кузовных элементов методом самовывоза. Теперь можно выписать товар в магазине, а затем быстро и удобно получить свою деталь самостоятельно в соседнем терминале.

Это все, несомненно, способствует улучшению работы компании и повышает качество обслуживания наших клиентов – сократив время доставки товаров до пунктов назначения.

Объем нового складского помещения сопоставим с существующим складом, поэтому общая площадь под хранение товара в подольском филиале увеличилась вдвое!



За первое полугодие 2019 года подольский филиал показывает рост по всем направлениям: складским мощностям, доставке товара, штату сотрудников.

С начала лета запущены экспресс-маршруты для ежедневной двухразовой доставки на север Москвы. Учитывая наличие экспрессов по южной части города, теперь всю столицу охватывает двухразовая ежедневная доставка.

В Московской области регулярная двухразовая доставка товара работает в следующих городах: Можайск, Кубинка, Наро-Фоминск, Обнинск, Тула, Серпухов, Чехов, Кашира, Ступино, Коломна, Луховицы, Люберцы, Балашиха, Реутов.

Расширена география маршрутов в соседних областях: Нижегородской – города Павлово, Ворсма, Богородск, Кстово; во Владимирской области – Гусь-Хрустальный, Муром; в Воронежской – Старый Оскол; в Ленинградской – Тосно, Петергоф, Ломоносов, Гатчина, Красное Село; в Вологодской – Череповец.

Совокупное ежедневное количество маршрутов составляет 217, из них 53 экспресса.

Увеличивается список прямых контактов с поставщиками.

Рады представить вам наиболее заметные новые бренды и компании.



Компания EUROREPAR, основанная во Франции в 2004 году, сегодня является успешным поставщиком запасных частей на рынке послепродажного обслуживания. Благодаря высокому качеству, конкурентоспособным ценам и широкой линейке предложений продукция EUROREPAR получила признание во Франции и представлена в большинстве стран Европы.



Компания MasterKit основана в 2009 году. Штаб-квартира находится в городе Турин, Италия. Там же располагается и складской комплекс. Компания специализируется на поставке автозапчастей для систем газораспределения, фазорегуляторов, тормозной системы, а также рулевой системы. Продукция MasterKit производится на 17 заводах. В процессе изготовления применяются самые современные и высококачественные материалы таких именитых брендов, как DUPONT, ASAHI KASEI, DSM.



Корейская компания Parts Mall основана в 1997 году. Компания занимается производством и поставкой запчастей, автокомплектующих, расходных материалов под брендом PMS на внутреннем рынке и за рубежом. За небольшой период времени компания заслужила доверие потребителей и вошла в число поставщиков комплектующих для крупных корейских автопроизводителей: GM Daewoo, Hyundai, Kia, Samsung Motors, Ssangyong.

В программу поставок входят следующие товарные группы: детали двигателя, детали тормозной системы, детали системы зажигания, выпускной системы, детали подвески, фильтры и фильтрующие элементы.

Расширился ассортимент по направлению инструмент и оборудование для СТО по следующим маркам:



Инструмент под брендом ROCKFORCE является профессиональным и изготовлен из высококачественных материалов согласно всем нормам и требованиям международных стандартов качества DIN и ISO. На ассортимент продукции данного бренда распространяется «пожизненная гарантия».



По своим техническим параметрам и требованиям к функциональной составляющей инструмент и оборудование FORSAGE соответствует профессиональному уровню и качеству.



Молодая компания из Китая, зарекомендовавшая себя как поставщик добротного оборудования: шиномонтажные станки, балансировочные станки, подъемное оборудование.

КОМПАНИЯ

«ШАТЕ-М ПЛЮС» Екатеринбург



2. Запущена доставка в Новокузнецк, Ноябрьск и Когалым.

ДОСТАВКА



3. Значительно увеличено наличие **оригинальных запчастей**, которые пользуются стабильно высоким спросом. Среди них: FORD, GM, HYUNDAI-KIA, NISSAN, TOYOTA, VAG и пр.



АССОРТИМЕНТ

4. В наличии появились **кузовные детали Patron!**



5. Сформировано наличие по **инструменту и оборудованию для СТО** (YATO, JonnesWay, Forsage, Patron).

6. В июне проведена **выставка «ШАТЕ-М Экспо»**.



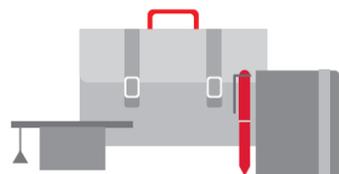
7. Для наших покупателей был проведен **ряд федеральных акций**, в том числе по брендам **MAHLE, AJUSA, SALERI, PURFLUX**.

МАРКЕТИНГОВЫЕ АКТИВНОСТИ

8. В апреле был проведен **семинар для клиентов по продукции ELRING**.



9. Проведены **выездные технические семинары по Patron** в следующих городах: Челябинск, Магнитогорск, Курган, Уфа, Тюмень, Пермь, Омск, Кемерово, Барнаул, Сургут.



OE QUALITY FOR THE AFTERMARKET ORIENTED SUPPLY



BRAKE SYSTEM MANUFACTURER

HYDRAULICS	EASY KIT	BRAKE DISCS	BRAKE PADS	BRAKE & CLUTCH HOSESE
<ul style="list-style-type: none"> Raw material analysis Prototype performances against OE Endurance test Burst test 	<ul style="list-style-type: none"> Pre-assembled brake drum kit Ready for installation High quality standards Easier Faster & Cheaper 	<ul style="list-style-type: none"> All products need to pass all the tests: Balancing of vented brake discs 100% quality control Dynamometric Test Bench 	<ul style="list-style-type: none"> ECE R90 approved Constant friction levelers Anti-noise systems Acoustic or electric wear indicators 	<ul style="list-style-type: none"> All products need to pass all the tests: the highest strength the highest flexibility standards 100% quality control



+ 15.000 references in range
96% car parc cover
25.000.000 pieces produced per year



www.apbrake.it



Новости Академии «ШАТЕ-М СЕРВИС»

3 а первое полугодие 2019 года Академией «ШАТЕ-М СЕРВИС» было организовано и проведено на высоком уровне более 20 обучающих семинаров, технических тренингов, практических демонстраций и презентаций. На базе учебного центра Академии прошли обучение почти 300 курсантов, которые получили знания по интересующим их темам, а также смогли досконально разобрать практические вопросы, с которыми приходится сталкиваться в работе.

20 обучающих мероприятий

300 курсантов прошли обучение в Академии

Семинар «Потребительский экстремизм в автобизнесе»



Высоким спросом пользовался семинар по такой теме, как «Потребительский экстремизм в автобизнесе». Его проводили эксперты в данной сфере: Игорь Цыглер – независимый судебный автотехнический эксперт технического состояния деталей и узлов транспортных средств, Сергей Баранов – автоэксперт, руководитель проекта «ЕВРОАВТОСЕРВИС» в Республике Беларусь, Александр Бакка – представитель компании «Белгосстрах», а также практикующие юристы, неоднократно представлявшие интересы автосервисов во время судебных процессов. Семинар прошел в рабочей обстановке взаимодействия между всеми участниками, разбирались как реальные случаи из практики участников семинара, так и общие вопросы законодательства, конкретные ситуации и конфликты, возникающие с недобросовестными клиентами СТО.

Технические семинары и тренинги, проводимые поставщиками



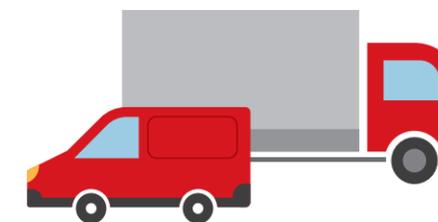
В первом полугодии прошел тренинг SKF – семинар был посвящен подшипникам качения, ступичным узлам различных типов, а также правильной диагностике газораспределительного механизма (ГРМ) автомобиля, его основным неисправностям и рекомендациям по замене комплекта ГРМ.



Особенный интерес вызвал также технический тренинг компании ZF по теме “DSG и двухмассовые маховики”, который проводили технические тренеры компании ZF Friedrichshafen AG Phillip Kloeskener (Германия) и Павел Шарга (Украина). Семинар проходил в течение двух дней и собрал более 45 гостей. Темы были раскрыты в полном объеме с непосредственной демонстрацией многих нюансов монтажа и работы автоматического коробки данного типа на имеющихся в распоряжении учебного центра демонстрационных экземплярах.

Также впервые был проведен технический семинар-презентация компании Cojali (бренд JalTest) – известного европейского поставщика комплектующих и запасных частей для коммерческого транспорта. Семинар особенно заинтересовал представителей СТО, которые работают с грузовым и коммерческим транспортом, а также осуществляют диагностику моторов лодок и катеров. Семинар проводил Жуков Дмитрий – тренер-консультант, кандидат технических наук, который на примере автомобилей, представленных для диагностики, презентовал широкий функционал сканера JalTest, возможности его применения на современных сервисах. Сканер JalTest – лидер в Европе по мультибрендовой диагностике промышленного и коммерческого транспорта, а также лодочных моторов и катеров.

Технический семинар-презентация компании Cojali



Обучение по автомобильным климатическим системам и установкам



Непосредственно перед началом жаркого сезона было организовано обучение по автомобильным климатическим системам и установкам, которое было проведено партнером Академии – компанией WÜRTH и ее представительством в Республике Беларусь ИООО «ВюртБел». Технический тренер Алексей Ломако профессионально представил информацию о работе автомобильных кондиционеров и климат-систем, без которых немислим современный автомобиль. Алексей познакомил с принципом работы, а также дал четкие рекомендации по обслуживанию, диагностике неисправностей и ремонту этих устройств. Слушатели высоко оценили полезность полученной информации и подтвердили готовность применять ее на практике.

Пользуясь моментом, Академия «ШАТЕ-М СЕРВИС» обращается к поставщикам и их представителям – наш учебный центр всегда открыт к сотрудничеству по проведению технических семинаров, презентаций, демонстрационных и практических тренингов. Мы нацелены на совместное развитие!



**АКАДЕМИЯ
ШАТЕ-М
СЕРВИС**

У нас всегда есть возможность организовать проведение обучения на самом высоком уровне, а у вас – продемонстрировать свою продукцию и тем самым получить новых лояльных клиентов.

Сеть: улов или стратегия?

За тысячи лет использования эта снасть снискала себе славу непревзойденного орудия добычи пропитания. А в современном мире в различных отраслях экономики принцип этого орудия лова прочно обосновался в бизнесе: торговые сети, сетевой маркетинг, сеть СТО.



Все эти объединения зачастую призывают к одному: охота за крупной рыбой – клиентами, автолюбителями, потребителями запчастей.

В чем же выгода для индивидуального бизнеса в сети? Почему эта форма объединения настолько популярна в настоящее время? Давайте вместе постараемся разобраться на нескольких примерах синдром сетевого объединения и их роста в современной экономике.

Наибольший интерес для нас представляют процессы роста сетей в бизнесе СТО и продажи запчастей – профильная деятельность холдинга «ШАТЕ-М ПЛЮС».

Аудиторией, на которую направлены усилия сетевых объединений, являются независимые СТО полного цикла, с 5-8 постами, приемкой (или возможностью ее создания), клиентской зоной (или возможностью ее создания) – то есть именно те СТО, которые уже пришли к пониманию оптимизации и выстраивания бизнес-процессов на СТО.

Именно с позиции такого клиента мы и будем вести анализ вступления в сеть. Итак, начнем.

Аксиома 1.
Любому бизнесу нужны клиенты, и чем их больше – тем лучше.

Заблуждение 1.

Посещая различные СТО, я всегда спрашиваю, разговаривая с сотрудниками различных уровней: «А чего вам не хватает для полного счастья?» И самым популярным ответом (приблизительно 7 из 10) является: «Да у нас все супер! Клиентов бы побольше, и все будет в порядке!»

В портфеле нашей Академии «ШАТЕ-М СЕРВИС» есть интересный сервис-тест, мы его называем «Полная посадка» (по аналогии с ресторанным бизнесом). Что это такое? Для любого СТО можно рассчитать идеальную загрузку – этот показатель основан на количестве постов, сменности работы, графике рабочего дня и штатного расписания СТО. Наша проектная группа совместно с собственником СТО определяет эту величину, и в условленный день у ворот СТО начинают появляться машины – с периодичностью, рассчитанной нами по модели работы масте-

ра-приемщика (активная приемка, «дай ключи – иди» или стандарты различных типовых заказ-нарядов), естественно, с учетом перечня работ СТО. Поиск машин с дефектами или необходимостью пройти периодическое ТО мы проводим с помощью социальных сетей. Оказывается, что подавляющее большинство СТО не готово к фиксированному потоку клиентов: забыли записать, не перезвонили уточнить дополнительные работы, не согласовали время выдачи, ремзона перегружена, инструмента не хватает, сотрудники не имеют навыков работы в режиме полной загрузки, неоптимальные схемы движения вокруг поста, отсутствие контроля после выполнения работ (надо же быстрее отдать автомобиль – клиент ждет) и многое другое. Нарушение этих процессов приводит к тому, что, если и создается валовый поток новых клиентов (реклама, акции), то неподготовленный бизнес не в состоянии переварить, отработать, удержать и самое главное – создать ценность клиента для того, чтобы он посещал СТО вновь.

Сервис-тест «Полная посадка» позволяет вскрыть слабые места в ключевых процессах на конкретно

SHAFTEC®

DRIVE. STEER. STOP.



BRAKE CALIPERS.

Our premium quality remanufactured brake caliper range offers:


REMANUFACTURED IN THE UK


24 MONTH/24,000 MILE/38,000 KM WARRANTY


SAME DAY DISPATCH


TECHNICAL SUPPORT

Remanufactured or new, its what we do.

SHAFTEC.COM

 **TecAlliance**

● КОМПАНИЯ

взятой СТО и показать собственнику (директору) возможности роста и оптимизации. Но что же делать дальше? Кто научит и подскажет механизм построения ключевых процессов на СТО? Кто поможет оптимизировать штат согласно собственным бизнес-процессам? Как в старом добром анекдоте: «У тебя есть два ПУТЯ!»

Путь 1: самостоятельно (условно бесплатно) – изучая лучшие методики (есть много материалов в свободном доступе), внедряя их на практике, получая/не получая требуемый результат, понимая/не понимая дальнейший путь развития.

Путь 2: сеть (условно платно) – отработанные методики внедрения, обкатанные на других сетевых СТО, пройденные «подводные камни» и «затыки».

Аксиома 2.

Чем большую скидку я дам клиенту, тем привлекательнее я буду в его глазах, и это обеспечит мне его лояльность и повторный визит.

Заблуждение 2.

Все верно, дорогие читатели, вторым по популярности ответом на вопрос о счастье в бизнесе СТО является: «Ой, нам бы запчасти подешевле! И все точно было бы супер!» или «Да мы так боремся за клиента, что уже запчасти в «ноль» продаем!» В настоящее время для собственника самым простым инструментом с точки зрения легкости применения, методики отслеживания является борьба ценой за клиента. При этом инструмент удержания — это методика наподобие: «А мы дадим Вам платиновую карту – 30-35% скидки». Конечно, в данном случае клиент с высокой долей вероятности вернется к вам, но... Это модель краткосрочного сотрудничества.

Спустя определенное время собственник будет отслеживать снижение чистой прибыли на балансе предприятия. Это отразится абсолютно на всех показателях СТО, начиная с закупок нового оборудования или обновления старого и заканчивая текучестью кадров и задолженностью за запчасти.

Как же отыграть обратно цену для клиентов? За счет чего?

Путь 1: самостоятельно – обновить клиентскую базу. Просто подымаем цену – естественно, понимая риски снижения загрузки (об этом более подробно я рассказывал в предыдущем выпуске корпоративного журнала). Те, кому дорого, отсеются, но при комплексном маркетинге (если он, конечно, есть) появятся новые. И опять «кривая судьбы» – скидки, рост цен, скидки, рост цен...

Путь 2: сеть – дать понимание клиенту, чем вы отличаетесь от других таких же независимых СТО (качество, расширенная гарантия, бизнес-процессы, постоянное наличие). Отличие в данном случае прямо пропорционально более высокой стоимости услуги и маржинальности. При этом на основе готовности такой СТО принимать более плотный поток клиентов сеть позволяет с помощью своего функционала увеличить количество новых посещений такой СТО (колл-центры, централизованные акции, рекламные программы, активности внутри сети).

Аксиома 3.

Внешнее оформление, стандарты качества, удобство клиентской зоны, высокая квалификация, постоянное обучение сотрудников не имеют решающего влияния на бизнес и являются, скорее, утомительным приложением, которым нужно заниматься, но не очень хочется.

Заблуждение 3.

В этом месте, дорогие мои читатели, моей целевой аудиторией будут являться исключительно собственники бизнеса СТО. Помните старые как мир поговорки: «Театр начинается с вешалки», «Человека встречают по одежке»?

Формирование психологии потребления другими направлениями экономики изменяет портрет покупателя. Мы все уже привыкли покупать продукты в гипермаркетах, точно зная, что мы приедем и припаркуемся, придем в просторный светлый зал, найдем необходимые нам товары и продукты, не будем толкаться в очередях, условно долго ждать. Все это формирует психотип спроса на услугу и проецирует поведение абсолютно везде. И если вчерашний ваш

постоянный клиент готов был мириться с санузелом средней чистоты, отсутствием зоны ожидания, то завтра он может просто не прийти к вам, потому что уже хочет более высокого уровня сервиса.

Путь 1: самостоятельно – понимать психологию своих клиентов, отслеживать и понимать их сегментацию по ABC-анализу, понимать, куда смещаются потребности, проводить маркетинговые исследования – то есть двигать бизнес в сторону маркетплейса своими собственными усилиями.

