Aftermarket NEWS

№5 | весна 2020

Есть ли будущее у премиальных брендов?
Ответы представителя компании DENSO **12**

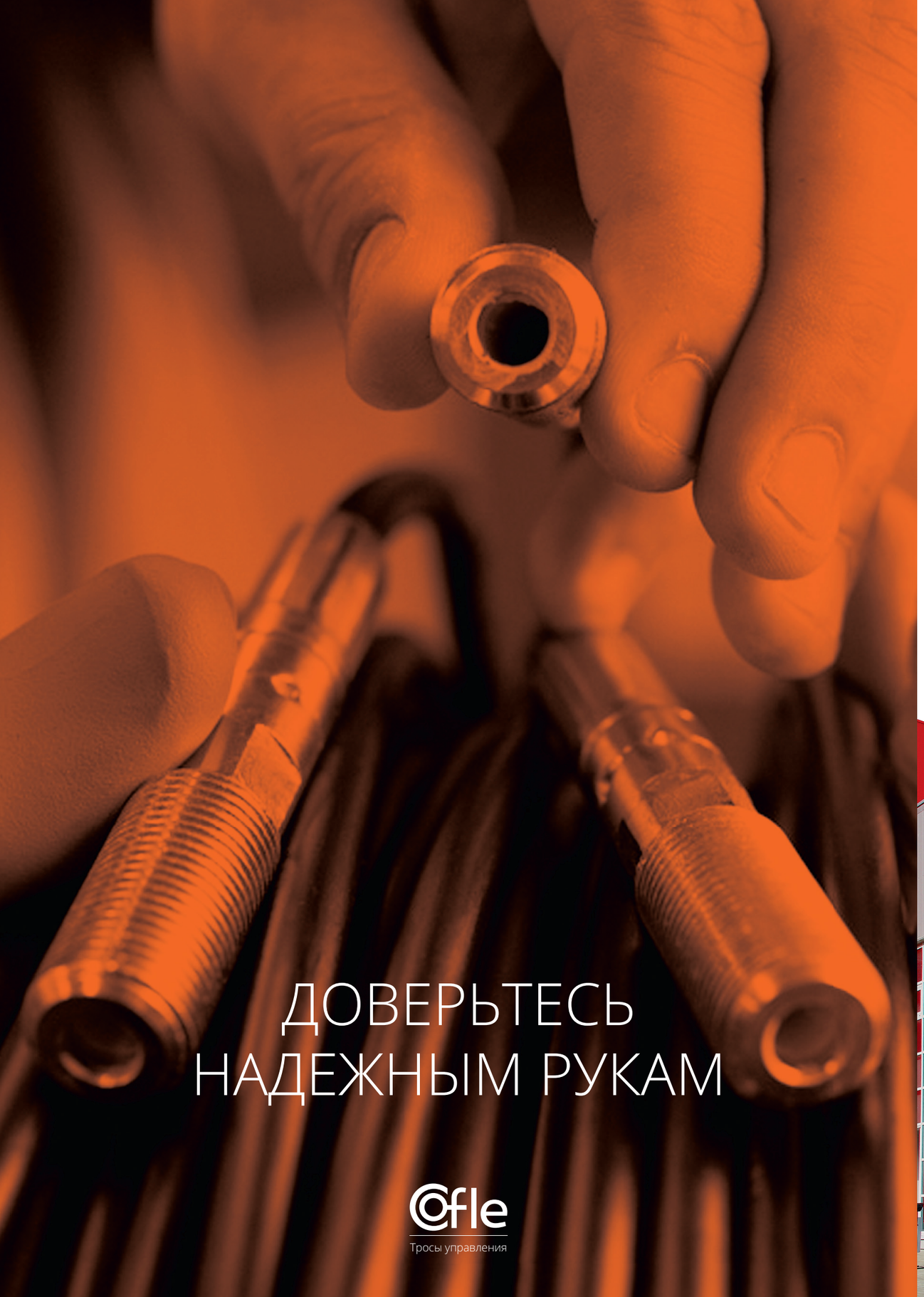
Правильно следим за безопасностью автомобиля
Советы специалистов ZF Aftermarket **22**

Брендовые магазины PATRON
Уверенность бизнеса в будущем **58**

Издание о товарах для обслуживания и ремонта автомобилей

Экологические нормы автоиндустрии
Кому они нужны и как меняют отрасль **04**

Мерчандайзинг в автомагазине
Увеличиваем продажи, повышаем лояльность **46**



Под знаком непредсказуемости

Друзья!

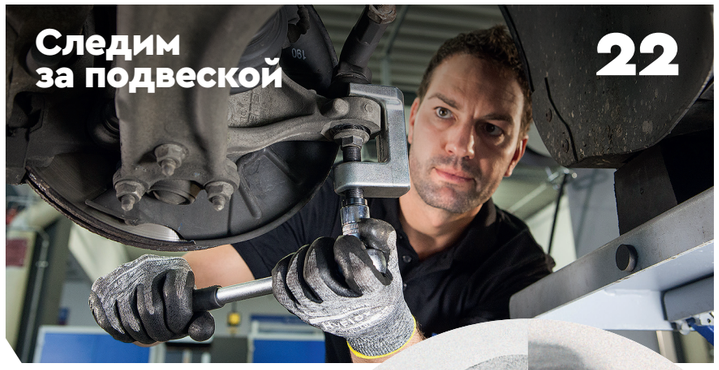
Первые месяцы 2020 года принесли много разных и не всегда позитивных новостей. Начало года ознаменовалось обострением нестабильной политической ситуации на Ближнем Востоке. Не успел конфликт утихнуть, как новая напасть охватила мировое сообщество. Нездоровая эпидемиологическая обстановка, в связи с распространением нового вида вируса, парализовала практически все страны. Международная деловая жизнь замерла. Производства в Юго-Восточной Азии работают с перебоями. В Европе отменяются или переносятся крупные мероприятия. Бизнес, основанный на туристическом потоке: от фэшн-индустрии до отелей и курортов, терпит убытки. Мировой автомобильный рынок стагнирует. В 2019 году количество продаж новых автомобилей уменьшилось на 4,4% по сравнению с 2018 годом. Наибольшее падение продаж в процентном отношении показали Индия и Китай.

Ситуация на рынке российского афтермаркета пока остается стабильной. Запасов запчастей у крупных дистрибьюторов хватает на ближайшие месяцы. Дефицита товара не наблюдается. Поэтому если в ближайшее время азиатские производства выйдут на планируемую мощность, то ассортимент представленных запчастей останется прежним. При этом уже несколько лет подряд надежды на рост благосостояния граждан нет. Новых автомобилей в ушедшем году продано на 2,3% меньше чем в 2018. В этом случае, конкуренция за покупателя будет только усиливаться. Премиальные бренды будут продавать клиентам добавочную стоимость своей продукции, бюджетные бренды — привлекать ценой, а середнячки — обращать внимание на соотношение цена/качество. Поэтому только ежедневная и систематическая работа позволит бизнесу оставаться на плаву удерживая клиентов, предоставляя им лучшие товары и реализуя лучший сервис.

Редакция журнала
AFTERMARKET NEWS

в номере

Замена приводного ремня
18



Гидроопора двигателя
42

Aftermarket NEWS

НОВОСТИ РЫНКА АВТОЗАПЧАСТЕЙ
ООО «ШАТЕ-М ПЛЮС»
142116, Московская обл.,
г. Подольск, пос. Сельхозтехника,
Домодедовское ш., д. 22, ком 12-14, этаж 2
Тел: +7 (495) 995-31-37
E-mail: newsletter@shate-m.com

Общество не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Заказчик несет полную ответственность за содержание предоставленных материалов, за соблюдение авторских прав и прав третьих лиц, за наличие информации о соответствующих сертификатах и лицензиях.

16+

www.dayco.com

KUBELIBRE.COM

Поликлиновые ремни Dayco.
Индивидуальное решение
для **каждого** автомобиля.

Новые поликлиновые ремни Dayco. Передовые материалы и технологии производства обеспечивают широкий спектр применения и высокую производительность всей линейки продукции. Каждый ремень спроектирован с учетом технических требований автопроизводителей и специфики конкретного транспортного средства.

DAYCO®
MOVE FORWARD. ALWAYS.™

Экологические нормы в автоиндустрии: кому они нужны и как изменят отрасль?

Автомобильный парк в мире вырос настолько, что в любой стране проблема снижения выбросов отработавших газов в окружающую среду стала главной. Борьба за чистоту окружающей среды кардинально изменила автомобильные технологии. В результате основные тренды последних лет — даунсайзинг, гибридизация и электрификация.

Соглашение о стандартизации транспортных средств, принятое 20 марта 1958 года в Женеве (Женевское соглашение), включает более 100 постановлений Европейской экономической комиссии ООН, обеспечивающих безопасность дорожного движения и защиту окружающей среды. Среди правил ЕЭК есть и Европейские стандарты на загрязнения от автотранспорта.

Экологические стандарты «Евро» регулируют содержание вредных веществ в выхлопных газах: углеводородов, оксидов азота, угарного газа и твердых частиц. Стандарты касаются как топлива, так и моторов. Причем в рамках одного стандарта для разных видов топлива нормативы различаются. Также различаются нормы для дизельных и бензиновых моторов; для легковых и коммерческих автомобилей разной массы, грузовиков, автобусов и спецтехники. Стандарты затрагивают все производимые автомобили, а также все автомобили, ввозимые из-за границы — новые и подержанные, для личных целей и для коммерческого использования.

В зависимости от предельных значений загрязняющих веществ выделяют несколько стандартов «Евро». На сегодняшний день на территории России действует стандарт «Евро-5», в Европе — «Евро-6».

От «Евро-0» до «Евро-6»

Эпоха стандартов «Евро» началась в 1988 году. Именно тогда в силу вступил регламент с требованиями снизить уровень выбросов окиси углерода, оксида азота и других веществ в крупнолитражных автомобилях (так называемый «Евро-0»).

В 1992 году в Европе в силу вступил стандарт «Евро-1». Он относился только к автомобилям с бензиновыми двигателями. Стандарт «Евро-1» предусматривает выброс бензиновым двигателем оксида углерода (CO) не более 2,72 г/км, углеводородов (CH) — не более 0,72 г/км, оксидов азота (NO) — не более 0,27 г/км.

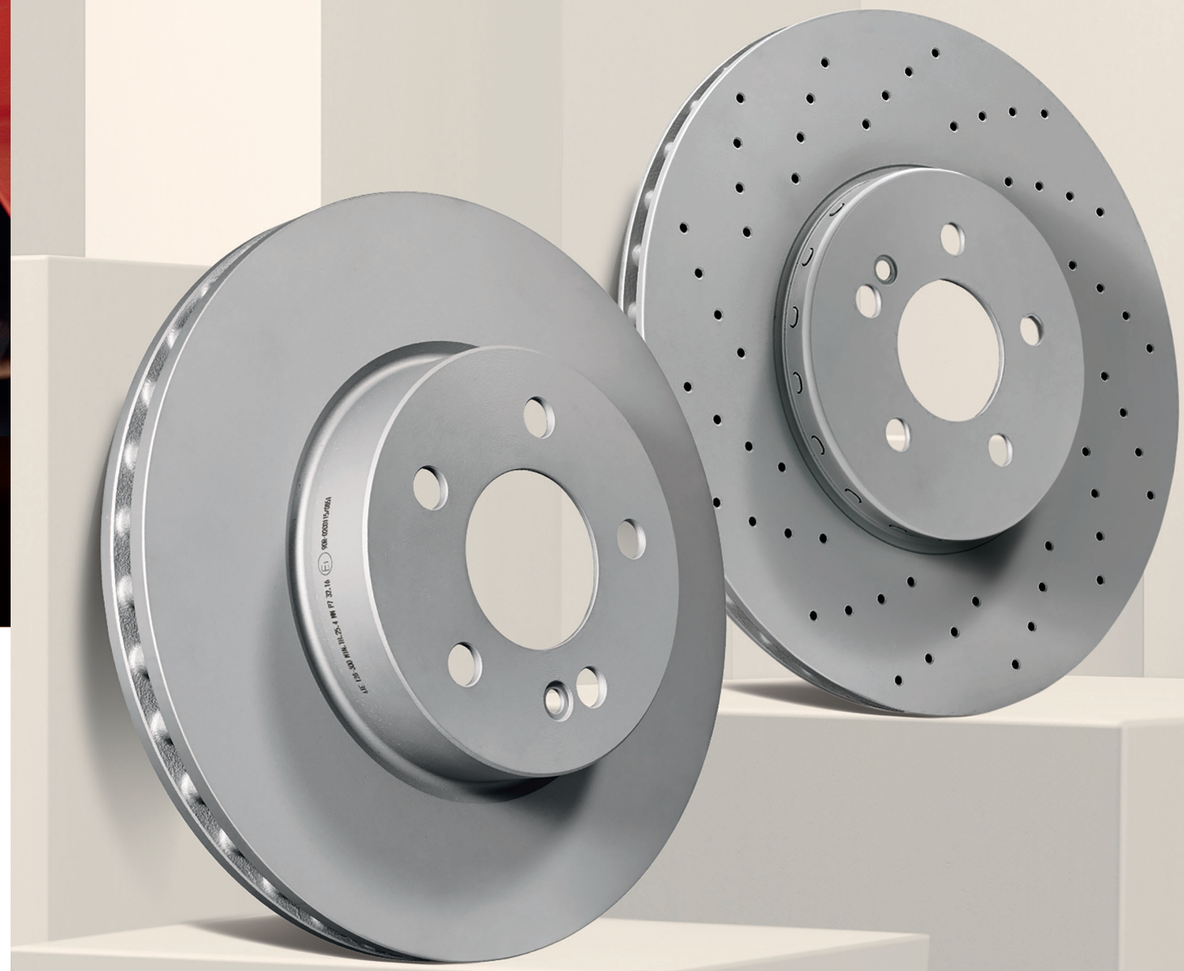
В 1995 году его сменил более жесткий экологический стандарт «Евро-2», где нормы по содержанию в выхлопе углеводородов были ужесточены почти в 2,5 раза (0,29 г/км). «Евро-2» был принят правительством России осенью 2005 года.

В 1999 году в Евросоюзе был введен Стандарт «Евро-3», который предусматривает снижение уровня выбросов по сравнению с «Евро-2» на 30–40%. Максимальный выброс оксида углерода снизился до 0,64 г/км для легковых автомобилей. «Евро-3» коснулся уже и дизельных автомобилей. В России стандарт ввели с 1 января 2008 года.

В 2005 году европейские автопроизводители начинают выпуск автомо-

Рынок послегарантийных автомобилей:

Continental расширяет ассортимент тормозных дисков для Mercedes-Benz



Изделия ATE полностью соответствуют высочайшим стандартам качества. Более того, они полностью удовлетворят водителей, которые сегодня требуют все большего и большего комфорта. Весь ассортимент ATE характеризуется низким уровнем шума и высоким уровнем ездового комфорта, и тормозные диски для моделей Mercedes — не исключение. Continental будет и дальше последовательно расширять ассортимент продукции.

www.ate-brakes.com

ATE – A Trademark of the Continental Corporation

билей, удовлетворяющих стандарту «Евро-4». Он позволил снизить выброс в атмосферу вредных веществ на 40% по сравнению со стандартом «Евро-3». «Евро-4» предусматривает снижение выбросов оксида углерода по сравнению с «Евро-3» в 2,3 раза, а углеводородов — в 2 раза. Также снижен выброс окиси азота на 30%, а твердых частиц — на 80%. В России этот стандарт был введен 1 января 2013 года.

В 2009 году в странах ЕС был введен стандарт «Евро-5», который предусматривает для бензиновых двигателей снижение окисей азота и углеводородов на 25%, а для дизельных — снижение на 80% выбросов сажи и на 20% — окисей азота. «Евро-5» также предусматривает сокращение выброса твердых частиц в выхлопных газах с 25 мг/км («Евро-4») до 5 мг/км. Это касается прежде всего дизелей. Содержание угарного газа в выхлопе дизелей должно сократиться на 20%, а у бензиновых двигателей — на 25%. Кроме того, уменьшены сроки эксплуатации катализаторов и установлены сроки эксплуатации для сажевых фильтров. В России стандарт «Евро-5» был введен 1 января 2016 года и действует по сей день.

С 1 сентября 2015 года в Европе ввели стандарт «Евро-6». А через два года вступил более суровый «Евро-6С». Изменения почти не затронули бензин и сильно коснулись дизельного топлива и дизельных двигателей — настолько, что многие говорят о скорой «смерти дизеля» в Европе.

Возможно, именно Дизельгейт стал поворотной точкой в переориентации мировой автомобильной промышленности на электропривод

С этими нововведениями связан произошедший тогда же скандал вокруг компании Volkswagen. Так называемый Дизельгейт серьезно подорвал репутацию немецкой компании, когда выяснилось, что более 11 миллионов дизельных автомобилей по всему миру были оснащены программным обеспечением, которое во время проведения тестов в десятки раз занижало количество вредных газов, в частности, оксидов азота, выбрасываемых в воздух.

Возможно, именно Дизельгейт стал поворотной точкой в переориентации мировой автомобильной промышленности на электропривод. Целый ряд стран ускорил введение в дальней перспективе (в период между 2025 и 2040 гг.) полного запрета на продажу автомобилей с ДВС (как с дизельным, так и всех прочих). В странах Западной Европы, в Китае и в США резко возрос интерес как к аккумуляторным электромобилям, так и гибридам. Так, в Северной Европе (Норвегия, Исландия, Швеция, Дания и Финляндия) и Германии темпы падения спроса на дизельные легковые автомобили измеряются десятками процентов ежемесячно, и согласно данному тренду их продажи полностью прекратятся уже к 2022 году.

А тем временем сроки перехода России на стандарт «Евро-6» пока остаются неизвестными.

Почему мы все время отстаем?

В России введение «Евро» отстает от Европы в среднем на 8 лет. И этому есть логичное объяснение.

DENSO

Есть ли ДНК у автокомпонентов?

Высокая точность изготовления и идеальное соответствие автомобилю. С самого начала и навсегда эти качества являются частью нашего ДНК. Именно поэтому нас выбирают ведущие мировые автопроизводители. И мы уверены — это правильный выбор.

Мысли свободно. ВЫБИРАЙ DENSO.

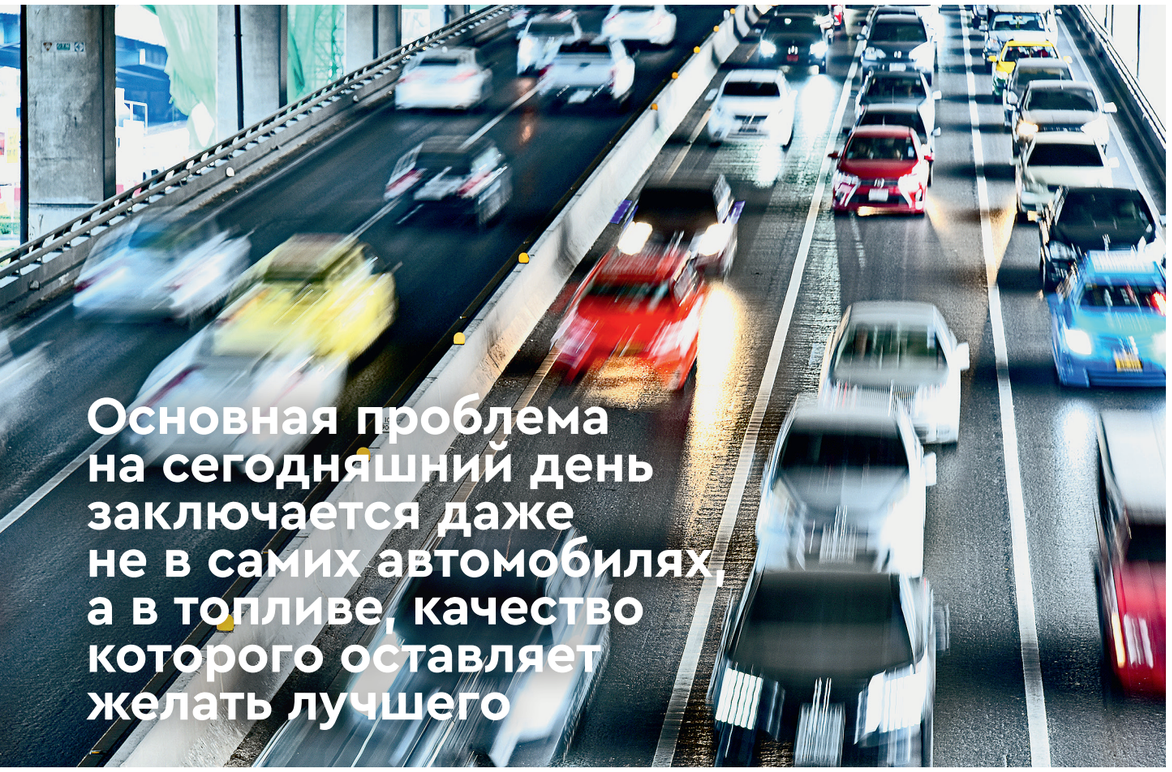
ВСТУПАЙ В ЛИГУ ПОБЕДИТЕЛЕЙ ВМЕСТЕ С DENSOLIGA!

vk.com/denso_official
YouTube: DENSO Russia
DENSO Россия
www.denso-am.ru

В 1990-е годы в стране было не до экологических норм. Задумались о них только в 2001 году и то — отдавая дань «западным ценностям». Однако из-за слабого состояния как автопрома, так и нефтеперерабатывающих заводов, введение любых норм, даже «Евро-2», стало бы равносильно кончине отрасли. Заводы все ещё выпускали карбюраторные «Жигули», а качество бензина для легковушек оставляло желать лучшего. Модернизация автомобилей и НПЗ под каждый новый Евро-стандарт и по сегодняшний день остается очень дорогой и сложной процедурой, требующей переналадки многих технических процессов.

