

Февральская сессия семинаров GROUPAUTO Russia с поставщиками

Brembo

Аншлаг в Москве.

13 февраля на территории и при поддержке инжинирингового учебного центра Smart состоялся семинар для практиков торговли и авторемонта по бренду Brembo. Встречу провел спикер-тренер ООО «Брембо Россия» Сергей Васильков.

Семинар прошел при переполненном зале: организаторам пришлось даже устроить дополнительные места. Кроме того, сама атмосфера была живой, интерактивной. Даже в первой части, более теоретической, спикер получал из зала новые и новые вопросы и отвечал сразу, подробно. Во второй части общение стало бурным обсуждением каждого слайда. И это в значительной мере заслуга спикера.

«Назначение семинара – в первую очередь дать информацию о продукте и тем самым устранить ложные стереотипы. Так, не всегда высокое качество Brembo – синоним высокой цены. Не менее важ-

но дать практикам знания по технологиям. Это и аргументация при работе с клиентом, и уверенность в продукте на уровне закупки, – отметил Сергей Васильков. – Презентация актуальна: она постоянно дорабатывается, я стараюсь учитывать каждый раз вопросы и пожелания зала. И это тоже видят и понимают наши слушатели».

Сделав экспресс-опрос, мы убедились в сказанном. Марис, практик авторемонта, прибыл на семинар из Прибалтики и отметил: «В первую очередь интересуюсь технологиями и особенно сервисной их частью, связанной с монтажом, дефектовкой и т. д. Программой доволен. Можно и больше времени выделить на общение».

Александр, Зеленоград: «Стараемся посещать все подобные семинары. Мы от компании здесь вдвоем, и оба совладельцы небольшого сервиса в Зеленограде. Важно понимать технологии, доверять бренду, но для нас также ценно получить бизнес-ориентир: ходимость, ассортимент и взаимозаменяемость, особенности эксплуатации, логистику и ассортимент».



FEDERAL-MOGUL

Интересно о главном – в Москве и Туле.

16 февраля в Москве и 28 февраля в Туле прошел семинар FEDERAL-MOGUL для СТО. Максим Атаров, менеджер по гарантии, технической поддержке и обучению, рассказал о продукции и конкурентных преимуществах брендов, входящих в концерн, и представил в нетривиальной форме обоснование выбора высококачественных запчастей.

Слушатели получили информацию по ассортименту концерна. О сфере внимания бренда FERODO можно было узнать тонкие детали – от состава фрикционных смесей до специфики торможения на мокрой дороге. О форме подачи – стоит сказать отдельно. Например: двигатель в 100 л.с разгоняет автомобиль до 100 км/ч за 10 секунд. А вот торможение до остановки с этой скорости надо совершить лишь за 5 секунд: т. е. вдвое быстрее погасить энергию, развиваемую двигателем. Такое торможение генерирует огромное количество тепловой энергии: в среднем легковой автомобиль производит тепло, достаточное для вскипания 2 л воды всего за 3 секунды! А автопоезд весом 38 т «вскипятит» уже 53 л воды за 4 секунды!

В легковых автомобилях эквивалент мощности тормозной системы должен быть в три раза выше, мощности двигателя, в тяжелых грузовых автомобилях превышение уже семикратно! Вот почему мастеру СТО не нужно объяснять важность выбора надлежащих де-





талей тормозной системы.

Так же ярко и живо на семинаре были представлены детали рулевого управления и подвески MOOG, продукция Champion (щетки стеклоочистителей, фильтры, свечи). В завершении Максим рассказал о мерах защиты продукции от подделок и обучающем интернет-портале [F-M Campus](#).

DAYCO

Move Forward Always

20 февраля в ИЦ Smart прошел технический семинар по бренду DAYCO. Эта компания является мировым лидером в разработке, производстве и поставке важных компонентов приводных систем и двигателей, в предоставлении услуг для легковых и грузовых автомобилей, строительной, сельскохозяйственного и промышленной техники.

Ведущий семинара Сергей Ельтищев, территориальный менеджер (РФ), рассказал об инновациях, разработках компании, а также программе в сегменте Aftermarket.

На семинаре был детально разобран продуктовый портфель концерна, а фокус внимания пришелся на зубчатые ремни для дизельных и бензиновых двигателей легковых и коммерческих автомобилей. Сегодняшние нагрузки и условия работы таких ремней еще несколько лет назад казались невозможными:

- повышенное давление дизельного впрыска, в некоторых случаях и до 2000 bar;
- многоклапанные двигатели - сдвоенный распредвал с большими нагрузками;



- даунсайзинг и термонагруженность моторов.

При этом ремни должны гарантировать снижение уровня шума, малые размерные допуски и сохранение их при эксплуатации, повышенное сопротивление износу, продолжительный срок службы. Срок действия гарантии на изделия Dayco, было подчеркнуто на семинаре, два года со дня их установки.

Hella

Да будет свет!

27 февраля на территории и при поддержке инжинирингового центра Smart был организован семинар Hella в формате широкого обзорного показа всех возможностей и применений от компании, которая на рынке уже более ста лет.

Три кита бренда - комфорт, безопасность, экология. Изначальный приоритет этого бизнеса – плотное и системное сотрудничество с автопроизводителями, т. е. участие в самых прогрессивных разработках и роль трендмейкера для рынка. Компания накопила огромный опыт и высочайший профессионализм в сфере своего бизнеса. Она продуманно расширяла спектр интересов, и потому опытному тренеру и спикеру - Александру Суходолу – пришлось приложить немало усилий, чтобы в рамках одного дня изложить всю производственную программу концерна и при этом дать ряд советов по практическому, сервисному аспекту бизнеса.

В обзоре основных направлений производственной программы бренда первой по возрасту и по известности стоит светотехни-

ка, которая дала имя бренду, ведь его звучание в родных для бренда языках созвучно с понятием «свет». Далее речь пошла о продуктах для тормозных систем PAGID, группе продуктов для климатического контроля – Behr Hella Service и мультимедийном диагностическом оборудовании Hella Gutman. Были упомянуты и неавтомобильные применения – в авиации, водном транспорте, на железной дороге.

Спикер особо отметил: для рынка запчастей 2016 год стал позитивным, по крайней мере это верно для Hella. Прошло расширение по ассортименту, по продажам как в мире, так и в РФ.

Рассказ о тормозной программе Pagid включал как вопросы эффективности и технологий, так и важные тонкости, связанные с исправной работой, монтажом и причинами эксплуатационных проблем (или технологиями их предотвращения, заложенными в продукт инженерами Hella). Говорилось о сроке замены тормозной жидкости, способах борьбы с коррозией, о типичных жалобах клиента на шумы и скрипы, о работе с возражениями «пора ли менять диск, я намеревался заменить лишь колодки», а также об оптимуме в терминах «износ-эффективность» и о новой серии «органических» колодок, по максимуму изготавливаемых из возобновляемого сырья. Особо подчеркивалось: колодки Pagid производятся в Европе полностью, а не методом «одна финишная операция тут – значит, Европа». Они соответствуют всем стандартам ЕЭК ООН.

Следующая тема – сотрудничество Behr и Hella, их акционерное общество 50/50 участия двух брендов в 2005 году. Кстати, именно Behr первым предложил рынку вискомуфты, а также охладители и радиаторы – это сегодня самая сильная и известная группа продукции бренда. В обновленной программе бренда – системы охлаждения для батарей гибридов и электромобилей, в этой сфере бренд в числе пионеров.