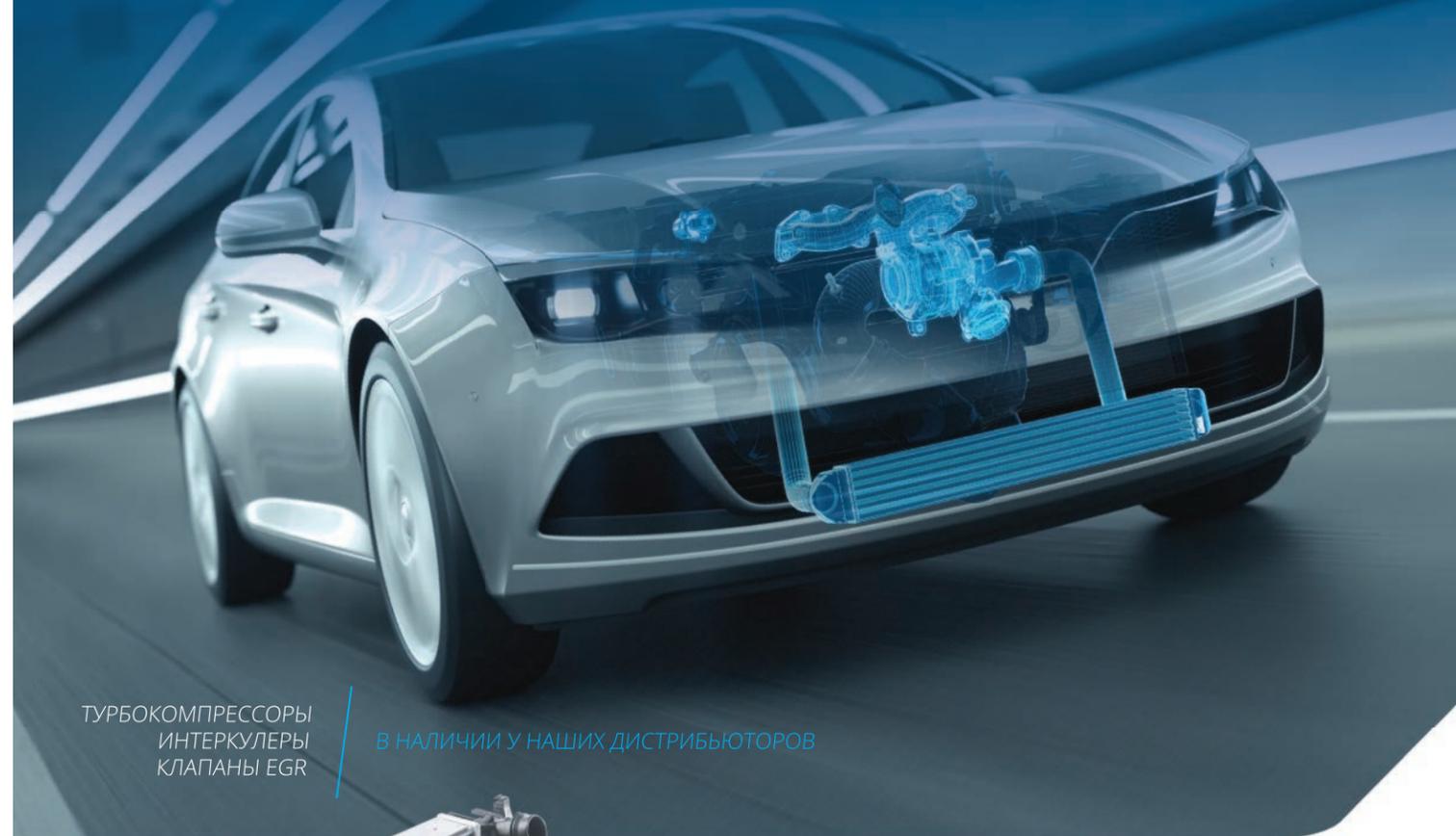
Путь 2: использовать аппарат сети. Маркетинг-исследования изменения в портрете клиента, послесервисные опросы, постоянные аудиты и контроли качества внутри сети позволяют оптимизировать затраты собственника и гарантировать стабильную загрузку станции и, как следствие, прибыль.

И, наконец, самое главное: такой процесс можно масштабировать, в отличие от полностью самостоятельной модели развития СТО.

В настоящее время и в ближайшем будущем торговый франчайзинг, сетевой франчайзинг (или софт франчайзинг) в сфере СТО являются и будут являться абсолютным трендом.

Всё необходимое

для высокой производительности двигателя и эффективной рециркуляции выхлопных газов



ТУРБОКОМПРЕССОРЫ
ИНТЕРКУЛЕРЫ
КЛАПАНЫ EGR

В НАЛИЧИИ У НАШИХ ДИСТРИБЬЮТОРОВ



ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ЭМИССИИ

Ключевые компоненты – турбокомпрессоры, интеркулеры и клапаны EGR

- 

КОНЦЕПЦИЯ ПОКУПКИ ОСНОВНЫХ ДЕТАЛЕЙ В ОДНОМ МЕСТЕ
- 

ПОЛНАЯ СОВМЕСТИМОСТЬ С ТРАНСПОРТНЫМ СРЕДСТВОМ
- 

ОТЛИЧНАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ДВИГАТЕЛЯ
- 

ЛЕГКИЙ МОНТАЖ, ИДЕАЛЬНОЕ ИСПОЛНЕНИЕ (FIRST FIT)
- 

СООТВЕТСТВИЕ НОРМЕ ТОКСИЧНОСТИ ВЫХЛОПНЫХ ГАЗОВ
- 

ПРОВЕРЕННЫЕ, НАДЕЖНЫЕ, ДОЛГОВЕЧНЫЕ

Мы знаем насколько важны для автомобиля исправные и эффективные системы турбонаддува и рециркуляции выхлопных газов. И мы знаем, что является важным для вторичного рынка автозапчастей.

Для производства наших турбокомпрессоров и клапанов EGR мы применяем материалы только самого высокого класса, производим внутренние компоненты с соответствующими допусками и точно калибруем их. Эти детали имеют подлинное качество Nissens, быстрый и лёгкий монтаж, широкий ассортимент, охватывающий большинство популярных моделей легковых и лёгких коммерческих автомобилей.

Узнайте больше на www.nissens.com.



КОМПАНИЯ

Борьба за СТО глазами менеджера

Как заставить автосервис заказывать больше? Мне нужно выполнить план/показатели/требования.



Это обусловлено формированием «маркетплейса» усилиями крупных продавцов запчастей для их потребителей: конкурентные методы борьбы за клиента, такие как «наличие-доставка-цена», уже не являются валообразующими. А с учетом мониторинга складов друг друга (или даже подгрузки каталогов непрямых конкурентов в разрезе «наличие-цена») позволяют в полной мере удовлетворить потребности СТО силами одной компании.

И для отдела продаж не остается ничего прочего, как бороться за оборот СТО ценой. В свою очередь это негативно сказывается на финансово-экономических показателях компании-продавца, борьба ценой приводит к ценовому демпингу компаний-конкурентов и создает «эффект колыбели Ньютона».

Дилер глазами менеджера СТО

Формирование УТП на основе цены/доставки/наличия



Франшиза = призма преимуществ



Софт-франчайзинг
Торговый франчайзинг
Формирование УТП



Для того, чтобы «переломить» данный процесс и перевести ценовую борьбу в борьбу конкурентными преимуществами, и был придуман набор уникальных торговых предложений (УТП), сформированный в комплексное предложение – Soft franchising («мягкая» франшиза), или торговый франчайзинг (product tradename franchising) – франчайзи продает товар франчайзера с обязательствами по минимальному товарообороту за период. На сегодняшний день более 70% франчайзинговых продаж осуществляются по такой схеме. Такая схема, имеющая в своей основе работоспособную модель бизнеса, проверенную и отлаженную на рынке, требует систематизации и внедрения определенных бизнес-процессов.



НЕ все могут задержать до 98,8% вредных частиц

Салонный фильтр

CABIN3TECH+®



Задерживает до **98,8%** частиц размером до **2,5 микрон**
Защищает пассажиров от аллергенов, вредных частей и неприятных запахов
Делает воздух в салоне автомобиля чище, чем воздух снаружи

FILTERS purflux
THE ORIGINAL PERFORMANCE



www.cabin3techplus.com

SO GEFI

● КОМПАНИЯ

Холдинг «ШАТЕ-М ПЛЮС» на основе анализа рынка и стратегии развития ставит своей целью реализацию следующих задач с помощью франшизы:

1. Формирование уникального торгового предложения (УТП) на рынке Евразийского экономического союза для любого сегмента СТО – начиная от узкоспециализированных (шиномонтажи, «масленка», «стекольщики») до СТО полного цикла.
2. Формирование управляемой лояльной сервисно-сбытовой сети

станций технического обслуживания на территории ЕАЭС с положительным имиджем качественных услуг и запчастей, предлагаемых автолюбителю.

3. Увеличение доли запчастей от «ШАТЕ-М ПЛЮС» в структуре продаж сети станций технического обслуживания не с помощью ценового демпинга, а за счет комплексного предложения услуги и преимуществ.
4. Формирование потока клиентов на СТО за счет маркетинговых активностей, собственных ин-

тернет-ресурсов и активностей в социальных сетях (Facebook, Instagram и прочих).

При построении моделей ТФ мы выделили 2 основные группы (как и все действующие СТО на территории стран ЕАЭС):

- входной сегмент (entry segment, ES) – станции, не имеющие в своем перечне услуг полного объема работ, связанных с обслуживанием автомобиля;
- СТО полного цикла, включающие СТО со специализацией, мульти- и монобрендовые, дилерские, дилерские второго уровня и т.д.

Автосервисные концепции «ШАТЕ-М СЕРВИС»

Тип франшиз	Входной сегмент			Управление развитием, бизнес-процессами и оборотом				
	Вокруг колеса	Масленка	Авто Стекла	All Trucks TOP Truck	ШАТЕ-М Дизель	Patron Авто	Евро Авто Сервис	СПК Партнер
Виды франшиз								
Фокусные группы	Заказчик	Заказчик	Заказчик	Заказчик Поставщик	Заказчик	Заказчик	Заказчик Поставщик	Заказчик Поставщик
«Плюшки» УТП	?	?	?	?	+	+	+	-
Обучение	?	+	-	+	+	+	+	-
Маркетинг+ PR	+	+	+	+	+	+	+	+
Автоматизация	+	+	+	+	+	+	+	+

+ Обязательно
 ? К обсуждению
 - Не планируется

Как видно из схемы, мы постарались учесть все потребности рынка с максимальным охватом.

Существующий набор уникальных торговых преимуществ для каждого из выделенных формализован и активно продвигается на рынке.



Более подробную информацию можно получить у руководителя отдела автосервисных концепций **Сергея Баранова:**

Sergei.Baranov@shate-m.com
или +375 33 33 33 202
(Viber, WhatsUp, Telegram).



Американская компания CLOYES является глобальным разработчиком, производителем и дистрибьютором компонентов ременного и цепного привода ГРМ для вторичного рынка автозапчастей. Детали двигателя CLOYES отличаются высочайшим качеством и широким ассортиментом, тем самым являясь хорошей альтернативой оригинальным запчастям.



комплекты ремня ГРМ
 ролики и натяжители ГРМ
 комплекты цепей ГРМ / ремни ГРМ
 цепи ГРМ и компоненты цепей ГРМ
 (натяжители, успокоители, шестерни, звёздочки)

Продукция представлена на рынке РФ эксклюзивно компанией «Шате-М Плюс».

Новые товарные группы **PATRON**

Ручной инструмент и оснастка

О том, какие инструменты должен иметь водитель в автомобиле, ведутся споры.

Кому-то для выполнения простейших работ достаточно отвертки и гаечных ключей, а остальное есть на сервисе у мастера. Но опытные автовладельцы утверждают, что этого мало.

Безусловно, бывают задачи, которые нужно решить прямо на парковке или в дороге: заменить колесо, свечи, лампочку или снять разряженный аккумулятор. А может, вы готовы приступить и к более сложным работам?

Для этого стоит иметь при себе более разнообразный перечень инструментов.



Ручные инструменты Patron изготавливаются на ведущих производствах КНР и Российской Федерации.

Для опытных автолюбителей и работников сервисов СТО у бренда Patron появилась новая товарная группа – ручной инструмент и оснастка:

- баллонные и свечные ключи,
- отвертки,
- наборы инструментов,
- инструмент для замены колодок,
- стяжки пружин,
- монтировки.

В течение 2019 года ассортимент ручных инструментов Patron будет регулярно расширяться, впереди много новинок!

1. СОВРЕМЕННЫЕ МАТЕРИАЛЫ
CrV, CrMo

2. СОВРЕМЕННЫЙ ДИЗАЙН

3. ОПТИМАЛЬНОЕ СООТНОШЕНИЕ ЦЕНЫ И КАЧЕСТВА

Наборы инструментов



Высокопрочная легированная сталь

Наборы инструментов Patron P-4262 и P-41082-5 изготовлены из высокопрочной легированной стали CrV.

Противоскользящий износостойкий материал

Рукоятки трещоток выполнены из противоскользящего износостойкого материала, что исключает проскальзывание инструмента в руках даже при загрязнении смазочными материалами.

Металлические защелки

Металлические защелки кейсов обеспечивают сохранность инструмента при ежедневном использовании и транспортировке.

Домкраты, гидростойки и подставки Patron



Страна производства КНР

Домкрат механический ромбический

Необходимый аксессуар для любого легкового автомобиля.



↑ min ↓

Минимальная высота подхвата
110 мм

↑ max ↓

Максимальная высота подъема
395 мм



Грузоподъемность
2 тонны

1. ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫЕ МАТЕРИАЛЫ

2. КОМПАКТНЫЙ РАЗМЕР

3. УВЕЛИЧЕННАЯ ВЫСОТА ПОДЪЕМА

4. ЧЕХОЛ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ

Домкрат подкатной гидравлический

Надежный инструмент, который может использоваться как автолюбителями, так и небольшими автомастерскими. Отличается универсальностью применения, лучшей устойчивостью и скоростью подъема.



↑ min ↓

Минимальная высота подхвата
110 мм

↑ max ↓

Максимальная высота подъема
395 мм



Грузоподъемность
2 тонны

1. УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

2. ПЛАВНЫЙ ХОД И УСТОЙЧИВОСТЬ

3. БЫСТРЫЙ ПОДЪЕМ

4. КЕЙС ДЛЯ ХРАНЕНИЯ И ТРАНСПОРТИРОВКИ

Монобрендовые магазины Patron – прочные звенья одной цепи



В 1990-е, имея минимальный уровень коммерческих навыков, можно было успешно работать в любой сфере торговли.

Константин Заборов
генеральный директор
ООО «Авто-Импорт»

С 2018 года партнеры торговой марки Patron активно занимаются открытием собственных магазинов нового формата, которого ранее не было на рынке. В прошлом выпуске нашего издания мы писали про успешный старт с Patron наших партнеров из Костромы.

Сегодня мы расскажем об истории успеха стратегического дилера из города Жуковский Московской области. Представляем вам интервью с Константином Заборовым, генеральным директором ООО «Авто-Импорт».

– Константин, Вы помните, как начали заниматься продажей запчастей?

– Конечно, помню. Готов поделиться с вами рассказом, как пришел к тому, что имею на сегодняшний день.

В 15 лет у меня появился первый автомобиль – «Москвич-412». Это были 1980-е – времена огромного дефицита запчастей на рынке. Когда мне исполнилось 18 лет, я женился, следом появился ребенок. На тот момент я был студентом, надо было зарабатывать деньги, чтобы обеспечивать семью. Раз в неделю я ездил на рынок «Южный Порт» в Москве продавать запчасти для «Жигулей» и «Москвичей», приобретав их у знакомых в родном городе Жуковском. Так и появился у меня первый опыт в торговле.



– Как Вы пришли к созданию бизнеса?

– Однажды мне в руки попала дефицитная книжка, называлась «Руководство и эксплуатация автомобиля Москвич-412». Зная, что это издание днем с огнем не найти, я сделал более тысячи ксерокопий и стал продавать их на рынке с довольно высокой наценкой. Позже был, хоть и временный, но очень продуктивный опыт торговли фуражками и военной формой на всем известной улице Арбат в Москве. Одним словом, в те времена это называлось просто – «советская спекуляция».

В 1990-е, имея минимальный уровень коммерческих навыков, можно было успешно работать в любой сфере торговли.

– Когда Вы открыли свой первый магазин?

– В 1993 году мы с друзьями арендовали помещение в Жуковском на центральной улице. Это был первый магазин автозапчастей в городе. Занимались только отечественным автопарком. Продажи шли в гору, заработка росли, увеличивались и запросы у всех участников нашего дела, соответственно, начали появляться амбиции и разногласия. Спустя два года мы решили разделить бизнес на доли между участниками и разойтись.

– Это не сломило Ваш дух?

– Отнюдь нет, в 1995 году я уже понимал, что умею работать и продавать, но была нехватка денег для запуска нового бизнеса. Мне пришлось устроиться наемным директором в крупную оптовую компанию по продаже автозапчастей для иномарок. Там я успешно освоил новое для себя направление. В процессе работы накопились ценные знания, появились полезные связи. Доля иномарок на рынке росла на глазах, запчасти в этом сегменте оставались в дефиците. Спрос в разы превышал предложение.

В 1998 году я решил уйти в «свободное плавание», арендовал помещение в Жуковском и запустил

первый в городе магазин автозапчастей для иномарок с хорошим ассортиментом и наличием товара на складе.

Как сейчас помню, в штате было всего три человека. Начинали со специализации VW и Opel, продавали только оригинальные запчасти и премиум-бренды (на иномарках в те времена ездили состоятельные люди). Дефицит и отсутствие конкуренции позволяли хорошо зарабатывать.



– Как Вам удалось сохранять лидирующую позицию на рынке?

– В 2000-е рынок начал меняться. Появлялось все больше новых дистрибьюторов и магазинов запчастей. В Россию массово завозились иномарки. Их количество начало занимать существенную долю рынка. Приходили и новые бренды, пробивались более дешевый сегмент. Спрос оставался высоким. Зарабатывали все. У нас рос ассортимент, увеличивался штат сотрудников и складские мощности. Вскоре переехали в собственное здание со складом площадью 320 квадратных метров.

– Да, действительно, мы заметили новый для российского рынка бренд Patron. Пристально и детально присматривались к нему два года. За это время наши продажи заметно выросли, количество рекламаций было сведено почти к нулю! Очень радовало и быстрое развитие Patron с постоянным расширением ассортимента. Отличительной особенностью бренда, на мой взгляд, являлась гарантия 1 год на все товарные группы без предъявления документов от СТО, что распространялось даже и на детали электрики! С подобным предложением не выходил никто из поставщиков.

что Patron и есть тот уникальный продукт, который требует рынок в современных условиях.

В этом же году мы приняли решение об открытии нового магазина в соседнем городе Раменское.

– Как Вы пришли к решению об открытии именно монобрендового магазина Patron?