Не остается в стороне и нефтяной фактор. Основная проблема на сегодняшний день заключается даже не в самих автомобилях, а в топливе, качество которого, мягко говоря, не идеально. Перевод на новые стандарты непосредственно топлива в России во многом зависит от лобби нефтяников — они часто просят отсрочки, потому что для них все эти процедуры обходятся особенно дорого.

Правительство РФ не стремится вводить все последние экологические нормы ещё и потому, что не считает выхлопы автотранспорта угрозой для атмосферы. Вопрос о том, насколько влияют на ухудшение экологии именно автомобильные выхлопы — дискуссионен. 75% загрязнений атмосферы вызваны естественными природными причинами и только 25% — антропогенными. Загрязнение от автомобилей составляет менее 20% от общего объёма урона, наносимого атмосфере. И гонку за экологичностью автомобилей в мире можно считать прихотью «зелёных», повышающих свой авторитет, хотя и западные государства имеют заинтересованность во введении новых эко-требований.



Основная проблема на сегодняшний день заключается даже не в самих автомобилях, а в топливе, качество которого оставляет желать лучшего

Обратная сторона медали

Как и много лет назад для снижения токсичности выбросов используют либо снижение количества выбросов с единицы использованного топлива, либо снижение расхода топлива. В первом случае улучшаются двигатели, система очистки обработанных газов и другое. Во втором — используются другие методы: снижение веса автомобиля или оптимизация работы трансмиссии. Иными словами, всё, что способно снизить расход, а значит, и выброс. Однако у всего этого есть и обратная сторона. Снижение уровня выбросов, как правило, уменьшает мощность автомобиля, а также надежность и долговечность двигателя. При этом цена автомобилей только растёт, что не находит позитивного отклика на рынке. Так, непосредственные участники рынка получают только убытки, в то время как на государственном уровне требования к выбросам приносят, скорее, только пользу.

Возможно, экологические требования — это во многом рычаг экономического и политического давления. Попытка западных стран слезть с нефтяной иглы, вероятно, одна из главных причин введения все более и более жёстких экологических требований. Так, в борьбе за спасение планеты мы видим стремление всячески популяризировать электрокары, хотя вопрос экологичности такого транспорта остаётся под большим вопросом.

ШАССИ
РЕШЕНИЯ,
ГАРАНТИРУЮЩИЕ НАДЁЖНОСТЬ

Conception et réalisation : Service publicité NTN-SNR - © NTN-SNR 03/2018 - Crédits : Visuelys - Shutterstock

#SECURITYINSIDE

Отвечая за сцепление с дорогой и торможение, система подвески не приемлет даже малейшей неточности. Являясь создателем системы ASB, разработчиком и производителем колёсных подшипников, дисков, подшипников подвески, ШРУСов и датчиков скорости, NTN-SNR гарантирует Вашу безопасность. Ассортимент для вторичного рынка - это та же продукция OE, разработанная совместно с крупнейшими автопроизводителями.

www.ntn-snr.com

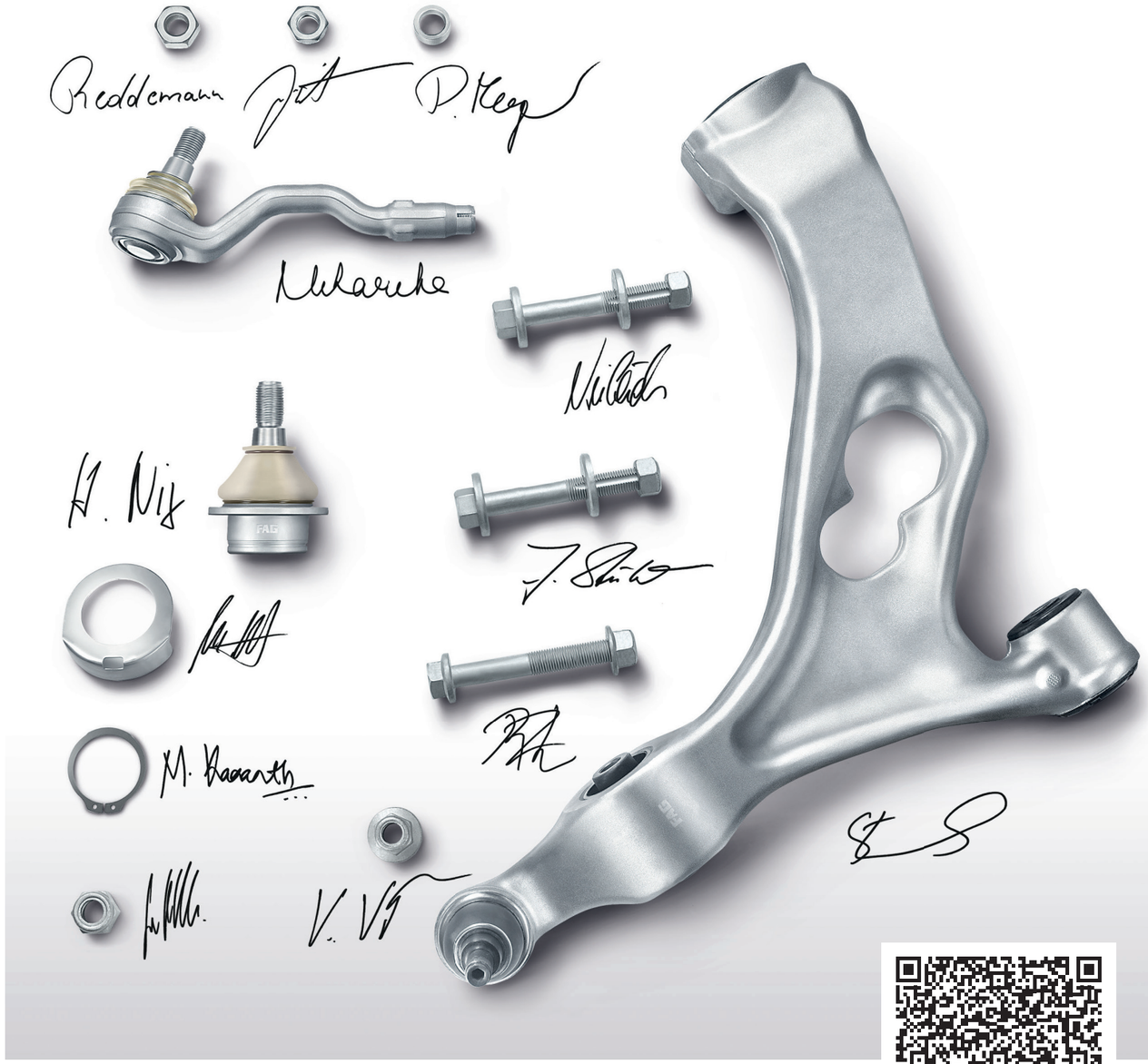
NTN SNR

With You

Где в России зарегистрированы самые «старые» автомобили?

Средний возраст парка по федеральным округам

Источник: AUTOSTAT-RADAR, данные на 1 июля 2019 года



FAG

Качество, которым мы гордимся.

Являясь разработчиком технических инноваций со 130-летним опытом производства решений для ходовой части автомобиля, FAG делает ставку на бескомпромиссное качество: Каждый отдельный компонент или интеллектуальное решение для ремонта узлов шасси транспортного средства разработаны и испытаны инженерами Schaeffler в соответствии с самыми высокими стандартами качества.

Больше информации:
www.schaeffler.ru/aftermarket, www.repxpert.ru

SCHAEFFLER

Есть ли будущее у премиальных брендов?

На вопросы отвечает Алексей Стрючков, Старший специалист DENSO по продажам в России, Беларуси и Армении.

Кому клиент доверяет ремонт своего автомобиля и выбор запчастей?

Тот, кто давно связан с рынком послепродажного обслуживания, не понаслышке знает, что среднестатистическая СТО меняется год от года. Точно так же, как меняется автомобильный рынок: он эволюционирует, становится более прозрачным, понятным и, безусловно, более привлекательным для автолюбителя.

Если раньше среди независимых СТО преобладали обычные гаражи, где единственный механик выполнял функции всех сотрудников сервиса, сегодня все большее распространение получает станция с чистой ремонтной зоной, комфортной зоной ожидания и опрятными сотрудниками, каждый из которых отвечает за свой участок работы. Владельцы современной СТО понимают: непритязательный советский автолюбитель остался в прошлом, а вот современные водители становятся все более требовательными. Они привыкли к бесплатному доступу к Wi-Fi в зоне ожидания любой сервисной станции, предпочитают записываться на ремонт в режиме онлайн через специальное приложение, а также не откажутся от чашечки бесплатного кофе. Другими словами, клиенты хотят получить в автосервисе не менее высокий уровень обслуживания, что и на большинстве других сервисных предприятий.

Кроме того, чтобы клиент возвращался на вашу СТО, необходимо завоевать его лояльность. И здесь на первый план выходит профессионализм сотрудников, прозрачное ценообразование, клиентоориентированные программы лояльности, а также формирование у клиента чувства вашей сопричастности, ведь в любой спорной ситуации каждому человеку важно понимать, что есть люди, которые помогут тебе с нею справиться.

В современных условиях, когда любая информация мгновенно разлетается по соцсетям, особенно важным становится умение специалистов сервисного центра идти навстречу клиенту, даже когда тот неправ. Ведь сарафанное радио может причинить гораздо больший ущерб, чем расходы, которые понесет центр в рамках обслуживания клиента. Известны случаи, когда на первый взгляд незначительное недовольство выливалось в затяжные судебные разбирательства, что неизменно влекло за собой излишнее беспокойство, а самое главное — потерю времени, которое можно было бы потратить более эффективно. Понимая это, компания DENSO стремится решать любые споры мирным путем.

Немаловажным аспектом завоевания доверия клиента выступает гарантия на выполненные работы и оказанные услуги. Поскольку практически любой ремонт сопряжен с заменой деталей, удовлетворенность клиента напрямую зависит от их качества. И это неудивительно, ведь даже самому опытному механику автосервиса, работающему с профессиональным оборудованием, не удастся обеспечить долговечность некачественной детали.

Более того, автосервис несет ответственность даже за установку детали, предоставленной клиентом. «Парадокс!» — скажете вы. «Реальность!» — ответим мы. Поскольку сотрудники СТО оказывают комплексную услугу и обязаны выполнять ее качественно, они должны обеспечить безопасность автомобиля, выезжающего из ремонтной зоны. Будьте уверены: суд не примет в качестве доказательства тот факт, что деталь приобреталась не сервисной станцией. Если она была установлена на СТО, именно станция и несет ответственность за ее долговечность и работоспособность.

В свете сложившейся практики компания DENSO призывает не только повышать квалификацию сотрудников автосервиса, но и дополнительно проводить тренинги по продажам для мастеров приемщиков, которые будут более грамотно и понятно объяснять клиентам, что может произойти с автомобилем в случае установки некачественной детали, а также рассказывать о необходимости и важности надлежащего технического обслуживания автомобиля и использования комплектующих ведущих производителей.

Судите сами: ключевым преимуществом продукции премиальных брендов является то, что она используется для конвейерной сборки автомобиля, а значит, идеально подходит для него. И это неслучайно: инженеры, работавшие над конструкцией автомобиля, провели масштабную работу по выбору поставщика того или иного узла. И если эксперты по завершении всех испытаний остановили свой выбор на конкретном производителе, это значит, что именно его продукция лучше всего подходит для данного автомобиля.

Возникает вопрос: можно ли заработать на премиальных брендах?

Продажи более дорогих деталей позволяют получить большую прибыль при меньшей наценке — это ни для кого не секрет. Так, реализуя щетки стеклоочистителя за 1000 рублей с наценкой 20%, можно заработать больше, чем при реализации этой же продукции за 200 руб. с наценкой 70%. Предлагая клиенту качественный продукт, СТО помогает ему решить проблему на более длительный срок и получить при этом результат, превосходящий его ожидания. Так, устанавливая качественные свечи зажигания, клиент повышает динамику двигателя и увеличивает показатели топливной экономичности, а выбирая премиальные щетки стеклоочистителя, получает качественное очищение стекла и более длительный срок службы самих щеток.

Не стоит забывать и о том, что СТО, работающая с высококачественными деталями, обеспечивает себе репутацию компании, которая несет ответственность за установленные запчасти, способна предложить расширенную гарантию, а ее сотрудники добросовестно выполняют свою работу. А благодаря тому, что им не нужно тратить время на поиск причин, почему та или иная деталь вышла из строя, у них появляется дополнительное время, которое они могут потратить более продуктивно.

Безусловно, события в российской экономике не проходят бесследно для автомобильного рынка, на котором с каждым кризисом отмечается значительный рост популярности продуктов из нижнего ценового сегмента. Кроме того, в России стареет автопарк (13,5 л. — в 2019 г. и 13,1 л. — в 2018 г.), снижается покупательская способность, растет доля бюджетных автомобилей, что, естественно, подстегивает спрос на более доступные автомобильные компоненты. И это неизменно приводит к увеличению количества автомобилей, которые даже в период гарантии перестают обслуживаться в дилерском центре.

В 2019 году средний возраст перехода автомобиля от официального дилера к независимой СТО достиг рекордного значения: 2 года 2 месяца — убедительный пример того, что владелец нового автомобиля вместо установки оригинальной детали предпочитает ее аналог.

Как ни странно, именно такая ситуация способствует раскрытию потенциала продукции DENSO, ведь в своем стремлении сэкономить автовладельцы все же не остановят выбор на продукции из Китая. И здесь мы подходим к важному вопросу:

Каково будущее премиальных брендов на российском рынке?

На фоне повышения общей осведомленности потребителей неудивительно, что, зная какая именно оригинальная деталь установлена на автомобиль, они стремятся найти ей качественную замену, а значит, такие бренды, как DENSO, будут востребованы всегда. Более того, спрос на их продукцию будет расти по мере ухода автовладельцев из официальных дилерских центров на СТО.

Премиальные поставщики создают технологии, которые формируют будущее, разрабатывают инновации, выводят на рынок усовершенствованные агрегаты, часть которых защищена патентами. Яркий пример — дизельные технологии, которые сложно воспроизвести другим производителям. Если на автомобиле установлена система common rail от DENSO, то поставить форсунки других производителей невозможно. Альтернативой может быть только оригинал от того же DENSO.

В заключение отметим

Конструкция автомобиля постоянно усложняется, устанавливается все больше датчиков и блоков управления, что, безусловно, затрудняет воспроизведение таких деталей другими производителями. Редкий современный автомобиль не оснащается стартером с системой старт-стоп, иридиевыми свечами с супертонким электродом, лямбда-зондами из титана. Конечно, со временем и их начнут производить мануфактуры из Юго-Восточной Азии. Но это произойдет еще нескоро. За это время на рынок будут выведены более технологичные, суперточные и уникальные системы, разработка и тестирование которых ведется уже сегодня. А это значит, что премиальные продукты, формирующие тенденции и задающие направление развития автомобильного рынка, всегда будут востребованы им.

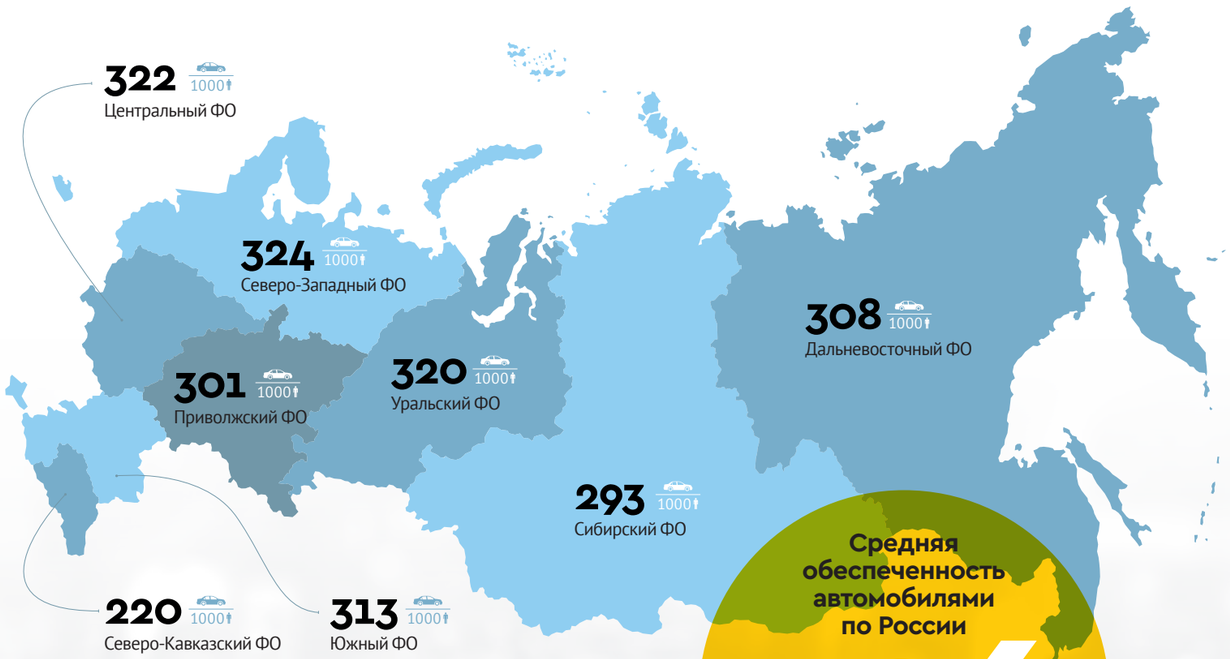
Детали и узлы системы охлаждения и кондиционирования для всех типов автомобилей.

С 1 января 2020 года Behr Hella Service меняет свое имя на MAHLE. Теперь потребители будут получать из одних рук все запасные части для систем управления температурным режимом автомобилей под брендом BEHR, входящим в глобальный бренд MAHLE. Ассортимент включает в себя более 9000 наименований изделий, полностью охватывая сферы охлаждения двигателя и кондиционирования воздуха легковых и грузовых автомобилей, а также спецтехники.

mahle-aftermarket.com

MAHLE

Обеспеченность легковыми автомобилями в России



Средняя обеспеченность автомобилями по России

306 /1000 человек

Источник: AUTOSTAT-RADAR, оценка АВТОСТАТ, данные на 1 июля 2019 года

SWAG®

ЛУЧШИЙ ВЫБОР ДЕТАЛЕЙ ПОДВЕСКИ И РУЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ

SWAG — поставщик компонентов рулевого управления и подвески с самым высоким качеством, износостойкостью продукции, а также точностью установки.

