ELiT

magazine

01/2016

ВСЕГДА РЯДОМ

ELiT
больше чем автозапчасти

elit.ua / ecat.ua

ELIT

больше чем автозапчасти

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ДЕТАЛИ

Starline — МОТОРНЫЕ МАСЛА, ОХЛАЖДАЮЩАЯ ЖИДКОСТЬ, СТЕКЛООМЫВАТЕЛИ, СТЕКЛООЧИСТИТЕЛИ, ТОРМОЗНАЯ ЖИДКОСТЬ, ХОМУТЫ, ХИМИЯ ДЛЯ АВТОМОЕК

XT Tour, Atera, THULE — ВЕРХНИЕ БАГАЖНИКИ, КРЕПЛЕНИЯ, ЦЕПИ АНТИСКОЛЬЖЕНИЯ, АКСЕССУАРЫ

VATOIL, SWAG — ЖИДКОСТЬ ГИДРОУСИЛИТЕЛЯ

SWF, BOSCH — СТЕКЛООЧИСТИТЕЛИ

BOSCH — ДИАГНОСТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

HPX — КЛЕЙКИЕ ЛЕНТЫ

FTE, TEXTAR — ТОРМОЗНАЯ ЖИДКОСТЬ

Starline — АВТОЛАМПЫ, СВЕЧИ НАКАЛА, СТАРТЕРЫ, ГЕНЕРАТОРЫ РАСХОДОМЕРЫ, АККУМУЛЯТОРЫ

SWAG, XT Antifreeze — ОХЛАЖДАЮЩАЯ ЖИДКОСТЬ

caramba, BIZOL, LIQUI MOLY, WD-40, XT Autochemi — АВТОХИМИЯ

elf, VATOIL, ZF Parts, Mobil 1, Castrol — МОТОРНЫЕ И ТРАНСМИССИОННЫЕ МАСЛА

XT Screenwash — СТЕКЛООМЫВАТЕЛИ

MIKALOR — ХОМУТЫ

FORCE — ИНСТРУМЕНТ

TESLA, CARGO, BOSCH — ПРЕДОХРАНИТЕЛИ

DENSO, BOSCH, ZEN, ERA, HC-PARTS, CARGO — СТАРТЕРЫ, ГЕНЕРАТОРЫ И ИХ КОМПЛЕКТУЩИЕ

DENSO, BOSCH, NGK — СВЕЧИ ЗАЖИГАНИЯ И НАКАЛА

ERA, BOSCH, DENSO — РАСХОДОМЕРЫ

BOSCH, GE, TESLA, PHILIPS — АВТОЛАМПЫ

ERA, BOSCH, SWAG, FACET — ДАТЧИКИ И ДЕТАЛИ ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ

ERA, FACET, TESLA, BOSCH — ВЫСОКОВОЛЬТНЫЕ КАБЕЛИ И КАТУШКИ ЗАЖИГАНИЯ

TAB Batteries, XT Battery, BOSCH — АККУМУЛЯТОРЫ

BOSCH, DENSO — ЛЯМБДА-ЗОНДЫ

ЭЛЕКТРИКА

ДЕТАЛИ КУЗОВА

PIMAX — СТЕКЛОПОДЪЕМНИКИ

AVA COOLING SYSTEMS, Nissens — РАДИАТОРЫ И ДЕТАЛИ КОНДИЦИОНЕРОВ

LESJÖFORS, Starline — АМОРТИЗАТОРЫ БАГАЖНИКА И КАПОТА

DEPO, MAGNETI MARELLI, HELLA — ОПТИКА

AP, JESSELAI, TYC, embo, DEPO, DIEDERICHS, DOMAN — ДЕТАЛИ КУЗОВА

ALKAR — ЗЕРКАЛА

ДЕТАЛИ ХОДОВОЙ И ПОДВЕСКИ

Starline — АМОРТИЗАТОРЫ, ПЫЛЬНИКИ-ОТБОЙНИКИ И ВЕРХНИЕ ОПОРЫ, ДЕТАЛИ ХОДОВОЙ, КОЛЕСНЫЕ ПОДШИПНИКИ, ПРУЖИНЫ, ТОРМОЗНЫЕ ДИСКИ И БАРАБАНЫ, ТОРМОЗНЫЕ НАКЛАДКИ, ТОРМОЗНЫЕ ШЛАНГИ, ТРОСЫ, ШРУСЫ, ПОЛУОСИ, ПЫЛЬНИКИ

sbs, intelli, brembo, TEXTAR, BOSCH — ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ

sbs — ШЛАНГИ, СУППОРТЫ И ДЕТАЛИ СУППОРТОВ

GENERAL RICAMBI, BOSCH — РУЛЕВЫЕ РЕЙКИ

QUICK BRAKE — ТОРМОЗНЫЕ АКСЕССУАРЫ

SPIDAN, ojeda — ШРУСЫ, ПОЛУОСИ, ПЫЛЬНИКИ

brembo, BOSCH — ТОРМОЗНЫЕ ДИСКИ И БАРАБАНЫ

Germany — РЕССОРЫ

FAG, MAPCO, SKF, NIPPARTS, FEBEST — КОЛЕСНЫЕ ПОДШИПНИКИ

MetalGum, SIDEM, SWAG, LEMFÖRDER, FEBEST — САЙЛЕНТБЛОКИ И ОПОРЫ ДВИГАТЕЛЯ

Cafe — ТРОСЫ

FEBEST, SIDEM, LEMFÖRDER, SWAG, RTS SA, NIPPARTS — ДЕТАЛИ ХОДОВОЙ

EEN — РЕМКОМПЛЕКТЫ ГИДРАВЛИКИ

mts, TYL, vector — ВЫХЛОПНЫЕ СИСТЕМЫ

LESJÖFORS, KYB — ПРУЖИНЫ

NUOVA TECNODELTA — ДЕТАЛИ ГИДРАВЛИКИ

EEN — ПЫЛЬНИКИ

SACHS, KYB, BILSTEIN — АМОРТИЗАТОРЫ

SACHS, SWAG, KYB — ПЫЛЬНИКИ-ОТБОЙНИКИ И ВЕРХНИЕ ОПОРЫ

ДЕТАЛИ ДВИГАТЕЛЯ

Starline — ДЕТАЛИ И КОМПЛЕКТЫ СЦЕПЛЕНИЯ, МАСЛЯНЫЕ, ВОЗДУШНЫЕ, ТОПЛИВНЫЕ И ФИЛЬТРЫ САЛОНА, РЕМНИ, НАСОСЫ ГИДРОУСИЛИТЕЛЯ, НАСОСЫ СИСТЕМЫ ОХЛАЖДЕНИЯ, РЕМНИ, САЙЛЕНТБЛОКИ, СВЕЧИ НАКАЛА, ТЕРМОСТАТЫ И ТЕРМОДАТЧИКИ, ТУРБИНЫ, ШКИВЫ КОЛЕНВАЛА

SACHS, LUK, Valeo, NIPPARTS — ДЕТАЛИ И КОМПЛЕКТЫ СЦЕПЛЕНИЯ

CORTECO — ПРОБКИ ПОДДОНА, САЛЬНИКИ

ET ENGINETEAM, SWAG, ENGINE PARTS — ДЕТАЛИ ДВИГАТЕЛЯ

ELSTOCK, BOSCH — НАСОСЫ ГИДРОУСИЛИТЕЛЯ

MANN FILTER, KNECHT FILTER, UFI FILTERS, sapp, NIPPARTS, CORTECO — МАСЛЯНЫЕ, ВОЗДУШНЫЕ, ТОПЛИВНЫЕ И ФИЛЬТРЫ САЛОНА

elring, VICTOR REINZ, Payen, GOETZE MOTORENTEILE — САЛЬНИКИ, ПРОКЛАДКИ ДВИГАТЕЛЯ, БОЛТЫ ГБЦ

Vernet — ТЕРМОСТАТЫ

SKF, INA, Gates, MAPCO — РОЛИКИ И ШКИВЫ ГЕНЕРАТОРА

GLYCO — ВКЛАДЫШИ

Gates, CORTECO, SWAG — ШКИВЫ КОЛЕНВАЛА

BOSCH — ДЕТАЛИ ТОПЛИВНОЙ СИСТЕМЫ

SKF, SIL, NIPPARTS, AIRTEX — НАСОСЫ СИСТЕМЫ ОХЛАЖДЕНИЯ

Gates, INA, DAYCO — РЕМНИ КОМПЛЕКТЫ ГРМ

INA, ET ENGINETEAM — ГИДРОКОМПЕНСАТОРЫ

ERA, BOSCH, PIERBURG, SIEMENS VDO — ТОПЛИВНЫЕ НАСОСЫ, ДАТЧИКИ, КЛАПАНЫ EGR

www.ecat.ua

СОДЕРЖАНИЕ

ЖИЗНЬ КОМПАНИИ

Мы всегда рядом 4
Александр Николенко: переломные моменты 8
Большие поступки маленьких доставок! 12
Даниэль Эпп: «Украина для меня – это хорошие люди» 14
Сотрудники ELIT – о своей работе 18

ОБНОВЛЕНИЯ

Новинка ассортимента – Victor Reinz 20
Новинка – поршни Nüral! 22
Амортизаторы Starline для грузовиков и прицепов! 23

ПРОДУКТЫ

Размышления о маслах 24
Sidem – производитель с опытом работы
свыше 80 лет и ваш надежный партнер 28
Nipparts – продвигается механиками! 30
Креативный подход к качеству 32
Febest: инновационный подход –
во имя надежности и экономии на ремонте 34
Как отличить подделку от оригинала свечи NGK 36

ТЕХ ИНФО

Советы от профессионала по уплотнениям 37
Силовые агрегаты: сцепления требуют внимания 38
Техническая инструкция от Contitech:
замена комплекта ГРМ CT 1028 K3 40
Шкив коленчатого вала с демпфером
для плавной работы двигателя 42

ЖИЗНЬ КОМПАНИИ

«Від щирого серця» 44
Как мы с вами спасаем белок 46
ELIT на Мотобайк? 47
Праздник весны в ELIT 48
Три города за пять дней с KYB … или …
как мы купались в Атлантике! 50

ОТДЫХ

Фотографируйте свою любимую правильно 53

МЫ ВСЕГДА РЯДОМ

Мы постоянно открываем новые филиалы в новых для себя городах. За последние месяцы наша большая семья пополнилась новыми людьми в Умани, Чернигове и Киеве! Наш фоторепортаж об этом – на следующих страницах!