– Основной и непростой задачей был выбор ниши. «Какого магазина не хватает в этом городе?» – на этот вопрос довольно сложно ответить, поскольку, на первый взгляд, спрос на все виды запчастей удовлетворен более чем достаточно. Перед нами лежало несколько путей: первый – нечто нестандартное, вроде бутика запчастей для премиум-автомобилей или магазина «Запчасти для “Калины”». Все по 100 рублей, который едва ли будет востребован. Второй вариант, на котором мы и остановились, – это магазин с максимально широкой номенклатурой продукции одного уникального бренда. Рынок требовал соответствия четырем основным критериям:

- широкий ассортимент,
- оптимальная цена «для народа»,
- высокое качество,
- гарантия на продукцию.

Всем этим требованиям в полном объеме соответствовал только бренд Patron.

Исходя из уже сложившейся работы с брендом, не было никаких сомнений в пользу нашего выбора. 23 марта 2019 года мы запустили монобрендовый магазин Patron площадью 270 квадратных метров с глубиной ассортимента 7 000 артикулов. Также начали заниматься мелким оптом с доставкой. По итогам двух месяцев работы мы уже вышли в плюс!

– Нам известно, что более трех лет Вы живете в Испании. Как там развивается рынок запчастей?

– Я давно заметил, что европейский рынок нуждается в хорошей альтернативе оригиналу и премиум-брендам, поэтому в ближайшей перспективе планирую продавать Patron и в Испании. Испанцы в массе своей народ небогатый, поэтому бренд Patron им придется по душе!

– В какой момент Вы решили стать дилером бренда?

– Однажды узнав, что торговая марка Patron – официальный спонсор чемпионата мира по хоккею*, я понял, что мне с этим брендом по пути, и решил познакомиться с ним поближе.

После моего визита в компанию «ШАТЕ-М ПЛЮС» и плодотворного общения с ребятами из отдела развития бренда, я узнал про партнеров Patron, которые уже работали на тот момент в виде дилерской сети. Дух сплоченности, благоприятный внутренний климат понравился и мне. Я принял решение стать официальным дилером бренда.

Особое впечатление на меня произвела поездка на заводы Patron осенью 2018 года. На одном конвейере с Patron я увидел как всемирно известные японские и немецкие премиум-бренды, так и оригинальную продукцию. Особая чистота, автоматизация, уровень производства и контроля качества продукции также меня приятно удивили. Я окончательно понял,

С 2014 года наше развитие резко снизило темпы. Рынок автозапчастей наполнился огромным количеством игроков. Развитие логистики у оптовых компаний позволяло мелким торговым точкам появляться и работать по системе «автозапчасти под заказ». Конкуренция заставляла снижать торговую наценку. Оригинальные и премиум-бренды теряли свои позиции.

С 2016 года произошло сильное падение продаж. Ощущалось снижение доходов у населения. Рынок массово покоряли интернет-магазины, более дешевые бренды запчастей с неизвестным происхождением активно укреплялись на рынке. Новые условия работы диктовали свои правила, и нам приходилось начинать продавать в том числе и недорогие марки запчастей.

– Насколько мы помним, Вы начали продавать примерно в то же время Patron. Как Вы пришли к этому верному решению?



– И последний вопрос: какие особые преимущества Вы выделили для себя в работе с брендом Patron?

1. Широта ассортимента, высокое качество и безусловная гарантия позволяют открывать новые проекты в виде полноценных монобрендовых магазинов, тем самым делать хорошую торговую наценку и зарабатывать в этой сфере в непростое время.

2. Глобальная реклама и спонсорство мировых спортивных первенств делают Patron все более узнаваемым!

3. У бренда есть ценности и философия, они – спортивные, я это разделяю и с удовольствием посещаю с партнерами все мероприятия.

4. Команда Patron создала некий «микромир» людей с общими интересами и целями. Это позволяет заводить полезные знакомства, развиваться, получать новые знания и обмениваться бесценным опытом.

5. Постоянно новые инициативы, поездки, встречи партнеров, спортивные мероприятия – все это вдохновляет на новые открытия, заряжает энергией и желанием дальше развиваться и совершенствоваться с брендом Patron! Я искренне рад, что являюсь частью команды, и хочу пожелать бренду дальнейшего развития, достижения всех поставленных целей и покорения новых вершин!

Patron: дальше – больше!

**С 2016 года Patron является Официальным спонсором чемпионата мира по хоккею.*

Партнеры Patron в других городах России



Каждый четвертый автомобиль в мире выпускается со стеклом Fuyao



Господин Линь Мин
генеральный директор
ООО «Фуяо Стекло Рус»



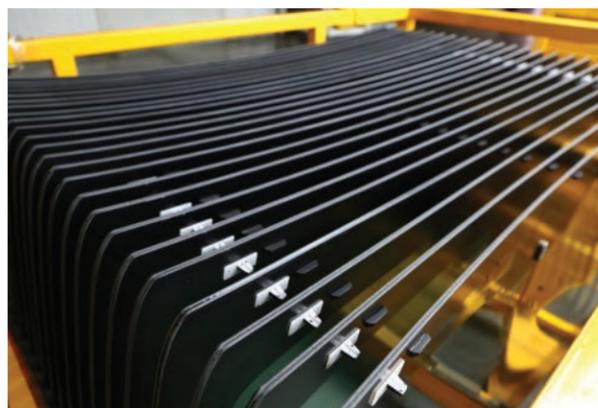
Как любое современное предприятие, мы с почтением относимся к природе и к человеку. Мы служим стране и людям.

Господин Цао Дэван
президент компании,
председатель правления группы «Фуяо»

Остекление в современном автомобиле является важнейшей и неотъемлемой частью.

Именно поэтому Fuyao Group при производстве автомобильного стекла придает огромное значение таким критериям, как высокое качество и безопасность выпускаемой продукции, что было удостоено высокой оценки самых крупных автопроизводителей. Продукцию Fuyao Group выбирают мировые представители автомобильной индустрии, такие как: Bentley, Mercedes-Benz, BMW, Audi, GM, Toyota, Volkswagen, Ford, Jaguar, Land Rover и другие. На сегодняшний день компания Fuyao стала крупнейшим в мире производителем автомобильного стекла с производительностью 50 миллионов комплектов в год, на долю которого приходится более 25% мирового рынка.

С полной уверенностью можно сказать, что в каждом четвертом автомобиле на планете установлено стекло, произведенное на заводах Fuyao Group.



Продукцию Fuyao Group выбирают тысячи дистрибьютеров по всему миру. Каталоги продукции компании насчитывают более 30 000 видов стекла и ежегодно увеличиваются более чем на 2 000 новых продуктов.

Компания Fuyao Glass Industry Group Co., Ltd. была основана в Фучжоу (Китай) в 1987 году.



За 30 лет развития Fuyao Group создала современные производства и коммерческие структуры в Китае, а также в России, США, Германии, Японии, Южной Корее. В Китае, США и Германии были основаны четыре крупнейших центра разработок Fuyao Group. Общая численность сотрудников Fuyao Group составляет около 24 000 человек.

В 2011 году в Калужской области было основано ООО «Фуяо Стекло Рус», которое является российской компанией со стопроцентными иностранными инвестициями и первым производственным предприятием Fuyao Group за пределами Китая. Площадь завода – 80 000 квадратных метров, производительность достигает 2,5 миллиона автомобильных стекол в год, и этот показатель будет стремительно расти.

Наряду с увеличением производственной мощности, ООО «Фуяо Стекло Рус» активно осваивает рынок, проходит аудит компаний VW, HYUNDAI, RENAULT, NISSAN, PEUGEOT, ГАЗ, УАЗ. Помимо российского рынка «Фуяо Стекло Рус» выходит на европейский рынок, поставляя автомобильное стекло европейскому заводу VW.

Компания Fuyao Glass как высокопрофессиональный и качественный производитель стекла работает по таким стандартам и техническим спецификациям, как ISO/TS 16949, ГОСТ, ECE, CCC, DOT.

Этот принцип используется во всем, включая планирование, производство, упаковку и транспортировку.

Выбрать автомобильное стекло от «Фуяо Стекло Рус» - это значит выбрать качество и уверенность в безопасности для себя и своих пассажиров!

Для удовлетворения каждого клиента компания руководствуется принципом качества «трех нет»: не принимать, не производить и не поставлять некачественный продукт.



Поездка в Китай с LingLong

Китай – древние традиции, великая культура и трудолюбивый народ! Все это очаровательное своеобразие партнеры компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» смогли увидеть во время поездки на крупнейший современный завод LingLong в июне 2019 года.



Итак, обо всем по порядку. По итогам летнего шинного сезона самые активные клиенты, сделавшие в своей работе упор на известном китайском шинном бренде LingLong, были награждены поездкой на один из его заводов, расположенных на берегу Желтого моря. Стоит отметить, что это не первая поездка партнеров «ШАТЕ-М ПЛЮС» к ведущему производителю шин для легкового и коммерческого транспорта на территории Китая. В 2018 году некоторые из партнеров компании также смогли посетить передовое предприятие LingLong.

В июне 2019 года представители LingLong смогли порадовать гостей из «ШАТЕ-М ПЛЮС» обзорной экскурсией по своему заводу. Клиенты компании воочию убедились в современности производства, чистоте помещений, высоком уровне автоматизации и соответствии экологическим стандартам. Несмотря на жаркую погоду, в современных производственных помещениях было свежо, почти не чувствовался запах каучука. Группа «ШАТЕ-М ПЛЮС» была впечатлена автоматизацией многих процессов при производстве шин LingLong: абсолютно все станки от ведущих мировых компаний,

специализирующихся на таком оборудовании. Особая гордость – это станок, объединяющий многие компоненты в одно целое колесо, на которое для полной готовности остается нанести только протектор и боковую информацию. Как и на многих современных европейских производствах, гостям, к сожалению, не разрешили делать фотографии внутри предприятия, однако команда «ШАТЕ-М ПЛЮС» минут 30 наблюдала в деталях за завораживающим процессом «варки» колеса на этом современном сборочном станке. Некоторые партнеры, побывавшие на заводах других именитых мировых про-

изводителей, прямо утверждали, что никаких отличий в данном процессе нет. Несомненно, это приятно было слышать представителям завода. В процессе посещения производственной линии гости задавали много вопросов представителям LingLong, один из наиболее принципиальных из них: нет ли разницы между шинами для китайского и белорусского рынков в протекторе и составе смеси? В ответ на это группа видела улыбку на лицах китайских партнеров: это крупнейший завод, а не кустарное производство, и закупка для Беларуси настолько мала в сравнении с общим оборотом LingLong, что нет смысла делать какие-то отличия. Гости также увидели и всесезонные шины, которые поставляются на рынок Северной Америки. Особый интерес вызвала информация об открытии завода LingLong на территории Сербии: являясь ведущим и качественным поставщиком на конвейер внутрикитайских автопроизводителей, компании предложили открыть производство и в Европе, для поставки шин на заводы группы VAG.

После посещения заводских помещений команду «ШАТЕ-М ПЛЮС» пригласили в офис LingLong для представления общей информации об ассортименте и поставках шин. В очередной раз партнеры «ШАТЕ-М ПЛЮС» убедились в статусности LingLong как поставщика на внутрикитайский конвейер, а также качестве шин, не уступающем многим мировым производителям (на основании сравнительных статей в журналах Autobild, «За Рулем» и других). Особой гордостью считается поставка шин LingLong на конвейер по сборке китайских электромобилей, коими заполнены все пекинские хайвеи.

Казалось бы, на этом все: высокотехнологичное и современное производство, обширная география поставок, качество, подтвержденное именитыми мировыми автопроизводителями. Однако китайские партнеры приготовили для группы огромный сюрприз – посещение суперсовременного тестового полигона, созданного совместно с ведущим мировым лидером в данной области – ис-

панской компанией Applus IDIADA. Гости увидели размах современного комплекса, поднялись на башню управления всеми 16 треками: проверки шумности, торможения по прямой, проверки на аквапланирование, off-road и так далее. В комплексе также находится СТО для обслуживания легкового и коммерческого транспорта, машины безопасности, заправка, небольшое хранилище и офис.

Под огромным положительным впечатлением команда «ШАТЕ-М ПЛЮС» провела вечер в активном обсуждении увиденного.


LINGLONG TIRE



Ни для кого не осталось сомнений в том, что LingLong – это передовой бренд мирового уровня, развивать и работать с которым не только приятно и почетно, но также перспективно и выгодно!



Экономика на СТО



Баранов Сергей Викторович – директор ООО «ШАТЕ-М СЕРВИС», руководитель направления автосервисных концепций «ШАТЕ-М ПЛЮС». 39 лет, высшее образование, бакалавр технических наук, окончил Белорусский национальный технический университет по специальности «Двигатели внутреннего сгорания». В 2002 году начал трудовую деятельность на Минском моторном заводе в конструкторском бюро систем питания и топливной аппаратуры. В рамках профессионального роста в 2007 году перешел в компанию Robert Bosch GmbH в отдел Diesel System конвейерных разработок на должность инженера-разработчика дизельных систем. В 2012 году в этой же компании начал преподавательскую деятельность в Учебном центре BOSCH в регионе СНГ, параллельно занимаясь развитием сетевых концепций СТО под брендом Bosch в Республике Беларусь.



Общаясь с владельцами и руководителями сервисов, я постоянно слышу, что цена является определяющим фактором привлечения клиентов и главным фактором выбора СТО. Позволю не согласиться.

Цена влияет, но не так фундаментально. Гораздо важнее умение правильно продавать услугу. Попробую пояснить.

Во-первых, все мы достаточно консервативны. Вспомните, как часто вы меняете магазин для ежедневных покупок? Когда последний раз сравнивали цены в разных магазинах, например, на молоко, кефир, хлеб, колбасу? Разница в цене на 10-15% для вас будет основополагающим критерием смены магазина? Отчего вы решили, что клиенты будут постоянно сравнивать ваши цены с ценами в соседних сервисах? Нет, речь идет не о тех людях, которые говорят вам на любую цифру из акта выполненных работ: «О, а там – дешевле!» Если каждую такую фразу пропускать через классическое умение менеджера (мастера-приемщика) бороться с возражениями, только 12% этих утверждений действительно имеют под собой обоснование сравнения.

Во-вторых, среди критериев выбора автосервиса цена стоит только на пятом месте, в два раза проигрывая доверию к автосервису и уступая скорости ремонта, гарантии и местоположению.

В-третьих, процент клиентов, для которых цена является основным фактором, сравнительно мал и колеблется от 15% (в мегаполисах) до 35% (в небольших городах и поселках). И возможно, если, конечно, у вас есть сегментация клиентов, это не ваша целевая аудитория.

В-четвертых, если вы плохо производите ремонт и обслуживание, то сколь бы малая сумма ни была написана в чеке, клиент не поедет либо не вернется к вам.

Есть еще один фактор, влияющий на ценообразование, который за последние лет пять особенно сильно стал проявляться, – уровень обслуживания или уровень клиентского сервиса. Не ремонта, а именно сервиса: сроки ремонта, предоставление гарантии, на-

личие комнаты для посетителей и других удобств. Если раньше клиент с удовольствием наблюдал за ремонтом своего автомобиля, одновременно слушая, что ему рассказывает мастер, то сегодня ситуация меняется. Клиент хочет либо отдохнуть, пока обслуживают его автомобиль, либо заняться текущими делами – звонки, интернет. А если клиент прошел «школу дилерского сервиса», то и от независимой СТО требует аналогичных условий.

Я заметил интересную закономерность: приобретаешь новое оборудование, добавляешь новые направления в ремонт и обслуживании – практически сразу же на них находится спрос, добавляешь удобства клиенту с одновременным поднятием стоимости работ – клиент меняется, обращаются те, кто готов платить по новым ценам, а старые – смещаются в другой сервис либо подстраиваются под новые условия. Главное – делать это взаимосвязанно.

PARTS-MALL

№1 в КОРЕЕ

Поставщик Автозапчастей



- Фильтр (воздушный/ масляный/ топливный/салонный)
- Подшипник
- Тормозные колодки
- Тормозные колодки для барабанов
- Амортизатор
- Подвеска/ Рулевое/ Резина
- Радиатор/ Конденсор/ Вентилятор
- Компрессор кондиционера
- Прокладка головки двигателя
- Кабель (Зажигания/ Функционирования/ Зажигания)
- Электрические детали (Генератор/ Стартер/ Компоненты)
- Набор насоса (Водяной/ Топливный)
- Поршень
- Ротор диска
- Комплект сцепления
- Ремкомплект ГРМ
- Топливоподаватель
- Газовая пружина
- Молдинг

TecDoc
CERTIFIED DATA SUPPLIER

TecDoc
Поставщик А класса
- Сертифицированный поставщик данных

Seal of Excellence
kotra
Serial No. 20012101

Награжден за Качество,
Высокие Технологии
и Надежность





Чаще всего при определении цены ориентируются на себестоимость или входную цену запчасти. Это, конечно, проще, чем делать анализ и экспериментировать. Но задумайтесь, почему наценка, а точнее, доля прибыли должна быть ограниченной – 30% или 50%? Кто заставляет вас делать эти ограничения? Я часто спорю с руководителями сервиса и механиками, если слышу: «Я только капот открыл, за что брать деньги?» А что, знания, опыт уже ничего не стоят? А имя, благодаря которому едут?

Цена – это целиком и полностью вопрос восприятия клиентов. При этом и вы, и клиент смотрите на него с разных сторон. Для вас – пять минут работы, а для него – недели мучений. Вспомните старый анекдот о мгновенном ремонте автомобиля с помощью молотка за 100 рублей.

Руководитель должен понимать главное: важно не столько попасть с ценой на услугу или товар в рыночную, сколько научиться их продавать ДОРОГО, с предоставлением КАЧЕСТВЕННОГО клиентского сервиса.

Подведем некоторые итоги.

При определении цены мы ориентируемся:

1. На клиента. Рисуем его портрет, изучаем потребности, платежеспособность, возможность обращения к конкурентам.

2. На конкурента. Изучаем сильные и слабые стороны соседей. Особое внимание обращаем на квалификацию, уровень оснащенности, предоставление гарантии и уровень сервиса.

3. На уровень своего сервиса. Соответствует ли наше качество обслуживания требованиям интересующего нас клиента.

4. На свои потребности. Мы стремимся зарабатывать.

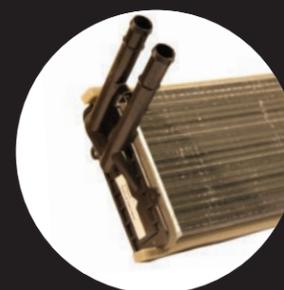
5. На итоговую прибыль. Если она растет – цена правильная, даже если вам кажется, что она завышенная. В нашем бизнесе спекулятивных цен не бывает. Бывают смешные цены и нищенское существование.