Доверьтесь Вашему лучшему выбору.

- Качество, не уступающее деталям OE производителей
- Более 8000 элементов рулевого управления и подвески
- Охват более 95 % самых распространенных марок автомобилей
- Также доступны в наборах для ремонта

BEST CHOICE FOR SPARE PARTS

www.swag.de

bilsteingroup®

Замена приводного ремня: советы для автомехаников

Dayco, эксперт в области производства приводных и вспомогательных ремней, предлагает автомастерским всеобъемлющую техническую поддержку. Несколько базовых рекомендаций специалистов компании помогут механикам провести качественную замену этих комплектующих.

Выбор правильного ремня

Для начала нужно разобраться в различиях между типами ремней, чтобы выбрать наиболее подходящий для конкретного случая. На характеристики и особенности разных поликлиновых ремней Dayco указывают буквенные обозначения в артикуле товара (например, S, DT, EE, PM, K).

Важно помнить, что при заказе ремня недостаточно ориентироваться только на его размеры. Нужно сообщить поставщику комплектующих VIN номер автомобиля, чтобы подобрать ремень, который будет оптимально соответствовать требованиям эксплуатации на конкретной модели двигателя. В онлайн-каталоге раздела «Гараж» на сайте Dayco есть возможность подобрать ремень по марке, модели и другим параметрам автомобиля. Каталог также доступен в мобильной версии.

Диагностика старого ремня

Перед установкой нового ремня рекомендуется тщательно осмотреть старый ремень на предмет нештатных повреждений — они могут свидетельствовать о неисправности привода. Примеры (на фото 1–4): изношенная задняя часть ремня указывает на возможные сбои в работе системы либо на частичное или полное заклинивание ремня в приводе; потертости или глубокие царапины, как и поврежденные ребра ремня, могут быть вызваны неисправными или чрезмерно изношенными шкивами.

Очистка шкивов

Еще один важный этап — тщательная очистка всех шкивов, включая вспомогательные. Присутствие загрязнений (фото 5) может привести к истиранию, чрезмерному износу или шуму недавно установленного нового ремня.

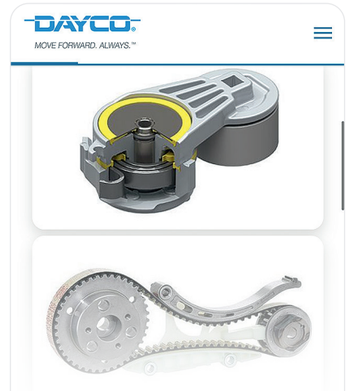
Компания Dayco — мировой лидер в области разработок, проектирования, производства и поставок широкого перечня компонентов для систем газораспределения, приводных вспомогательных трансмиссий, а также бесступенчатых трансмиссий для автомобилей.

Необходимо также проверить защиту двигателя снизу. Наличие на ней повреждений или полное её отсутствие открывают путь грязи и пыли к системе ременного привода.

Установка нового ремня

Перед демонтажем старого ремня полезно составить схему конфигурации привода. Все необходимые схемы и инструкции по замене ремней для разных моделей двигателя приведены на сайте *www.daycoaftermarket.com*. Важно правильно расположить ремень на всех шкивах, чтобы избежать его быстрого повреждения (фото 7). Для проверки достаточно после установки провернуть вручную шкив коленвала.

Если замена ремня затруднена, необходимо проверить соблюдение правильной последовательности его установки, а также отказаться от использования неподходящих инструментов во избежание появления микротрещин и преждевременного разрушения ремня (фото 8).



Подобрать и найти информацию о применении того или иного ремня Вы можете в онлайн-каталоге Dayco, который доступен на официальном сайте *www.dayco.com*

DAYCO
MOVE FORWARD. ALWAYS.™

Фото 1

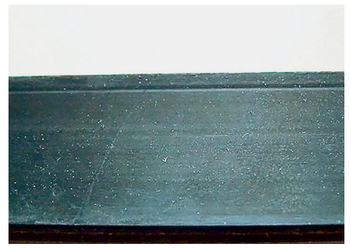


Фото 2

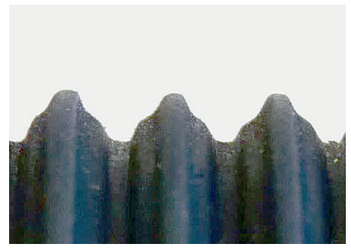


Фото 3

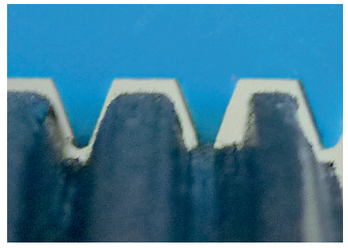


Фото4

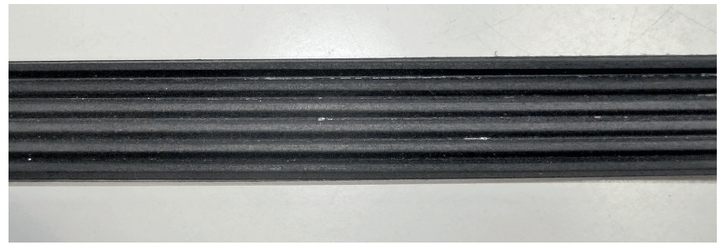


Фото 5

Фото 6

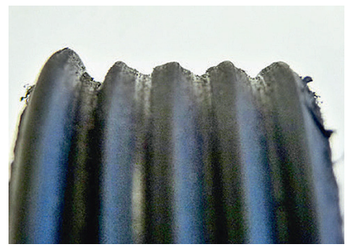


Фото 7

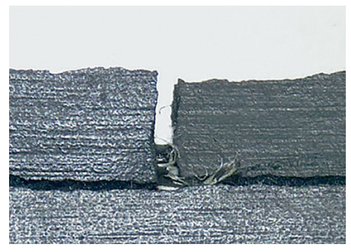


Фото 8

Новые и непревзойденные комплексные решения

INA Engine KIT — компания Schaeffler представляет комплексные решения для ремонта двигателей, разработанные для конкретных транспортных средств.

Первые на рынке комплексные решения для ремонта двигателя

Комплекты INA Engine KIT обеспечивают эффективность и долговечность ремонта благодаря грамотно подобранным компонентам, взаимодействующим друг с другом напрямую.

Решения, разработанные для каждого конкретного транспортного средства, позволяют сэкономить время при оформлении заказа, а в комплекте Вы найдете практические рекомендации по замене деталей.

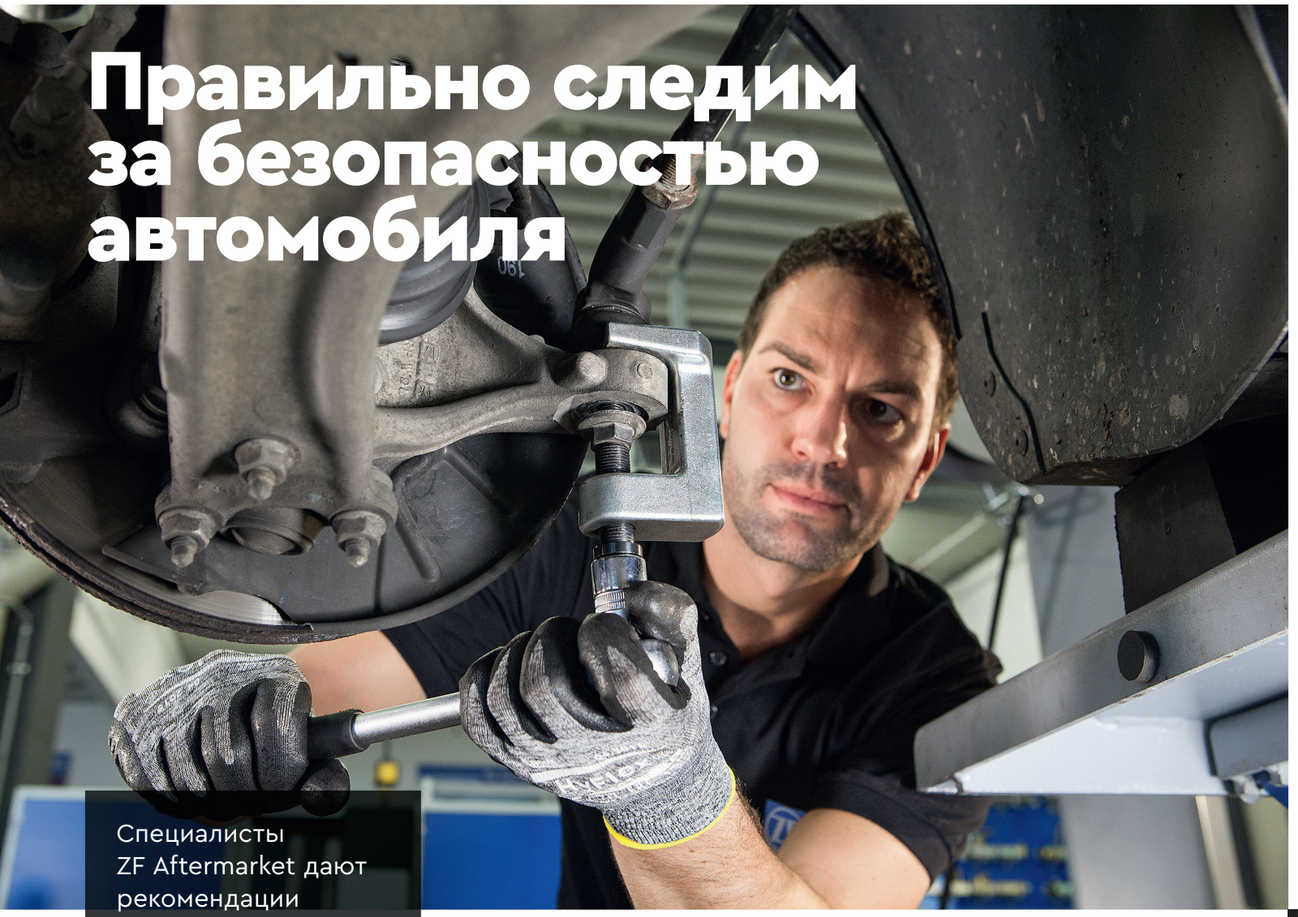
Ремонт двигателей — это комплексная задача, которая требует всестороннего понимания процесса работы двигателей. И новый продукт от Schaeffler INA Engine KIT полностью отвечает данному требованию. В настоящий момент компания Schaeffler предлагает комплексные решения для замены всех частей двигателей легковых автомобилей, будь то приводы клапанного механизма, газораспределения, дополнительного оборудования или система охлаждения — причина неисправности часто кроется в одной из этих подсистем. Несмотря на то, что эти компоненты расположены в разных частях двигателя, они напрямую взаимодействуют друг с другом. В зависимости от производителя и модели автомобиля комплекты INA Engine KIT уже содержат в одной коробке именно те детали, которые необходимо заменить, что позволит автосервисам избежать сложностей с поиском необходимых запчастей. Schaeffler предлагает шесть вариантов INA Engine KIT, каждый под конкретную модель автомобиля. Потребности автомобилистов растут, именно поэтому мы постоянно расширяем свой ассортимент.

Например, комплект INA Engine KIT для двигателей JTD объемом 1,3 л (Fiat) и 1,3 л CDTI (Opel) состоит из компонентов цепного привода и клапанной системы со всеми необходимыми сопутствующими деталями. «Неисправная цепь привода ГРМ, в случае разрыва или проскакивания на зубьях шестерней, приводит к повреждению привода клапанного механизма. Помимо прочего, из-за конструкции двигателя существует опасность, что роликовые толкатели сломаются или погнутся, — объяснил доктор Роберт Фельгер, руководитель департамента Продуктовых Разработок и Исследований подразделения Automotive Aftermarket компании Schaeffler. — Именно поэтому мы настоятельно рекомендуем заменять все компоненты, которые взаимодействуют друг с другом напрямую, независимо от того, в какой части двигателя они находятся. Полная замена защищает от скрытых повреждений и гарантирует долговечность ремонта».

Эксперты Schaeffler предлагают полный комплекс запчастей марки INA для ремонта всего двигателя. Дополнительным преимуществом является то, что данные решения по ремонту включают в себя ссылки на необходимые инструменты и специально подробные инструкции по ремонту, которые можно найти на онлайн-портале REPXPERT www.repxpert.ru. Техническая информация, доступная на сайте для зарегистрированных пользователей, включает в себя видео по установке запчастей, технические брошюры и дополнительную информацию о полном ассортименте подразделения Automotive Aftermarket компании Schaeffler.

SCHAEFFLER REPXPERT

Правильно следим за безопасностью автомобиля



Специалисты ZF Aftermarket дают рекомендации по регулярной проверке и замене деталей подвески автомобиля.

Как правило, детали подвески работают незаметно для водителя, поэтому часто их износ можно обнаружить только при осмотре на станции техобслуживания. При этом иногда даже незначительные дефекты могут спровоцировать опасные ситуации, т.к. износ деталей подвески приводит к снижению уровня безопасности транспортного средства.

Нарушение управляемости автомобиля и посторонние шумы часто указывают на неисправности подвески, но не обязательно речь идет о дефекте амортизаторов. Другие компоненты подвески, включая шарниры рулевых тяг или опоры амортизаторов, также подвержены естественному износу. Поскольку указанные компоненты не видны при визуальном осмотре, их износ можно определить только при демонтаже.

Опора амортизационной стойки — это важная часть подвески переднего моста, соединяющая кузов с ходовой частью автомобиля. В отличие от опор заднего моста, опора амортизатора должна свободно вращаться и обеспечивать подруливающие и вращательные движения амортизационной стойки. Для этого в серийных автомобилях используется резино-металлическая опора, в центре которой установлен подшипник. Металл обеспечивает требуемую прочность, резина — необходимую эластичность, а подшипник — способность к вращению.

Хруст указывает на наличие дефекта

Если естественный износ опоры амортизатора превышает допустимые пределы, то это может привести к ухудшению управляемости. При прохождении поворотов автомобиль будет неустойчиво держаться на дороге. Если слышен хруст, значит необходима тщательная проверка. Опытные автомеханики знают, что для демонтажа деталей подвески требуется целый ряд операций. В зависимости от типа транспортного средства может, например, возникнуть необходимость снять амортизационную стойку, отсоединить стабилизатор, а также разъединить амортизатор и поворотный кулак. В случае дефекта опоры амортизационной стойки для ее замены надо демонтировать амортизатор. Но эти трудозатраты окупаются, так как после устранения дефекта водитель снова

ZF Aftermarket: проверка подвески и ходовой части
Трудозатраты окупаются: эксперты ZF Aftermarket рекомендуют тщательно проверять подвеску, чтобы избежать затрат на устранение дефектов в будущем.

может комфортно, а главное, безопасно управлять автомобилем.

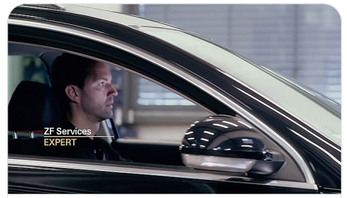
Рулевые тяги также подвержены износу. Каждая небольшая яма на дороге, каждый незначительный боковой толчок при наезде колесами на бордюр или при попадании колеса в углубление на обочине влияют на состояние наконечников рулевых тяг. В итоге это может вызвать их деформацию, незаметно для водителя. Возможные последствия этого дефекта — отрицательное влияние на геометрию оси, а также снижение управляемости и стабильности движения автомобиля. Как и при износе опор амортизационных стоек, опытный автомеханик всегда заметит какие-либо отклонения в состоянии рулевых тяг или их наконечников, и это для него сигнал к действию.

Как избежать больших затрат на ремонт

Своевременная замена опор амортизаторов и наконечников рулевых тяг повышает безопасность и комфорт. Замена этих деталей позволяет избежать гораздо больших затрат на ремонт в будущем. Такие рекомендации особенно ценятся клиентами, ведь они позволяют им экономить деньги.

Эксперты ZF Aftermarket рекомендуют при замене деталей использовать запчасти с качеством поставщика на конвейер. Запасные части Lemförder для подвески и рулевого управления, поставляемые ZF Aftermarket, идеально подходят к конкретному автомобилю и гарантируют высочайшее качество. Они прекрасно работают с сопрягаемыми компонентами независимо от марки и модели автомобиля.

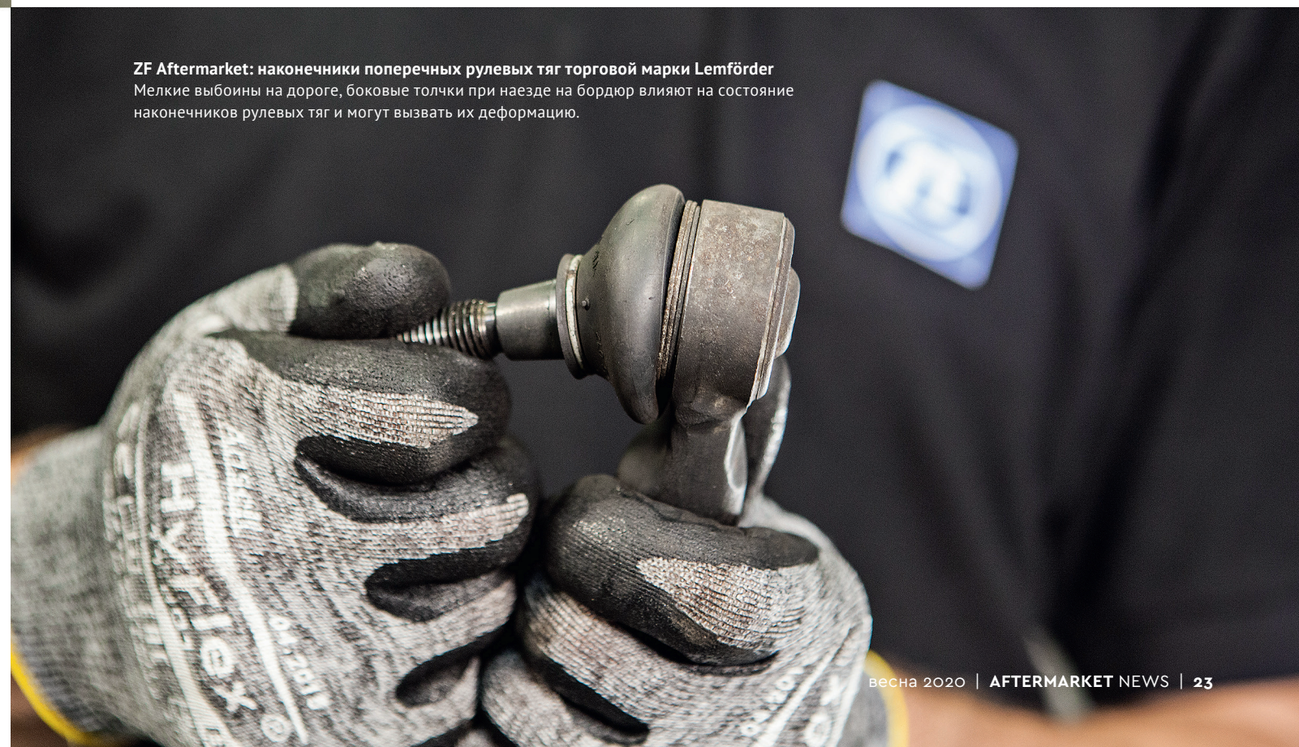
Часто на рынке запчастей предлагаются копии оригинальных деталей, в которых могут использоваться материалы, не соответствующие требованиям оригинала. Как это повлияет на работу конкретной запчасти в сочетании с другими компонентами транспортного средства, производитель копии не может знать, поскольку у него нет соответствующих технических требований от автопроизводителя. В этом случае водитель должен понимать, что это может сократить срок работы других деталей подвески.



Специально для сервисных станций ZF Aftermarket подготовил обучающий фильм о профессиональном обслуживании подвески.