Киев

Умань

Чернигов

Филиал Киев-4 расположен в одном из самых густонаселенных районов Киева – Борщаговке

Фасад открытого зимой филиала Киев-4 еще ждет весеннее обновление

ELIT Киев-4
ул. Большая Окружная, 4-Д

(044) 389-33-44
(050) 436-33-44
(067) 449-49-20

Пн.-Пт.: 9:00 – 19:00
Сб.: 9:00 – 15:00

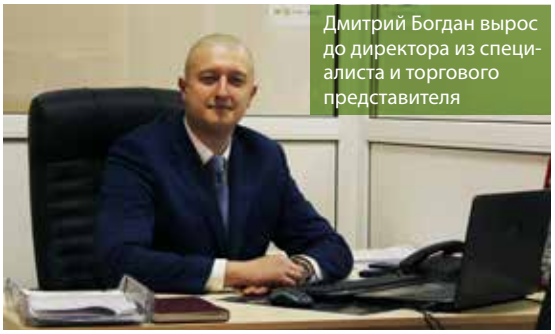
920 м² Площадь филиала	800 м² Площадь склада
3 специалиста	4 торговых представителей
9 автомобилей доставки	9 доставок в день

Территория работы

Святошинский район + Борщаговка + города-сателлиты (Буча, Ирпень, Немешаево, Макаров, Гостомель, Горенка и др.).

Торговые представители Дмитрий Козырев и Александр Недилько перехали на новый филиал с Киев-1

Специалисты филиала Киев-4 всегда встречают клиента с улыбкой


Дмитрий Богдан вырос до директора из специалиста и торгового представителя

Склад филиала Киев-4

Сотрудники

Богдан Дмитрий	Директор филиала
Недилько Александр	Торговый представитель
Мирошников Олег	Торговый представитель
Козырев Дмитрий	Торговый представитель
Левченко Игорь	Торговый представитель
Невмержицкий Вячеслав	Специалист
Юрченко Алексей	Специалист
Кузьмичев Дмитрий	Специалист
Бурцева Анастасия	Кассир
Коваленко Леся	Диспетчер
Мацола Сергей	Водитель
Исаков Константин	Водитель
Сурженко Роман	Водитель
Драчук Александр	Водитель
Валигурский Владимир	Водитель
Барышовец Антон	Водитель
Цапенко Виталий	Водитель
Шерстюк Юрий	Водитель
Мозговий Сергей	Водитель
Волынець Валерий	Водитель
Лещенко Андрей	Водитель
Сидляренко Андрей	Кладовщик
Евдокименко Дмитрий	Кладовщик
Лещенко Александр	Кладовщик
Юрченко Александр	Кладовщик

Диспетчер Леся Зинчук создает вот такие автомобили своими руками

Отдел доставки товара в полном составе

Диспетчер Леся Зинчук и ее творения

Кладовщики филиала Киев-4 за работой

А торговый представитель Олег Мирошников (на фото слева) раньше работал на Киев-2

Попадая на территорию завода Электронмаш, вы не пропустите наш филиал

ELIT Умань
ул. Деревянко, 4

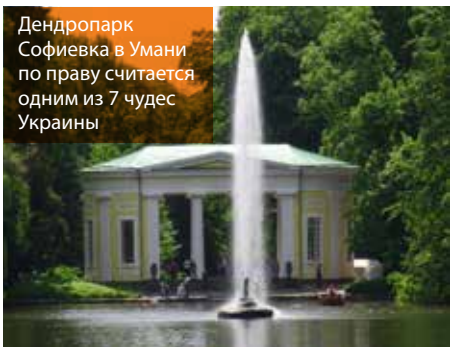
050) 119-40-40
(067) 440-30-10

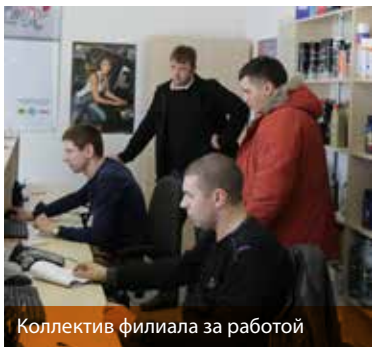
Пн.-Пт.: 9:00 – 18:00
Сб.: 9:00 – 15:00

210 м² Площадь филиала	158 м² Площадь склада
4 специалиста	1 автомобиль доставки

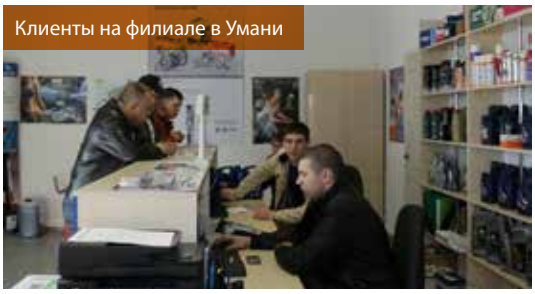
5 доставок в день

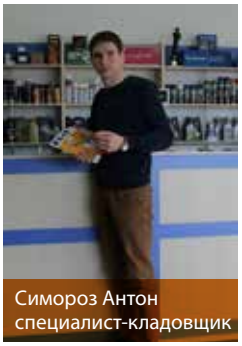
Территория работы
Умань + населенные пункты в радиусе до 70 км

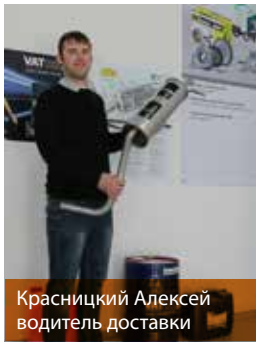

Дендропарк Софиевка в Умани по праву считается одним из 7 чудес Украины


Коллектив филиала за работой

Во избежание перерывов в работе из-за отключения света, все наши филиалы оборудованы генераторами


Клиенты на филиале в Умани

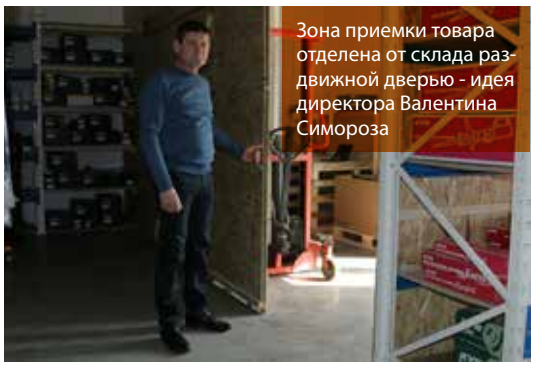

Симороз Антон специалист-кладовщик

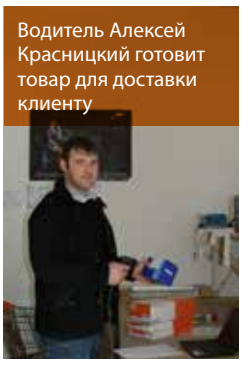

Красницкий Алексей водитель доставки

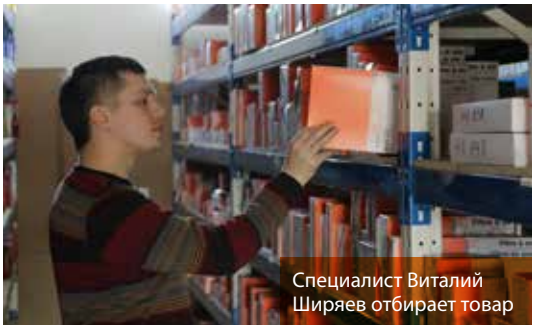
Магазин-филиал в Умани

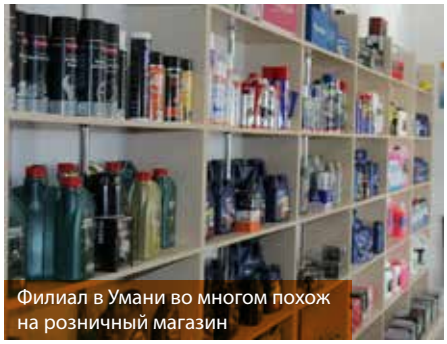
Сотрудники

Симороз Валентин	Директор филиала
Ширяев Виталий	Специалист-кассир
Симороз Антон	Специалист-кладовщик
Красницкий Алексей	Водитель доставки


Зона приемки товара отделена от склада раздвижной дверью - идея директора Валентина Симороза