LORO

Системы охлаждения LORO (Польша) – это автомобильные



радиаторы



отопители



интеркулеры



кондиционеры

EAC

Изделия произведены из высококачественного алюминия в соответствии с высокими стандартами качества ISO 9001, TS 16949, имеют сертификаты соответствия техническому регламенту EAC.

EU★

В ассортименте системы охлаждения LORO находится широкий представленный спектр запасных частей для большинства марок автомобилей на европейском рынке.



Конструкция радиаторов выполнена методом пайки или механической сборки, изготовлена из коррозионно-стойкого материала, благодаря чему продукция LORO отличается легкостью, эффективностью и конкурентоспособностью.



Упаковка радиаторов системы охлаждения LORO обеспечивает безопасную транспортировку и хранение.



Весь ассортимент марки LORO проходит дополнительную процедуру контроля качества с помощью автоматизированного оборудования, на котором проводятся испытания под давлением до 10 бар.



Время – деньги

Еще один фактор, влияющий на прибыльность, – это время. Скорость выполнения той или иной операции непосредственно влияет на ваш доход: больше сделали – больше получили. Но это еще не всё.

Чем быстрее делаете – тем довольнее клиент, тем больше клиентов, тем больше доходность.

Но здесь так же, как и с ценой, не все так просто, как хотелось. Существует несколько скользких моментов.

Скорости можно достичь следующими способами:

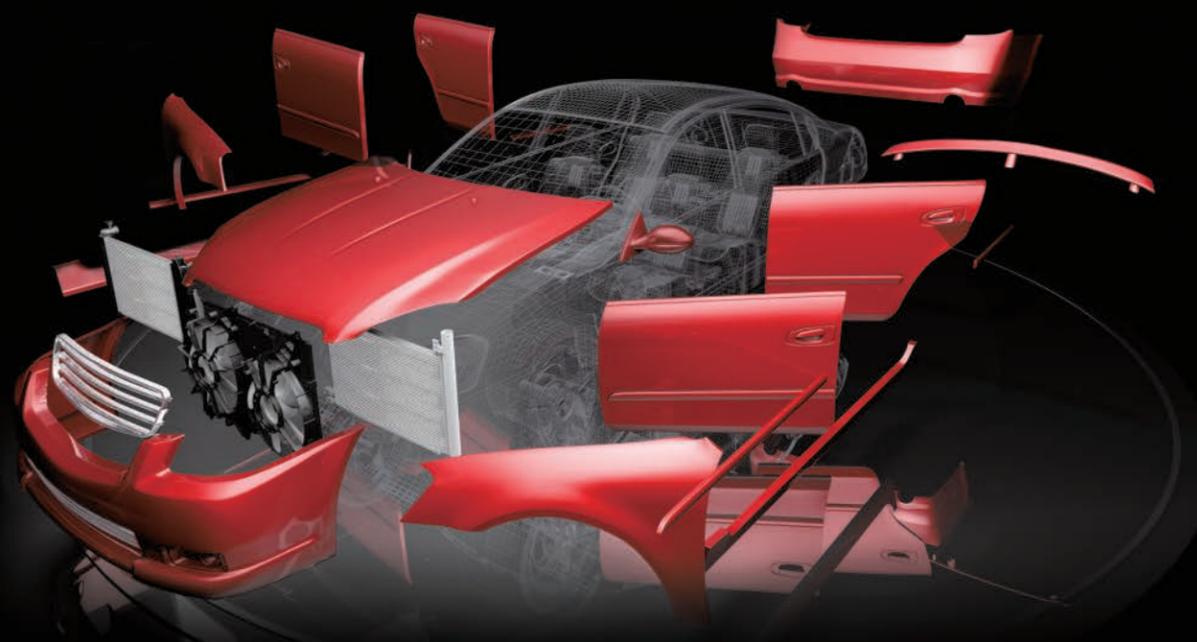
1. Однотипными работами или развитием сервиса узкой специализации.

Имеется в виду, что механик, специализирующийся на ремонте ходовой, меняющий ремень газораспределения на двухраспредвальном двигателе, если и выполнит эту работу качественно, то гораздо дольше моториста. И наоборот, моторист, меняющий тормозные колодки, может не знать особенностей этой, иногда непростой, операции. Минусов у этого способа два:

1. Каждый узкоспециализированный механик должен быть загружен.
2. Взаимодействие механиков между собой, между мастером-приемщиком и механиками должно быть идеально отлажено. Любой сбой во взаимодействии приводит к потере качества и ухудшению климата в коллективе.

2. Ремонтом автомобилей определенной марки или выбором узкой специализации.

Сразу приведу пример, очевидцем которого был совсем недавно, – замена сцепления. На автосервис приехал автомобиль, с которым механик знаком не был, – замена сцепления заняла больше дня. Повторная замена сцепления на аналогичном автомобиле потребовала уже гораздо меньшего времени, а третий приезд позволил вложиться в норму времени, рекомендуемую одной из популярных программ нормативов рабочего времени AutoData. Или пример СТО «ШАТЕ-М Сервис»: механики, легко разбирающиеся с иномарками, долго приспосабливались к простому автомобилю ВАЗ-2109, каким-то чудом заехавшему на сервис. Ориентация на определенную марку требует наличия достаточного количества клиентов, что не всегда возможно в условиях небольших населенных пунктов и специализированных способов привлечения клиентов. При этом существенно снижаются расходы на оборудование, специализированный инструмент, оснастку и информационное обеспечение (программы, содержащие руководства по ремонту, нормы времени,



**PARTS
TECHNOLOGY
QUALITY**

ISO/TS 16949 · ISO9001 · ISO14001 · OHSAS 18001

TONG YANG GROUP

Tong Yang Industry Co., Ltd.



HEAD OFFICE: 98 AN HO ROAD, SEC. 2, TAINAN, 70967 TAIWAN R.O.C.
TEL: 886 6 3560511 EXT:6774 FAX: 886 6 3555337
E-mail: antonwang@tyg.com.tw
TAIPEI OFFICE: 6F, 45, FU SHING S. RD., SEC. 2, TAIPEI, 106 TAIWAN, R.O.C.
TEL: 886 2 27047277 FAX: 886 2 27091077
<http://www.tyg.com.tw>



подбор запчастей и прочее). Это же касается и узкой специализации. Здесь, кроме всего прочего, необходимо правильно строить работу с сервисами, специализирующимися на специфических работах: АКПП, восстановление ТКР и прочем. Важно сделать так, чтобы им было выгодно обеспечивать вас работой. Место расположения мастерской в этом случае не является определяющим.

3. Нарушением технологии.

Этим «ускорителем» пользуются все. Искоренение идет очень медленно. Приходится работать как с механиками, – что проще, так и с клиентами, – что сложнее. Одно дело, когда для ускорения получения денег механик не меняет уплотнительную шайбу под маслянистой горловиной: если и начнет сочиться, то большой беды не будет. Совсем другое, когда не ставит на пасту свечи накала или форсунки: при повторном обращении клиента сам будет возиться дольше – потеряют и механик, и сервис. И совсем плохо, если такое «ускорение» приведет к поломке, пожару или (не дай Бог) ДТП с летальным исходом. Конечно, скажет пылливый собственник автосервиса, можно застраховаться по правилам страхования

№80 и спать спокойно, но никто не отменял заключения компетентных органов и судебных издержек в данном вопросе. Думаю, что любой сервис может привести массу подобных примеров как своих, так и коллег. Вот только недостатки коллег мы замечаем чаще.

4. Квалификацией мастера.

Минусов здесь два. Во-первых, обученный специалист может либо уйти, либо потребовать большую заработную плату, либо заболеть «звездной болезнью». Во-вторых, во время обучения специалиста кто-то должен выполнять его работу. Поэтому пока автосервисы еще очень неохотно вкладывают деньги в обучение персонала, а зря – знания возвращаются и скоростью работы, и качеством. А вопрос удержания персонала и планомерной работы с ним, создания нематериальной мотивации, улучшений условий труда – то, чем очень часто пренебрегают собственники бизнеса.

5. Наличием необходимого оборудования.

Оборудование стоит дорого, а где деньги брать? Денег всегда не хватает, сколько бы их ни было. Именно наличие соответствующего

оборудования сокращает время, причем при любой автосервисной специализации. Где быстрее снимать коробку передач – на подъемнике или на яме? Ответ очевиден. Наличие пневмогайковерта сокращает время откручивания гайки минимум вдвое. А специальные приспособления и съемники? Не только сокращают время ремонта на часы, а зачастую сохраняют механизм или узел от разрушения. Другое дело, что расходная часть при покупке видна сразу, а доходную не замечаешь. Здесь владельцу или директору необходимо советоваться с мастерами, даже если сам директор является специалистом в данных работах.

6. Порядком на рабочем месте.

На поиск необходимого инструмента, не лежащего на положенном месте, часто уходит до 20% рабочего времени. Проанализируйте ситуацию, которая сложилась у вас, с хронометражом рабочего времени. В свое время я был шокирован результатами своего мини-исследования. И это же здорово замотивировало сотрудников, которые любили говорить: «Ну что вы ругаетесь за бардак! Это же рабочая обстановка! В конце рабочего дня приберусь!»

DONGIL SUPERSTAR

KOREA No.1
BELT MANUFACTURER

DRB



Чемпионат мира по хоккею – 2019 в цифрах

470 853

болельщика посетили ледовые арены в Словакии в 2019 году.

По оценкам организаторов, на матчах турнира ожидалось около **350 000 – 400 000** зрителей. Результат превзошел самые смелые ожидания.

406 000

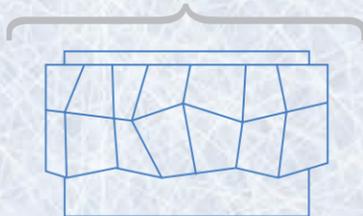
зрителей посетили мероприятие в 2011 году.

Чемпионат мира по хоккею проходил на тех же аренах в Братиславе и Кошице.

В 2019 году на каждый из матчей пришли в среднем **7 357 болельщиков**

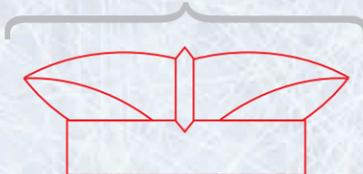
При этом **общая вместимость** (человек):

9 085



ледовая арена в Братиславе

7 440



ледовая арена в Кошице

Количество людей, посетивших фан-зону*:

137 759
Братислава

76 605
Кошице

* При этом в данные не был включен заключительный день ЧМ-2019, когда состоялся финал турнира.

В матчах чемпионата мира этого года приняли участие

120 игроков НХЛ.



Стоит отметить, что это **самый высокий показатель в новейшей истории.**

Среди них **абсолютные суперзвезды**, такие как:



Овечкин



Драйзайтль



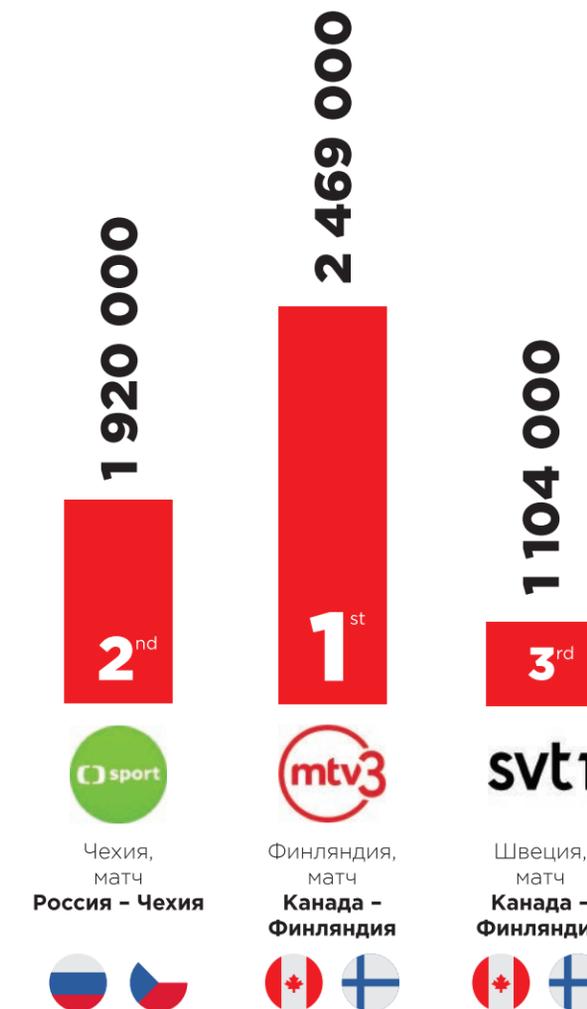
Кейн

Трансляции чемпионата мира по хоккею, а особенно заключительные матчи, пользовались популярностью среди телезрителей.

ТВ-рейтинги матчей, прошедших

26 мая 2019 года

(кол-во телезрителей):



PATRON – ОФИЦИАЛЬНЫЙ СПОНСОР ЧЕМПИОНАТОВ МИРА ПО ХОККЕЮ 2016 – 2023 ГОДОВ



Чемпионат мира по хоккею – 2019. Первый дивизион. Казахстан



Чемпионат мира по хоккею с шайбой 2019 года в первом дивизионе – спортивное соревнование по хоккею с шайбой под эгидой ИИХФ, которое прошло с 29 апреля по 5 мая в Нур-Султане в Казахстане.



Нур-Султан – столица Республики Казахстан. Это третий по величине город страны с населением более 1 000 000 человек. В 1999 году Нур-Султан получил титул «Город мира» от ЮНЕСКО.

Нур-Султан – самая северная столица Азии. Город расположен в центральной части Казахстана на берегу реки Ишим. Он расположен в степи и имеет резко континентальный климат – лето здесь жаркое, а зимы очень сухие и холодные. Нур-Султан – второй в списке самых холодных столиц мира. Город был основан в 1830 году и изначально носил название Акмолинск, затем в 1961-м он был переименован в

Целиноград. В 1992-м название города было изменено на Акмола. Акмола стала столицей Казахстана в 1997 году, в 1998 году город получил название Астана, а в 2019 году – свое нынешнее название. Город является центром культуры, спорта, здравоохранения и образования. Мемориал «Байтерек» – символ Нур-Султана; это также географический центр всей Евразии.

В чемпионате приняли участие 12 национальных команд – девять из Европы и три из Азии. Сборные Беларуси и Южной Кореи пришли из высшего дивизиона, сборная Нидерландов пришла из второго дивизиона, остальные – из прошлогоднего турнира первого дивизиона.

По итогам турнира: команды, занявшие первое и второе места, получили право играть в топ-дивизионе чемпионата мира 2020 года. Этими двумя командами стали сборные Беларуси и Казахстана.

Для Казахстана это был прекрасный турнир. Национальная сборная выиграла все пять матчей в рамках чемпионата мира по хоккею – 2019 группы А первого дивизиона и завершила турнир на прекрасной ноте.

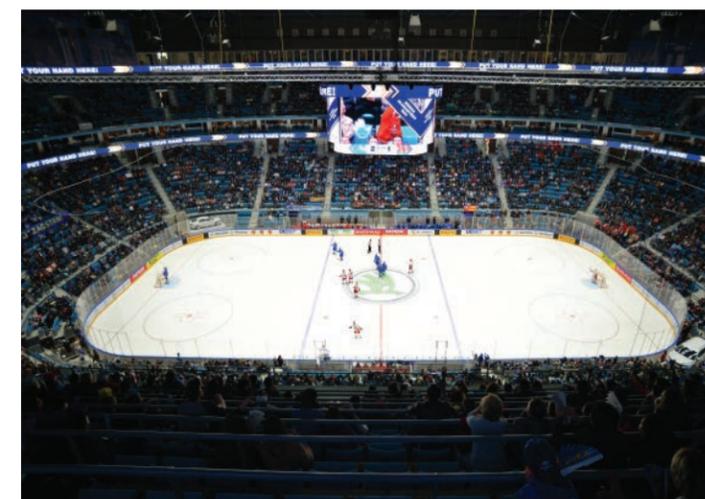
Сборная Беларуси заняла второе место с тремя победами в пяти играх, вернувшись в высший дивизион и получив право играть на основном чемпионате мира по хоккею 2020 года, который состоится в Швейцарии.

Поздравляем обе команды и ждем от них прекрасной игры на ЧМ-2020.

Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» и бренд Patron выступили спонсорами чемпионата мира по хоккею – 2019 в первом дивизионе.

PATRON

ОФИЦИАЛЬНЫЙ СПОНСОР ЧЕМПИОНАТОВ МИРА ПО ХОККЕЮ 2016 – 2023 ГОДОВ



Суперартикулы Patron

PATRON 10

P14-0094

Маслоотделитель

Применяемость:
VW \ AUDI: 1.8/2.0TFSI
(EA888)

OE-номер:
06H103495AJ



2



PH4065

Патрубок
вентиляции картера

Применяемость:
VW \ AUDI: 1.9TDI

OE-номер:
028103491J

3



P37-0002

Клипса

Применяемость:
HONDA, NISSAN,
MITSUBISHI

OE-номер:
универсальная

4



PF1772KOR

Фильтр воздушный

Применяемость:
HYUNDAI Creta 2016-

OE-номер:
28113M4000

5



P70-RN038A

Капот

Применяемость:
RENAULT: Logan II 2014-
Sanderо II 2014-

OE-номер:
651002659R

6



PWP1802

Насос водяной

Применяемость:
VW: 1.4TSI

OE-номер:
03C121004K

7



PCV1998

ШРУС наружный

Применяемость:
LADA: Vesta 2015-

OE-номер:
8450030513

8



PSE30326

Опора двигателя

Применяемость:
FIAT: Ducato 2.2JTD 2006- \ PEUGEOT: Boxer 2.2HDI 2006-

OE-номер:
1607759180

9



PWR1039L

Механизм
стеклоподъемника

Применяемость:
FORD: Fusion 2002-

OE-номер:
1609124

10



PEGR099

Радиатор EGR

Применяемость:
FORD: Transit 2.2TDCI 2006- \ PEUGEOT: Boxer 2.2HDI 2006-

OE-номер:
9800570780

PATRON

В ДОРОГУ С НОВОЙ ЭНЕРГИЕЙ!