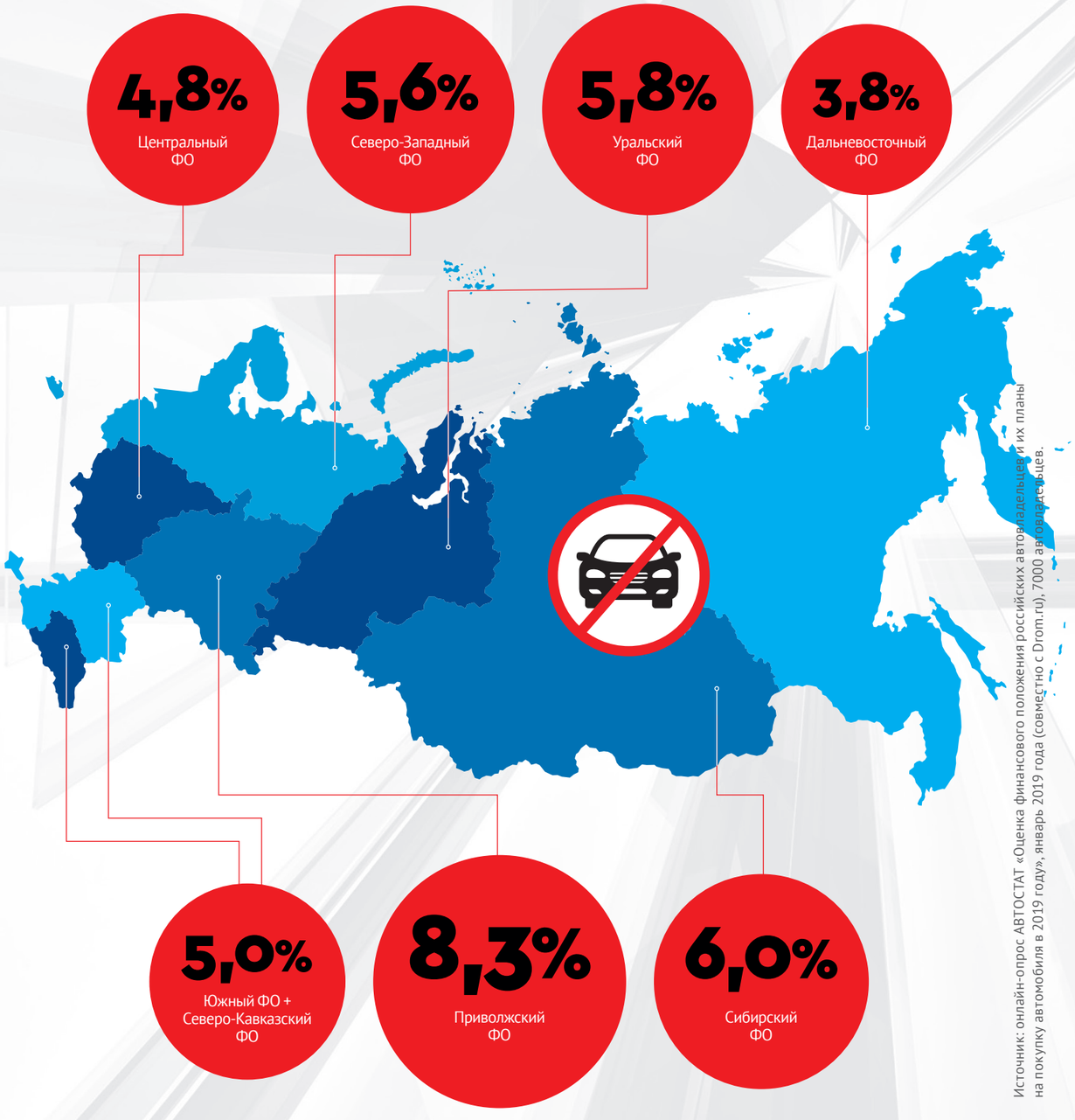
Более 13000 компонентов рулевого управления и подвески марки Lemförder для легковых и коммерческих автомобилей позволяют ZF Aftermarket удерживать ведущие позиции на рынке запчастей. Концерн ZF является ведущим поставщиком инновационных разработок для автопроизводителей, его продукция гарантирует качество, комфорт и безопасность.

Более 13000 компонентов рулевого управления и подвески марки Lemförder для легковых и коммерческих автомобилей позволяют ZF Aftermarket удерживать ведущие позиции на рынке запчастей



ZF Aftermarket: наконечники поперечных рулевых тяг торговой марки Lemförder
Мелкие выбоины на дороге, боковые толчки при наезде на бордюр влияют на состояние наконечников рулевых тяг и могут вызвать их деформацию.

Доля автовладельцев, готовых отказаться от использования автомобиля



Источник: онлайн-опрос АВТОСТАТ «Оценка финансового положения российских автовладельцев и их планы на покупку автомобиля в 2019 году», январь 2019 года (совместно с Drom.ru), 7000 автовладельцев.

ZF AFTERMARKET
sachsprovenperformers.ru

ЙОАХИМ ВААГАРД - ЗАНОС ПОД КОНТРОЛЕМ. АВТОМОБИЛЬ - 850 Л.С. СО СЦЕПЛЕНИЕМ SACHS

Йоахим Ваагард представляет бренд SACHS. Смотрите:
SACHSprovenperformance
@sachsofficial
@sachsofficial

ПРОВЕРЕНО В ГОНКАХ

SACHS

Колёсные подшипники: зачем они нужны, как устроены и что с ними делать на СТО

Исправная работа колёсного подшипника зависит не только от правильной установки, но и, конечно, от качества производственных процессов и компонентов, из которых он сделан. В этом плане компания NTN-SNR имеет заметные преимущества, сформированные долгими годами упорного труда.

Качество продукции NTN-SNR складывается из трех основных составляющих. Во-первых, это как минимум три года конструкторских проработок, прототипирования и испытаний в тесной связке с клиентом — производителем автомобилей. Последний стремится обеспечить ресурс компонента на уровне 500 000 км и более, что мало кто может исполнить. Именно благодаря своей компетенции, NTN-SNR занимает до 100% рынка подобных заказов.

Второй фактор — высокий уровень технологий производства. Оборудование NTN-SNR не просто заточено под производство подшипников, а разработано и произведено непосредственно силами самой компании. То есть, подшипники NTN-SNR делаются на станках NTN-SNR. При производстве детали на каждом из 40 технологических переходов выполняется контроль качества, в том числе, контроль шума и вибраций.

Третий фактор — это отборное качество применяемых материалов: специальная сталь, элементы уплотнений, сепараторы, смазка, а также винты, гайки, стопорные кольца и многое другое. Такое внимание каждому элементу отводится потому, что основные затраты приходятся на первые два этапа производства и экономить на качестве остальных, более мелких составных частей смысла уже нет.

Немаловажным является и тот факт, что 75% всех подшипников производятся во Франции и Японии, порядка 15% приходится на остальную Европу и лишь 3% деталей доверяется производителям из Азии, что обусловлено лишь фактором присутствия заказчиков в этом регионе. В совокупности все это и обеспечивает высочайший уровень качества продукции NTN-SNR.

Замена подшипников

Что касается замены подшипников, то стоит знать, что многие из этих компонентов не могут быть использованы повторно по причине деформации после монтажа-демонтажа и эксплуатационного износа. То же касается и применения деталей неизвестных брендов и подбор похожих компонентов крепежа из «гаражного ящика».

Использование неоригинальных деталей может быть опасным, поскольку обычно они изготавливаются из материалов, не соответствующих высоким стандартам OEM с нарушениями технологических процессов производства, что является критическим для работы подшипника. Помните, что качество исполнения детали не всегда может быть видно невооружённым глазом.

Неоригинальные подшипники изготавливаются из менее качественной стали, в них используются тела качения недопустимой геометрии, либо шарики вместо роликов, применяется стальной сепаратор вместо полиамидного, неподходящие смазки и слабые уплотнения.

Испытательный центр NTN-SNR, работающий совместно с отделом исследования и развития, также проводит тесты с копиями подшипников. Эти детали, например, устанавливались на место подшипников NTN-SNR ASB® на переднюю ось VW Polo VII и Fox, Audi A2 и A3, Seat Cordoba IV и Ibiza V, Skoda Fabia. Испытания проводились в соответствии с технической спецификацией Volkswagen. Результаты всегда показывали один исход — преждевременный отказ данной продукции.

Одна из распространенных проблем — магнитные энкодеры, отвечающие за работу систем ABS и ESP, которые не соответствовали стандарту, предусмотренному автопроизводителем. Некоторые из них имели отличное от предусмотренного количество участков с магнитной полярностью, что приводило к ложным показаниям датчиков. В реальной эксплуатации подобные дефекты могут стать причиной аварий, в том числе, с фатальным исходом.

Ещё больше интересных фактов — в нашем Instargam @ntn_snr

Ассортимент

В ассортименте компании используется порядка 1200 разновидностей различных вспомогательных элементов для формирования ремкомплектов. Одних только гаек встречается 238 видов! Поэтому подобрать правильные компоненты для замены — задача непростая. У NTN-SNR более 1300 ремкомплектов колёсных подшипников, что позволяет удовлетворить более 99% потребностей мирового рынка запчастей.

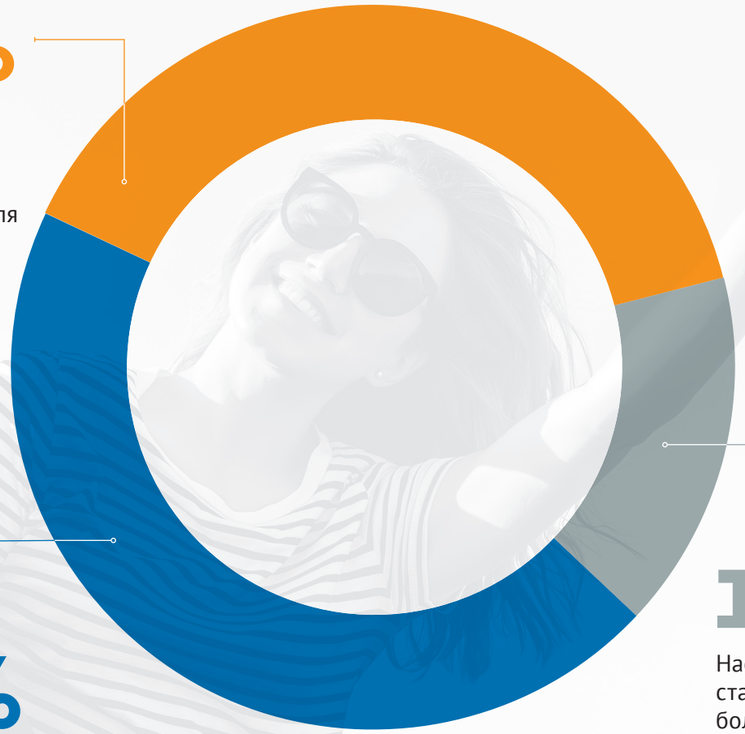
Именно поэтому в оригинальных ступичных комплектах NTN-SNR механики сразу найдут все детали оригинального качества для правильной замены подшипника.

Причем подшипники NTN-SNR для рынка запчастей — это те же подшипники, которые компания поставляет на конвейеры автопроизводителей.

За последний год стали ли вы меньше эксплуатировать свой автомобиль?

39%

Нет, я не снизил интенсивность использования своего автомобиля



16%

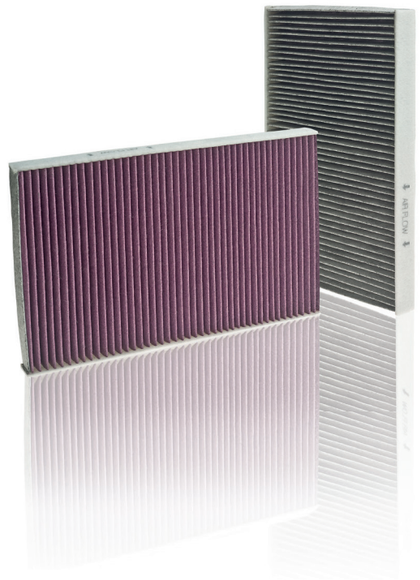
Наоборот, стал ездить больше на своем автомобиле

45%

Снизили интенсивность использования своего автомобиля

Источник: онлайн-опрос посетителей сайта «За рулем», участвовало более 1400 респондентов, период проведения 28 августа – 4 сентября 2019 года.

НЕ ВСЕ МОГУТ ЗАДЕРЖАТЬ ДО 98,8% ВРЕДНЫХ ЧАСТИЦ



Салонный фильтр

CABIN3TECH+®

Задерживает до 98,8% частиц размером до 2,5 микрон

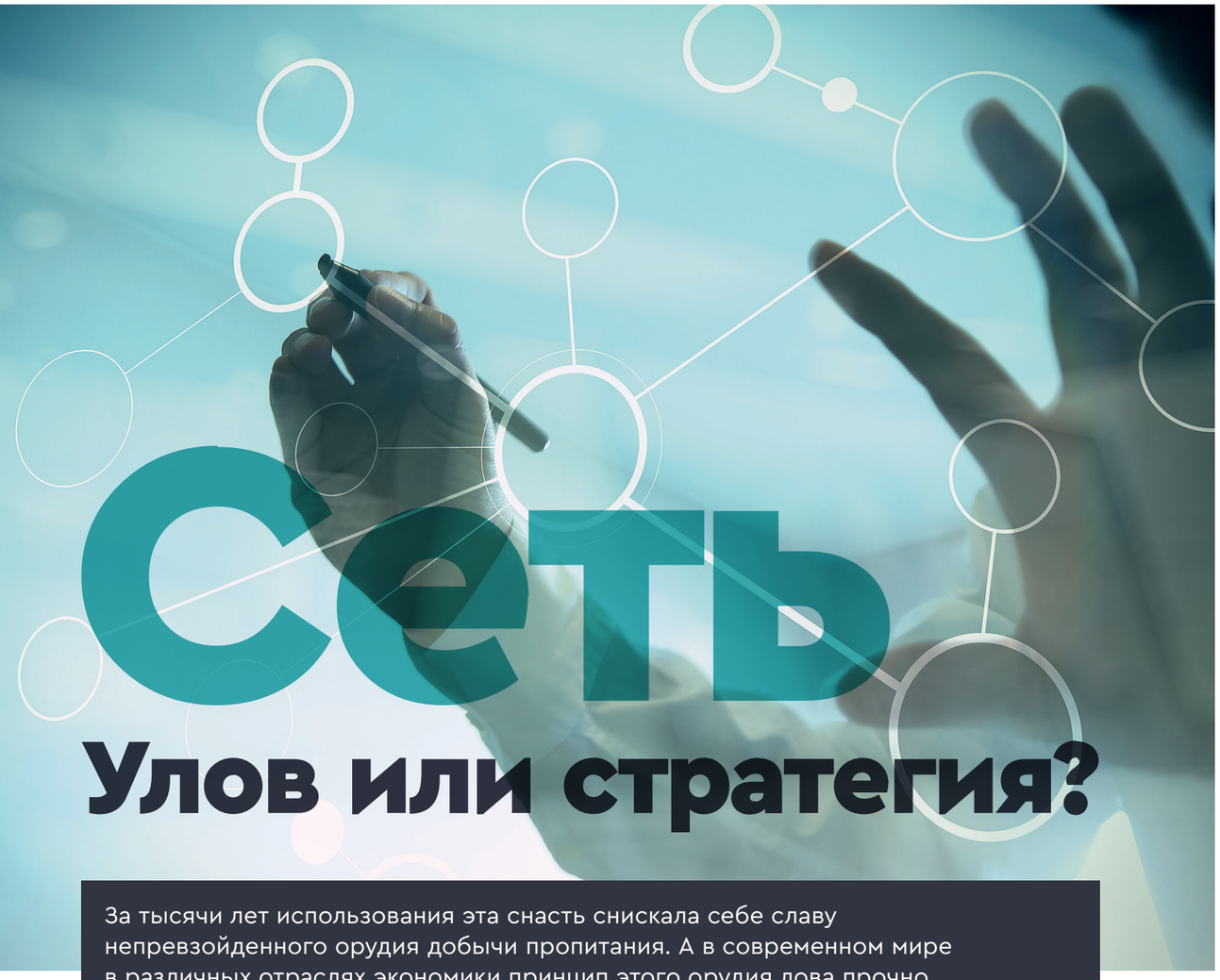
Защищает пассажиров от аллергенов, вредных частиц и неприятных запахов

Делает воздух в салоне автомобиля чище, чем воздух снаружи

FILTERS purflux

www.cabin3techplus.com

SOGEFI



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 настоящее время и в ближайшем будущем торговый франчайзинг, сетевой франчайзинг (или софт франчайзинг) в сфере СТО являются и будут являться абсолютным трендом. В чем же выгода для индивидуального бизнеса в сети? Почему эта форма объединения настолько популярна в настоящее время?

Тому есть несколько причин. Рассмотрим их с позиции независимой СТО полного цикла с 5–8 подъемниками, приемкой и клиентской зоной, то есть такой СТО, которая уже понимает необходимость оптимизации бизнес-процессов, и на которую направлены усилия сетевых объединений.

Франчайзинг оптимизирует бизнес-процессы

Примерно 7 из 10 СТО замечают, что им не хватает потока клиентов. Парадокс заключается в том, что подавляющее большинство из них 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.

HSB HONG SUNG BRAKE

GOLD

100% КОРЕЙСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО

ОРИГИНАЛЬНЫЙ ПОСТАВЩИК ДЛЯ АВТОКОНЦЕРНОВ HYUNDAI И GM

ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА СОГЛАСНО СЕРТИФИКАТУ ISO / TS-16949

НАСТОЯЩИЕ КОРЕЙСКИЕ ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ

Лучшие материалы гарантируют **лучшее качество.**

Лучшее качество гарантирует **лучшую безопасность.**

www.hsbrake.ru

HSB 홍성브레이크

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.

Но кто научит и подскажет механизм построения ключевых процессов на СТО? Кто поможет оптимизировать штат согласно собственным бизнес-процессам?

Можно пытаться самостоятельно изучать лучшие методики (есть много материалов в свободном доступе), интуитивно, на ощупь внедряя их на практике. При этом точность стратегии и 100-процентный результат

Казалось бы, что может быть проще, чем дать клиенту «платиновую карту» с 35-процентной скидкой?

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?

Можно снова поднять цену, естественно, понимая риски снижения загрузки. Многие клиенты отсеются, но при комплексном маркетинге (если он, конечно, есть) появятся новые. Однако есть риск попасть в порочный круг — скидки, рост цен, скидки, рост цен...

Другой путь — это дать понимание клиенту, чем вы отличаетесь от других не гарантирован. Второй путь — это стать участником сети и, минуя кем-то уже пройденные подводные камни, получить отработанные методики внедрения, обкатанные на других сетевых СТО.

Франчайзинг формирует уникальное торговое предложение и увеличивает трафик клиентов

В борьбе за клиента очень часто собственники СТО начинают демпинговать, продавая запчасти чуть ли не «в ноль». Казалось бы, что может быть проще, чем дать клиенту «платиновую карту» с 35-процентной скидкой? Конечно клиент с высокой долей вероятности вернется, но это модель краткосрочного сотрудничества.

Примерно 7 из 10 СТО замечают, что им не хватает потока клиентов.