Водитель Алексей Красницкий готовит товар для доставки клиенту


Специалист Виталий Ширяев отбирает товар

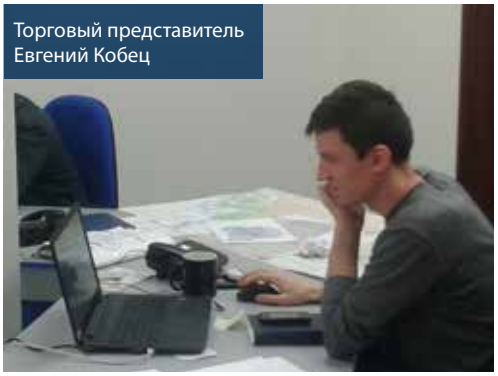

Филиал в Умани во многом похож на розничный магазин

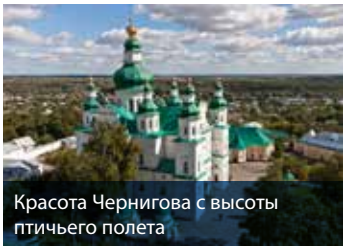
Симороз Валентин – директор филиала

Склад филиала в Умани

Коллектив филиала в Чернигове

Болдины горы - одна из главных достопримечательностей Чернигова


Торговый представитель Евгений Кобец


Красота Чернигова с высоты птичьего полета

ELIT Чернигов
пр. Мира 194, корпус 10, 4-Д

(050) 119-71-19
(067) 413-71-42

Пн.-Пт.: 9:00 – 18:00
Сб.: 9:00 – 15:00

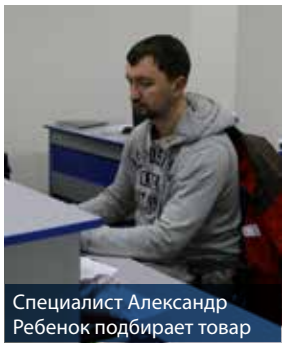
455 м² Площадь филиала	364 м² Площадь склада
2 специалиста	2 торговых представителя
2 автомобиля доставки	6 доставок в день

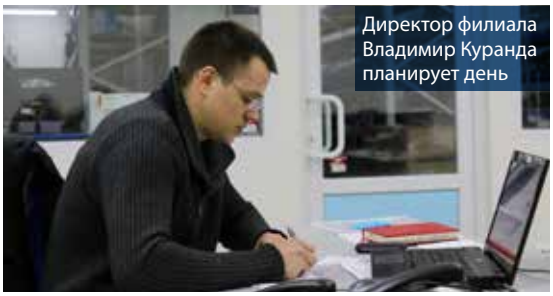
Территория работы

г. Чернигов, Черниговская область и г. Славутич

Сотрудники

Куранда Владимир	Директор филиала
Бордаков Андрей	Торговый представитель
Кобец Евгений	Торговый представитель
Ребенок Александр	Специалист
Кнороз Олег	Специалист-кассир
Марусык Дмитрий	Кладовщик
Хомицкий Игорь	Водитель доставки
Штупун Александр	Водитель доставки


Специалист Александр Ребенок подбирает товар

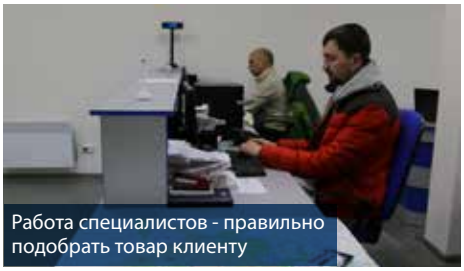

Директор филиала Владимир Куранда планирует день

Кладовщик Дмитрий Марусик принимает товар с центрального склада

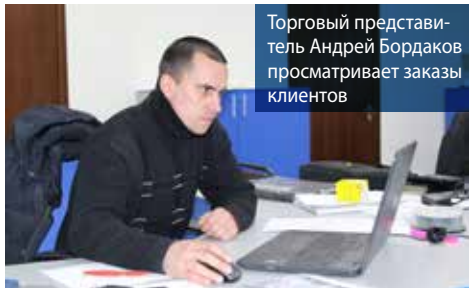
Филиал ELIT в Чернигове

Клиенты черниговского филиала

Склад филиала в Чернигове


Работа специалистов - правильно подобрать товар клиенту

Специалист Олег Кнороз сосредоточен на работе


Торговый представитель Андрей Бордаков просматривает заказы клиентов

Александр Николенко: 20 переломных моментов

Завершая цикл интервью с генеральными директорами, мы дошли до руководителя ELIT в Украине – Александра Николенко. Человека, который в компании с момента ее основания, и может, например, рассказать о том, что осталось в ней от энергии основателя. А также вспомнить переломные моменты в жизни ELIT, объяснить влияние игры в «самолетики» на работу склада, и поделиться искренними мыслями об ошибках и успехах.

- В компании осталось хоть что-то изначальное, или все полностью изменилось за 20 лет?

- Было время, когда сумасшедшая энергия основателя Даниэля Эппа исчезла, особенно когда он сам в 2005-м году ушел из компании. И здесь большая заслуга Сергея Кобылинского (*предыдущего генерального директора* – **прим. ред.**), который вернул в ELIT «дух предпринимательства».

> … возврат к энергии живого предпринимательства у нас есть, просто заметен в отдельных проектах…

Сегодня мы опять похожи на ELIT в начале.

Вообще есть два типа организаций. Первые двигаются вперед предпринимателями, а вторые – структурой. И мы шли по спирали. В начале, какая структура, о чем вы? Первые годы – это же дичайшая анархия. Возить запчасти легковым автомобилем ВАЗ-2104, набивая подшипниками нишу из-под запаски – отличный бизнес-план! Под такие планы получить кредит в банке нереально. Такие бизнесы вырастают исключительно за счет энергии, которая идет от предпринимателя. Он просто знает, что нужно делать, он это делает – и всё!

Но в какой-то момент компания становится более и более крупной, возникает структура, возникают прописанные процедуры, иерархия – тогда компания перестает двигаться за счет энергии, но продолжает работать, как надежный часовой механизм за счет структуры. Да, можно что-то поменять, но это два совершенно разных подхода.

Первый подход – это как росток, который пробивается из семени, и никто не знает, что из него в итоге вырастет. А второй – это механизм с шестеренками, которые крутятся, и главное вовремя смазывать и следить за износом. В какой-то момент мы стали компанией-структурой, причем быстро, даже слишком быстро. Могли бы подольше оставаться живой фирмой.

Сейчас мы возвращаемся к живому бизнесу. Мы уже точно не росток, мы скорее дерево, которое имеет форму. Но возврат к энергии живого предпринимательства, когда у тебя нет границ и возможно все, он есть, просто пока заметен только в отдельных проектах. Там действительно чувствуется энергия стартапа.

- Можете ли вы себе представить, что проработаете в ELIT всю жизнь?

- Уже могу. Могу, потому что вижу, как компания выходит на совершенно новые горизонты, как начинает изменять уже не отдельных клиентов, но всю отрасль целиком. Хотя год назад я думал иначе.

- Что поменялось за это время?

Очень многое! В ELIT только за последние пять лет было множество переломных моментов, когда все могло пойти по-другому.

Первый момент – **лето 2011**, когда я вернулся в Украину. Смена руководителя всегда означает серьезные изменения для компании.

Потом был **октябрь 2011-го**, когда все шло плохо. Посетив филиалы и пообщавшись с сотрудниками, я решил серьезно снизить цены на уровень конкурентов. Естественно, прибыльность упала, и как раз в октябре возникла ситуация, когда не было ни маржи, ни продаж. Тогда руководство серьезно давило, я через день давал отчеты о том, что делаю. Надо мной висел знак вопроса, мне искали замену. Прошло всего три месяца работы в Украине, это было очень неприятно, но зато появилось ощущение, что теперь-то уж точно бояться нечего.

И как-то так получилось, что во второй половине октября Анатолий Морус (*тогда директор филиала «Киев-1», сейчас заместитель директора по продажам в Киеве и северном регионе* – **прим. ред.**) придумал, как эффективно продавать аккуму-

> ... прошло всего три месяца работы в Украине, это было очень неприятно, но зато появилось ощущение, что теперь-то уж точно бояться нечего..

ляторы. Сейчас это банальная вещь, а тогда снизошло, словно озарение. Я помню, как был тогда в Париже на выставке и, в перерывах между встречами, обзванивал директоров филиалов. «Слушай, Толик придумал такой метод, попробуй это у себя». Октябрь мы вытянули, а ноябрь пошел уже намного лучше, именно благодаря сезонным товарам, за счет которых мы рванули вперед.

Еще один переломный момент – первый тренинг персонала в **сентябре 2011-го** с компанией «Эльзус». Обычный тренинг – это флипчарт и тренер, который рисует схемы, и показывает, что и как работает. Вроде бы работает с людьми, а на самом деле презентует себя, как тренера, всем остальным. Тот сентябрьский тренинг сразу пошел не по правилам – вышли две женщины-тренера и принялись разбирать реальные ситуации из жизни компании вместе с участниками. Пошла откровенная оценка происходящего, и не было никаких флипчартов.

А для меня он стал переломным потому, что показал – я ошибался почти во всех людях, которых выделил как ключевых, с которыми собирался перестраивать компанию. Но я увидел других, которых не замечал раньше и понял, что можно работать с ними. Это было откровение – я ничего не понимал в людях. Что я о них думаю и как они на самом деле действуют – это противоположные вещи.

Второе откровение – я осознал, что боюсь общения с клиентами. Поэтому в октябре я реально поехал к клиентам, записывал идеи, которые приходили в голову, все обдумывал в самолете на пути в Прагу, и потом мы их реализовывали.

Кстати, после общения с клиентами, стало намного проще решать конфликты между продажами и продукт-менеджментом («мы дорогие» – «это не мы дорогие, а вы не умеете продавать») или между поставками и продажами («у нас нет товара» – «у нас ломятся склады, это вы не то продаете»). Потому что между подразделениями компании можно приводить миллион теоретических аргументов. А когда приезжаешь к клиенту – ни один из миллиона не работает. Клиент на тебя смотрит и говорит: «да, все так, но я все равно покупать не буду». И все, пока не сделаешь те шаги, которые помогут ему купить, все бесполезно. Можешь бесконечно объяснять клиенту, что мы компания, которая ориентируется на зарабатывание денег – ему это безразлично. Так что в этот момент все теоретические дискуссии, которыми мы занимались в компании, ушли. Да, тот тренинг показал мои ошибки в людях и выявил мой страх, из которого выросло что-то совершенно новое.