Проверенный бренд
в обновленном качестве



● PATRON

Клипсы Patron – новая товарная группа



650
артикулов
УЖЕ
В ПРОДАЖЕ!

1 500
артикулов
К КОНЦУ
ГОДА

Изготовлены
ведущим
производи-
телем
автомобильных
клипс в Китае



Клипсы Patron изготовлены ведущим производителем автомобильных клипс в Китае. Данный поставщик производит свою продукцию для крупнейших европейских, американских, азиатских и российских брендов клипс. Ассортимент компании-поставщика постоянно расширяется, и в настоящий момент продуктовый портфель насчитывает более 3 000 артикулов, а ежегодный оборот продукции составляет

более 500 миллионов штук по всему миру. Производитель поставщика располагает собственной опытно-конструкторской лабораторией для проведения испытаний готовой продукции и разработки новых образцов. При этом качество продукции контролируется на каждом этапе производства. Изделия произведены из первоклассного материала в соответствии с высокими стандартами качества ISO/TS 16949, ISO 9001.

Уже в продаже новинки – 650 артикулов клипс Patron, к концу года планируется увеличение ассортимента до 1 500 наименований. Мы позаботились о наших клиентах и предлагаем топ-40 популярных артикулов, кратность продажи которых составляет 100 штук, по привлекательной цене. Артикулы с кратностью продажи, равной 100 штук, отмечены буквой «А» в конце номера.

ПРЕИМУЩЕСТВА КЛИПС PATRON:

1. Доступная цена при оригинальном качестве.
2. Широкий ассортимент.
3. Постоянный контроль качества производителем.
4. Международные сертификаты производства ISO/TS 16949, ISO 9001.

СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

PATRON



Моторные
масла



Гидравлические
жидкости



Трансмиссионные
масла

PATRON.RU

● PATRON

Насосы циркуляционные Patron

Циркуляционный электрический насос Patron представляет собой высокотехнологический продукт небольших размеров, но высокой функциональности. Циркуляционные насосы – это лопастные насосы, в которых электрический привод и насосный механизм герметично отделены друг от друга. Такая конструкция насоса не требует дополнительных уплотнений, а электрический привод позволяет при создании автомобиля разместить этот насос в любом удобном для этого месте и положении. Благодаря таким универсальным характеристикам все больше автопроизводителей включают данные устройства в системы обогрева и охлаждения автомобилей.



ПРЕИМУЩЕСТВА ЦИРКУЛЯЦИОННЫХ НАСОСОВ:

1. Высокая плавность хода и бесшумная эксплуатация, низкое энергопотребление.
2. Интенсивность прокачки охлаждающей жидкости не зависит от числа оборотов двигателя транспортного средства.
3. Надежная конструкция, легкая интеграция в систему любого автомобиля и долгий срок службы насоса.
4. Простой механизм контроля через современную систему диагностики автомобиля.

ПРИМЕНЕНИЕ

Электрические циркуляционные насосы нашли применение во многих системах автомобиля:

- циркуляционный насос в системах охлаждения автомобиля;
- циркуляционный насос в системах отопления при неработающем двигателе для обогрева салона автомобиля;
- поддержка механических водяных насосов в критических режимах эксплуатации «старт - стоп»;
- дополнительный насос для охлаждения топлива и климат-контроля;
- в электромобилях циркуляционные насосы могут использоваться для охлаждения привода и аккумуляторной батареи;
- для применения с целью охлаждения турбонагнетателей, силовых электронных устройств и системы рециркуляции выхлопных газов.

Циркуляционные электрические насосы Patron выполнены в соответствии с требованиями OE-производителей, благодаря чему работают надежно и эффективно. Работая в различных системах автомобиля, они поддерживают заданные производителем условия эксплуатации и обеспечивают правильную эксплуатацию двигателя, способствуют снижению расхода топлива, помогают уменьшить выброс вредных веществ.

Производители циркуляционных насосов Patron сертифицированы по системе IATF 16949, а их продукция соответствует техническим регламентам ЕАЭС (сертификат ЕАС).

Ассортимент циркуляционных насосов бренда Patron включает в себя уже 32 артикула.



HONG SUNG BRAKE GOLD DISC BRAKE PAD & SHOE



Детали подвески Patron HD

HD SERIES **PATRON**

Произведены
в Турции

Увеличенный
срок службы

Улучшенные
материалы
и обработка

НОВЫЕ ТОВАРЫ В ЛИНЕЙКЕ PATRON HD – НАКОНЕЧНИКИ РУЛЕВЫЕ:

Микролегированная сталь
для увеличения усилия
выдергивания



Оптимальные характеристики
смазки для высоких температур
и трения для плавности хода

Усовершенствованное
покрытие для увеличения
сопротивления коррозии



Ультрасовременные
подшипниковые материалы
для продления
эксплуатации продукции

FIAT DUCATO 2006-

VOLKSWAGEN TRANSPORTER 2003-

контроль над дорогой



NEXEN NEXEN TIRE

Промопродукция Patron

PATRON



Брошюра по маслу Patron
(с техническим описанием продукции)
OIL BROCHURE



Бирка подкапотная Patron
OIL STICKER



Сервисная книга Patron
SERVICE BOOK



Пакет полиэтиленовый с логотипом Patron
ПАКЕТ



Флаг 1,5x3 м с логотипом Patron
FLAG-003 - белый
FLAG-004 - красный



Растяжка фирменная на виниле 2x1 м с логотипом Patron
BANNER-001



Плакат Patron
(преимущества бренда)
POSTER ADV



Информационный лифлет Patron
LEAFLET PATRON (для shate-m.ru)
LFLT-RET1017 (для shate-m.by)



Майка поло с логотипом Patron
POLO SHIRT L - размер L
POLO SHIRT XL - размер XL
POLO SHIRT XXL - размер XXL



Спецодежда для сотрудников СТО с логотипом Patron
КОСТЮМ 52-54/170-176
КОСТЮМ 52-54/182-188
КОСТЮМ 56-58/170-176
КОСТЮМ 56-58/182-188



Кепка с логотипом Patron
POLO SHIRT L - размер L
POLO SHIRT XL - размер XL

Новости «ШАТЕ-М ПЛЮС» Казань



«ШАТЕ-М ПЛЮС» – КОМАНДА, ПРИНОСЯЩАЯ УСПЕХ!

Команда «ШАТЕ-М ПЛЮС» казанского подразделения постоянно находится в поиске новых решений – как по улучшению сервиса для клиентов, так и по повышению профессионального уровня своих партнеров.

Крепкий фундамент для дальнейшего движения вперед и более эффективного развития направления продаж заложил 2018 год. Большое внимание было уделено оптимизации складского пространства для увеличения наличия товаров. Благодаря таким рациональным решениям филиал «ШАТЕ-М ПЛЮС» в Казани стал эксклюзивным поставщиком кузовных деталей в Татарстане. На складе заканчивается возведение 3-го этажа мезонина – в результате этого расширения компания займет первое место среди всех конкурентов в регионе по разнообразию ассортимента.

В 2019 году одним из основных успешных проектов по расширению коммерческого предложения компании стали продажи оборудования и инструмента для СТО. Грамотная и оперативная техническая поддержка коллег из минского подразделения помогла решить

все вопросы, возникающие при первых поставках и комплектации СТО партнеров оборудованием. Успешный старт этого направления дал возможность обеспечить наличие необходимых товаров по брендам YATO, VOREL, PULI и HPMM на складе в Казани.

Регулярные улучшения в сфере логистики и скорости доставки коснулись и филиала «ШАТЕ-М ПЛЮС» в Казани. Сотрудники казанского подразделения, прислушавшись к просьбам клиентов, к началу весеннего сезона ввели новые маршруты и увеличили количество автомобилей доставки. Это позволило сохранить уровень и скорость доставки товаров клиентам, несмотря на значительное увеличение количества заказов.

Развитие продаж в новых регионах – важный фактор для роста торгового подразделения. Не так давно саратовские партнеры получили возможность заказа

деталей со склада в Казани со сроком поставки 1 день. Кроме всего прочего, у клиентов из Саратова и Энгельса появилась возможность обратиться к своему региональному менеджеру по любым вопросам.

Доброй традицией казанской команды стало проведение встреч с коллегами и партнерами в одном из городов Поволжья. В этот раз выбор пал на Набережные Челны. Помимо подведения итогов и анализа текущей ситуации на рынке автозапчастей в программе мероприятия всегда присутствует неформальная часть, где во время дружеской беседы сотрудники отдела продаж и партнеры могут поделиться своим опытом и обсудить насущные вопросы.

Для улучшения узнаваемости стратегического бренда Patron перед началом весеннего сезона были проведены обучающие семинары во всех областных центрах – Пензе, Саранске, Тольятти, Набережных Челнах. Этот пилотный проект, взятый на вооружение казанской командой у коллег из других филиалов, повысил лояльность к бренду и внес свою маленькую лепту в его развитие, что способствовало рекордным для подразделения в Казани отгрузкам запчастей Patron.

К слову, о развитии сети дилеров и торговых представителей бренда Patron. Торговую марку Patron полюбили не только автовладельцы в ме-

гаполисах, но и жители небольших городов, ведь стоимость запчастей Patron не бьет по семейному бюджету и позволяет получить качество и сервис более дорогого бренда. В 2019 году статус торгового представителя Patron получили партнеры компании из Самары, Ульяновска, Пензы, Волжска, Нижнекамска и многих других городов Поволжья.

Казанское подразделение «ШАТЕ-М ПЛЮС» не забывает и о повышении лояльности своих партнеров. Едва остыли эмоции клиентов и сотрудников от прошлогодних поездок в Китай, как команда «ШАТЕ-М ПЛЮС» уже болела за сборную России по хоккею на трибунах Братиславы на ЧМ-2019.

Сотрудники казанского филиала регулярно отправляются в другие филиалы для повышения профессионального уровня, и вот в июне 2019-го они совершили деловой визит в подразделение в Екатеринбурге. В то время уральцы проводили «ШАТЕ-М Экспо» – выставку, не имеющую аналогов в регионе. Сотрудники из Поволжья узнали о новых этапах развития компании, посетили обучающий семинар по оборудованию и инструменту для СТО, а также лично познакомились с руководителем екатеринбургского подразделения.

Первая половина 2019 года открыла новые горизонты роста казанского подразделения. Филиал «ШАТЕ-М ПЛЮС» в Казани стал еще сильнее, сотрудники – сплоченнее, а также еще ближе к своим партнерам.

Новости «ШАТЕ-М ПЛЮС» Пермь



«ШАТЕ-М ПЛЮС» Пермь – это филиал, который обслуживает партнеров из трех регионов: Пермский край, Республика Удмуртия и Кировская область.

Для того чтобы автозапчасти были доставлены вовремя всем клиентам, ежедневно сотрудники пермского филиала качественно выполняют свою работу.

Транспортный отдел

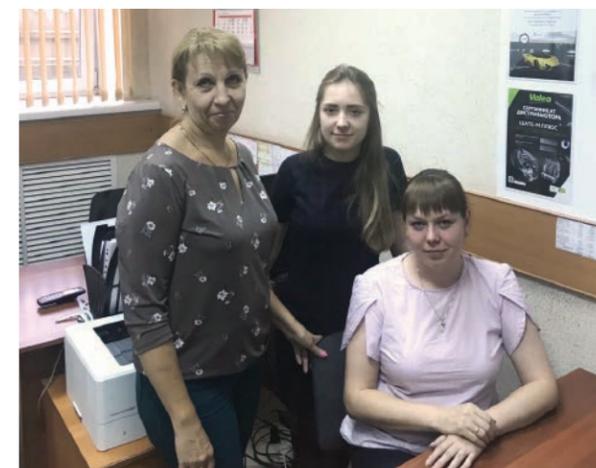
Сотрудники пермского филиала всегда следят за сроками доставки товаров. Для того чтобы их соблюдать, выстроена непростая и тщательно продуманная логистика. Несмотря на пробки в городах, ремонты на дорогах, погодные условия, заказы партнерам всегда придут по графику.

Оптовые партнеры Пермского края, Республики Удмуртия и Кировской области своевременно и оперативно получают заказанные автокомпоненты 6 дней в неделю, что очень важно для конечного покупателя. А оптовым клиентам Перми, где расположен складской комплекс подразделения, доставка осуществляется два раза в день.

Отдел продаж

В штате пермского подразделения за каждым регионом закреплены менеджеры, которые постоянно обучаются и являются профессионалами своего дела, способными решить даже сложные задачи. Клиенты всегда могут обратиться к ним и получить компетентный и честный ответ. Внимание менеджеров всегда ориентировано на клиента.

Менеджер по развитию бренда Patron – ключевой сотрудник отдела продаж компании, теперь он есть и в Перми. Если вы хотите обучить штат автомагазина или автосервиса по запчастям Patron, узнать выгодные предложения и условия сотрудничества, менеджеры по развитию бренда всегда рады провести семинар или подготовить ряд индивидуальных пакетов. Развитие и долгосрочное сотрудничество – приоритет «ШАТЕ-М ПЛЮС».



Сектор обслуживания клиентов

Прекрасные сотрудницы сектора обслуживания клиентов первыми приветствуют партнеров как в офисе, так и по телефону. Именно они готовят полный пакет документов для водителей по всем маршрутам и для клиентов при самовывозе. Именно они готовы ответить на все вопросы по заказам, а также могут проконсультировать и подробно рассказать о работе с компанией.

Склад

Правильно подобранный ассортимент, имеющийся в наличии на складе «ШАТЕ-М ПЛЮС» в Перми, удовлетворит потребности любого автосервиса и магазина. Благодаря большим товарным запасам соблюдаются минимальные сроки поставки и высочайший уровень выполнения заявок, а высококвалифицированные сотрудники склада обеспечивают оперативный и безошибочный подбор и комплектацию товаров.

Результаты работы команды «ШАТЕ-М ПЛЮС» Пермь – это фундамент, на котором строятся партнерские отношения на года.

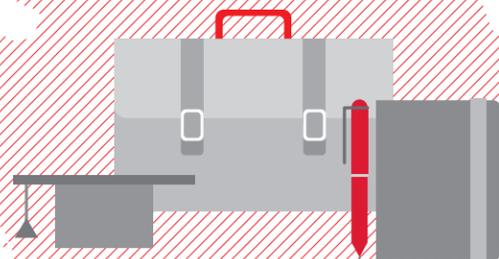


«ШАТЕ-М ПЛЮС» – КОМАНДА, ПРИНОСЯЩАЯ УСПЕХ!

КОМПАНИЯ

«ШАТЕ-М ПЛЮС» Казахстан

Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» организовала грандиозный **марафон круглых столов**.



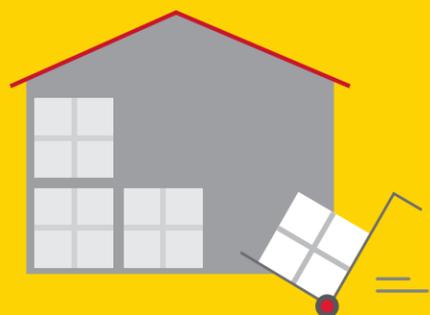
7
ДНЕЙ

5
КРУГЛЫХ
СТОЛОВ

>400
КЛИЕНТОВ
из всех регионов
Казахстана

PATRON
БОЛЬШОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ
СЕМИНАР*

**по бренду Patron*



NEW

В июне начал работу **10-й склад** компании в Казахстане – в городе **Актобе**.

В конце июля 2019 года **запустили** два новых оптовых склада в Казахстане:

В Алматы
на территории крупнейшего в Казахстане комплекса CAR City.

В Нур-Султане
на территории торгового комплекса «Салем».



Отгрузка продукции со складов Нур-Султана и Алматы осуществляется теперь **7 дней в неделю без выходных** и праздничных дней.

На всех складах «ШАТЕ-М ПЛЮС» в Казахстане сформировано наличие по инструменту и оборудованию для СТО.




LINGLONG TIRE

 **JUVENTUS
OFFICIAL
PARTNER**

● ПОСТАВЩИКИ

30 лет сервисным решениям от MAHLE

Для повышения комфорта, безопасности и эффективности эксплуатации технологии, используемые в автомобильной промышленности, становятся все сложнее. Растут и требования, предъявляемые к техническому обслуживанию автомобилей. В дополнение к запасным частям качества оригинального оборудования MAHLE также поставляет новаторские и эффективные решения для автосервиса. Новое поколение установок ArcticPRO® сочетает передовые технологии с простотой обслуживания и обеспечивают высочайшее качество работ по обслуживанию кондиционеров как опытными специалистами, так

и новичками, независимо от марки автомобиля и температуры окружающей среды. При этом гарантируется высокий уровень защиты окружающей среды. Установки отличаются интуитивно понятным управлением, имеют большой сенсорный экран, устройство контроля состояния, а также функцию дистанционного обслуживания. Для установок предлагается исчерпывающий перечень дополнительного оборудования, такого как шланги, переходники, детекторы утечек, анализаторы хладагента и многое другое, чтобы работа была еще более качественной и производительной.

Актуальные для российского рынка установки ArcticPRO®



ArcticPRO® ACX 110

Установка весит всего 65 кг и очень компактна – это базовая облегченная модель:

- высокопроизводительный вакуумный насос;
- бак для хладагента объемом 12 л;
- прочный металлический корпус;
- меню на 24 языках;
- ОПЦИИ: принтер для распечатки клиентских отчетов и база данных сервисной информации.



ArcticPRO® ACX 350

Наша профессиональная установка отвечает самым высоким требованиям для обслуживания кондиционеров:

- перестраивается для работы с хладагентами R1234yf и 513a;
- бак для хладагента объемом 20 л;
- большой 7-дюймовый сенсорный экран;
- база данных сервисной информации;
- система сохранности масла: герметичные масляные резервуары;
- проверка выходных параметров кондиционера;
- система контроля утечки формовочного газа;
- ОПЦИИ: принтер для распечатки клиентских отчетов;
- приложение для удаленного доступа.



ArcticPRO® ACX 380

Максимальная безопасность и высокая точность:

- УСТАНОВКА ПРЕМИУМ-КЛАССА;
- подходит для обслуживания гибридных автомобилей;
- перестраивается для работы с хладагентами R1234yf и 513a;
- бак для хладагента объемом 20 л;
- большой 7-дюймовый сенсорный экран;
- принтер для распечатки клиентских отчетов;
- база данных сервисной информации;
- проверка выходных параметров кондиционера;
- система контроля утечки формовочного газа;
- приложение для удаленного доступа;
- система сохранности масла: герметичные масляные резервуары.