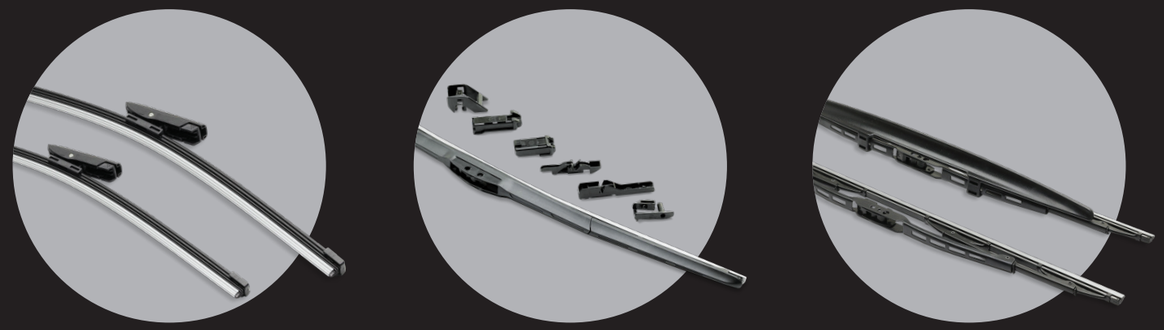
PATRON
ЩЕТКИ
СТЕКЛООЧИСТИТЕЛЯ

ВЫБЕРИ СВОИ
ЩЕТКИ PATRON

БЕСКАРКАСНЫЕ
для комфортной езды
на высоких скоростях

ГИБРИДНЫЕ
для лучшей работы
в холода

СТАНДАРТНЫЕ
для оптимальной
эксплуатации



Высококачественный материал лезвия – натуральный каучук с графитовым покрытием – обеспечивает его высокую износостойкость, снижает воздействие льда и снега

Равномерное прижатие и распределение щеток по всей длине – для превосходной и бесшумной очистки

Простота и надежность крепления

Широкий ассортимент покрывает 98% автопарка России, Беларуси и Казахстана

EAC
IATF 16949

Можно самостоятельно вникать в психологию своих клиентов, а можно использовать аппарат сети.

таких же независимых СТО (качество, расширенная гарантия, бизнес-процессы, постоянное наличие), разумеется при более высокой стоимости услуги и маржинальности. Иными словами, перевести ценовую борьбу в борьбу конкурентными преимуществами.

Сформировать такое комплексное торговое предложение поможет франчайзинг. При этом сеть позволяет увеличить количество трафика клиентов за счет колл-центров, централизованных акций, рекламных программ и других активностей внутри сети.

Франчайзинг минимизирует затраты на маркетинговые исследования

Помните пресловутое «Театр начинается с вешалки»? Внешнее оформление, удобство клиентской зоны, высокая квалификация сотрудников, стандарты качества обслуживания сегодня имеют решающее значение в сфере услуг.

Мы все уже привыкли покупать продукты в гипермаркетах, точно зная, что мы приедем и припаркуемся, придем в просторный светлый зал, найдем необходимые нам товары, не будем толкаться в очередях. Все это формирует психотип спроса на услугу и проецирует поведение абсолютно везде. И если вчерашний ваш постоянный клиент готов был мириться с санузлом средней чистоты, отсутствием зоны ожидания, то завтра он может просто не прийти к вам, потому что уже хочет более высокого уровня сервиса.

Психология потребления и портрет покупателя постоянно эволюционируют. Можно самостоятельно вникать в психологию своих клиентов, отслеживать и понимать их сегментацию по ABC-анализу, понимать, куда смещаются потребности, проводить маркетинговые исследования.

А можно использовать аппарат сети. Маркетинг-исследования портрета клиента, аудиты и контроль 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. ▲

Как видите, франчайзинг способен решить ряд задач для бизнеса, сводя к минимуму риски и затраты. Недаром этот вид партнерских отношений признан самым прогрессивным в мире. Ведь работа на рынке с уже проверенной, надежной бизнес-моделью и узнаваемым брендом — действительно лучшая стратегия.

Intermotor

Tested to Meet OE

Platinum Sensor Element

100,000km Range

OES Manufacturing

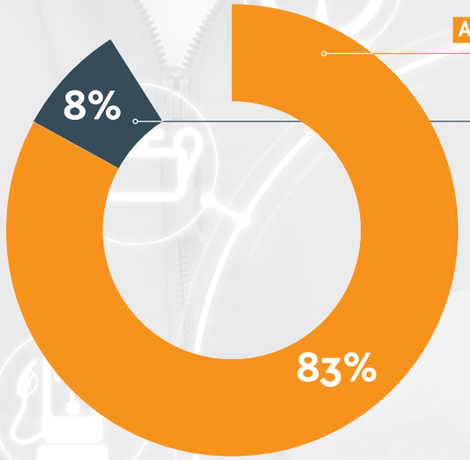
In-House Research and Design

Full Intermotor Range now available from:

ШАТЕ-М плюс

Официальный дилер против независимой СТО

Обслуживание в период гарантии



Обслуживание после гарантии

Автовладельцы в официальных дилерских центрах

Автовладельцы в независимых СТО

Остальные автовладельцы обслуживают автомобиль у частного механика или самостоятельно

Предпочтения по месту обслуживания постгарантийных автомобилей

Источник: АВТОСТАТ и Авто Mail.Ru, онлайн-опрос более 6000 автовладельцев (июль 2019)

FISCHER AUTOMOTIVE

Все из одного источника

Постоянно увеличивающееся торговое предложение FA1 включает, среди прочего:

- монтажные элементы выхлопных систем
- сборочные комплекты для турбокомпрессоров
- прокладки для коллектора
- гофры
- термические шайбы
- DIN элементы
- резиновые элементы
- масляные пробки
- прокладки для кондиционера

ОФИС КОМПАНИИ

Наша миссия сделать Fischer Automotive мировым лидером на рынке aftermarket и первым выбором для тех, кто ищет запасные части самого высокого качества для выхлопных систем и другие дополнительные артикулы автомобильной промышленности.

Мы реализуем нашу миссию, стремясь удовлетворить все потребности клиентов, предоставляя коммерческое предложение широкого ассортимента. Наша страсть и решимость в достижении целей, дает клиентам Fischer Automotive гарантию профессионального обслуживания в соответствии с самыми высокими стандартами качества.

20-летний опыт позволил нам занять прочную позицию на мировых рынках, направляя стратегию устойчивого развития идей партнерства с компаниями, которые нам доверяют, дает нам взаимную уверенность в завтрашнем дне.

Динамично развиваясь, вместе с Вами – реализуем девиз: «Самым важным является быстрый ответ на спрос рынка» и пытаемся удовлетворить даже уникальные потребности наших клиентов.

Мы предлагаем гораздо больше, чем вы можете найти в нашем каталоге. Наши производственные процессы будут безусловно соответствовать вашим ожиданиям и удивят вас своей комплексностью.

Новейшие технологии обработки металла и резины, а также уникальные станки дают нам преимущество, на которое невозможно не обратить внимание. Эти технологии позволяют нам сотрудничать с признанными компаниями не только на автомобильном рынке.

Мы сможем удивить Вас новыми предложениями для сельского хозяйства и сельскохозяйственной техники, автомобилей, яхт и кораблей.

ГАРАНТИЯ ДОСТУПНОСТИ

Fischer Automotive
Mroczkow 4a
26-120 Blizyn
Польша
+48 41 254 18 83
+48 41 254 11 95
sales4@fa1.pl

www.fa1.pl

БУДЬТЕ НА ШАГ ВПЕРЕДИ

В настоящее время в разработке находятся около 500 новых элементов.

Каждый месяц наше торговое предложение пополняется более чем 50 новыми артикулами.

Brembo: новые ремонтные комплекты для тормозных суппортов

Для профессионального технического обслуживания

Недавно компания Brembo добавила в ассортимент продукции для рынка автозапчастей 300 новых комплектов для ремонта тормозных суппортов.

Дело в том, что этот важный элемент тормозной системы имеет внутри некоторые детали, которые со временем могут изнашиваться и приходить в негодность. Это связано как с истечением стандартного срока службы компонента, так и с воздействием на него климатических условий, соли и химических веществ на дорогах, которые могут приводить к разрушению резиновых и к коррозии металлических деталей, присутствующих в суппорте.

Теперь эти детали можно заменять новыми высококачественными компонентами Brembo, чтобы тормозной суппорт продолжал работать с гарантированной надежностью, обеспечивая тем самым максимальную эффективность тормозной системы.

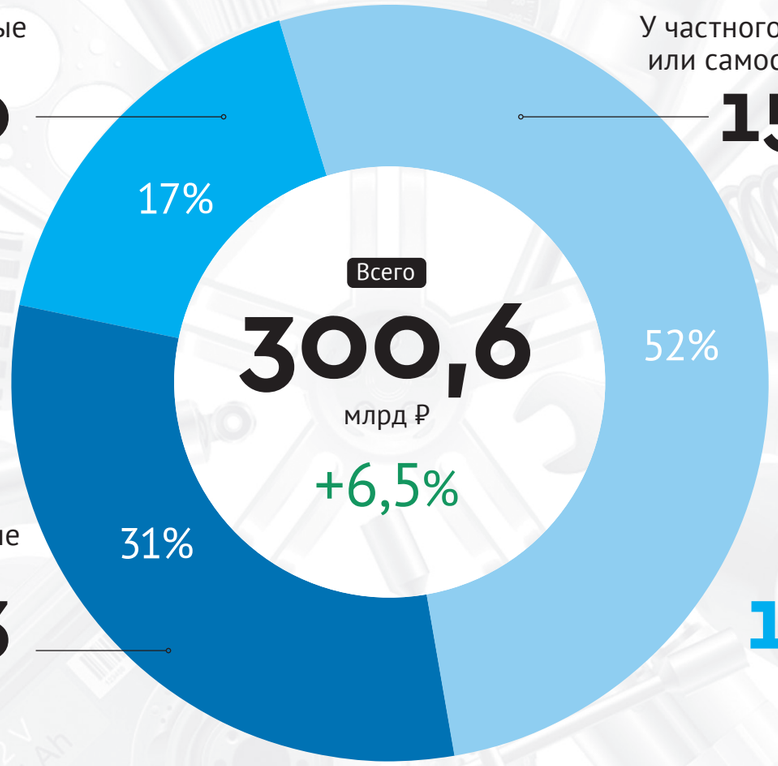
Поскольку суппорт является деталью, отвечающей за активную безопасность автомобиля, замена его составляющих должна выполняться исключительно профессионалами.

Таким образом, с сегодняшнего дня у специалистов по запасным частям имеется 5 различных серий комплектов Brembo, содержащих компоненты суппорта, наиболее подверженные износу и разрушению, такие как: стержни направляющих скольжения плавающих суппортов, пылезащитные крышки, поршневые уплотнения, сами поршни и электрический стояночный тормоз (EPB). ▲

Полный набор комплектующих для быстрого, надежного и профессионального ремонта пополняет ассортимент гидравлических компонентов Brembo, предназначенных для рынка автозапчастей, который теперь насчитывает более 8000 наименований.

Объём рынка по ТО и ремонту в России

Без учёта шиномонтажа, моек и кузовного ремонта



Количество легковых автомобилей в России на учете в ГИБДД

по состоянию на 1 января 2019 года

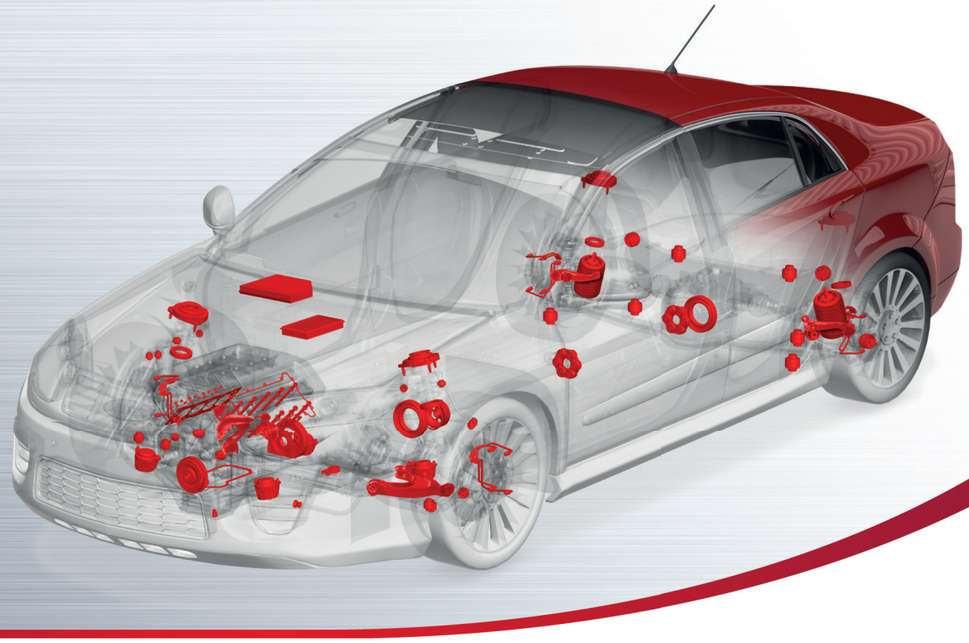
43,5 Всего млн

Источник: АВТОСТАТ

УПЛОТНЕНИЯ
КОНТРОЛЬ ВИБРАЦИИ
ВОЗДУШНЫЕ ФИЛЬТРЫ

НАШЕ КАЧЕСТВО
ЗАЛОГ ВАШЕГО УСПЕХА

АВТОКОМПОНЕНТЫ
ОРИГИНАЛЬНОГО КАЧЕСТВА



FREUDENBERG SEALING TECHNOLOGIES

Vibracoustic

micronAir®

a brand of FREUDENBERG

www.corteco.com

CORTECO®

Высокий уровень комфорта и удобства вождения

Гидроопора двигателя

Гидравлическая жидкость улучшает характеристики демпфирования

Вибрация кузова может ощущаться во время движения, ускорения или торможения. Она проявляется при взаимодействии автомобиля и дороги, а также при работе силового агрегата. Вибрация и шумы в итоге попадают в салон автомобиля.

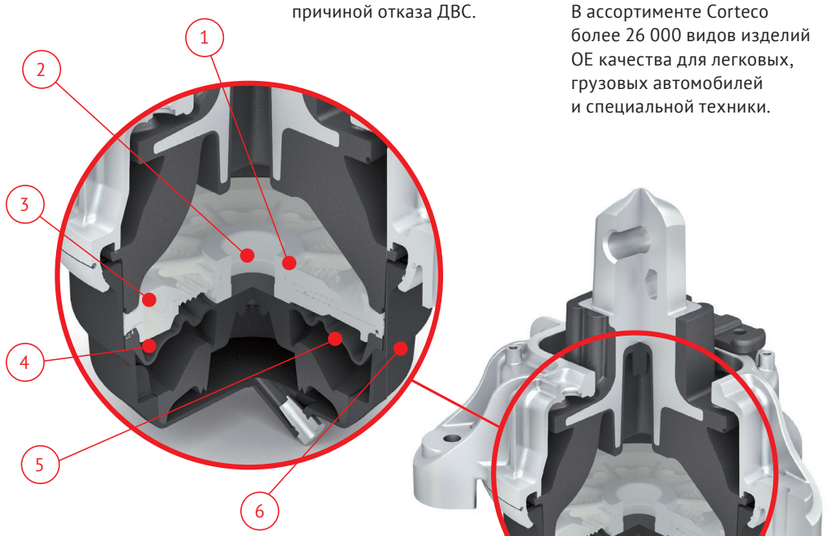
Производители автомобилей на этапе проектирования все чаще выбирают гидравлические опоры двигателя, поскольку они сочетают в себе функции стандартных резинометаллических опор со сбалансированными характеристиками демпфирования и виброизоляции, благодаря работе жидкости. В некоторых случаях этот конструктивный вариант опоры даже позволяет отказаться от использования балансирных валов в конструкции двигателя.

Качество без компромиссов

Современные высоконагруженные двигатели при работе на холостом ходу вызывают высокое напряжение в эластомере, что приводит к недостаточным демпфирующим свойствам.

Пример гидроопоры в разрезе

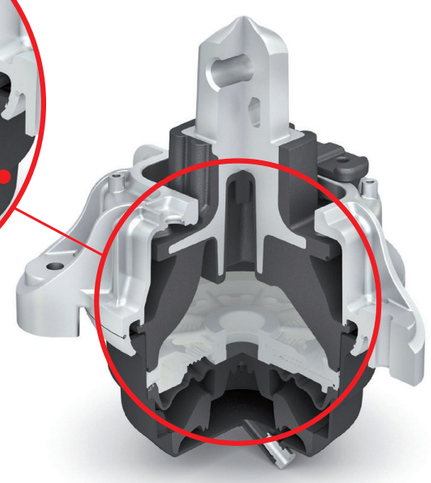
1. Дросселирующее устройство с диафрагмой
2. Рабочая камера
3. Спиральный канал
4. Расширительная камера
5. Диафрагма
6. Корпус



Гидравлическая опора эффективнее гасит низкочастотные колебания, благодаря полезной работе жидкости, которая является рабочим телом в гидравлической опоре. Обращаем внимание, что работа двигателя с изношенной или пришедшей в негодность опорой может повлечь за собой выход из строя вспомогательных агрегатов двигателя, а также стать причиной отказа ДВС.

Ваш эксперт в области контроля вибрации

Corteco является подразделением немецкой группы компаний Freudenberg — ведущего конвейерного поставщика автокомпонентов в мире. Основным направлением деятельности Corteco является поставка автозапчастей, производимых на заводах Freudenberg, на мировой независимый рынок автокомпонентов. В ассортименте Corteco более 26 000 видов изделий OE качества для легковых, грузовых автомобилей и специальной техники.



Как это работает?

Принципом действия гидроопора напоминает обычные амортизаторы. В корпусе гидроопоры имеются рабочая и расширительная камеры, в которых находится жидкость. Колебания, помимо основного амортизирующего элемента, гасит и рабочая жидкость, перетекающая из одной камеры в другую. Камеры разделены дросселирующим устройством с диафрагмой из эластомера. При колебаниях силового агрегата малой амплитуды (работа мотора на холостом ходу) вибрации сглаживает диафрагма — опора в этом режиме мягкая. При увеличении оборотов двигателя увеличивается и амплитуда колебаний. Диафрагма уже не справляется с возросшей нагрузкой, и в работу вступает дросселирующее устройство. Жидкость получает энергию вибрации и через дросселирующие каналы перетекает из рабочей камеры в расширительную — жесткость и энергоемкость опоры увеличиваются.

Системы старт-стоп

Системы старт-стоп позволяют снизить уровень вредных выбросов в атмосферу, а также снизить расход топлива, что делает их привлекательным решением для автомобилистов и окружающей среды. В среднем стандартный демпферный шкив и опора двигателя способны выдерживать от 50 000 до 70 000 пусков. Опоры и шкивы, адаптированные под установленную с завода систему старт-стоп способны выдерживать от 500 000 до 700 000 пусков. В нашем ассортименте более 1410 продуктов предназначены для применения в системах старт-стоп, из них 112 опор двигателя.

Как нас найти?

Для получения дополнительной информации об опорах или любых компонентах из ассортимента Corteco вы можете посетить наш официальный сайт *www.corteco.com*

Опоры и шкивы, адаптированные под установленную с завода систему старт-стоп способны выдерживать от 500 000 до 700 000 пусков

СТАБИЛИЗАТОР – НЕДООЦЕНЕННЫЙ КОМПОНЕНТ

Стабилизатор — это компонент, соединяющий подвеску колес оси с кузовом автомобиля. Многие автомобили оснащены стабилизатором передней оси, а на некоторых он устанавливается также и на задней оси.

Стабилизаторы устанавливаются на легковых автомобилях уже многие десятилетия, и за все это время они практически не изменились. Стабилизатор (или стабилизатор поперечной устойчивости) не очень хорошо известен среди автолюбителей, но, несмотря на это, этот компонент играет большую роль в обеспечении безопасной и комфортной езды.

Одна из простых причин: без стабилизатора автомобиль мог бы перевернуться во время поворота, а комфорт резко снизится даже при прямолинейном движении.

Как правило, одной из причин постороннего стука в подвеске может быть неисправность стабилизатора поперечной устойчивости. Обычно ремонт неисправностей, связанных со стабилизатором поперечной устойчивости не обходится слишком дорого. Это объясняется низкой стоимостью компонентов и простой установкой.

Но будьте осторожны: в случае повреждения стабилизатора движение автомобиля необходимо прекратить, так как повышается риск раскачки кузова, с потерей устойчивости и появлением опасности, связанной с переворотом автомобиля.

КОНСТРУКЦИЯ И ФУНКЦИЯ

Система стабилизатора также состоит из других компонентов, например, стоек и втулок.

Стабилизатор устанавливается, как правило, на подрамник при помощи резиновых втулок. Стойки стабилизатора соединяют стабилизатор с тягами подвески или стойками, как альтернатива также с рычагами подвески. Специальные шаровые шарниры стоек стабилизатора обеспечивают необходимое перемещение, что позволяет стабилизатору безупречно выполнять свою функцию.