> … внутри компании можно приводить миллион теоретических аргументов, а когда приезжаешь к клиенту – ни один из миллиона не работает…

Переломным был **март 2012-го** года, когда на таможне начали придирчиво проверять тарифы. Тогда мы с Андреем Созанским (*директором по логистике на тот момент* – **прим. ред**.) первыми догадались, как четко показывать вес, чтобы проходить по всем тарифам. И пока все бодались с таможней, мы соглашались на повышение тарифов, не переплачивая при этом ни копейки. Пока все стояли дней 40, мы поехали через неделю. Кроме того, именно тогда мы запустили первую большую акцию, которую до тех пор никто не делал в Украине, а также выпустили первый каталог «ТОП Корея», что в комплексе позволило нам сделать серьезный рывок вперед. В 2012-м мы приросли к предыдущему году на 70%, такого не было никогда – ни до, ни после.

Вообще тогда все происходило очень быстро, мы постоянно внедряли много новшеств. Например, мы ввели новую систему мотивации, когда начали платить торговым представителям в зависимости от скидки, которую они предоставляли клиенту. Эту идею я нашел в книге одного из российских предпринимателей, хотя все подумали, что мы скопировали ее у AD. Тогда же я часто встречался с торговыми представителями, которые пинали меня как могли. Особенно Юра Бородкевич – очень настойчивый был торговый, у которого всегда много конкретных и не всегда приятных аргументов. Кстати, Юра еще один пример, как люди растут и развиваются внутри организации.

Однозначно переломным моментом была **весна 2013-го года**, когда нас на 70 дней остановила таможня. Это был очень жестокий урок. О гибкости, о страхе, о том, что в итоге полагаться можно лишь на себя…

Потом был **август 2013-го**, когда наш склад просто захлебнулся. Тогда команда инициативных менеджеров на неделю заперлась на складе и, совершенно не понимая, что нужно делать, но имея очень классную энергию, перевернула все с ног на голову. Могу сказать, что именно тогда впервые возникло ощущение стартапа. И это при том, что ситуация была совер-

> … весь кайф ситуации был в том, что все придуманное, мы тут же внедряли…

шенно критической. Ира Степанцова, которая только три месяца работает директором по логистике, к которой у меня миллион претензий, и у нее самой к себе миллион претензий. Саша Евдокименко, руководитель склада, который уже не знает, что делать, с какой стороны хвататься и у которого уже просто опустились руки. Складские сотрудники, которые недовольны тем, что каждый день уходят в половине двенадцатого. Отдел продаж, который недоволен тем, что все отправляется слишком поздно…

> … представьте себе картину – каждый, кто заходит в офис начальника склада, видит, как менеджмент компании складывает и запускает бумажные самолетики…

Весь кайф той ситуации был в том, что все придуманное, мы тут же внедряли. Переломным стал момент, когда складские сотрудники увидели, что менеджмент компании вместе с ними что-то делает. То есть не приходит, поучает и уходит, а вместе работает, исправляет ситуацию. А еще их вовлекла наша игра в «самолетики». Представьте себе картину – каждый, кто заходит в офис начальника склада, видит, как менеджмент компании складывает и запускает бумажные самолетики. Это вроде бы была игра, но она растопила лед, и на следующий день мы уже двигали стеллажи и активно меняли процессы.

На самом деле «самолетики» нам очень помогли и наглядно показали, как нужно менять организацию и процессы. Принцип игры простой: каждый участник делал один сгиб самолетика. И мы экспериментировали, как будет быстрее – если каждый будет делать 10 заготовок и передавать их следующему, или сделать один изгиб и отправлять дальше. Это четко показало, что работа с партиями не эффективна. То есть любой заказ нужно выпускать сразу, чтобы он шел дальше. Если бы мы говорили об этом в теории, то долго бы спорили, а после самолетиков многие идеи, которые раньше встречались в штыки – знаем, уже делали, не работает – вдруг начали восприниматься по-другому.

> … когда оказалось, что для того, чтобы быть успешным в бизнесе, нужно быть успешным в жизни, а не наоборот – это стало серьезным испытанием для многих…

Еще мы наблюдали, как ребята работают, и анализировали это. Простояв час на втором ярусе одной из зон, которая тогда и получила название «капитанский мостик», мы по-другому видели, по каким траекториям перемещаются складские сотрудники. После этого мы шли к ним и говорили: есть такая идея. Обычно они отвечали: нет, это работать не будет. Мы говорили: давайте попробуем, и тут же начинали делать: переставлять стеллажи, создавать новые зоны, рисовать линии на полу. Попробовав, во многих случаях выяснялось, что это лучше. Не во всех – иногда мы возвращали все назад. Но именно тогда поменялось отношение к менеджменту. Оказалось, что это не только люди, которые что-то требуют, но и те, кто могут помочь, когда возникают сложности. Это было очень серьезное изменение восприятия – нет панов и холопов, есть команда, которая работает вместе.

Переломным моментом был тренинг **осенью 2013-го года**, который Елена Запольская проводила для нас самостоятельно. Это был первый раз, когда мы говорили про серьезные вещи о жизни и душе, почти не говорили о бизнесе, и когда оказалось, что для того, чтобы быть успешным в бизнесе, нужно быть успешным в жизни, а не наоборот. Это стало серьезным испытанием для многих.

Следующий переломный момент – когда в **октябре того же года** директора филиалов востока и центра собрались в Запорожье и за полтора дня – пятницу и субботу, располагая бюджетом в 1 000 гривен, придумали, как ускорить все процессы приемки и отгрузки товара в два раза. Причем волшебность «Запорожья» была в том, что нам помогал кто-то свыше. Например, когда стало понятно, что нужно поставить большие стеллажи в конкретном месте, оказалось, что под потолком идет газовая труба, и стеллаж не помещается на 20 сантиметров. И тут один из директоров говорит: у меня болгарка в багажнике, и несет болгарку. Или когда мы поняли, что в другом месте нужны специфические стойки и выяснилось, что именно такие хранятся в кладовке. Поэтому стоит ли удивляться, что когда нужно было подрезать деревянные полки, у кого-то «совершенно случайно» оказался электролобзик. Как будто кто-то свыше предусмотрел все, что нам тогда понадобится.

Там было еще много других мелочей, мы смогли в них разглядеть те минуты и часы, которые теряем с утра и в течение рабочего дня. И когда мы уезжали, справившись с задачей, было реальное ощущение того, что теперь можно все и можно переделать любой филиал. Как будто мы запустили ракету на Луну.

Следующим переломным моментом стал **март 2014-го года**, когда все говорили только о войне и задавали вопрос: что будет дальше? Тогда мы просто приняли, что война есть в нашей реальности, и от нее никуда не деться. Мы сели и прописали план действий, если она станет полномасштабной и… переключились на бизнес. Уже в марте мы перестали отвлекаться на политику и занялись работой. Так мы получили три месяца форы, потому что конкуренты до мая-июня каждый день говорили о войне. А мы в это время спорили запускать или нет нашу большую акцию, вводить ли новые продукты. Да, тогда мы зафиксировали цели в акции в евро, да, мы отложили большое расширение наличия на филиалах, но у нас жизнь продолжалась, пока остальные ждали «что будет».

> … уезжая из Запорожья, было реальное ощущение того, что теперь можно все, и можно переделать любой филиал. Как будто мы запустили ракету на Луну…

Очень важным моментом был **апрель 2014-го года**, когда на меня пошло давление от заграничных инвесторов «убирай товар со всех восточных филиалов». Тогда я прилетел в Харьков, где Дмитрий Бреславец (*заместитель директора по продажам по восточному региону* – **прим. ред.**) показал спокойный мирный город. Он провел нас по центральным площадям, улицам, паркам, всюду передавая ощущение спокойствия. И ему это удалось – я уезжал с абсолютной уверенностью, что в Харькове все хорошо, здесь мы будем работать дальше.

На следующий день я был в Донецке. Вот там стало реально страшно. Когда мы пошли к захваченной облгосадминистрации, увидели колючую проволоку, пьяных людей с оружием, марширующие колонны 12-13 летних мальчишек… Оттуда я уезжал с очень плохим ощущением, что в Донецке это надолго, очень надолго. Дальше мы проехали Запорожье, Кривой Рог и Днепропетровск, где все было тихо и спокойно.

Вернувшись в Европу, я убедил инвесторов вывозить товар только из Донецка. Тогда я понял, что любой кризис нужно изучать самому – со слов ты никогда не поймешь, что на самом деле происходит. После этого вообще не возникает проблем убедить руководство в своих решениях – я просто говорил, что видел и что чувствовал, почему принял то или иное решение.

Следующим критичным моментом был **июль 2014-го года**, когда мы окончательно закрывали филиал в Донецке. Вывозить товар под дулами автоматов – никому не пожелаю испытать то, что тогда прожили наши донецкие ребята…

Потом был **ноябрь 2014-го года**.