MAHLE

Для консультаций и покупки сервисного оборудования MAHLE обращайтесь к региональным дилерам.

Подробная информация на сайте mahle-aftermarket.com

MAHLE



MAHLE PLUS — НОВАЯ ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

Получите подарочную карту у вашего дистрибьютора, зарегистрируйтесь на сайте www.mahle.plus и получите **3000 баллов** на свой счет в MAHLE PLUS!



Покупайте продукцию MAHLE у вашего дистрибьютора



Получайте бонусные баллы — 1 балл за 100 руб. покупки



Обменивайте баллы на бонусные поощрения из каталога MAHLE PLUS



Участвуйте в акциях и получайте дополнительные баллы и призы

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

WWW.MAHLE.PLUS



Диагностика и наиболее распространенные отказы шкивов коленвала



К сожалению, до сих пор довольно распространен способ ремонта, при котором детали двигателя поочередно приговаривают к замене по несколько раз до тех пор, пока не будет найдена истинная причина отказа. Поэтому весьма вероятно, что автомобиль не один раз вернется на сервис. В этой статье мы рассмотрим способы диагностики состояния демпферных шкивов, а также основные причины их отказов и дадим рекомендации, используя которые, можно будет избежать преждевременного выхода из строя узлов двигателя при будущей эксплуатации.

В результате процесса старения эластичных компонентов или применения некачественных демпферов колебаний часто возникают вибрации. Эти вибрации влияют не только на комфорт при движении. Эти нежелательные вибрации также распространяются по всему автомобилю и приводят к повреждению компонентов автомобиля.



Одними из главных причин отказов являются повреждения, возникающие на этапе монтажа. Ниже приводятся пояснения по их определению.

Если при установке шкива был использован неправильный момент затяжки, то на поверхности вы сможете обнаружить такие проявления дефектов, как побежалость металла при перегреве монтажной зоны, истирание материала в месте установки, а также деформация монтажного отверстия. Все изделия спроектированы под рекомендованные заводом-изготовителем моменты затяжки, которые следует уточнить до проведения работ по установке.



При обнаружении шкива со следами побежалости или перегрева, снятого с недавно отремонтированного автомобиля, необходимо убедиться в использовании правильного инструмента, а также замене всех болтов одновременно со шкивом.

Аналогичным образом при слишком сильном натяжении ремня или выходе из строя вспомогательного оборудования шкив также выйдет из строя. Причина связана с перекручиванием поликлинового ремня на шкиве. В результате работоспособность приводного ремня теряется, и в дальнейшем потребует замены ремня. При снятии механизма в данном случае можно обнаружить заметную деформацию поликлинового ремня и его остатки на ребрах шкива.

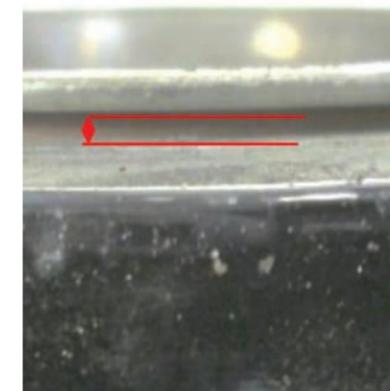


Если при снятии шкива с автомобиля вы обнаружите видимое повреждение ступицы шкива коленвала, то это связано с использованием неправильного монтажного инструмента или несоблюдением требований по креплению шкива к опорной поверхности.

Соблюдение всех процедур и инструкций при монтаже от начала до конца позволит гарантировать целостность вала и его защиту от повреждений.



Если изношен центрирующий штифт, неисправность вызвана движением ступицы относительно самого обода шкива, что приводит к повреждению поверхности. Это также может быть связано с отсутствием или неправильной установкой задающего диска (так называемый задающий диск или реперный диск с зубьями в некоторых конструкциях является частью шкива. На основании положения зуба соответствующий датчик передает информацию о частоте вращения коленвала и его расположении).



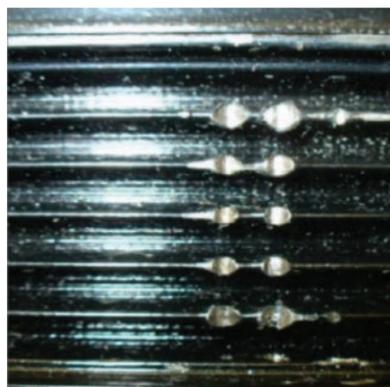
● ПОСТАВЩИКИ

Еще одной возможной причиной выхода шкива из строя в процессе монтажа является неправильная запрессовка подшипника скольжения. Данный дефект возникает во время изготовления или установки шкива на автомобиль. Для подтверждения исправности изделия проведите его полный визуальный осмотр перед выполнением монтажа.

При загрязнении поверхности шкива маслом или охлаждающей жидкостью он так же, как и другие компоненты, не сможет правильно функционировать, что приведет к проскальзыванию ремня, а также передаче вибраций на двигатель и дополнительное оборудование. Шкивы и ременные передачи необходимо держать в чистоте и защищать от прямых контактов с маслами, другими смазочными материалами, водой и так далее во избежание их преждевременного износа.



Как уже упоминалось ранее, обнаружение остатков ремня на ребрах шкива позволяет локализовать причину чрезмерного натяжения ремня. Простая проверка данного узла до выезда автомобиля из сервисного центра позволит предотвратить его возвращение для повторного ремонта.



Если на снятом шкиве имеются сколы и повреждения, они также могли появиться при установке. Обращаться со шкивом необходимо осторожно, стараясь не повредить и не поцарапать его ребра. Перед установкой шкива обязательно проверьте его целостность.

Следование указаниям, приведенным в этой статье, позволит сэкономить всем читателям время и средства. Богатый опыт компании FREUDENBERG Group по производству оригинальных комплектующих позволяет Corteco®

предлагать компоненты для контроля вибрации и ремкомплекты оригинального качества более чем для 27 500 модификаций автомобилей. Все предлагаемые продукты разработаны с учетом самых высоких стандартов качества и изготовлены с использованием новейших методов производства. Corteco® дает гарантию на эти детали, поскольку компания уверена в том, что они не выйдут из строя при их правильной установке и соблюдении всех требований эксплуатации.



До установки запчасти должны храниться в специальной упаковке, защищенной от внешних повреждений и влаги.



Для получения дополнительной информации о шкивах или любых компонентах из ассортимента Corteco® вы можете посетить сайт www.corteco.com



MADE IN KOREA

PATRON
KOREA

**ПОДЛИННО
КОРЕЙСКИЕ
ЗАПЧАСТИ**



Масляные насосы

Водяные помпы

Фильтры: масляные, воздушные, салонные, топливные

Реле-регуляторы генератора

Высоковольтные провода

Катушки зажигания



Ремонтные комплекты барабанных колодок

Ступичные подшипники

Тормозные колодки

Амортизаторы подвески

Детали подвески: тяги стабилизатора, наконечники рулевых тяг, шаровые опоры, рулевые тяги, рычаги

Радиаторы кондиционера (конденсеры)



Доска почета «ШАТЕ-М ПЛЮС»



Бортник Игорь Петрович

г. Минск
Должность
 Водитель автомобиля 5-го разряда
Подразделение
 Транспортный отдел
В компании
 с 10 ноября 2009 года

Отличный водитель, знающий, грамотный специалист своего дела, надежный товарищ. Пользуется заслуженным авторитетом у руководителей и коллег по работе. Передает свой богатый опыт молодежи. В 2016 году награжден почетным знаком компании второй степени. Игорь отличается особой заботой и вниманием к служебным автомобилям. Спокойный, уравновешенный характер проецируется на стиль вождения, и именно в этом кроется секрет долголетия его «железных коней». Полученный им в 2013 году автомобиль «пробежал» более 1 миллиона километров за 5 лет без капитального ремонта двигателя.



Касараб Алексей Александрович

г. Минск
Должность
 Начальник отдела программных разработок
Подразделение
 Управление информационных систем и технологий
В компании
 с 13 февраля 2014 года

Начал свой путь в компании с должности инженера-программиста в секторе программных разработок. С 1 декабря 2015 года возглавляет отдел программных разработок. Уделил большое внимание подбору персонала и его обучению по учебным планам собственной разработки. Результатом стало формирование команды, высокопрофессиональной в технологиях Microsoft Dynamics NAV. За время руководства отделом инициировал большое количество модернизаций и оптимизаций учетной системы компании. Является безусловным авторитетом для сотрудников службы ИТ предприятия.



Крупский Юрий Валентинович

г. Минск
Должность
 Начальник смены
Подразделение
 Склад
В компании
 с 11 марта 2013 года

Трудолюбивый, инициативный сотрудник, обладающий исключительной работоспособностью и высокой исполнительской дисциплиной. Аналитический склад ума и незаурядные способности помогают ему грамотно и безошибочно расставлять приоритеты при решении производственных задач. Благодаря высоким человеческим качествам пользуется доверием руководства и уважением коллег.



Мухамеджанова Гульжан Бахытовна

г. Нур-Султан
Должность
 Главный бухгалтер
Подразделение
 Бухгалтерия
В компании
 с 15 сентября 2015 года

Можно по праву сказать, что Гульжан является одним из основателей филиала в Казахстане. Ее силами была организована деятельность бухгалтерии, отдела сервиса и отдела кадров. Гульжан является примером сотрудника, который ответственно и профессионально относится к решению любых задач и служебных вопросов. Независимо от сложности и текущей загруженности все задачи доводятся ею до полного завершения. Для нее нет деления на «мои» и «не мои» вопросы, если речь идет об интересах предприятия. Гульжан поддерживает коллег из других филиалов, поскольку активно участвует в развитии всех казахстанских подразделений.



Бабушкина Наталья Николаевна

г. Екатеринбург
Должность
 Заместитель главного бухгалтера
Подразделение
 Бухгалтерия
В компании
 с 18 апреля 2016 года

Наталья пришла в наш коллектив в 2016 году и сразу же зарекомендовала себя очень ответственным, скрупулезным бухгалтером. Работала на нескольких участках: на учете импортных поступлений, на расчете заработной платы. С октября 2018 года благодаря своему профессионализму и компетентности во многих вопросах занимает должность заместителя главного бухгалтера «ШАТЕ-М ПЛЮС» в Екатеринбурге. Скромная, неконфликтная, очень обаятельная и позитивная, надежный товарищ, на чью помощь и совет всегда можно рассчитывать. Коллеги высоко ценят ее за эти прекрасные качества.



Черемных Антон Олегович

г. Екатеринбург
Должность
 Ведущий менеджер по ключевым клиентам
Подразделение
 Отдел продаж
В компании
 с 25 ноября 2013 года

Работает с первых дней существования «ШАТЕ-М ПЛЮС» в Екатеринбурге. Профессионал в сфере продаж. В первый год работы сформировал активную клиентскую базу, насчитывающую более 300 контрагентов. Достигнутый им объем продаж превысил самые смелые прогнозы руководства. С 2016 года – менеджер по развитию собственного бренда Patron, курирующий и развивающий дилерскую сеть. Количество компаний-дилеров на данный момент насчитывает несколько десятков, и они вносят существенную долю в общий объем продаж бренда Patron в Уральском федеральном округе. Многие клиенты лично знакомы с Антоном, поскольку кроме прямых продаж он проводит выездные обучающие семинары, что положительно сказывается на развитии бренда в регионах.



Юшин Олег Павлович

г. Подольск
Должность
 Старший специалист по управлению товарными запасами
Подразделение
 Отдел поставок
В компании
 с 25 ноября 2013 года

Работает практически с самого основания компании в России. Участвовал в налаживании логистических процессов и снабжения всех новых филиалов компании. Показывает неизменно высокие результаты как в качественных, так и в количественных измерениях. По закреплению товарным группам обеспечивает своевременное пополнение и стабильное наличие на всех складах компании в рамках необходимых нормативов по оборачиваемости. Умеет отстаивать свою позицию, а при необходимости – оперативно перестроить процессы. Зарекомендовал себя как ответственный, внимательный, справляющийся с любыми трудностями сотрудник.



Козицин Александр Александрович

г. Подольск
Должность
 Оператор механизированных и автоматизированных складов
Подразделение
 Склад
В компании
 с 15 июня 2017 года

За период своей работы в компании Александр зарекомендовал себя как трудолюбивый и целеустремленный работник. Качественно выполняет свои должностные обязанности, способен справляться с большим объемом работ, с ответственностью относится к результатам их выполнения. За смену Александр собирает более 600 строк. В коллективе пользуется заслуженным уважением со стороны сотрудников и руководителей.

Детский праздник – 2019



Погода интересует нас всегда, однако бывают особенные дни, когда от нее зависит очень многое, если не все. Прогноз на 1 июня проверяли за неделю в ожидании праздника! Угроза дождя, который мог омрачить праздник, присутствовала, но все обошлось. Остальное зависело только от нас, и мы справились весьма неплохо. Программа праздника была продумана до мелких деталей оргкомитетом.

115 (!) детей сотрудников компании приняли приглашение участвовать в своем любимом празднике.

На футбольной площадке детишек ожидала зона активной программы. Актеры студии праздника «Академия чудес» предстали в роли «Фиксиков» и «Миньона», очень популярных у детворы. Забавные персонажи смогли не только создать праздничную

атмосферу, но, что особенно важно, поддерживать ее на протяжении всего выступления. Игры и конкурсы сменяли друг друга, и было очевидно, что актеры любят свое дело, понимают детей и получают удовольствие от выступления. Половина присутствующих на празднике детей не отходила от них ни на шаг! Это был успех!



Как всегда, пользовался популярностью у деток помладше хендмейд-лабиринт, ставший привычным и любимым элементом праздника. Детишки использовали его столь активно, что часть элементов уже требует замены!

Слева от футбольного поля была площадка для малышей с надувными батутами, бассейнами, игрушками и место для рисования мелками на асфальте. В этом году добавились кольцо, баскетбол и дартс.

Аквагрим – символ детского праздника и его неотъемлемая часть. Помимо навыков рисования художнику требуется исключительное терпение, поскольку очередь из желающих приобрести такой необычный, едва ли не сказочный облик сохраняется до конца праздника. В течение всего дня, не покладая кисточек, расписывали детские личики энтузиасты и мастера этого замечательного дела.

В этом году сценарий праздника был дополнен мероприятиями с участием отдела ГАИ УВД Минского райисполкома. Праздник стал еще более ярким, необычным, веселым и запоминающимся благодаря профессионализму, креативности и слаженной работе начальника отдела, подполковника милиции Кузьменко Ивана Николаевича и старшего инспектора по агитации и пропаганде, майора милиции Чечко Анастасии Павловны. Хорошее впечатление произвела свободная и эффективная манера их работы, творческий подход к подготовке концепции мероприятия, терпение и желание выполнять все, даже самые неожиданные пожелания детей.



Ребята из первых уст узнали о деятельности органов внутренних дел, а также посмотрели, что имеется на вооружении стражей правопорядка.

Мероприятие проходило в интерактивном формате: можно было примерить на себя экипировку, посидеть в служебном автомобиле и на мотоцикле, потрогать все своими руками. Детишки были счастливы, родители – довольны.

Офицеры провели викторину на знание правил безопасности движения и соревнования по управлению велосипедом на двух линиях «змейки». Участникам и победителям вручались фликеры и призы. От желающих принять участие не было отбоя.

Из года в год неизменной популярностью у детей пользуются экскурсии по логистическому комплексу «ШАТЕ-М ПЛЮС». И это не удивительно: нам есть чем гордиться! 63 (!) ребенка с родителями посетили комплекс в этот раз под руководством экскурсоводов, ставших уже профессионалами.



Все события праздника проходили настолько динамично, что своевременно предложенные пирожки от пекарни «Печорин», фрукты, соки и мороженое от «Морозпродукта» оказались очень кстати. Судя по быстро опустевшим столам, проблем с аппетитом у ребятни не было. Разве плохо

перекусить на свежем воздухе в окружении любящих родителей? Все остались сыты и довольны.

В заключение надо сказать спасибо нашим замечательным родителям. Вы во всем помогли организаторам праздника, проявляя при этом яркую инициативу.

Испытательная лаборатория «ШАТЕ-М ПЛЮС»



Над праздником работали:

Организация мероприятия –

Писаренко И.В. (нач. сектора кадровой работы), Новик А.Е. (зам. директора по транспорту), Сероокий В.А. (главный инженер), Козел В.А. (нач. административного отдела), Шинкевич А.Н. (нач. отдела), Белоблоцкая И.Г. (нач. сектора), Мацкевич О.В. (юрисконсульт), Кричко А.В. (бухгалтер), Тетенькина О.В. (ведущий бухгалтер), Поплавная Т.В. (тестировщик ПО), Магер О.Г. (оператор ПЭВМ), Коробнева Е.А. (специалист по продаже).

Нанесение аквагрима –

Коробнева Е.А. (специалист по продаже), Ковальчук А.А. (специалист по продаже), Авижич О. (студентка МГЛУ) и Богданец А. (студентка БНТУ).

Обеспечение безопасности –

охранники Федоренчик Е.Г., Гурский А.С., Журавлев А.Л., и Кричковский В.В. во главе с начальником отдела Козелом В.А.

Проведение экскурсии –

Цивинский А.В. (нач. отдела), Тасмаев В.И. (зам. нач. отдела), Свинчук Д.А. (нач. сектора), Иванов Ж.-В.Г. (учетчик).

Обеспечение питанием –

Кричко А.В. (бухгалтер), Магер О.Г. (оператор ПЭВМ), Белоблоцкая И.Г. (нач. сектора), Поплавная Т.В. (тестировщик ПО), Мацкевич О.В. (юрисконсульт), Козел Ю.И. (оператор ПЭВМ).

Музыкальное сопровождение –

Мацкевич О.В. (юрисконсульт).

Помощь в подготовке и проведении праздника:

Семья Тетенькиных организовала игровые места с кинетическим песком. Весь день эти столы привлекали детвору.

Велосипеды для проведения конкурса ГАИ были предоставлены Мезенцевым Д.А. (спец. по поставкам) и Набиевым С.А. (спец. по поставкам).

Отличные фотографии праздничных событий предоставили Головач В.Ч. (зам. главного бухгалтера), Буянов С.Л. (слесарь-ремонтник), Набиев С.А. (спец. по поставкам).

Спасибо всем!

– Удобство работы партнеров компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» – в случае возникновения спорной ситуации с розничным покупателем можно в срочном порядке протестировать деталь.