При изменении положения колеса под действием нагрузки, стабилизатор скручивается, передавая воздействие и обеспечивая также перемещение соседнего колеса при ходах сжатия и отбоя подвески. Это предотвращает чрезмерную раскачку (боковой крен) кузова при повороте. При одновременном перемещении обоих колес, стабилизатор не включается в работу.

ПРИЗНАКИ ВЫХОДА ИЗ СТРОЯ

В случае поломки или повреждения стабилизатора поперечной устойчивости или его компонентов, при переезде неровностей можно услышать посторонние стуки в подвеске, вызванные износом втулок или неисправностью шаровых соединений стоек стабилизатора.

В случае износа втулок стабилизатора появляется повышенный люфт в соединении втулки и стабилизатора и при ходах сжатия и отбоя подвески. Данный люфт может стать причиной постороннего стука в подвеске.

Большинство стоек стабилизатора в своей конструкции содержат шаровые соединения, защищенные резиновыми пыльниками от попадания воды и внешнего воздействия. Для обеспечения оптимальной подвижности шаровое соединение заполнено смазкой.

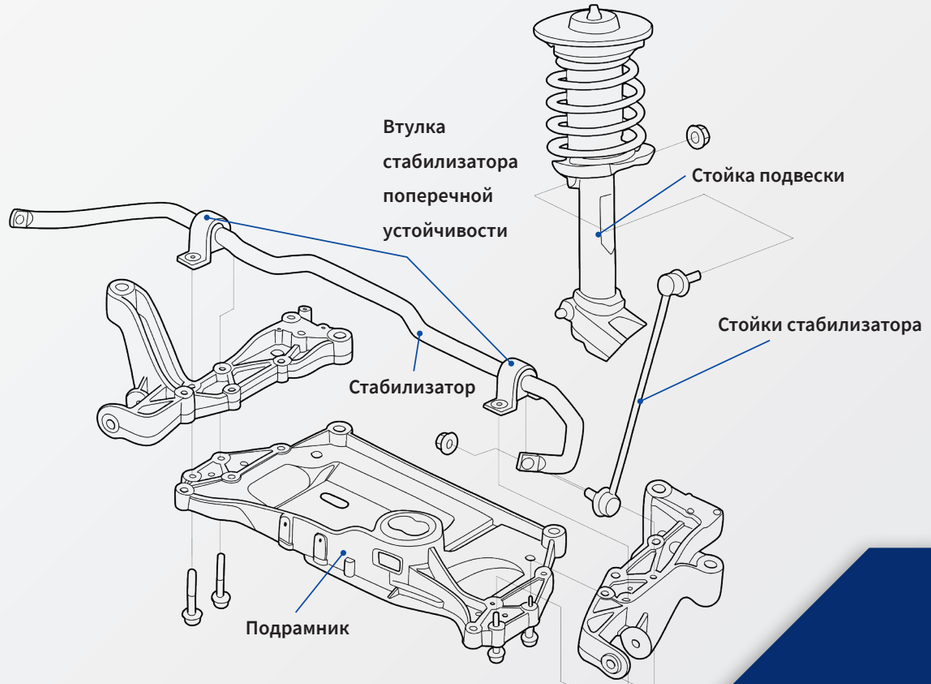
Время от времени резиновый пыльник или его компоненты, обеспечивающие необходимое уплотнение, выходят из строя.

Это приводит к попаданию влаги и преждевременному износу. Как следствие: повышенный люфт в соединении вызывает вышеупомянутый посторонний шум. Во время замены стойки стабилизатора необходимо обеспечить правильный момент затяжки. В противном случае шаровое соединение может повредиться, преждевременно выйти из строя или даже отломиться.

Доверьтесь стабилизаторам SWAG, качество которых не отличается от качества оригинальных запчастей. Полный ассортимент запасных частей для легковых автомобилей можно найти на сайте: **www.partsfinder.bilsteingroup.com**

SWAG — ваш лучший выбор на независимом рынке автокомпонентов.

Мы поставляем более 26 000 наименований продукции для профессионального ремонта автомобилей. Некоторые компоненты для легковых автомобилей производятся на собственном производстве. Мы постоянно работаем над обеспечением высоких стандартов качества для всех запасных частей и сервисов. Более детальную информацию можно получить на: **www.swag.de**

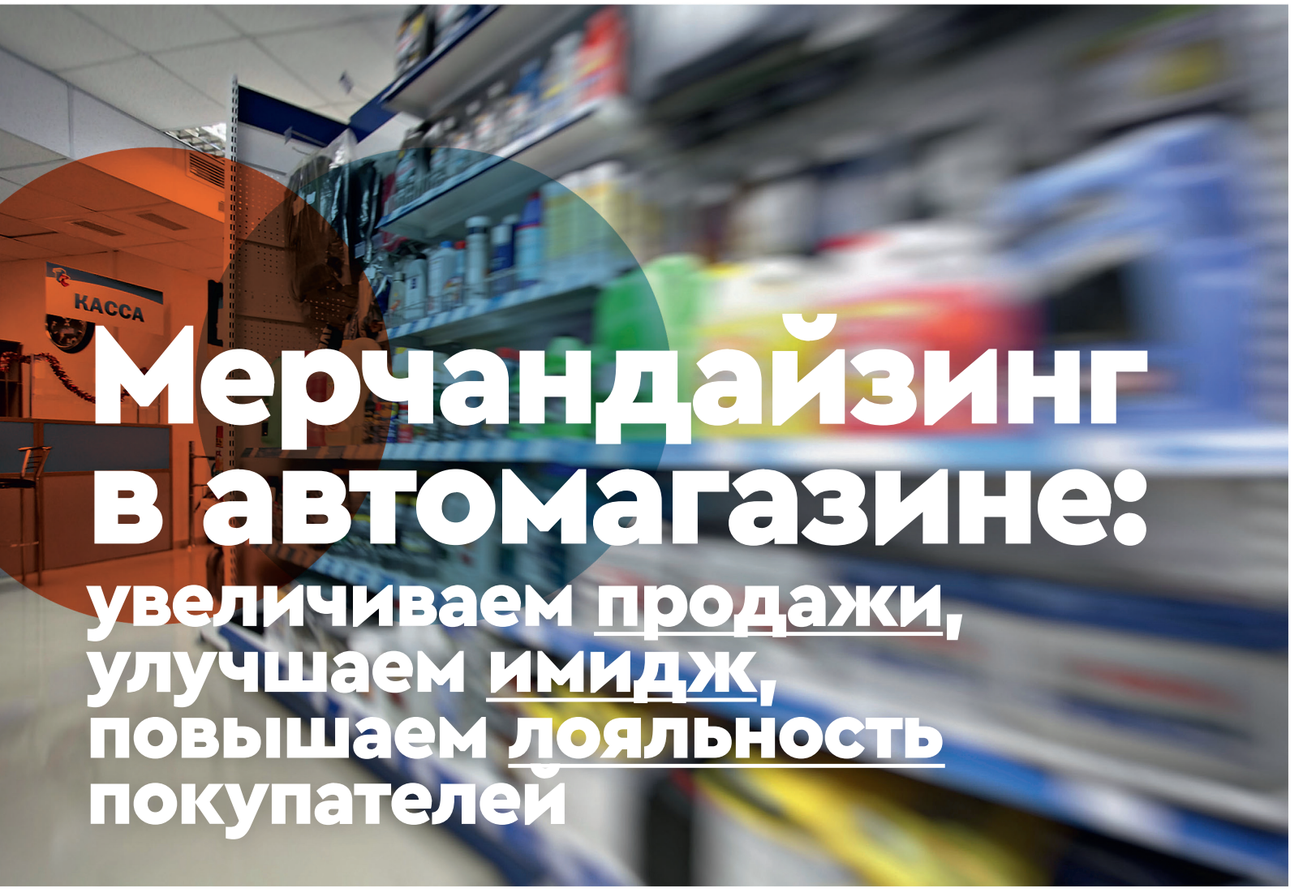


Стойка стабилизатора с контргайками (SWAG 40 79 0004)

Стойка стабилизатора (SWAG 20 79 0040)

Стойка стабилизатора с контргайкой (SWAG 20 79 0002)

SWAG Autoteile GmbH Am Kiesberg 4-6 // 42117 Wuppertal // Germany
Tel. +49 202 26454-0 // Fax +49 202 26454-5000
info@swag.de // www.swag.de



Мерчандайзинг в автомагазине: увеличиваем продажи, улучшаем имидж, повышаем лояльность покупателей

Сегодня мерчандайзинг наряду с сервисом составляет ядро розничного бизнеса и является залогом успешных продаж. Знаете ли вы, что правильная стратегия мерчандайзинга позволяет увеличить средний чек автомагазина на 10–15%? Мерчандайзинг — это эффективная технология управления выкладкой товаров в магазине, наружного и внутреннего оформления для повышения продаж.

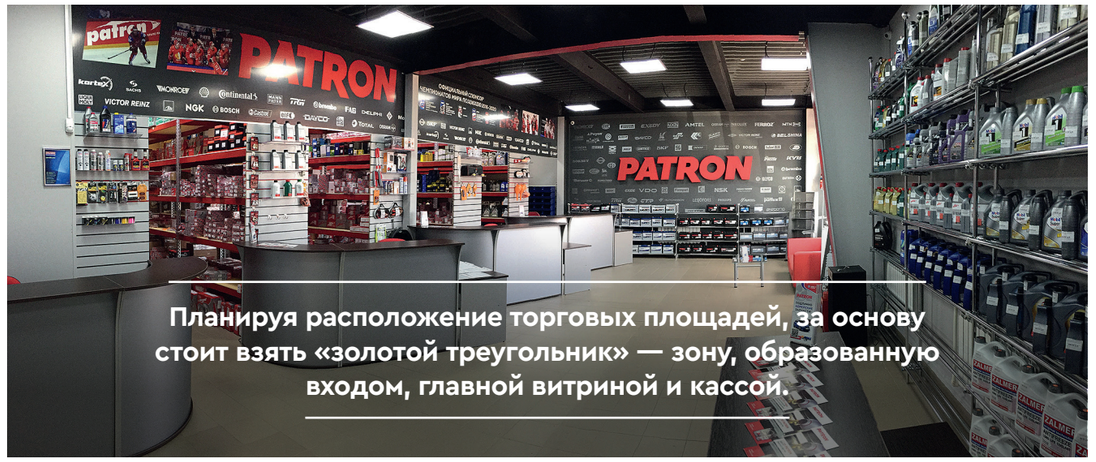
Магазин начинается с вывески

Внешний вид магазина не менее важен, чем ассортимент и оформление торгового зала. Чистота фасада, удобные парковка и вход, заметная вывеска — все это факторы успешного мерчандайзинга.

Внутреннее оформление

Удобное расположение отделов, наглядная и понятная навигация, хорошее освещение — обязательные слагаемые успеха в привлечении покупателей.

Планируя расположение торговых площадей, за основу стоит взять «золотой треугольник» — зону, образованную входом, главной витриной и кассой. Считается, что чем больше расстояние между вершинами треугольника, тем больше времени покупатель будет находиться в магазине и тем больше сделает покупок.



Планируя расположение торговых площадей, за основу стоит взять «золотой треугольник» — зону, образованную входом, главной витриной и кассой.

При внутреннем оформлении действовать нужно деликатно, не перегружая торговое пространство излишней рекламой.

Любая рекламная продукция, расположенная непосредственно в месте продажи, именуется POS-материалами (POS — point of sales — место продажи). Оригинальный дизайн, яркое оформление, правильное размещение в магазине и грамотная подача информации привлекают целевую аудиторию и стимулируют продажи. Существует огромное разнообразие POS-материалов — ведь они открывают практически безграничное пространство для креатива.

Правила оформления вывески магазина

Лучше всего привлекают внимание черные буквы на желтом или оранжевом фоне

Как правило, на вывеске размещается название магазина, логотип и профиль товаров. (Например: «Запчасти. Масла. Тюнинг», «Автоцентр. Автохимия. Аккумуляторы»)

При высоте букв 30 см надпись хорошо читается на расстоянии до 150 метров. При высоте 60 см, соответственно — с расстояния 300 метров

- **Вывеска** должна быть чистой, исправной, освещенной и хорошо обозреваемой.

Традиционные виды POS-материалов: шелфтокеры (узкая полоска с названием торговой марки, логотипом, слоганом; размещается на полке с продукцией), мобайлы (габаритная модель упаковки или самого продукта; подвешивается под потолком), воблеры (миниатюрное изображение на тоненькой прозрачной ножке; размещается на полках), постеры, стикеры, флаги.

Виды товаров

Покупатели запчастей и автоаксессуаров часто приходят в магазин за конкретным товаром. Например, за комплектом шин или моторным маслом определенного объема и под конкретный двигатель. Специалисты по торговому маркетингу называют такой товар функциональным: его покупают целенаправленно при появлении потребности. Его возможно ставить на дальние полки, так как решение о его покупке уже принято.

Другое дело импульсные товары, к которым относятся скребки, автокосметика, ароматизаторы. Эту категорию лучше разместить ближе к кассе, поскольку решение о покупке принимается спонтанно: увидел, посмотрел этикетку и цену, купил.

Существуют также автотовары общего спроса — компрессоры, домкраты, автохимия, чехлы и накидки, ремкомплекты для шин и т.п. Их нужно сделать заметными и разместить по основной линии движения покупателя от входа до кассы.

Наконец, выделяют сезонные товары. Главная рекомендация по этой группе: товара должно быть много. По возможности «сезонку» выкладывают целыми паллетами или стеллажами, чтобы покупатели могли быстро взять нужное количество.

Правила пазмещения POS-материалов

POS-материалы — импульс, который должен быть подтвержден товаром

POS-материалы не должны мешать покупателю видеть продукт

Внимание к POS-материалам притупляется у посетителя после 3–4 посещений.

Способы выкладки товаров

Помимо уже упомянутой декоративной выкладки существует еще три основных способа расположить автотовары на стеллажах и стендах:

- **Горизонтальная выкладка** — одна категория товаров занимает одну полку. При горизонтальном способе выкладки определенные однородные товары размещают вдоль по всей длине оборудования, выделяя каждому одну-две полки.
- **Блочная выкладка** — несколько полок занимают товары, объединенные по одному принципу (бренд, марка автомобиля, сезон).
- **Вертикально-блочная выкладка** — весь стеллаж занимает одна группа товаров. Например, запчасти под конкретный автомобиль, или автохимия одного производи-

Отдельно стоит упомянуть выкладку комплектами.

К популярным товарам рекомендуется добавлять новинки или товары с низким спросом.

теля. При вертикальном способе выкладки одноименные товары, различающиеся по размерам, фасону, цвету, укладывают один под другим.

Самые нижние полки можно использовать двумя способами:

- Превратить их в мини-склад для сотрудников, чтобы они могли быстро заполнять поредевшие полки среднего и верхнего уровня;
- Расположить на них самый дешевый товар. Соответственно на верхних полках можно выложить более дорогие модели.

Отдельно стоит упомянуть выкладку комплектами. К популярным товарам рекомендуется добавлять новинки или товары с низким спросом. Например, к востребованному моторному маслу добавить новый для рынка очиститель двигателя, или рядом с компрессором известного бренда поставить автопылесос от малоизвестного производителя.

Что касается непосредственно ассортимента автокомпонетов, то здесь эффекта от мерчандайзинга ждать не стоит — покупателю все равно потребуется помощь

Полезные советы

Лучше обозреваются товары, расположенные справа от основного направления движения покупателей

Товары одной категории выкладывают в порядке возрастания цены слева направо

Объединяются товары одной группы и товары, потребление которых взаимосвязано (скребки от снега и размораживатель стекол, например)

Любая декоративная выкладка («пирамида», фигурные штабели) воспринимается как рекламная

Информация на упаковке должна сразу попадать в поле зрения покупателя

Рядом должны находиться товары примерно одного размера, иначе маленькие упаковки потеряются на фоне больших соседей

Если рекламируется конкретная марка, выставляется вся продукция этой марки

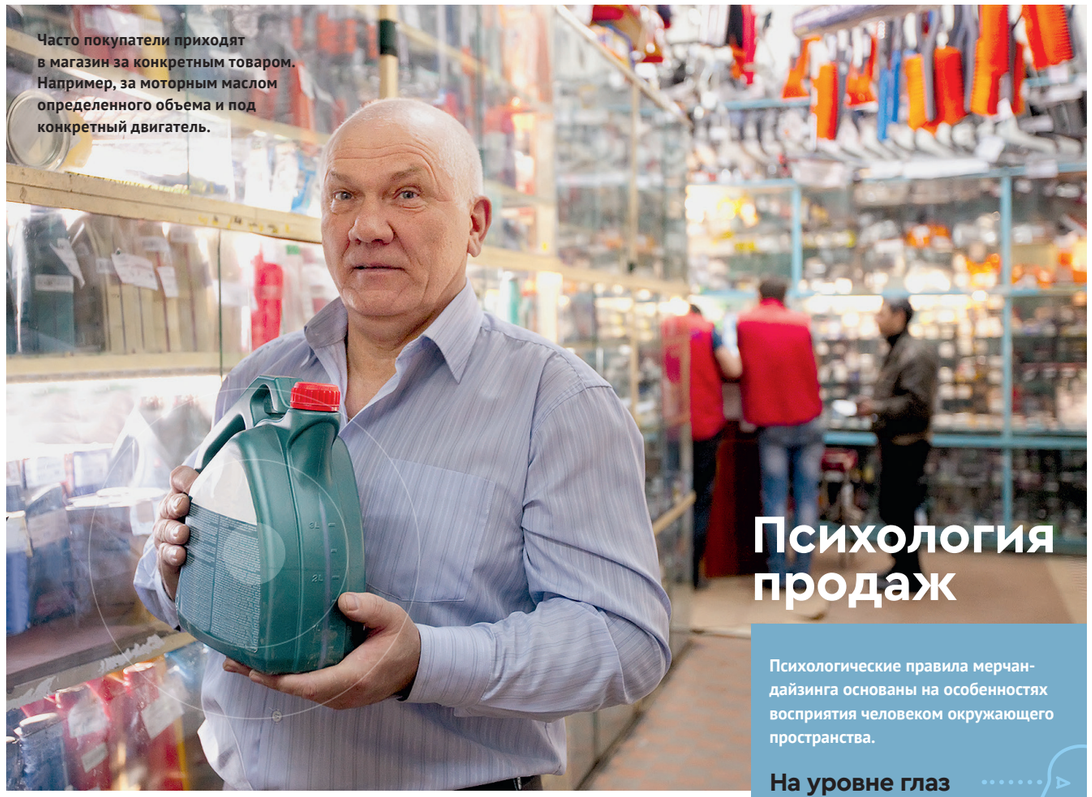
Небрежная и хаотичная выкладка товаров из разных групп, отсутствие ценника и артикула товара способны снизить доверие покупателя к торговой точке

Наилучшее место предназначается для товара, который обеспечивает больший валовой доход.

КАЖДЫЙ АВТОМОБИЛЬ ДОСТОИН BREMBO

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

DRIVE2.RU
bremboparts.com
OE supplier
brembo



Часто покупатели приходят в магазин за конкретным товаром. Например, за моторным маслом определенного объема и под конкретный двигатель.

Психология продаж

квалифицированного персонала в подборе запчастей. В данном случае выгодным решением будет работа в формате **«магазин-офис».** Согласитесь, зачем человеку наглядно показывать упаковки с тормозными колодками, помпами и т.п.? Здесь ставку нужно делать на персонал, который имеет опыт работы с тематическими каталогами, владеет специальными программами по подбору запчастей.

Грамотное применение правил мерчандайзинга позволит не только увеличить объемы продаж магазина, но и улучшить имидж и повысить лояльность клиентов. Однако ощутимое повышение продаж мерчандайзинг обычно дает единожды — после внедрения. Затем его принципы позволяют лишь поддерживать продажи на достигнутом уровне. Помните, что мерчандайзинг — не панацея, а всего лишь один из инструментов продвижения товара. ▲

При внутреннем оформлении действовать нужно деликатно, не перегружая торговое пространство излишней рекламой.