> … любой кризис нужно изучить самому – со слов ты никогда не поймешь, что на самом деле происходит…

Об этом мало кто знает, но тогда все было на грани – мы вообще не могли купить валюту. А для компании-импортера это сродни обескровливанию – да, мы собирали миллионы гривен, но что с ними делать? Тогда я оказывал жесточайшее давление на Олега Варварского (*финансовый директор компании* – **прим. ред.**), когда заставлял его искать разные варианты с разными банками. Ему приходилось туго, но… Помните, как у Высоцкого: «он стонал, но держал…»

На самом деле таких моментов в истории компании много – каждый год, каждые пару месяцев принимались судьбоносные решения. В каждом моменте мы могли пойти в ту или иную сторону, и результаты были бы совершенно разными. Но благодаря случаю, везению или чему-то еще, во всех этих моментах мы делали правильный выбор. Потому что ошибись мы в любом из случаев, последствия могли быть очень серьезными. Например, мы могли связаться с банками, которые готовы были покупать для нас много валюты. Но меня останавливал Олег Варварский. Он объяснял, какие возникают риски в каждом случае, и предлагал варианты как их избежать. Я ему очень благодарен за то, что в итоге мы потеряли незначительную сумму только в одном банке, в то время как потери конкурентов оказались на порядки выше. Прими мы тогда другое решение, и год закончился бы совсем по-другому…

Об оставшихся переломных моментах, людях, которые сыграли ключевую роль в 2015-2016 годах, личных успехах, ошибках и многом другом читайте во второй части интервью в следующем номере.

Беседовал **Евгений Пащенко**

БОЛЬШИЕ ПОСТУПКИ маленьких доставок!

«Кто делает не больше того, за что ему платят, никогда не получит больше того, что он получает» – так сказал американский писатель, художник и философ Элберт Грин Хаббард. Если совершать хорошие чистосердечные поступки, то они, по принципу бумеранга, обязательно вернутся и принесут много позитива. Мы уверены, что в наше время просто необходимо наполнять свою жизнь и жизнь других людей чем-то светлым и позитивным. Это – о наших уважаемых и любимых водителях.

Станислав Пиндюра, г. Киев

Этот человек с завидной регулярностью преподносит нам и клиентам сюрпризы. То он сделает дома своими руками лавочку для клиентов, то привезет красиво обрезанные и покрашенные шины в виде клумбы с цветами, то пойдет тихонько договорится с соседями об аренде сварочного аппарата и смастерит столик-подставку для кофе и пепельницы на улице, то из дома привезет стеклянную дутую огромную пепельницу 80-х годов, которая не перестает радовать и удивлять клиентов своей оригинальностью и домашним уютом, то привезет с дачи яблок и угощает сотрудников и клиентов, рассказывая, как он их сам собирал.

Во время прошлогодней инвентаризации (в перерыве между подсчетами) он организовал коллег, они перетянули бетонную бровку, сделав из нее скамейку. Это был WOW-эффект. На вопрос: «А где же вы ее взяли?», он скромно ответил: «А она лежала вон там, под нашим забором, никому не нужная…». Или например, Станислав забрал домой пустой баллон от фреона, а уже на следующее утро мы увидели на улице вместо строительного пластмассового ведра для окурков, оригинальный металлический сосуд. Поэтому, когда вы приезжаете в филиал «Киев-2» на ул. Луговой и видите там творение, сделанное «с душой» и из подручных материалов, то, скорее всего, это дело рук Станислава! Кстати, он работает в компании уже больше 15 лет, и за это время успел подарить заботу и позитивные эмоции не одному десятку коллег и клиентов!

Шаповалов Артём, г. Тернополь

Человек, который делает все четко и надежно. На него, без сомнений, можно положиться. Каждый день перед выездом на маршрут имеет при себе необходимые ресурсы для того, чтобы ответить на вопросы клиента. Всегда знает о свежих новостях компании, текущих акциях, дебиторской задолженности, знает товар и даже его наличие. Артему всегда легко находить общий язык с клиентами, даже с теми, которые находятся вне зоны его работы. Поможет, без особого труда собрать товар любому клиенту филиала. Знает графики всех автобусов на автовокзале и безошибочно предоставляет клиентам информацию о времени их прибытия в пункт назначения. А, если он заболел, то убедить его пойти на больничный практически невозможно, потому как без него другому водителю тяжело. На него действительно можно положиться и коллегам, и клиентам!

**Олег Поповский,
г. Киев**

Олег всегда переживает о том, выполняет ли план продаж его филиал, всегда готов проявить инициативу, помочь или подменить диспетчера. Знает о самых свежих и интересных для клиента акциях, и наряду с торговыми представителями информирует клиентов. Когда какой-то торговый представитель в отпуске, клиенты обращаются с вопросами именно к Олегу. А, когда проезжая, он видит незнакомое СТО и магазин автозапчастей, останавливается и интересуется работают ли они с ELIT. И, если нет, обязательно передаст информацию ответственному торговому представителю!

**Сегей Шостка,
г. Киев**

«Я так делаю, потому что это правильно», – так Сергея воспитал отец и по-другому он не может. У него всегда: самая чистая машина, самое большое количество доставок, по сравнению с любым другим водителем филиала. Суббота – это рабочий день: «А что делать дома? Надо работать!» Сергей всегда подменит диспетчера, если тому надо в субботу отпроситься. А сам еще параллельно с работой диспетчера для себя оставит пару клиентов на «получасовой кружок». Он выполнит любое поручение и обязательно с какой-то "изюминкой". Если машина на сервисе, то он не может долго сидеть в отпуске. Выходит на работу на склад, «чтобы клиенты быстрее получили свой товар».

**Виталий Федунишин,
г. Ивано-Франковск**

Виталий имеет в своем распоряжении Fiat Ducato и развозит на нем запчасти. Но! Если есть очень срочный заказ, да еще и вдруг пробки, то у него в распоряжении есть еще и мопед. Он садится на него и очень оперативно доставляет товар клиенту, за что регулярно получает огромную благодарность от этих же клиентов. Причем заметьте, мопед является собственностью Виталия, и он не стесняется использовать его в рабочих целях, потому что ему важно, чтобы клиенты ивано-франковского филиала получали запчасти вовремя!

**Юрий Ходеев,
г. Харьков**

Юрий первый из водителей и даже диспетчеров, начал указывать количество мест в отправке автобусами для клиентов, после чего клиенты начали звонить с благодарностью и рассказывали, как это удобно при коммуникации с водителями автобуса. Клиент начал четко понимать сколько мест отправлено, а сколько он получил. По словам самого Юры, он просто подумал, что так клиенту будет удобно, и сделал. И неоднократно это помогало клиентам сразу же обнаружить, что им отдали не весь товар. Если есть коробки №1, 2, 3 и 5, то где-то точно не хватает коробки №4.

**Валерий Осипов,
г. Харьков**

Одному из наших клиентов необходимо было срочно отправить запчасти в г. Краматорск на одну из станций Partner ELIT. Время было 16:00 и был единственный вариант отправить автобусом Харьков-Краматорск в 18:00. Но возникла одна проблема – кто же ее там встретит в 9 часов вечера? Пока торговый представитель общался с клиентом, наш водитель разговорился с коллегой, и оказалось, что сын водителя автобуса работает на этой самой станции. Представьте себе удивление на автосервисе, когда им сообщили. что «посылка выезжает рейсовым автобусом, завтра утром доставка вам под двери»!

Марина Орлова

Даниэль Эпп: «Украина для меня – это хорошие люди»

Швейцарец, переехавший в Прагу в 1992-м году, и построивший успешную группу компаний в восточной Европе. Сам в прошлом мотогонщик и владелец мотокоманды, гонщик которой стал чемпионом мира. Человек, который знает более десятка иностранных языков, и который всегда смотрит только вперед. Такой он – основатель группы компаний ELIT, мистер Даниэль Эпп. В этом интервью читайте о том, как все начиналось, от первого лица. И не только…

- С чего начиналась ELIT Group? Как вы решили основать компанию в Чехии?

- Это был 1991 год, у меня было несколько друзей в Праге и все они обращались ко мне с просьбой купить в Швейцарии и перегнать им недорогие старые автомобили. И я покупал машину, приезжал на ней в Прагу, отдавал, летел домой, и через две или три недели возвращался с новой машиной. Это был не бизнес, я просто выполнял просьбы друзей. И через время они начали спрашивать у меня запчасти. Я покупал их у своего друга в Базеле и привозил в Чехию. Так и родилась идея для бизнеса. Как-то вечером, когда я пил пиво вместе с моим другом в Праге, мы решили «а почему бы не попробовать продавать здесь запчасти?». Вечер был богатым на идеи – мы выпили еще и придумали название ELIT. Оно отвечало всем моим желаниям – было коротким, позитивным, и одинаково звучало на всех языках.

В самом начале, в 1992 году, я был единственным сотрудником компании. У меня был один большой каталог по подбору запчастей швейцарской компании с очень широким ассортиментом, с которого я сделал несколько копий. Всю неделю я собирал заказы – люди приходили в магазин и выбирали запчасти по каталогу. А в пятницу вечером я садился в свой старенький автомобиль, ехал в Швейцарию, загружал запчасти, возвращался в субботу, в воскресенье готовил заказы к выдаче, и в понедельник клиенты приходили забирать свои запчасти. Уже через 3-4 недели я понял, что моего автомобиля недостаточно. Однажды в моем автомобиле оказалось запчастей на 15 000 евро, что усложняло прохождение таможни. Я тут же решил нанять кого-то, кто бы привозил эти запчасти, и поэтому моим первым сотрудником был водитель. Через пару месяцев я нанял продавца, который бы обслуживал клиентов, а я мог заниматься всеми остальными вопросами.