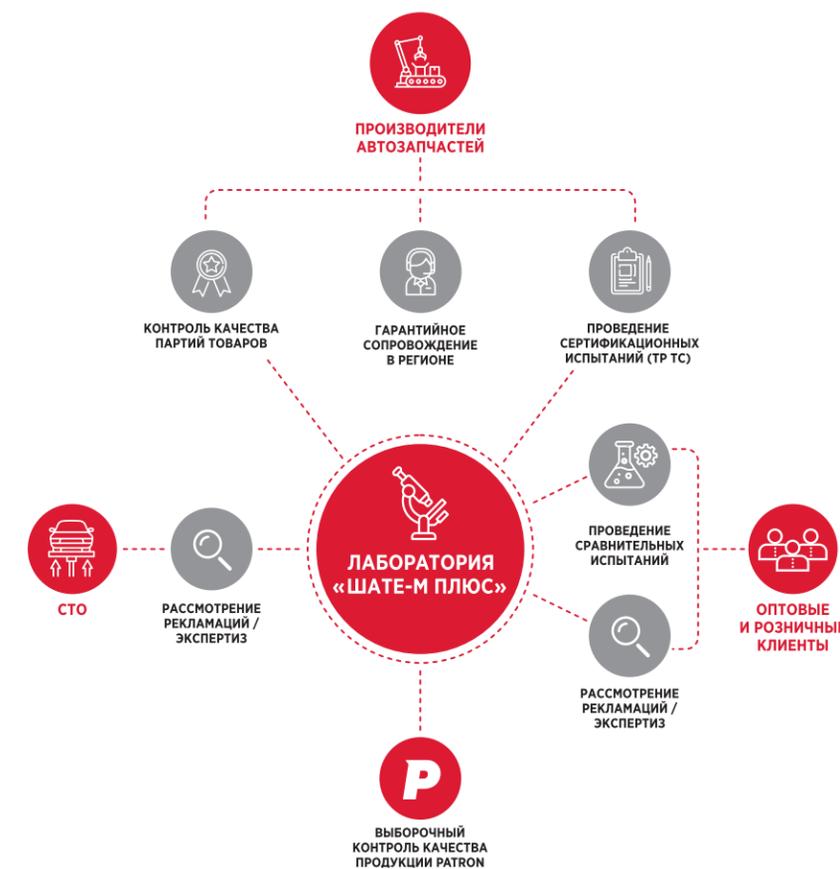
– Постоянный контроль уровня качества собственных брендов.

– Профессиональные и надежные заключения по результатам тестирования продукции/средств измерения/оборудования по запросу заказчика.

– Оказание услуг в качестве независимой лаборатории по экспертизе.

– Испытательная лаборатория позволит проводить сертификационные испытания на соответствие требованиям ТР ТС 018/2011 и выдавать протоколы испытаний для сертификации компонентов транспортных средств.

– Защита оптовых покупателей от недобросовестного поведения потребителей.



Formpart



Formpart – производитель деталей подвески и рулевого управления с центром в Стамбуле (Турция), имеющий более чем 45-летний опыт. На протяжении десятков лет сотрудники Formpart накапливали опыт и знания, занимаясь обслуживанием ведущих западноевропейских компаний, что дало возможность в дальнейшем создавать под маркой Formpart продукцию, не уступающую западным конкурентам.

Formpart – сертифицированный поставщик TecDoc – имеет сертификаты соответствия во многих странах Европы и СНГ (ISO 9001:2008 TÜV, EAC, ГОСТ-P, SEPPO, STB, и др.), что позволяет распространять товары этой марки более чем в 40 странах.



Кроме деталей подвески и рулевого управления под брендом Formpart предлагаются все группы автомобильных комплектующих, на которых специализировалась компания Otoform: резинометаллика, ступицы колесные, ШРУСы и полуоси и др. Полный ассортимент превышает 10 000 наименований.

Одно из направлений RND компании является инновационная разработка усиленных деталей для пассажирских и легких коммерческих автомобилей, которые предлагаются клиентам с индексом XL в коде артикула.

Подробнее о стойках стабилизатора XL

Уже несколько лет компания предлагает на рынке усиленную подвеску – в частности, стойки стабилизатора и шаровые опоры. Сегодня уже можно с уверенностью говорить, что инженеры Formpart смогли создать надежную линейку подвески Extra Life (XL), которая показывает отличные результаты при эксплуатации в сложных дорожных условиях.

Процесс разработки усиленной подвески сопровождался многочисленными тестами на испытательном стенде XL собственной разработки, способном

испытать любой образец в трехмерном векторном направлении под усиленной нагрузкой. За время тестирования запчасть проходит от одного до двух миллионов циклов, испытывая экстремальные нагрузки каждую секунду в условиях температурных перепадов от -30 до +40 и подачи соляного раствора для полной имитации рабочих условий.



Тестирование аналогов показало, что после прохождения 2 миллионов циклов срок жизни детали обычно завершается. Стойки стабилизатора XL показали не только повышенную износостойкость и сохранение крутящего момента пальца в пределах нормативов, но и преимущество над аналогами даже из премиум-сегмента. Как пример, результаты теста стойки стабилизатора 2108006-XL (Peugeot 406) удивили тем, что запчасть достойно преодолела стандартный порог 2 миллиона циклов, а затем дошла до 4 миллионов циклов без потери функциональности.

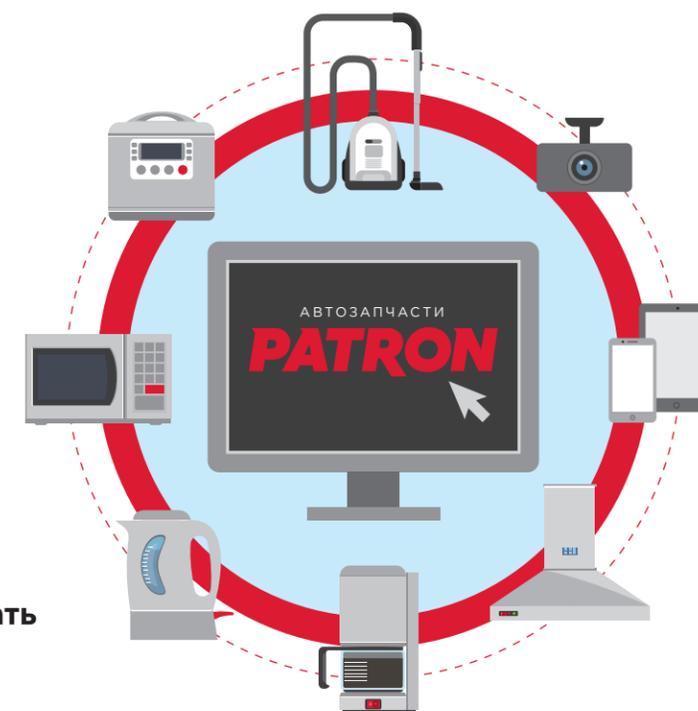
2108006-XL	Норматив, Nm	Аналог, Nm	Formpart, Nm
Начальное усилие	0,5 - 4	3,57	2,53
1 000 000 циклов	min. 0,5	1,1	1,96
4 000 000 циклов			0,8
Температура теста		+18° ... +22°	-18° ... +36°

Усиленную подвеску Formpart XL, как и весь ассортимент продукции бренда, можно приобрести у компании «ШАТЕ-М ПЛЮС», дистрибьютора данной торговой марки на территории Беларуси и России.

Программа лояльности

Покупай любой артикул Patron и зарабатывай призовые баллы!

Каждый месяц новая фокусная группа с возможностью заработать еще больше призовых баллов!*



Программа лояльности Patron является маркетинговым инструментом компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» и нацелена на стимулирование продаж стратегических групп и товаров путем повышения лояльности партнеров компании.

*В программе лояльности участвуют все товарные группы Patron

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ:

1. Широкий перечень призов.
2. Возможность контроля накопления и обмена накопленных баллов на призы в личном кабинете участника.
3. Автоматическое накопление баллов в соответствии с размещенными заказами.

Участие в программе лояльности:

– Участником программы лояльности может стать любой партнер компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» в Республике Беларусь или в Российской Федерации, имеющий действующий договор с компанией.

Регистрация участников:

– Стать участником программы лояльности можно в любой момент ее действия.
– Необходимо ознакомиться с условиями программы в личном кабинете на портале B2B «ШАТЕ-М ПЛЮС».
– Необходимо пройти регистрацию и подтвердить свое участие в личном кабинете на портале B2B «ШАТЕ-М ПЛЮС».

Как работает программа:

– Информация об актуальных акциях размещена на сайте patron.ru, а также на портале B2B «ШАТЕ-М ПЛЮС» shate-m.by, shate-m.ru.
– Покупая акционные товары, вы получаете призовые баллы в соответствии с условиями акции.
– Призовые баллы накапливаются в вашем личном кабинете на портале B2B «ШАТЕ-М ПЛЮС».
– Накопленные баллы вы можете потратить в любой момент на призы из каталога программы лояльности.

Shate-M Expo 2019. How it went



On June 7-8, Yekaterinburg hosted the first international specialized exhibition of automotive components and solutions for service stations Shate-M Expo 2019.

It was the first event of this scale in the auto parts field in the Ural region. The event united the leading companies of the aftermarket on one platform. The exhibition featured spare parts for cars and light commercial vehicles, lubricants, special fluids and car chemicals, as well as equipment for automobile services and service stations. More than 40 manufacturers from Italy, France, Great Britain,

Germany, Poland, Turkey, Korea, Japan, China, America and other countries occupied 2000 square meters of exhibition space.

Director of LLC "SHATE-M PLUS" Alexandr Vetrov and partners of the event, Regional representative of DENSO Anton Schukin and Commercial director of SWAG / BluePrint Vladimir Muraviev, officially opened the exhibition.

The debut ended with great results. In two days, over 1500 people, professionals in the auto parts market, company employees, owners and managers of service stations, installation centres, representatives of the largest wholesale organizations and transport

enterprises and car parks in Yekaterinburg and the Sverdlovsk Region, visited Shate-M Expo. Visitors from Perm, Ufa, Udmurtia, Syktyvkar and other regions came to the exhibition. This indicates the genuine interest of business and private buyers in such events.



Anton Schukin
DENSO Regional Representative
Ural Federal District

«The exhibition is wonderful! We were especially pleased with the first day. There are many professional-oriented visitors; they came to the booth with specialized topics, few random people. Both our old customers and new potential customers came to our booth.

We also took part in the business program, held a round table conference. There were many interesting questions. Informative for both our customers and us.

Our expectations from participating in the SHATE-M Expo were fully satisfied. We hope that the exhibition will become a good annual tradition, and we will meet with our customers next year.»



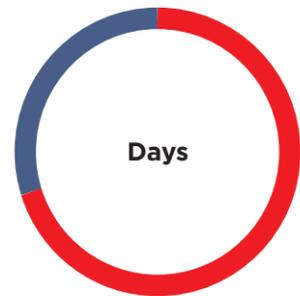
Vladimir Muraviev
Commercial Director
SWAG / Blue Print

«The exhibition is interesting, good booths, interesting events at the exhibition.

By the number of visitors, the first day was very busy, the second day a little less. The same story with the quality of visitors. Potential new customers visited our booth; there was interest in our capabilities, in what we can offer.

SHATE-M Expo and communication with visitors of the exhibition helped us understand how we will act in future. This is a great opportunity for us to position ourselves in the Ural region. Our expectations from participating in the exhibition are satisfied.»

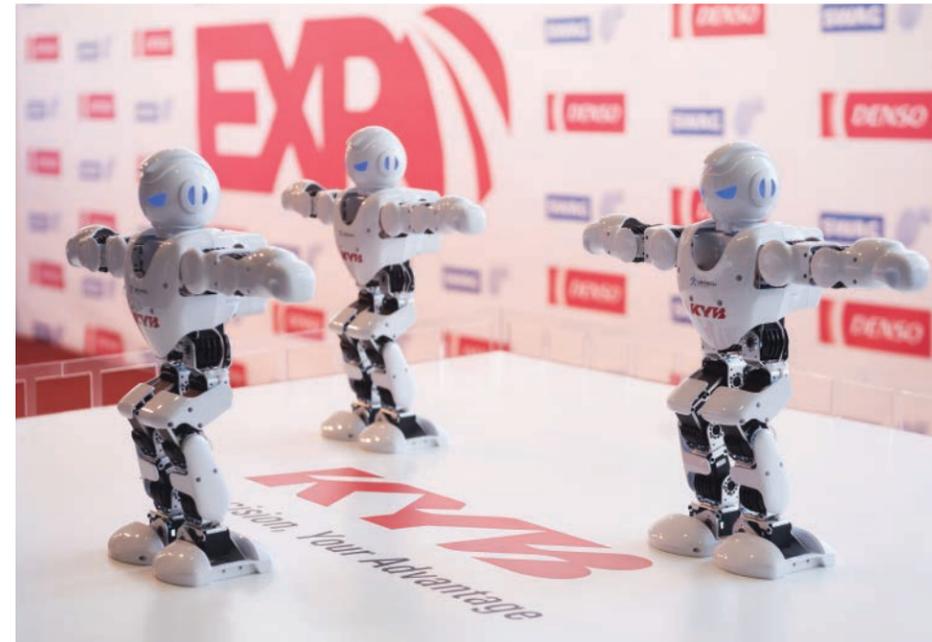
Shate-M Expo 2019 visitors



Irina Egorova
Sales Director, CIS region
DOLZ

"Implementation of the idea of holding such a large-scale event is a challenging task, but it was carried out excellently. Over two days we had an opportunity to talk to true professionals of our business and the number of visitors surpassed all our expectations! We are sure that it will not take long to see a direct result.

You pioneered many initiatives and this time you are also the first one! That event has already become a milestone and all the participants and players in the market will remember the exhibition. We really hope that Shate-M Expo will become a good tradition for many years to come".



During the exhibition, a rich business program held in the format of round table conferences and master classes was organized. The discussion was a lively dialogue, during which representatives of the Ural business talked with auto parts manufacturers and discussed current issues of interaction with suppliers. Master classes from leading business trainers were devoted to relevant contemporary topics: sales technology and brand development.

Partners of the Exhibition:



General partner of Shate-M Expo 2019

DENSO is a leading supplier of automotive components for all the world's major automakers. The company produces wiper blades that Ferrari installs on its cars, spark plugs that withstand 120 000 kilometers, diesel components with the highest injection pressure in the world and develops solutions to ensure comfortable and safe drive. 9 out of 10 cars on the road are equipped with parts made by Denso.



Official partner of Shate-M Expo 2019

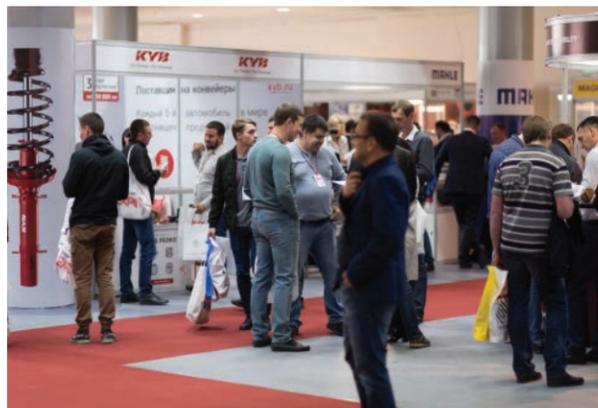
SWAG is one of the leading world's suppliers in the independent aftermarket. The brand is internationally renowned for providing more than 26 000 vehicle parts, covering all German and other European passenger cars.

Blue Print is a manufacturer of replacement parts for passenger cars and light commercial vehicles. Blue Print supplies automotive components as well as technical solutions for more than 160 product types.



Svetlana Tutunnikova
Advertising and PR Manager KYB

"Shate-M Plus is one of the oldest distributors of KYB products that develops dynamically not only in Belarus, but also in Russia as well as in Kazakhstan. The idea to hold an exhibition in Yekaterinburg seemed attractive to us, but we did not expect any super results from it. However, how wrong we were! Shate-M Expo surprised all the suppliers who participated in it and even the organizers themselves! The visitors of the exhibition are 100% our target audience. The guys asked interesting questions. It was noticeable that they lacked communication with manufactures of automotive components. The information we got gave us a lot of food for thought. We do hope that such a format of the event will become a tradition and we will meet again soon".



The exposition of world hockey became the highlight of the exhibition – unique exhibits autographed by legendary people in the history of hockey. Anyone could try on a jersey of hockey players. The famous Soviet and Russian sports journalist Vsevolod Kukushkin conducted excursions. Visitors could experience the atmosphere of world hockey of past years. “In its current form, the museum can only be seen here”, commented Vsevolod Kukushkin.

For SHATE-M PLUS an exhibition of this scale was a challenge. There is an expression: “Be sure to create a team, and you will succeed.” Thanks to the support of partners, participants and the SHATE-M PLUS team we have succeeded. SHATE-M Expo 2019 was an undoubted success.



SHATE-M PLUS thanks every partner. Thank you for believing in our idea and us. Summing up we can say with confidence: SHATE-M Expo – to be continued!



Sergey Chumakov
Marketing manager
LESJÖFORS Springs

“We’d like to underline that there were no drop-in visitors among the exhibition participants at the booth of LESJÖFORS. We had a wonderful opportunity to tell about advantages of our products and find out needs of our current and potential customers in the region. We have received lots of helpful advice during the Round Table Conference as well as got an idea of our customers’ awareness of LESJÖFORS brand and its products in the dynamically developing aftermarket. Thank you for the perfectly organized event!”



Gafur Kalandarov
Export Manager
HSB

“The exhibition has become a success for us. Having participated in Shate-M Expo, we gained lots of positive feedback on our products. Our aim was to develop cooperation with our current partners and to search for new customers. We have good results”.



Alexander Tsivinskiy
Head of PATRON Brand
Development Department

“The exhibition gave Patron team a great chance to see and to talk to our customers in person, get their feedback as well as to tell about development of the trademark and to show samples of new products. Those two days were full of negotiations with representatives of large, medium-sized and small business not only from the Ural region but also from other Russian regions: from Saint Petersburg to Surgut! A special thanks for meetings to our partners from neighbouring countries, including sunny Armenia! I hope that the exhibition in Yekaterinburg will become a start of a new tradition for Shate-M Plus – organization of proficient and beneficial events in the regions”.