Психологические правила мерчандайзинга основаны на особенностях восприятия человеком окружающего пространства.

На уровне глаз

Все, что находится на уровне глаз, будет продаваться быстрее.

Угол зрения

Правило «Угол зрения» касается, например, расположения ценников. Невысоким людям неудобно рассматривать их на верхних полках, а высоким покупателям придется нагибаться, чтобы увидеть цены внизу стеллажей. Конечно, трудно угодить всем, но постараться найти оптимальный способ расположения ценников все-таки нужно.

«Нет пустоте»

Пустота на полках способна «воровать» продажи, так как притягивает внимание посетителей, отвлекает от товаров и вызывает желание покинуть помещение. Иногда пустые полки — это хитрый прием, создающий видимость ажиотажного спроса на товар, но чаще пустота воспринимается негативно: мало завезли товара, ленивый персонал, магазин близок к закрытию.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА-КОНГРЕСС
ОТРАСЛИ АВТОЗАПЧАСТЕЙ
И ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ТЕХНИЧЕСКОГО
ОБСЛУЖИВАНИЯ АВТОМОБИЛЕЙ

ШАТЕ-М ЭКСПО

Разделы выставки

Запасные части для автомобиля

Смазочные материалы

Спецжидкости и автохимия

Оборудование для автомобильных сервисов и СТО

5-6 июня
2020
ЕКАТЕРИНБУРГ
ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ
ул. Куйбышева, 44Д

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
DENSO

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
SWAG
BLUE PRINT

SHATE-EXPO.RU

Ездить «с ветерком» – не запретишь

О причинах поломки и диагностике стеклоподъемников — из первых рук от их производителя

Основное различие между современными автомобилями разных классов состоит в уровне комфорта. А одним из важнейших аспектов этого комфорта является климат в салоне — и с поддержанием его в пределах желаемого обычно справляется система кондиционирования. Тем не менее, в наших краях даже водители автомобилей, оснащенных кондиционером, очень часто пользуются «традиционным» способом вентиляции и поддержания комфортной температуры в салоне — открывают окна. Однако постоянное использование этой функции становится причиной износа и поломки механизма стеклоподъемника. О том, как продлить срок его эксплуатации, а также о некоторых нюансах рациональной диагностики и ремонта данного узла, рассказывают специалисты MAGNETI MARELLI AFTERMARKET.

По большому счету в современном автомобиле опускающиеся стекла дверей — в значительной мере дань традиции. Люди настолько привыкли к тому, что окна можно открыть, что большинство автолюбителей вряд ли воспримут модель, в которой не опускаются хотя-бы стекла передних дверей. Это при том, что во многих странах водители редко прибегают к открытию окон.

Летом кондиционер запускается дистанционно, и посадка производится в уже охлажденный салон. При движении, даже если температура окружающей среды комфортная, также пользуются системой вентиляции: поступающий через нее воздух фильтруется, а закрытые окна отсекают уличный шум. При скоростной езде открытые окна ухудшают аэродинамическую обтекаемость автомобиля, а сильный сквозняк чреват отитами или шейным миозитом — когда говорят, что «продуло шею».

Наиболее адекватное применение механизма стеклоподъемника — опускание стекол при длительной остановке с выключенным двигателем. Часто пользуются этим способом таксисты, а также люди, периодически использующие автомобиль как место для коротких деловых переговоров или дружеских посиделок по вечерам.

В целом можно согласиться, что при комфортной температуре снаружи автомобиля это позволяет не только сэкономить топливо, но и в целом «расширяет» пространство. Если остановка выполнена в живописном месте, машина из замкнутой тесной капсулы превращается в шезлонг на природе. С другой стороны, останавливаться с открытыми окнами и не заблокированными дверями не рекомендуется в местах, где возможно нападение грабителей. Хотя, в таких местах лучше вообще не останавливаться...

Так или иначе, но у нас стеклоподъемниками пользуются активно. Если позволяет время — проветривают разогретую солнцем машину перед тем, как запустить двигатель и кондиционер. Когда солнце нагревает машину, особенно темную, при движении — при забортной температуре до +25^{0}С открывают окна вместо включения климат-контроля — также топливо экономят. Многие просто любят ездить, положив локоть на дверь, другие — принуждать окружающих слушать свою любимую музыку.

Если наложить все перечисленное на средний возраст автопарка становится понятно, почему поломка стеклоподъемника — не такая редкая проблема. Поэтому мы обратились к специалистам компании MAGNETI MARELLI AFTERMARKET, которая поставляет стеклоподъемники, в том числе и на конвейеры автопроизводителей, за рекомендациями относительно правил эксплуатации и рациональной последовательности диагностики в случае поломки данного механизма.

Причины выходя из строя

Причина поломки механизма стеклоподъемника — не только в количестве циклов открытия-закрытия. Конечно, любой механизм рассчитан на ограниченное число циклов использования. В принципе механизм рассчитан на несколько циклов в день на протяжении срока службы автомобиля. По три раза в день в течение 10 лет — и уже будет преодолен рубеж в 10 тысяч раз. Но, во-первых, средний возраст эксплуатируемых в России авто немного больше (сейчас он составляет 13 лет, кстати — в Америке — 11 лет, в Германии — 9,5 лет). А во-вторых, больший вред причинят не само открытие-закрытие, а загрязнение механизма.

Может показаться, что механизм стеклоподъемника надежно укрыт от неблагоприятных факторов окружающей среды внутри двери. Однако при опускании стекла в уплотнителе перед ним образуется зазор. А с учетом того, что дверь и так не герметична, в ней есть технологические и дренажные отверстия, при движении с открытым окном внутри двери образуется поток воздуха. Он не сильный, но достаточный для того, чтобы засасывать с улицы дорожную пыль и другие частицы, которые потом оказывают абразивное воздействие на механизм стеклоподъемника. Поэтому, одно дело, когда стекло опускается для получения заказа в фастфуде, оплаты проезда или парковки, общения с заправщиком или полицейским. И совсем другое — когда оно постоянно открыто во время преодоления тысяч километров пути.

Еще одной причиной выхода стеклоподъемника из строя является увеличение трения стекла об уплотнитель. Очень простой и дешевый способ продлить срок службы стеклоподъемника — периодически смазывать силиконовой смазкой уплотнитель. В MAGNETI MARELLI AFTERMARKET рекомендуют делать это не реже двух раз в год. Особенно важно выполнить эту процедуру перед холодным временем года. Нередко случается, что именно зимой автовладельцы сами ломают механизм, пытаясь «помочь» ему опустить примерзшее к уплотнителю стекло.

Много смазки использовать не надо, но и бояться, что стекло станет жирным не стоит. После смазывания надо пару раз опустить-поднять стекло, чтобы смазка полностью распределилась, а после этого протереть стекло мягкой (микрофибровой) тряпочкой — силиконовые смазки легко удаляются с поверхности невпитывающих материалов.

Диагностика стеклоподъемника

Если при нажатии на кнопку опускания/поднимания стеклоподъемника ничего не происходит, вероятно, он вышел из строя. Однако сразу разбирать двери, естественно, не стоит. Прежде всего, следует проверить соответствующий предохранитель или автоматический выключатель.

Совет от MAGNETI MARELLI AFTERMARKET

Обслуживание механизма стеклоподъемника автопроизводителями, как правило, не предусматривается. Но в тяжелых условиях эксплуатации, при высокой влажности или запыленности — оно не будет лишним. Если по какой-то причине снимается обшивка двери — специалисты MAGNETI MARELLI AFTERMARKET рекомендуют воспользоваться этим для того, чтобы почистить и заново смазать доступные элементы механизма стеклоподъемника.

Вся продукция MAGNETI MARELLI проходит строгий контроль качества, что важно, когда речь идет о ремонте, требующем значительного времени на монтаж-демонтаж.

Обратите внимание! *На некоторых моделях автомобилей помимо защищающего всю цепь предохранителя предусмотрены автоматические выключатели, предназначенные для каждого из электрических моторчиков в отдельности. Внедрение такого элемента системы обеспечивает работу других электрических стеклоподъемников в случае выхода (заклинивания) из строя одного из них.*

Если не приводятся в движение стекла только на некоторых дверях (чаще задних) или работают только от главного блока управления — следует проверить исправность кнопок управления в дверях. То есть убедиться, что при нажатии они обеспечивают нормальную проводимость электрического тока (наличие напряжения на клеммах стеклоподъемника).

Если не удается опустить/поднять только одно из стекол с помощью главного блока управления стеклоподъемниками (блока комфорта), следует убедиться, что оно не приводится в действие также и кнопкой на двери. Если же кнопка работает — значит, проблема в блоке комфорта. В целом его неисправность на автомобилях старше 7 лет является весьма частой причиной сбоев в работе освещения, открывания и закрывания стекол и дверей, замков и других элементов. Проблема кроется обычно в залипающих контактах, или в перегорании соответствующего реле в блоке комфорта. Перед тем, как перепаивать реле — убедитесь, что не работает именно оно, ведь если проблема в блоке более глубокая, это не поможет, и время будет потрачено впустую.

Если предыдущие действия не принесли результата, то первым делом после демонтажа обшивки двери стоит провести осмотр проводов на предмет разрывов. Наличие на них гари или нарушение целостности изоляции в любом случае является поводом к замене проводов.

Прежде, чем проверять электромотор стеклоподъемника, убедитесь, что нет механических препятствий для перемещения стекла. Если мотор подает признаки жизни, но со стеклом ничего не происходит, то можно смело предполагать механическую неисправность. Слабыми местами стеклоподъемников считаются элементы из пластмассы, в частности зубчатые шестерни и рейки. Поломку шестерни легко определить даже без демонтажа двери — если слышно, как мотор работает, а стекло не движется — скорее всего, она просто разрушилась от старости.

Неисправности тросовых стеклоподъемников аналогичны тем, что возникают и в ручных механизмах. Наиболее частой механической поломкой является банальный обрыв троса. Что же касается механизмов рычажного типа, то поломка рычагов встречается крайне редко, хотя полностью исключать ее нельзя. Следует также убедиться в отсутствии деформации направляющих элементов, по которым перемещается стекло.

Естественно, причиной неработоспособности стеклоподъемника может быть и поломка электромотора. Подсоедините на клеммы моторчика вольтметр, включите зажигание автомобиля и нажмите кнопку управления стеклом. Если вольтметр отображает наличие нормального напряжения, а стекло не движется, необходима замена мотора стеклоподъемника.

Совет от MAGNETI MARELLI AFTERMARKET

Если все-таки необходим демонтаж двери — не выполняйте эту операцию на морозе. Во многих моделях автомобилей обшивка крепится к двери при помощи пластмассовых пистонов. При низких температурах пластик, в зависимости от его качества, может стать слишком хрупким, и при извлечении из двери пистоны могут сломаться. А добыть новые оригинальные может оказаться довольно непросто, а то и невозможно.

В ассортименте MAGNETI MARELLI AFTERMARKET есть компоненты, позволяющие качественно выполнить ремонт стеклоподъемника в тех случаях, когда требуется замена кнопки, механизма или электродвигателя стеклоподъемника. Продукция доступна в двух вариантах исполнения. Для более новых автомобилей актуальна оригинальная продукция MAGNETI MARELLI — это те же детали, которые поставляются на сборочные конвейеры автопроизводителей, и потому имеют максимальный ресурс.

Для старых машин вполне подойдет бюджетная линейка eQ. Эти запчасти для вторичного рынка производятся на Тайване, под контролем специалистов компании MAGNETI MARELLI AFTERMARKET. Вся продукция проходит строгий контроль качества, что важно, когда речь идет о ремонте, требующем значительного времени на монтаж-демонтаж. Основное отличие — не такой большой расчетный ресурс, как у оригинальных деталей — если машине 10 и более лет, то вряд ли он будет выработан до вывода ее из эксплуатации.

Независимо от того, какая продукция MAGNETI MARELLI AFTERMARKET предлагается клиенту СТО, он может быть уверен, что она соответствует техническому заданию, сформированному инженерами компании, начало которой было положено в 1919 году концерном Fiat с целью производства компонентов электротехники. За сто лет компания стала одним из ключевых поставщиков для итальянского, а потом и для большей части европейского автопрома. А в свой второй век бренд MARELLI вступает уже и в качестве одного из признанных игроков независимого рынка Automotive Aftermarket.

MAGNETI MARELLI
PARTS & SERVICES

HYDRAULICS
- Raw material analysis
- Prototype performances against OE
- Endurance test
- Burst test

EASY KIT
- Pre-assembled brake drum kit
- Ready for istallation
- High quality standards
- Easier Faster & Cheaper

BRAKE DISCS
All products need to pass all the tests:
- Balacing of vented brake discs
- 100% quality control
- Dynamometric Test Bench

BRAKE PADS
- ECE R90 approved
- Costant friction levellers
- Anti-noise systems
- Acoustic or electric wear indicators

BRAKE & CLUTCH HOSESE
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

TecAlliance TecDoc Inside

QUALITY APPROVED CONTROL

www.apbrake.it

Новый каталог Purflux

Все фильтры Purflux, включая линейку Cabin3Tech+, доступны в каталоге 2020 г.

Теперь всем желающим доступен новый каталог Purflux 2020 года в двух вариантах: печатной и онлайн-версиях.

В каталоге содержится масштабное обновление ассортимента. Sogefi, лидер рынка IAM по охвату автомобильного парка в таких сегментах, как модули масляных фильтров (охват 96%*) и модули фильтров для дизельных двигателей (охват 96%*); следует отметить также широкий охват по воздушным фильтрам (93%*) и в сегменте салонных фильтров (93,7%*).

Sogefi также может похвастаться первым местом модуля масляного фильтра и вторым местом модуля топливного фильтра в рейтинге поставщиков оригинального оборудования в Европе.

Среди новинок можно выделить: топливный фильтр — PSA 1.5 BlueHDi, Fiat Multijet Engine; масляный фильтр — Mercedes A Class 2018, BMW X2, Peugeot 508 II, PSA 1.5 BlueHDi, Alpine A110 II; воздушный фильтр — Fiat 500X, Ford Mondeo V, Opel / Vauxhall Combo D, VW 1.0 TFSI; а также салонный фильтр — Opel Astra K / Vauxhall, Audi A4 2018, Porsche 911 2017, Hyundai Tucson, Hyundai i30 III 2017 и Toyota Yaris III 2018.

Sogefi стремится поставлять все фильтры на независимый вторичный рынок запчастей в течение нескольких месяцев после выпуска автомобиля.

Издание, содержащее более 70 новых страниц, охватывает все семейства фильтров для легковых автомобилей и легкой коммерческой техники, включая новую серию Cabin3Tech+, предлагая новый выбор в дополнение к салонным пылевым фильтрам и фильтрам с активированным углем.

Фильтр Cabin3Tech+ Sogefi сочетает в себе лучшие технологии очистки воздуха в салоне автомобиля для вашей защиты! Он эффективно фильтрует крупные частицы (подобно пылевому фильтру), нейтрализует запахи и опасные пары в воздухе (в качестве фильтра с активированным углем) и задерживает до 98,8% мелких частиц размером до 2,5 микрон. Эти частицы могут проникать в легкие и вызывать аллергические реакции. Известно, что они являются причиной возникновения и ухудшения течения хронических заболеваний, таких как астма, бронхит или другие проблемы с дыхательными путями.

Cabin3Tech+ — это 56 фильтров, которые могут быть установлены на 150 миллионах автомобилей по всей Европе, включая автомобили таких марок, как Peugeot, DS, Toyota, Renault, Fiat, Volkswagen и многие другие!

* По данным за январь 2019 г.

Издание охватывает все семейства фильтров для легковых автомобилей и легкой коммерческой техники

LESJÖFORS SPRINGS & PRESSINGS
Производитель полного ассортимента пружин

Гарантия 3 года
Самый широкий ассортимент
Продукция соответствует качеству оригинала

www.lesjofors.ru

Брендовые магазины Patron — уверенность в завтрашнем дне

С 2018 года партнеры торговой марки PATRON активно открывают брендовые автомаркеты. Развитие дилерской сети набирает обороты и на Северном Кавказе.

«В долгосрочной перспективе — открытие автомаркетов PATRON в каждом городе Республики Дагестан. Мы не боимся строить такие амбициозные планы, поскольку PATRON дает уверенность в завтрашнем дне и возможность зарабатывать, предлагает качественный товар, в котором мы уверены, и, конечно, оказывает всестороннюю поддержку».

Имран Баялиев

Автомаркеты PATRON стартовали в Грозном, Махачкале, Минеральных Водах, Пятигорске, Ессентуках, Кисловодске. Сегодня мы расскажем об успешном запуске магазина под вывеской PATRON в г. Хасавюрт.

Представляем вашему вниманию интервью с собственниками сети торгово-сервисных центров «Хас-Авто» в Республике Дагестан Рамазаном Исаевым и Имраном Баялиевым.

— Расскажите, с чего вы начинали бизнес в сфере автозапчастей?

— В бизнесе мы уже более 20 лет. Начинали в далеком 1999 году с торговли автомаслами на небольшой точке, арендованной на рынке. Время тогда было непростое, смутное. Бандформирования перешли границу, и нам приходилось отстаивать свои земли.

Несмотря на то, что автопарк в то время в Дагестане был преимущественно отечественный, автовладельцы предпочитали масла иностранных брендов. Импортные масла мы привозили из Волгограда, будучи условными представителями известного немецкого бренда в нашем регионе (официального представительства в Северо-Кавказском округе не было ни у кого). Торговать было непросто. В то время не было таких понятий как культура бизнеса, этика и договоренности. К тому же было много конкурентов, которые могли себе позволить купить больший объем, и, соответственно, получить лучшую цену от дистрибьютора.

В 2006 году мы открываем свой первый магазин автозапчастей. Арендовали в центре Хасавюрта небольшое помещение площадью 15 кв. м. и заключили договор с крупным московским дистрибьютором автозапчастей. Работали вдвоем. Ассортимент нашего магазина составляли самые ходовые позиции: фильтры, детали подвески, амортизаторы, шаровые, наконечники. Автопарк тогда был ограничен отечественными и немецкими марками — Mercedes и BMW. Только начала появляться Toyota, в частности хитом того времени была

В 2012 году мы ощутили потребность в альтернативных брендах запчастей в связи с ростом курса иностранной валюты. К тому же сильно изменился автопарк.

модель Land Cruiser 100. Стал популярен и коммерческий транспорт — Ford Transit, Mercedes-Benz Sprinter, которым часто приходилось менять колодки и амортизаторы. На руку сыграл и находящийся поблизости автосервис.

Ассортимент состоял из запчастей премиальных марок. Тогда разнообразия брендов не было, не говоря уж об альтернативных брендах, как не было и программ по подбору запчастей.

К 2009 году стало окончательно ясно, что торговля импортными автомаслами не только не приносит дохода, но и забирает ресурсы с продажи автозапчастей, и мы решили заняться преимущественно техобслуживанием автомобилей.

В 2010 году мы строим двухэтажное здание под СТО. Второй этаж занимает комната отдыха, столовая и торговый зал с автозапчастями площадью 50 кв. м. На тот момент в Хасавюрте мы уже сделали себе имя, и клиенты не заставили себя ждать. Запчасти по-прежнему закупали у того же московского поставщика. В процессе ассортимент запчастей расширялся, и вскоре комната отдыха и столовая были переоборудованы под склад. На тот момент у нас сформировалась сильная сплоченная команда, работавшая с огромным энтузиазмом.

— С чего началось ваше знакомство с брендом PATRON?

— В 2012 году мы ощутили потребность в альтернативных брендах запчастей в связи с ростом курса иностранной валюты. К тому же сильно изменился автопарк.

BMW и Mercedes начала вытеснять Toyota, а отечественный автопарк, и в частности LADA Priora (которая пре-

Сейчас основной и, пожалуй, единственный конкурент — крупные интернет-магазины, предлагающие автозапчасти по демпинговым ценам любому покупателю, независимо от объема. В противовес мы можем предложить постоянное наличие автозапчастей на складе, индивидуальный подход к клиенту, упрощенную процедуру возврата товара, дополнительные сервисные услуги. Кстати, антидемпинговая политика PATRON является большим преимуществом в сотрудничестве».