> … Название ELIT отвечало всем моим желаниям – было коротким, позитивным, и одинаково звучало на всех языках …

> … в Ужгороде оказался только один магазин, и он торговал запчастями для «Жигулей». Я подумал: «много иномарок» – «нет магазина запчастей» – «отлично для бизнеса» …

В первый год бизнес развивался очень быстро. Уже через несколько месяцев мы открыли первый филиал-магазин в городе Яблонец. Затем появились филиалы в Брно, Остраве и Баньска-Быстрице. Имея такую филиальную сеть, я сразу стал добиваться прав на дистрибуцию запчастей у поставщиков. Сейчас я уже не помню, кто согласился первым, но, кажется, это был Textar, который продавал нам тормозные колодки. Также одним из первых наших поставщиков стал производитель свечей зажигания и накала NGK. Все это на протяжении первого года! Мы показывали отличный рост продаж, и все работало прекрасно. И в конце года в компании уже работало 20-30 человек.

Даниэль Эпп со своей супругой Натали и Александром Николенко на празднования 20-летия «ЭЛИТ-Украина» в Киеве.

Новым поворотом стало разделение Чехии и Словакии в 1993 году. Так как у нас уже был филиал в Банска-Быстрице, то нам пришлось основывать компанию ELIT Словакия. Но это не было трагедией – словацкий ELIT был прекрасной компанией с очень милыми людьми, и я до сих пор очень люблю эту страну.

Также мне всегда очень нравилось путешествовать, и будучи в филиале в Кошице в конце 1994 года, я находился совсем рядом с украинской границей. Мы заехали к клиенту в Михаловце, а это последний крупный город на дороге из Словакии в Ужгород. Я увидел, что много автомобилей с украинскими номерами едут обратно в Украину и решил съездить в новую для меня страну. На границе я купил однодневную визу и отправился в Ужгород. Найти машину было сложно, поэтому я пересек границу пешком, а затем взял такси. С этого момента можно вести отсчет истории «ЭЛИТ-Украина».

> … когда ты открываешь бизнес в другой стране, важно: тебе нужны люди, которым ты можешь доверять …

На границе и в городе я увидел много старых иномарок, а потому я попросил таксиста отвезти меня в магазин запчастей. И представьте себе мое удивление, когда оказалось, что в Ужгороде только один такой магазин, и он торгует запчастями для «Жигулей». Я тут же подумал про себя: «много иномарок» – «нет магазина запчастей» – «отлично для бизнеса». Я спросил таксиста, знает ли он какого-то адвоката, он сказал «да» и мы поехали к нему. Адвокат (*скорее всего нотариус* – **прим. ред.**) оказалась милой женщиной и на мой вопрос «как учредить компанию в Украине?», она ответила «с этим нет никаких проблем». И мы в тот же день начали процесс основания компании «ЭЛИТ-Украина». После этого я начал поиск людей, которые могли бы помочь мне с этим. Так я познакомился с Владимиром Петриченко (*первый генеральный директор «ЭЛИТ-Украина»* – **прим. ред.**). На тот момент его не было в городе, но мы обменялись контактами и через месяц я пригласил его в Прагу на тренинг. Мы не

Мотокоманда ELIT Grand Prix Team в 2003-м году (гонщик слева – Томаш Люти).

знали друг друга, я не знал русского или украинского, а Владимир не знал ни чешского, ни английского. Поэтому общаться было не так уж просто. После тренинга мы поехали в гостиницу, где нам на помощь пришел предусмотрительно захваченный Владимиром ужгородский коньяк. Мы начали пить, и разговор о бизнесе завязался сам собой. После той встречи и позже я выучил русский язык и владел им достаточно неплохо – я понимал все, что мне говорят и сам мог сносно изъясняться на русском. Но сейчас, не имея практики, я уже мало что помню. Вообще начало девяностых было богатым для меня на изучение языков – я учил чешский, словацкий, русский и другие языки.

> … я никогда не ощущал никаких проблем между «украинцами» и «русскими», когда путешествовал по Украине …

После этой встречи Владимир нашел Викторию (Виктория Масяк – кассир/специалист ужгородского филиала, самый первый официально трудоустроенный сотрудник из ныне работающих в компании – прим. ред.) и Сашу (*Александр Николенко – нынешний генеральный директор «ЭЛИТ-Украина»* – **прим. ред.**). Нам нужна была команда, потому что филиал еще предстояло построить. Это заняло какое-то время, поэтому магазин открылся в мае 1995 года. Уже в 1996 году мы открыли филиал-магазин во Львове, а в 1997 году переехали в Киев, что было неизбежным, потому что во всех странах мы росли, развивались, и не собирались менять тенденцию в Украине.

> … нужно прислушиваться к тому, что тебе говорит интуиция – это ощущения, опыт, знания, которые у тебя в голове, и которые подсказывают тебе, что делать …

Потом мы начали открывать филиалы в других городах. Я до сих пор вспоминаю эти авто-путешествия по всей Украине на «Ладе» Владимира Петриченко – мы были в филиалах в Одессе, Днепропетровске, Донецке, Харькове, Кривом Роге. Мне всегда нравилось путешествовать и общаться с людьми. Также помню, что в начале развития компании было сложно находить людей с нужными навыками. Люди приходили в ELIT и учились уже здесь. Но на самом деле то же самое было и в Чехии в 1992 году. Всегда нужно доверять людям – которые хотят научиться работать.

- Какими были ваши первые впечатления от Украины?

- Мне понравилась ваша страна с самого начала. Если бы не понравилось, я бы не создавал компанию, не открывал филиалы, не развивал бизнес. И меня вдохновлял успешный опыт общения с людьми с самого начала – мне везло на людей, которым я мог доверять. Иногда они были не очень

хорошими менеджерами, но всегда оставались очень хорошими людьми, с большим сердцем. Потому, что когда ты открываешь бизнес в другой стране, важно: тебе нужны люди, которым ты можешь доверять.

> … мне всегда нравились украинские люди – они честные и открытые, с ними никогда не было проблем …

Второе впечатление – ваша страна очень большая. И разная. В Одессе все по-особому, но очень мило. Львов богат историей. Днепропетровск я очень люблю. В Киеве мне абсолютно комфортно. Странное ощущение у меня оставил Донецк – мне было там не легко, в городе не было безопасно.

При этом я никогда не ощущал никаких проблем между «украинцами» и «русскими», когда путешествовал по вашей стране. Владимир Петриченко был типичным русским, он даже не говорил по-украински. Саша Николенко был типичным украинцем. И постоянно встречать разных людей, говорящих кто на русском, кто на украинском языке, было нормальным явлением. Никогда не было никаких конфликтов или проблем. И такая же ситуация была между чехами и словаками – между людьми нет конфликтов. Это «продукт» работы политиков и медиа. Поэтому я не верил и не верю, что в Украине сейчас конфликт между «русскими» и «украинцами» – это не так.

Кстати, у «ЭЛИТ-Украина» никогда не было филиала в Крыму, потому что я чувствовал, что это не совсем Украина, на самом деле. Мне нравится в Крыму, но он всегда был пророссийским. В начале девяностых я был в Москве, чтобы почувствовать что такое, вести бизнес в России. И

Томаш Люти после победы на гран-при Португалии в чемпионском 2005-м году.

я решил не идти туда. Не знаю почему, это была интуиция. И то же самое чувство у меня было в Крыму. Поэтому нужно прислушиваться к тому, что тебе говорит интуиция. Это – ощущения, опыт, знания, которые у тебя в голове, и которые подсказывают тебе, что делать.

- Какие ваши самые запоминающиеся впечатления от Украины и украинских клиентов?

- Я уже не помню имен, но что я помню точно, – это прекрасные отношения. Украинцы сами по себе очень открытые и гостеприимные – если ты гость, то о тебе искренне и полностью заботятся. Когда я приезжал в Украину, мы работали больше с оптовиками, и клиентов было меньше. Поэтому и встречи были очень приятными и душевными – мы много ели, много пили, много общались и все переговоры всегда были успешными и выгодными для всех участников.

Вообще, мне всегда нравились украинские люди – они честные и открытые, с ними никогда не было проблем. Если честно, в Украине у нас был самый низкий уровень «пропаж» товара со склада, даже ниже, чем в Чехии или Словакии.

Поэтому мое главное впечатление от украинцев – это хорошие люди, с открытым сердцем, работающие с душой. Это касается и сотрудников, и заказчиков. Украина для меня – это хорошие люди.

> … мое главное достижение в том, что если я вернусь сегодня в ELIT он все еще на рынке, все еще работает и занимает лидирующие позиции …

- Какое ваше самое большое достижение в качестве руководителя ELIT Group?

- Думаю, мой успех в том, что я начал с нуля, придумал идею, очень быстро развил этот бизнес и перешел на прямые контракты с поставщиками запчастей. А главное достижение в том, что если я вернусь сегодня в ELIT, он все еще на рынке, все еще работает, занимает лидирующие позиции, и система работает точно так же. То есть, я создал механизм, который успешно функционирует до сих пор.

Даниэль Эпп с наградой за первое место на гран-при Ле Мана в 2005-м году.

И это прекрасное ощущение – твое детище до сих пор прекрасно работает: приносит деньги, делает людей счастливыми.

> … мое главное достижение в том, что если я вернусь сегодня в ELIT, он все еще на рынке, все еще работает и занимает лидирующие позиции …

- Почему вы решили продать компанию?

- Я принял такое решение еще в 2000-м году. Я чувствовал себя здоровым и сильным, поэтому работал 24 часа в день, 7 дней в неделю, 365 дней в году. Но я понял, что нужно сбавить обороты. Вторым фактором стали разные мнения с моим партнером о наших планах в Венгрии и Польше. Хотя самой главной причиной было мое желание заняться чем-то другим, делать что-то новое. Так прошел 2001-й год. К 2002-му году у нас сформировалась сильная менеджерская команда, и я смог спокойно переложить на них все операционные вопросы, продолжая оставаться во главе компании и контролируя бизнес. Так у меня появилось больше времени для моей гоночной команды, которая появилась в том же году. И реализовал задуманное я только в 2006-м году, когда продал свою долю в ELIT. За эти три года я убедился, что компания будет нормально работать без моего участия и уже знал, что мое хобби станет моей новой работой – меня ждала моя собственная мотоциклетная команда.