Summing up the 2019 IIHF Ice Hockey World Championship



406 000 ice hockey fans attended sport venues in Bratislava and Kosice in 2011. We are very pleased to know that we have outperformed that number right after the quarterfinals. It was a successful decision to hold the World Championship in Kosice in Slovakia. Attendance of both arenas was very high. Almost 185 000 people watched the games in Kosice. And even more spectators came to the arena in Bratislava," said Igor Nemecek, Chairman of the Organizing Committee.

Slovakia has become an ice hockey republic for several days thanks to the official fan zones that are Istropolis in Bratislava and Kulturpark in Kosice in 2019. More than 230 000 ice hockey fans enjoyed the games and exciting atmosphere of the World Championship.



The 83rd IIHF Ice Hockey World Championship came to its end. Many people attended the tournament: 470 853 fans watched the games at the ice arenas in Bratislava and Kosice. "Involvement in the 2019 IIHF Ice Hockey World Championship exceeded all our expectations.

"The International Ice Hockey Federation expressed its satisfaction with the high level of the organization of the event. Besides the teams were very pleased and satisfied with the arrangement and their stay in Slovakia. Even IIHF President René Fasel appraised our work very positively," Nemecek added.

The second IIHF Ice Hockey World Championship held in Slovakia hosted 120 NHL players, which is the highest rate over the last 5 years.

More than 11 000 people were accredited. More than 1 300 000 spectators in 166 countries watched the ice hockey games on TV.

The ice hockey national team of Finland became the world champion and surprised spectators with its triumph.

The Russian national team took the third place. They won every group stage game and were the first in group A. Play-offs started with the game with the USA, where Russia got the victory with great efforts. Then there was a semi-final game with the Finnish national team, which the Russians lost with a score of 0:1. The bronze medal game with the Czechs national team was very dramatic. In the beginning Russia was leading and then being inferior to the Czechs, they tied it up at the end of the second period. The intense third period ended with no goals. The overtime with lots of dangerous moments failed to define the winner. The Russian goaltender Andrei Vasilevskiy secured the team's victory during the game winning shootouts. Thank you, guys, for the wonderful ice hockey!

SHATE-M PLUS and Patron at the 83rd IIHF Ice Hockey World Championship



Being the Official sponsor for the fourth time, SHATE-M PLUS Company and Patron brand made the most of the opportunity for sponsorship activation.

Patron brand logo adorned hockey players' jerseys. Ovechkin, Malkin, Kovalchuk and other world stars wore Patron logo on their shoulders. Moreover, because the Russian team took third place in the championship, having played the maximum number of matches, the overall frequency of players' appearance on television and digital screens was reaching the maximum.

Patron logos and the SHATE-M.RU website address were placed on boards of ice arenas in Bratislava and Košice. In addition, before the start of each match of the 2019 World Championship and in between the periods, Patron brand video was broadcast on the screen above the arena.

It is worth mentioning that the legendary hockey coach Mike Keenan visited the championship as an honoured guest of SHATE-M PLUS, he specially came to the games of the Russian team at the invitation of company founder Konstantin Shavel.

We would like to remind that the next year Ice Hockey World Championship will be held from May 8 to 24 in Switzerland – Zurich and Lausanne. We will follow the important tournament!

**PATRON –
WINNING
TOGETHER!**



Почему мы обращаем внимание на каждую деталь?



Потому что совершенство - это
наша гордость.

Выбирайте LEMFÖRDER –
качество без компромиссов.



ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНАЯ НЕМЕЦКАЯ ТОЧНОСТЬ

2019 IIHF World Championship in figures

470 853

fans visited the ice arenas in Slovakia in 2019.

According to the organizers' evaluation, around **350-400 thousand** of spectators were expected to the tournament games. The result exceeded even the boldest expectations.

406 000

spectators visited the Ice Hockey World Championship in 2011.

The event took place at the same arenas in Bratislava and Košice.



Fan-zone was visited by* (people):

137 759
in Bratislava

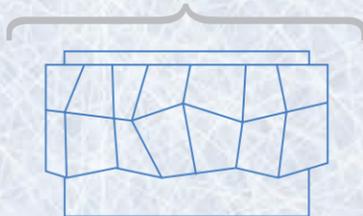
76 605
in Košice

* At the same time, the data doesn't include the last day of the championship, when the tournament final game was played.

In 2019, on average **7 357 fans** came to each match.

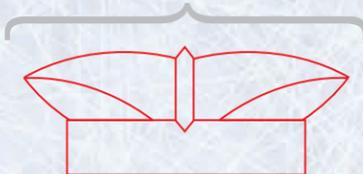
At the same time, **the total capacity** of the ice arena (spectators):

9 085



in Bratislava

7 440



in Košice

120 players of NHL took part in the championship this year.



It's worth mentioning that **this is the highest value in the contemporary history.**

Among them there are **the absolute super-stars**, such as:



Ovechkin



Draisaitl



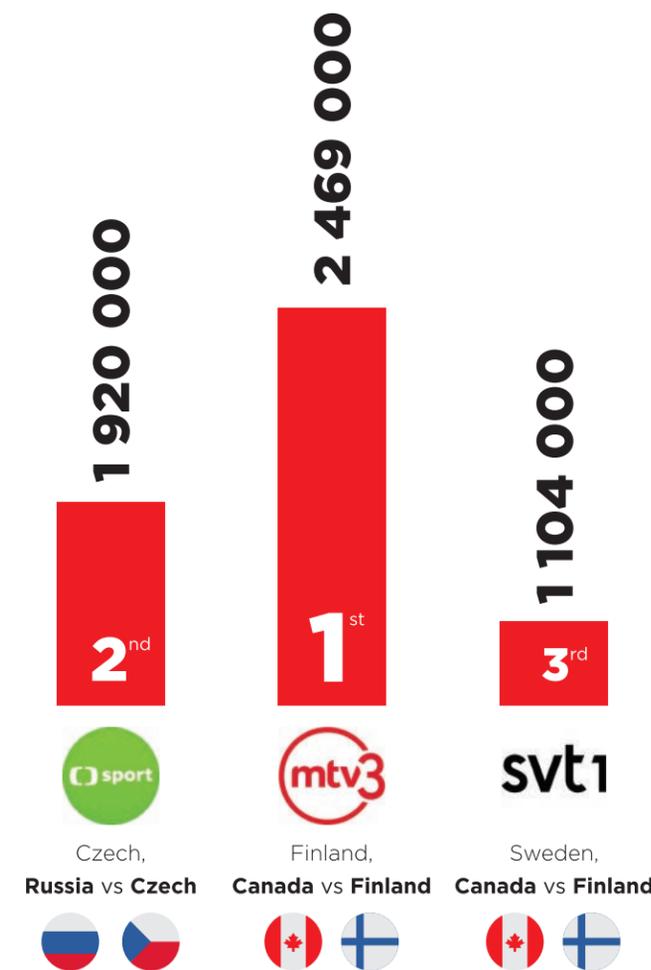
Kane

Broadcasts of the hockey championship matches, especially the final games, were very popular among the TV audience.

Here are just some **TV-ratings of the matches** played on

May 26th, 2019

(spectators):



PATRON - THE OFFICIAL SPONSOR OF 2016-2023 ICE HOCKEY WORLD CHAMPIONSHIPS



The first division of 2019 World Cup



The first division of the World Ice Hockey Championship 2019 - is an ice hockey competition of the IIHF, that was held from April 29 to May 5 in Nur-Sultan in Kazakhstan.



The first division of the World Ice Hockey Championship 2019 - is an ice hockey competition of the IIHF, that was held from April 29 to May 5 in Nur-Sultan in Kazakhstan.

Nur-Sultan is the capital of the Republic of Kazakhstan. It is the country's third biggest city with a population over 1 000 000 people. In 1999, Nur-Sultan was titled the "City of the World" by UNESCO.

Nur-Sultan is the northernmost capital of Asia. The city is located in the central Kazakhstan on the banks of the Ishim River, in the steppe and has a sharply continental climate - the summer is hot, while the winters are very dry and cold. Nur-Sultan is the second in the list of the coldest capitals in the world.

The city was founded in 1830 and was originally called Akmola, then in 1961 it was renamed Tselinograd. In 1992 the name of the city was changed to Akmola. Akmola became the capital of Kazakhstan in 1997, and in 1998 the city was named Astana. The city is a center of culture, sports, healthcare and education. Memorial "Baiterek" - a symbol of Nur-Sultan; it is also the geographical center of all Eurasia.

12 national teams took part in the championship - nine from Europe and three from Asia. The national teams of Belarus and South Korea came from the top division, the Netherlands national team came from the second division, the rest teams are from last year's tournament of the first division.

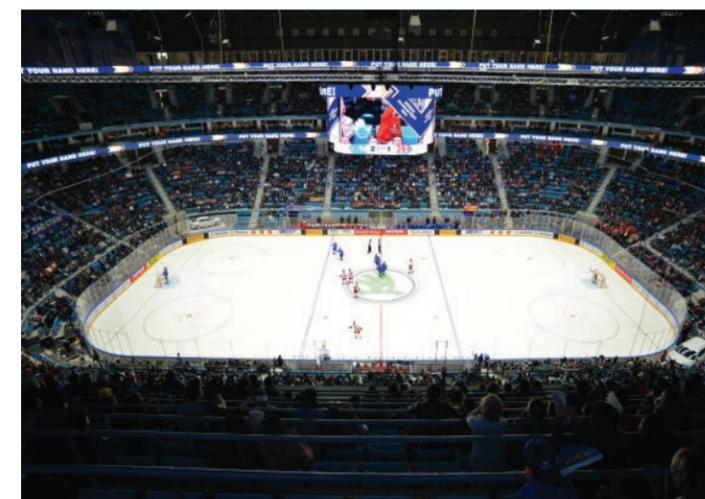
At the end of the tournament: the teams which won the first and second places got the right to play in the top division of the 2020 World Cup. These two teams were the national teams of Belarus and Kazakhstan.

For Kazakhstan, it was a great tournament. The national team won all five matches of the Group A in the first division of World Cup 2019 and finished the tournament on a wonderful note. The national team of Belarus took the second place with three victories in five games, returning to the top division and getting the right to play in the main world hockey championship 2020, which will be held in Switzerland.

Congratulations to both teams, and look forward to excellent games within the 2020 World Cup.



SHATE-M PLUS and the Patron brand sponsored the 2019 Ice Hockey World Championship in the first division.



PATRON

THE OFFICIAL SPONSOR OF 2016-2023 ICE HOCKEY WORLD CHAMPIONSHIPS



Towards the heights with Patron



In 2019 Patron became the title partner of the Russian round of Motocross World Championship 2019.

Two crazy full of energy and emotions days were in Krasnodar area held in "Orlyonok" mototrack on 8-9 of June. In Patron MXGP of Russia 97 best pilots from 27 countries of the world including 8 Russian took place in the motocross.

The most difficult track and extremely hot weather did the deed: not all sportsmen succeeded to reach the finish in their scoring class. Even the favorites of the most powerful and quickest MXGP class didn't avoid mistakes. The local track is the best one in Russia and one of the most difficult in the world which have been confirmed again. After the Russian round of

Motocross World Championship in class MXGP the leader has changed. The winner in MXGP Russia became Tim Gajser successfully started in both races and withstood the attacks from the rival.

Almost 40 000 fans from all over the world came to watch the battle of the best racers. Patron team visited this event as well.

Patron hasn't limited itself with the status of the title sponsor of Motocross Russia Grand Prix. The brand team organized colorful and eventful trip for Patron partners from South federal district. The group of Patron partners dived into the atmosphere of this spectacular sport type for real men and

managed to watch how it is in the real life where the participants live by adrenalin. Having the access to paddock, we could see and understand how the preparation to the race went - starting from the preparation of the motorcycle till the state of mind for victory of each race participants.

Motocross is indeed not just a sport, but real show of "flying pilots", spirit of fight strikes to the marrow without any exceptions, the emotions of racers are transmitted to the viewers, at each jump a heart stops for a while which can be read from the fan faces.

Roaring of engines, extreme and hospitality of Black Sea region will stay in the memory for a long time.



Dmitry Feduk,
director of development department from "Autoray" company, Krasnodar.

«To tell the truth, I am far from motocross. After I saw the professional races on the most complicated tracks, heard synchronous roaring of engines, felt all adrenalin by myself, I can say that I became interested in this kind of sport and started following attentively our sportsmen. I would like to notice the high level of championship organization: a lot of brand booths, press, food courts and absolutely new track!

Also I would like to express gratitude to Patron team and Shate-M Plus company for unbelievable emotions and that they opened for me new, spectacular and extremal kind of sport!»



Reference:

The MXGP World Motocross Championship **is the world's leading racing series**, which is held annually in dozens of countries around the world and gathers millions of fans of this vibrant and expressive sport.

The Russian round of Patron MXGP of Russia 2019 was **the eighth in the calendar** of the sports season of 2019, consisting of **18 stages**.

The track meets **all international standards and the strict technical requirements** of the International Motorcycle Federation (FIM).

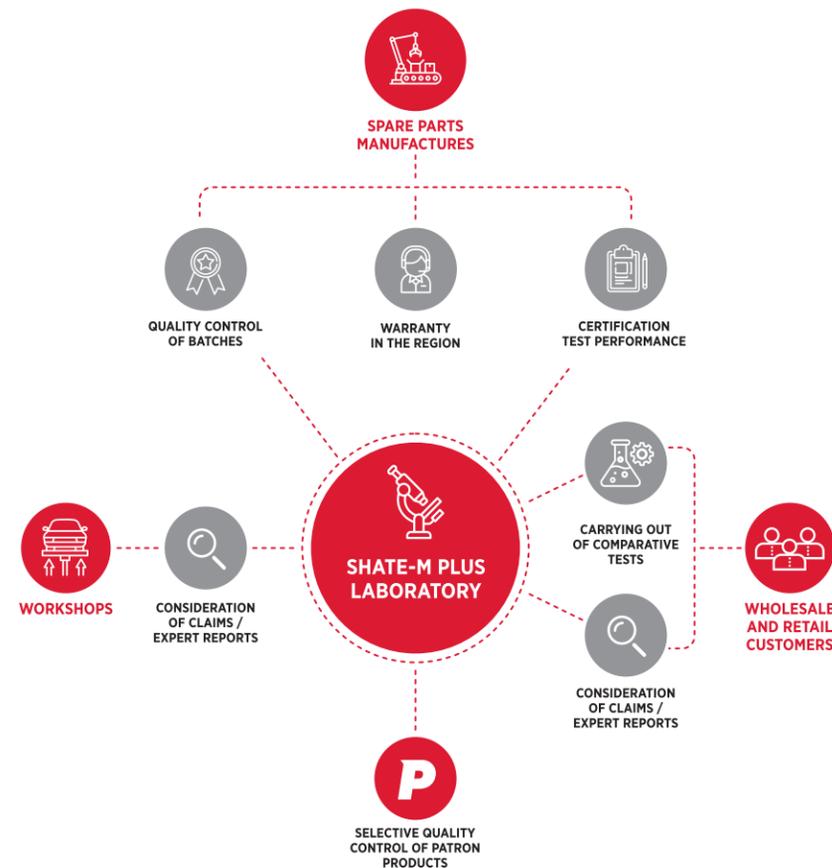
The track "Orlyonok" **is one of the best in Russia**. Its length is **1,850 meters**, the width at the narrowest point is 10 meters. The height difference reaches **40 meters**.

In 2019, "Orlyonok" took the championship **for the third time**.

Test laboratory SHATE-M PLUS



- Ease of work with SHATE-M PLUS for partners, i.e. a spare part can be urgently tested in case of a disputable situation with a retail customer.
- Confirmation of a quality level of your own brands.
- Professional and reliable conclusions drawn from the results of products / measurement devices / equipment tests at a customer's request.
- Provision of service as an independent expertise laboratory.
- The test lab will make it possible to carry out certification tests against the requirements of the TR CU018/2011 and issue test protocols for certification of vehicle components.
- Protection of wholesale customers against misconduct of consumers.



Loyalty program

Buy any spare part by Patron and gain bonus points!

Every month a new focus group provides opportunities to earn even more reward points!*



Patron loyalty program is a marketing tool of the SHATE-M PLUS company and is aimed at stimulating sales of strategic groups and products by increasing the loyalty of the company's partners.

**All Patron product groups are embraced by the loyalty program.*

ADVANTAGES OF THE LOYALTY PROGRAM:

1. Wide range of gifts.
2. Automatic accumulation of points corresponding to placed orders.
3. Possibility to check accumulation of points and to exchange them for gifts in the participant's user account.

Participation in the loyalty program:

- Any partner of SHATE-M PLUS in the Republic of Belarus or in the Russian Federation having a valid contact with the company can become a participant of the loyalty program.

Registration of the participants:

- It is possible to become a participant of the loyalty program at any moment of its operation
- It is necessary to read the terms of the program in the personal account on SHATE-M PLUS B2B portal.
- It is necessary to register and confirm the participation in the personal account on SHATE-M PLUS B2B portal.

How the program works:

- Information on current promotions is available on the patron.ru web-site, as well as on B2B portal of SHATE-M PLUS shate-m.by, shate-m.ru
- When buying promotional products, you get reward points in accordance with the terms of the promotion.
- Award points are accumulated in your personal account on B2B portal of SHATE-M PLUS.
- You can spend accumulated points at any time for prizes from the loyalty program catalog.

News from **SHATE-M PLUS** **Podolsk**



Two times as much! In Podolsk close to the existing complex facilities the second SHATE-M PLUS warehouse has been opened.

The new terminal in Podolsk is a large modern warehouse that meets the conditions of the company's development in all areas of functional logistics: procurement, storage, transport, information.

Having launched new warehouse, the company opened a lot of possibilities for the business growth and development in whole. It is good key for assortment extension, interesting offers for the customers and additional working places as well.

In the new terminal, a special attention is paid to the reserve storage area. This zone received the largest number of pallet storage places. Thus, now it is possible to receive, consolidate, store, ship and process even more goods and transit goods.

By opening the warehouse, the company laid the potential for the development of a perspective direction: body spare parts. These products have received more voluminous storage locations and a wide range of floor-by-floor pallet storage addresses. In addition, the customers will be able to collect the goods by themselves. Now it is possible to write out the goods in the retail store, and collect them in the neighboring terminal quickly and conveniently.

All this, undoubtedly, helps to improve the work of the company as a whole and improves the quality of service for our customers - reducing the time of delivery of these goods to their destinations.

The volume of the new warehouse is comparable to the existing warehouse, so the total area for storing goods in the Podolsk branch has been doubled!