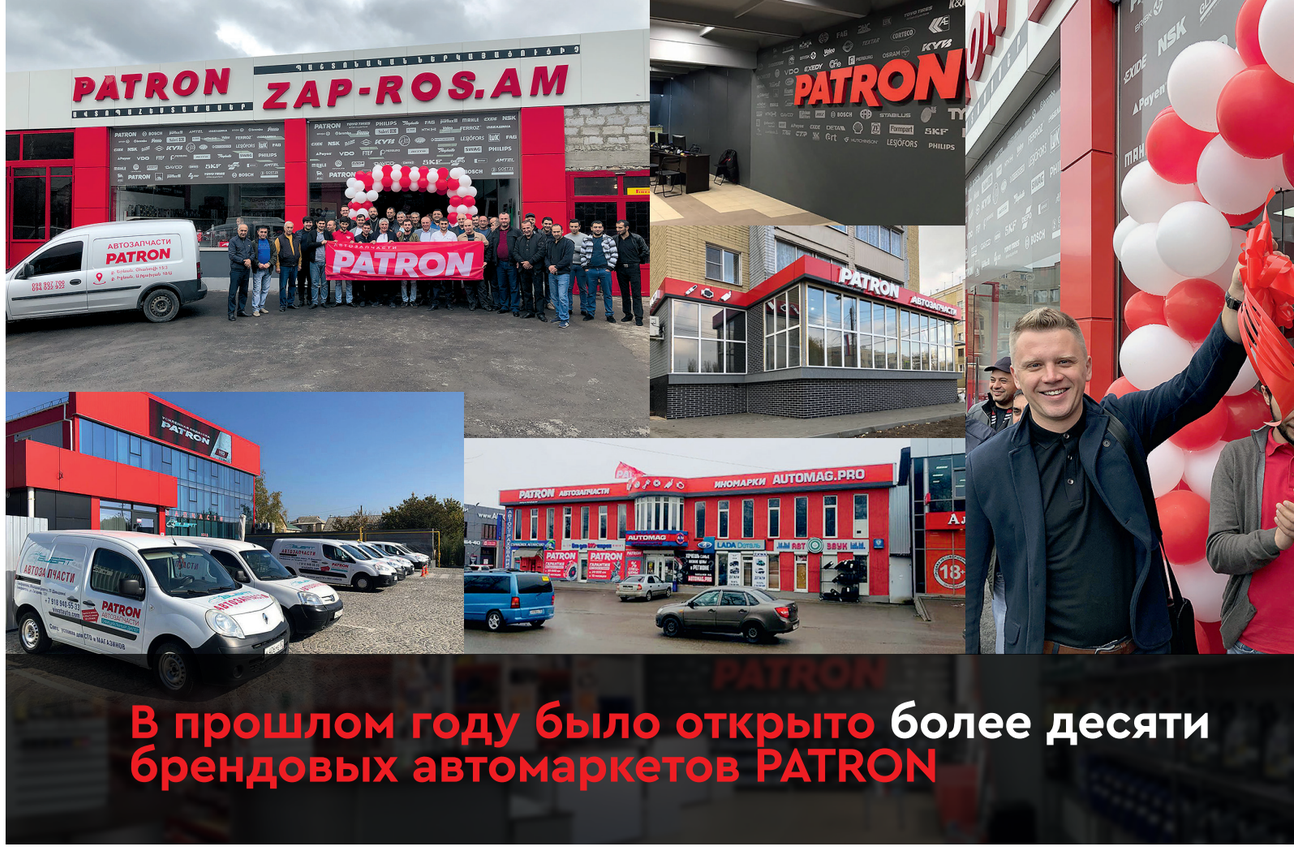
Рамазан Исаев

обладала до 2015 года), впоследствии вытеснили Hyundai Solaris и KIA RIO. Примерно 5–10% автопарка составили французские автомобили.

В 2015 году мы начинаем работать с компанией «ШАТЕ-М Плюс». Покупаем разные бренды автозапчастей, в том числе PATRON в небольшом количестве.

В 2017 году на выставке MIMS Automechanika в Москве мы познакомились с ребятами из отдела развития PATRON. В процессе общения мы поняли, что PATRON является лидером в своем сегменте и приняли предложение работать с этим брендом первоначально на условиях торгового представителя. Честно говоря, сначала отношение наших менеджеров к этой марке было весьма скептическим. Мы осторожничали, закупали только колодки, детали подвески, амортизаторы, шаровые. Но узнав этот бренд поближе, послушав отзывы своих покупателей, подбив статистику по браку, которого почти и не было, мы отношение к бренду изменили кардинально. На сегодняшний день наш ассортимент PATRON расширен практически до всех имеющихся товарных групп.

За три последних года мы открыли еще два магазина в Хасавюрте, и один в 2019 году в городе Кизилюрт площадью 200 кв. м под вывеской PATRON. На это нас вдохновил опыт соседей по Северо-Кавказскому округу.



В прошлом году было открыто более десяти брендовых автомаркетов PATRON

— Как изменилась специфика ведения бизнеса с тех пор, как вы начали свой путь в нем? Если в 90-х — начале нулевых конкуренцию составляли дельцы с крупной суммой наличными, то с кем сейчас приходится конкурировать?

— Бизнес вышел на новый, более цивилизованный уровень. Но сейчас основной и, пожалуй, единственный конкурент — крупные интернет-магазины, предлагающие автозапчасти по демпинговым ценам любому покупателю, независимо от объема. В противовес мы можем предложить постоянное наличие автозапчастей на складе, индивидуальный подход к клиенту, упрощенную процедуру возврата товара, дополнительные сервисные услуги. Кстати антидемпинговая политика PATRON является большим преимуществом в сотрудничестве.

— Какие еще плюсы в работе с PATRON вы бы отметили?

— Главный плюс — это возможность удовлетворить потребности рынка одним брендом, качество товара. Еще одно несомненное преимущество — культура ведения бизнеса: качественная обратная связь, оперативность и открытость в решении проблем, если таковые имеются, лояльность со стороны менеджеров и руководства, соблюдение договоренностей.

Тактика, скорость и сплоченность — вот на чем строится работа команды PATRON, и верность бренда спортивным ценностям это только подтверждает.

И, конечно, сама команда: легкое, позитивное общение, постоянные встречи и семинары.

Вдохновляет мобильность ребят отдела развития PATRON, которые со своими партнерами то покоряют Эльбрус, то размахивают флагом на фоне крымских просторов и разве что не погружались еще на дно Байкала, но и это, мы уверены, лишь дело времени.

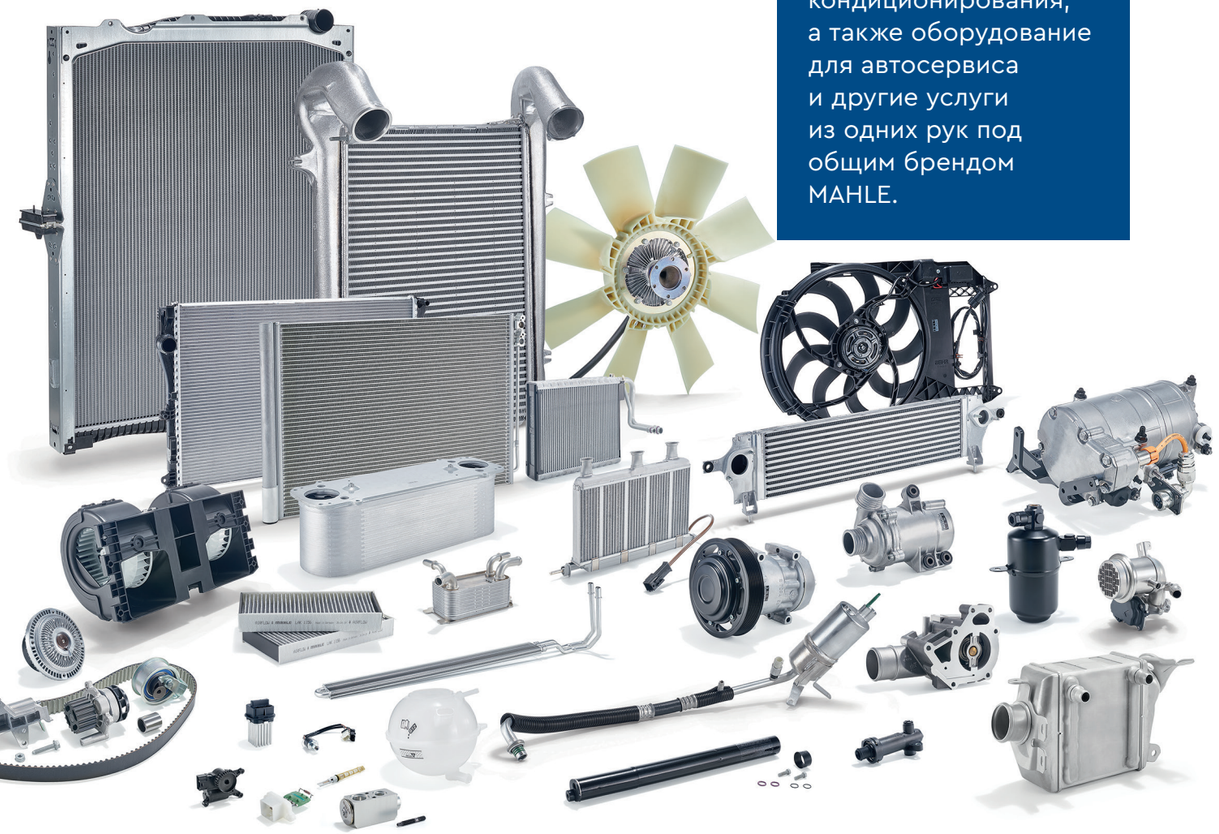
— Каковы ваши дальнейшие планы? Планируете расширение сети магазинов?

— В ближайшей перспективе — открытие автомаркетов PATRON в Махачкале и Кизляре. А в долгосрочной перспективе — в каждом городе Республики Дагестан.

Мы не боимся строить такие амбициозные планы, поскольку PATRON дает уверенность в завтрашнем дне и возможность зарабатывать, предлагает качественный товар, в котором мы уверены, и, конечно, оказывает всестороннюю поддержку. «Кадры решают все», — как говорил Сталин. От команды зависит многое. Команда PATRON никогда не останавливается на достигнутом и просто молниеносно реагирует на потребности рынка, внедряя в ассортимент все новые и новые товарные группы. Тактика, скорость и сплоченность — вот на чем строится работа команды PATRON, и верность бренда спортивным ценностям это только подтверждает. А премиальное качество, конкурентная цена и широчайший ассортимент — три кита, на которых основывается бренд PATRON. Девиз PATRON теперь стал и нашим девизом: «Дальше — вместе! Дальше — больше!»

Behr Hella Service перешла под контроль MAHLE

1 января 2020 года Behr Hella Service перешла под контроль MAHLE, и теперь все потребители получают детали и узлы системы охлаждения двигателя и системы кондиционирования, а также оборудование для автосервиса и другие услуги из одних рук под общим брендом MAHLE.



Благодаря этому, рынок получил сильного партнера и эксперта по всем вопросам, связанным с терморегулированием — от легковых автомобилей, коммерческого транспорта, микроавтобусов, строительной и сельскохозяйственной техники до гибридных и электромобилей.

Приобретение Behr Hella Service компанией MAHLE является логичным шагом, который позволил предложить автосервисам и дистрибьюторам автомобильных комплектующих полный спектр продукции и услуг в области терморегулирования. Линейки продукции брендов MAHLE и BEHR прекрасно дополняют друг друга, и полностью покрывают области систем охлаждения и кондиционирования для всех типов приводов.

Терморегулирование является важнейшей технологией в любом автомобиле, будь то автомобиль с двигателем внутреннего сгорания, гибридный или электромобиль. В случае электромобилей охлаждение является основой эффективной работы транспортного средства, а также залогом длительного срока службы его аккумулятора. Поэтому комплексное терморегулирование — это одно из основных условий для дальнейшего развития электромобилей.

Уже сегодня MAHLE предлагает более чем 9000 качественных изделий из 25 товарных групп, полностью охватывая потребности рынка в комплектующих системы терморегулирования. Ассортимент включает: термостаты, переключатели, датчики, компрессоры кондиционеров и салонные фильтры, охладители хладагента, охладители наддувочного воздуха, радиаторы, расширительные бачки, водяные насосы, маслоохладители, вентиляторы, муфты Visco® и муфты вентилятора, конденсаторы кондиционеров, фильтры-осушители, расширительные клапаны и патрубки, испарители, масла для компрессоров кондиционеров, сами компрессоры. Кроме того, предлагается обширная программа систем диагностики и оборудования для обслуживания автомобилей.

Само собой разумеется, что и в области терморегулирования MAHLE стремится обеспечить полную доступность и готовность поставлять продукцию под заказ, как и в случае с другими группами продукции MAHLE Aftermarket.

С 2020 года торговое название Behr Hella Service GmbH прекратило свое существование, и вся продукция поставляется под торговой маркой BEHR и головной торговой маркой MAHLE. Но будут сохранены известные категории продуктов PREMIUM LINE и Standard. PREMIUM LINE включает в себя продукцию BEHR, AKG, Visteon и других производителей оригинального оборудования — это идеальное решение для клиентов, которые стремятся к самым лучшим решениям. Продукты категории Standard также обладают прекрасными эксплуатационными характеристиками и представляют собой экономичное решение с отличным соотношением цены и качества.

Для удобства покупателей, в 2020 году еще можно будет заказать продукцию по прежним артикулам. В то же время, будут введены новые обозначения продукции, соответствующие логике нумерации MAHLE. Оба номера будут включены в заказы, накладные, счета-фактуры MAHLE и в технические документы.

Самые лучшие автозапчасти не принесут никакой пользы, если они не будут доставлены в нужное время в нужное место. Поэтому более десятка логистических центров MAHLE и многочисленные региональные центры, расположенные в стратегических регионах Европы, Северной и Южной Америки, а также странах Азии, работают для достижения единой цели: обеспечение оптимального потока товаров и максимального наличия изделий.

Российское подразделение MAHLE через обширную сеть дистрибьюторов осуществляет поставки по всей России, в Республику Беларусь и в Республику Казахстан. Сегодня продукция всех брендов MAHLE доступна практически в каждом уголке огромного пространства от Калининграда до Владивостока. Чтобы получить всю информацию о продукции MAHLE и найти официального дистрибьютора в вашем регионе, заходите на официальный сайт MAHLE *www.mahle-aftermarket.com*

«Эффективное терморегулирование приобретает все большее значение. Присоединив к себе Behr Hella Service, мы сможем поддерживать оптимальную и успешную работу автосервисов по всему миру».

Олаф Хеннинг
Управляющий директор
MAHLE Aftermarket GmbH
и член Совета директоров
концерна MAHLE

MAHLE предлагает более чем 9000 качественных изделий из 25 товарных групп, полностью охватывая потребности рынка в комплектующих системы терморегулирования.

Преимущества для потребителей очевидны

Вся продукция в сфере терморегулирования поставляется из одних рук

Постоянная доступность и уверенность в поставках в будущем

Системные ноу-хау не только в области системы охлаждения двигателя и кондиционирования, фильтрации, оборудования для обслуживания и диагностики, но также в сфере запчастей для двигателя, турбокомпрессоров, стартеров и генераторов.

Винтовые пружины LESJÖFORS: синоним надежности

Главные элементы подвески автомобиля — пружина и амортизатор. Плавность хода и управляемость машины — результат их слаженной работы в паре.

Все движения пружины контролирует амортизатор, который гасит её колебания. Если пружина изношена, амортизатор также быстро выходит из строя — он принимает на себя часть её работы.

Есть несколько основных причин износа пружины:

- усталость металла в результате длительной эксплуатации пружины;
- повреждение поверхности пружины в результате трения, попадания камней или полного сжатия пружины;
- частая перегрузка автомобиля: неаккуратная езда на большой скорости по неровной дороге;
- коррозия металла из-за влажности или дорожных реагентов;
- нарушение технологического процесса или использование некачественных материалов при производстве пружины.

Именно поэтому следует внимательно подходить к выбору пружин, доверяя только проверенным производителям.

Винтовые пружины LESJÖFORS

Линейка винтовых пружин LESJÖFORS включает в себя более 10 000 стандартных и усиленных пружин для легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта.

- На производстве используется высококачественная специализированная легированная пружинная сталь SiCr с высоким содержанием кремния и хрома.
- Пружины диаметром менее 18 мм включительно производятся методом холодной навивки с последующей многоэтапной термической обработкой для улучшения усталостных свойств и получения прочной и эластичной пружины.
- Дробеструйная обработка еще больше улучшает усталостные свойства и подготавливает поверхность пружины к окраске.
- Цинковое фосфатирование обеспечивает защиту от коррозии даже при повреждении лакокрасочного покрытия. Это гораздо более эффективный метод защиты от коррозии, чем другие методы, такие как железное фосфатирование, применяемые на некоторых дешевых пружинах.

Такие показатели достигаются благодаря долгосрочным инвестициям в передовые технологии и тщательному контролю качества, начиная от выбора поставщика пружинной стали и заканчивая логистикой.

Информационная поддержка

В некоторых случаях для правильной установки определенных пружин требуется дополнительная техническая информация. Такая информация содержится в технических бюллетенях, которые доступны для скачивания на сайте *www.lesjofors.ru* в разделе «Техническая информация». Если на этикетке коробки пружины содержится QR-код рядом со значком гаечного ключа, то это означает, что для правильной установки данной пружины требуется дополнительная техническая информация, которая содержится в соответствующем техническом бюллетене. Нужно просто отсканировать код камерой смартфона, и технический бюллетень будет загружен в формате PDF.

Линейка винтовых пружин LESJÖFORS включает в себя более 10 000 стандартных и усиленных пружин для легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта

Почему LESJÖFORS?

LESJÖFORS производит и поставляет полный ассортимент пружин, стандартных и усиленных, на склад для заказа и доставки в течение от одного до нескольких дней (в зависимости от региона).

Продукция LESJÖFORS отвечает самым высоким стандартам качества. Все пружины LESJÖFORS производятся на собственных заводах в соответствии со стандартами IATF 16949, ISO19001 и ISO14001.

Гарантия производителя — 3 года.

Все пружины производятся в соответствии с оригинальным дизайном, во многом превосходят качество оригинала, и, соответственно, могут быть использованы авторизованными сервисными центрами без ущерба гарантийным обязательствам.

Компания LESJÖFORS также производит свыше 250 рессор и более 2000 газовых упоров для багажников и капотов, что делает линейку самой полной в мире.

MADE IN KOREA

PATRON
KOREA

ПОДЛИННО КОРЕЙСКИЕ ЗАПЧАСТИ

Масляные насосы

Водяные помпы

Фильтры: масляные, воздушные, салонные, топливные

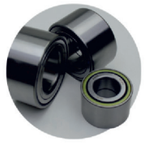
Реле-регуляторы генератора

Высоковольтные провода

Катушки зажигания

Ремонтные комплекты барабанных колодок

Ступичные подшипники

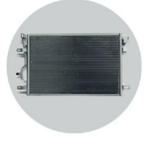


Тормозные колодки

Амортизаторы подвески

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

Радиаторы кондиционера (конденсеры)



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

5-ЛЕТНЯЯ ГАРАНТИЯ

VARTA®
THE ORIGINAL.

Батареи VARTA используются в качестве оригинальных запасных частей, обеспечивая высочайшее и самое надежное немецкое качество

OE ORIGINAL SPARE PART

- **Поставщик аккумуляторных батарей № 1 на первичную комплектацию**
- **Батареи VARTA отвечают самым высоким требованиям ведущих автопроизводителей**
- **Лучший продукт OE, доступный для вторичного рынка**

www.varta-automotive.ru

Эти автопроизводители доверяют VARTA:

BMW · Mercedes-Benz · Renault · Nissan · Jaguar · Volkswagen · Ford · Opel · Porsche · Volvo · Honda · Land Rover · Hyundai · Kia · Ferrari · Audi · Škoda

Всё начинается с VARTA®

CLARIOS