Тем более, что в 2005 году мы с ELIT Grand Prix team и Томашем Люти стали чемпионами мира.

- Как вообще вас «занесло» в мотогонки?

- О, это было стремительно и произошло быстро – в 1999-м году я очень много работал и просто купил мотоцикл для развлечения. И в том же году ELIT стала поддерживать молодого чешского пилота по имени Якуб Смрж. А после того, как команда пригласила меня на одну из гонок, я понял, что я хочу тренироваться и участвовать в мотогонках. Я купил спортивный байк, взялся за тренировки, и уже в 2000-м и в 2001-м годах участвовал в чешском чемпионате, в одной команде с известным чешским чемпионом Томашем Фукалом. После сезона 2001 года владелец команды решил ее продать, и так как ELIT был одним из главных спонсоров, команду предложили нам. Так родилась ELIT Grand Prix team. И тогда, в конце 2001-го, я начал понимать, что это увлечение станет моим следующим бизнесом. Так и произошло.

В начале нам очень помогало сотрудничество с ELIT – гараж располагался в задней части склада, а директор по маркетингу ELIT отвечал за продвижение команды и маркетинговые активности. ELIT помогал сэкономить на многом: запчастях, логистике, содержании команды.

> … чемпионство – это огромный успех, который никто не отберет, титул остается с тобой на всю жизнь. Но… наступает следующий день, и тебе нужно начинать готовиться к новому сезону. Все…

В сезоне 2002 гонщиками в команде были Якуб Смрж и я. Но так как Якуб попал в серьезную аварию и должен был долго восстанавливаться, я пригласил молодого швейцарца Томаша Люти. Как оказалось потом, это было судьбоносным решением. Томаш станет чемпионом мира в 2005 году в классе 125, и до сих пор остается гонщиком в моей команде в чемпионате Moto2. Сегодня он один из самых известных мотогонщиков в Швейцарии.

> … после того, как мотокоманда пригласила меня на одну из гонок, я понял, что хочу тренироваться и участвовать в гонках …

- Как вы познакомились с Томашем Люти?

- Все просто. Меня набрал кто-то из моих швейцарских друзей, и спросил: «Ты швейцарец, у тебя есть своя команда, но почему у тебя нет швейцарского пилота?». Я сказал, что живу и работаю в Праге, и я не знаю ни одного швейцарского пилота. Мой друг дал мне контакт мамы Томаша, который тогда был молодым начинающим гонщиком. Я ей позвонил, и она сказала, что на выходных у него первая гонка на Лаузицринге, в Германии, что в 100 километрах от Праги. Я поехал на гонку и … он оказался потрясающим. Я познакомился с Томашем и с его семьей, и понял – он хорош. Хороший парень, хорошая семья, хорошее воспитание, хороший характер. И когда через два месяца Якуб Смрж попал в аварию, то я без сомнений позвал Томаша, который сразу стал показывать классные результаты.

Мы с ним прошли большой путь: от 27-го места в классе 125 в дебютном году до чемпионства в 2005-м. В 2006-м году я ушел из ELIT, а компания перестала поддерживать команду. Менялись главные спонсоры и названия, но команда оставалась в моей собственности, и в ней всегда был Томаш Люти. В прошлом году я продал свою гоночную команду, но я остаюсь менеджером Томаша. А сейчас я понял, что занимался мотогонками 13 лет и мне достаточно. Мой нынешний проект называется Moto GP Paddock Club – и это B2B-платформа, которая помогает общаться всем участникам гонок: спонсорам, гонщикам, командам, менеджерам. Но я уверен, что через несколько лет у меня появится новый проект, который увлечет меня так же, как в свое время мотогонки и ELIT.

> … мне приятно, что ELIT был в моей жизни, но это было. Нужно всегда смотреть вперед, в завтрашний день…

- Что вы испытали, когда Томаш Люти стал чемпионом мира?

- Это такие чувства, когда у вас выдался очень хороший год! Это огромный успех, который никто у тебя никогда не отберет. И самое приятное, что титул остается с тобой на всю жизнь. Но… наступает следующий день, и тебе нужно начинать готовиться к новому сезону. Все. Титул означает, что ты все делал правильно. Но поверьте, в следующем году мы прикладывали намного больше усилий, но не смогли повторить успех. И я никогда не живу прошлым. Это было. Круто. Спасибо. Идем дальше. Точно так же и с ELIT – мне приятно, что это было в моей жизни, но это было. Если я не использую автомобиль, даже если он дорогой, я его продаю. Я перестал ездить на байке – я его продал. Нужно всегда смотреть вперед, в завтрашний день.

Беседовал **Евгений Пащенко**

Позитивный настрой и стремление идти только вперед – визитная карточка Даниэля Эппа.

Сотрудники ELIT – о своей работе

Мы продолжаем задавать своим сотрудникам вопросы об их работе в «ЭЛИТ-Украина». Давайте посмотрим, что они ответили!

1. В каком году вы пришли на работу в нашу компанию, кем работали тогда и кем работаете сейчас?
2. Что вам запомнилось из первых дней работы?
3. Что вы больше всего любите в нашей работе?
4. Что поменялось в нашей компании за это время?
5. Чего вы хотите с нами добиться?

Дмитрий Лукьянов, торговый представитель «Белая Церковь»

1. В ELIT я попал в 2014 году, а до этого я работал торговым представителем компании Coca-Cola.
2. Мой первый день прошел на складе, где я наблюдал за процессом сборки товара. Поначалу было ничего не понятно, я не мог сориентироваться, где и что лежит, и как выглядит. Но зато я быстро освоил ассортимент компании. Затем я помогал специалистам по подбору запчастей. И уже через месяц я ужасно хотел «в поля», но после первого выезда понял, что эта работа не похожа на мою предыдущую – все оказалось намного интересней, а каждый день – как новый. Постоянно возникает множество нестандартных ситуаций, из которых нужно оперативно находить выход.
3. Я люблю общение с клиентами, от которых узнаю много нового для себя. Люблю дружный коллектив.
4. Наш коллектив стал более слаженным и целеустремленным . Вроде бы каждый делает свою работу ... но каждый из нас – это часть большого механизма, который двигается вперед. И своей работой мы дарим людям свободу движения.
5. Хочу стать профессионалом в продаже автозапчастей.

Александр Русчак, торговый представитель «Киев-1»

1. Я пришел работать в середине 2012 года на должность торгового представителя в региональном отделе, а позже перешел в филиал «Киев-1».
2. На тот момент в отделе работало три человека, включая меня. Работы было ОЧЕНЬ много и «вливаться» не было времени. Мне приходилось закрывать половину Украины, где в 2012-м году не было филиалов. Наша логистика хромала, товар клиентам регионального отдела отправлялся только до 16:30, и после этого продажу «на завтра» уже невозможно осуществить. Каждое утро нужно было обзвонить десятки клиентов для передачи номеров деклараций, часами проводить время на складе для разбора возвратов и рекламаций. Поэтому в командировках я делал акцент на обучение работе в eCat, чтобы клиент сам смотрел наличие, замены, делал заказы.
3. Знания в новых проектах, знакомство с новыми людьми, и просто позитив от работы, на которую хочешь идти. Нравится коллектив, который всегда готов помочь.
4. За это время компания очень выросла, мы работаем почти во всей Украине, в больших городах есть филиалы, логистика отработана до минута, усовершенствован электронный каталог, увеличилось наличие, расширилась линейка брендов.
5. Мне нравится динамичный рост компании и, возможно, в ближайшее время я смогу выйти на новый уровень карьерной лестницы.

Марина Евчук, менеджер по административной деятельности

1. Я недавно в компании, пришла в августе 2015 года, и работаю на той же должности.
2. Первые дни – это «большой переполох». Все сразу хотели от меня полного понимания принципов работы компании, и времени на раскачку не было совсем. Первые два месяца было сложно и весело. Я помню огромный объем бесконечной работы и много интересных заданий. А еще я никак не могла всех запомнить по именам.
3. Общение с огромным количеством людей, не только из центрального офиса, но и со всей Украины. И все города абсолютно разные. Это слышно даже по тому, как люди со мной здороваются, общаются. Мне очень интересно с ними. Еще нравятся постоянные новые и интересные задачи, которые не входят в мои обязанности. Я вижу в этом возможность развиваться и расти.
4. Мне кажется, что еще полгода назад многие в офис приходили только на работу. А сейчас чувствуется, что ситуация изменилась. Наши сотрудники стали более веселые, более улыбчивые, более позитивные. От них исходит другая энергетика. Я тоже работаю над тем, чтобы у нас в офисе была более дружная атмосфера и мне кажется, это дает результат.
5. Мне бы хотелось развиваться в компании, но я пока не знаю какое именно направление выбрать. Сейчас в моей работе много интересных задач, и я ищу себя в решении этих задач.

VATOIL®

Pure | Quality Driven

СУМНІВАЄШЬСЯ У ПРАВИЛЬНОСТІ ПІДБОРУ?

ВІДВІДАЙ НАШ ВЕБ-САЙТ ТА ПЕРЕВІР!

WWW.VATOIL.COM

SynFluid
3013
PSF

РІДИНА ГІДРОПІДСИЛЮВАЧА

SynGold
LL-III Plus
5W-30

МОТОРНА ОЛИВА

SynTrag
GL-4/GL-5
75W-80

ТРАНСМІСІЙНА ОЛИВА

Brake Fluid
DOT 4

ГАЛЬМІВНА РІДИНА

WWW.VATOIL.COM

FACEBOOK.COM/VATOIL

Новинка ассортимента – Victor Reinz

Продукты под брендом Victor Reinz известны всему миру как незаменимый продукт в сфере уплотнений двигателя. И теперь этот продукт в ассортименте ELIT!

История Victor Reinz началась в 1920 в Берлин-Шарлоттенбурге, где Хуго Райнц (Hugo Reinz) основал предприятие – магазин скобяных изделий. Через некоторое время был налажен выпуск первой продукции Reinz: прокладок, которые изготавливались из пропитанной маслом бумаги и резиноасбестовых и асбестово-тканевых пластин. Так началась история одной из самых крупных немецких фирм в области синтетических уплотнений и деталей двигателя.

В 1993 году компания REINZ-Dichtungs-GmbH, как самостоятельное предприятие становится членом американской корпорации DANA. Вместе с другими фирмами, входящими в корпорацию DANA, специализирующимися на технологии производства уплотнений, Victor Reinz становится самым большим в мире производителем плоских уплотнителей.

Торговая марка Victor Reinz используется корпорацией для продажи герметичных уплотнений, сальников и других синтетических продуктов для ремонта и обслуживания автомобилей. Отдельно в ряду продукции, стоит производство болтов для крепления головки блока цилиндров. Качество продукции Victor Reinz давно признано ведущими автомобильными концернами. Свои изделия компания поставляет на сборочные конвейеры Mercedes, MAN, Volvo, Scania, Cummins, Iveco и многих других. Victor Reinz поставляет свою продукцию качеством, аналогичным оригинальному на вторичный рынок автозапчастей.

Ассортимент продукции постоянно расширяется за счёт внедрения в производство новейших технологий. Постоянно в ассортименте появляются продукты, используемые для ремонта самых современных моторов. Инновационные продукты Victor Reinz не раз награждались высшими призами различных престижных выставок.

Качество продукции Victor Reinz давно признано ведущими автомобильными концернами. Продукция поставляется практически на все ведущие сборочные конвейеры. Victor Reinz поставляет на вторичный рынок запасных частей продукты, с качеством аналогичным оригинальному.

В предлагаемом компанией ELIT ассортименте запчастей Victor Reinz: высококачественные автомобильные уплотнения, широкий ассортимент прокладок, ремонтных комплектов, деталей для топливных баков, пластиковых впускных коллекторов и клапанных крышек, болты ГБЦ, герметики и синтетические массы, сальники клапанов, сальниковая набивка коленчатых валов и многое другое.

VICTOR REINZ
SEALING PRODUCTS

Подготовьте свой автомобиль к весне!

Чувствуйте себя уверенно

вместе с SACHS!

При замене покрышек мы профессионально осмотрим состояние Ваших амортизаторов. Только исправные амортизаторы обеспечат:

- высокий резерв безопасности, даже в критических ситуациях;
- короткий тормозной путь и высокий комфорт;
- оптимальное поведение в поворотах и контакт с дорогой;
- низкий износ покрышек и подвески.

Профессиональная диагностика каждые 20.000 км на СТО Original SACHS Service обеспечит Вашу безопасность.

www.zf.com/ua

SACHS

Новинка – поршни Nüral!

В ассортименте «ЭЛИТ-Украина» появились всеми известные поршни торговой марки Nüral! Торговая марка Nüral принадлежит трансатлантической корпорации Federal-Mogul, которая в свою очередь является ведущим мировым поставщиком продуктов для производства и сервиса автомобилей, и в том числе на конвейер автопроизводителей.

Практически каждый выпускаемый в мире автомобиль имеет в себе продукты от Federal-Mogul. Например, поршнями Nüral, на сегодняшний момент оснащаются Ford, Mercedes-Benz, Audi, Opel, Volkswagen и другие.

Но история этой компании началась еще задолго до появления Federal-Mogul. В далеком 1924 году в Баварском городке Нюрнберг начала свой путь компания Nüral. Уже тогда главной целью компании стали продвижение технологических усовершенствований в своих продуктах и высоком качестве изготовления. Своим отношением к делу они стали привлекать внимание ведущих автопроизводителей и в итоге завоевали немалую популярность.

К 1934 году компания предлагала на рынке 132 типа поршней для двигателей грузовиков, легковых автомобилей и мототехники. Инновации коснулись не только продукции, а и самого производства, так в конце семидесятых они первыми в Германии открыли автоматическую линию по производству поршней. Поршнями Nüral комплектуется больше половины бензиновых двигателей Mercedes-Benz. В 1995 году они получают сертификат качества DIN EN ISO 9001, а в 1998 году сертификат QS 9000, за что Volkswagen награждает их призом «Лучший поставщик». И в 1999 году они становятся частью большой семьи Federal-Mogul.

Особое ваше внимание обращаем на поршни Nüral DuraBow. Особая конструкция и покрытие поршня позволяет увеличить ресурс поршня в 4-7 раз, при этом рассчитаны они на самые экстремальные режимы работы двигателя. За это поршни Nüral были удостоены награды PACE в 2010 году.

Также не забываем об основном преимуществе всех поршней Nüral – они идут в комплекте с кольцами Goetze!

Популярные позиции из ассортимент вы найдете в таблице. А полный ассортимент всегда доступен в каталоге eCat, при подборе по автомобилю.

Код товара	Тип топлива	Применяемость
87-117907-00	Дизель	MB Sprinter (2000-2006), MB C (W202) C 220 CDI
87-990107-10	Дизель	VW Golf III (1H1), VW Golf IV (1J1), VW T4, VW Passat III (312), VW Passat IV (3A2)
87-427700-10	Дизель	Ford Transit VII, Ford Mondeo III (B4Y), Peugeot Boxter III, Citroen Jumper III
87-123400-10	Дизель	Dacia Logan (LS)1.5 dCi , Renault Kangoo (KC0/1)1.5 dCi , Nissan Almera седан II (N16E)1.5 dCi
87-117900-00	Дизель	MB Sprinter (2000-2006), MB ML (W163) 270 CDI
87-109507-00	Дизель	VW LT 28-35, VW LT 40-55, VW T3
87-743107-00	Дизель	MB Sprinter (1995-2002)
87-119000-00	Бензин	MB C(CL 203), E(W210, W211), G III (W463), ML (W163)
87-136407-00	Дизель	MB VITO II (W639)
87-501807-10	Бензин	Audi 100 (4A, C4), 80 (8C, B4), A4 (8D2, B5), A6 (4A, C4), A8 (4D2, 4D8)
87-990100-10	Дизель	VW T4, Passat III (312), Passat IV(3A2), Golf III (1H1), Golf IV(1J1)
87-501807-20	Бензин	VW Sharan 2.0 [ADY; ATM], Golf [2E; ADY; AGG; AKR; ABA],SEAT Toledo (1L) 2.0 i [2E; AGG],AUDI 80 седан V (8C, B4) 2.0 E [ABK], Audi A6 (4A, C4) 2.0 [ABK]
87-109811-10	Дизель	Volvo 740, 760, 940, 960 [D 24 T, D 24 TIC]; VW LT 28-35, 40-55, Golf I-II1.6 TD, Jetta I-II 1.6 TD, Passat II-III,VW T3; AUDI 80,90,100 [DE, NC, CY, RA, SB]
87-784821-00	Дизель	Ford Transit III,IV,V
87-105907-00	Бензин	VW Passat IV-V [AEK, AFT,AHL], Golf III-IV [AEH, AKL, APF, AFT, AKS], Bora [APF, AEH, AKL], Polo [AUR, AEH, AKL]; Skoda Octavia [AEH, AKL]; Audi A4 [AHL, ANA ARN, ADP]; SEAT Cordoba [APF; AEH; AKL; AUR]

Nüral®

Амортизаторы Starline для грузовиков и прицепов!

Грузовой ассортимент «ЭЛИТ-Украина» за последний год серьезно увеличился. И вот новое пополнение – амортизаторы Starline!

Не секрет, что амортизаторы любого автомобиля не только гасят колебания и делают движение более комфортным, но и являются важными в вопросе безопасности движения. И тем более это касается коммерческих автомобилей. Всегда нужно помнить, что исправные амортизаторы грузовых автомобилей и их прицепов имеют прямое влияние на качество сцепления колес с дорожным покрытием, а значит и управляемость автомобиля.

Амортизаторы, доступные в нашем ассортименте под брендом Starline, изготавливаются производителем, который доказал надежность своей продукции эксплуатацией на грузовых автомобилях на дорогах Украины. Это действительно надежные и качественные амортизаторы, благодаря которым улучшается управляемость и уравновешенность грузовых автомобилей на дорогах с очень плохим дорожным покрытием.

Приобретая амортизаторы Starline, вы покупаете надежные и вместе с тем качественные амортизаторы по лучшей цене. Они быстро переносят вес благодаря конструкции двухнаправленного действия (работают на сжатие и разжатие). Также амортизаторы Starline обеспечивают лучшую управляемость автомобиля и ускоряют работу подвески при «отрабатывании» ям, ухабов и неровностей.

Код Starline	Применение
S TL TF0001	BPW, SCHMITZ, SAF, 471*763, 24*52/24*52
S TL TF0002	BPW, SCHMITZ, 330*498, 24*55/24*55
S TL TF0003	BPW, SAF, 352*540, 24*55/24*55
S TL TF0004	BPW, SCHMITZ, SAF, 306*455, 24*55/24*55
S TL TF0005	SCHMITZ, SAF, 317*475, 20*62/20*62
S TL TF0006	FRUEHAUF, TRALOR, 320*468
S TL TT0001	RVI, 516*860, 20*55/20*62
S TL TT0002	DAF, 421*670
S TL TT0003	SCANIA, 558*948, 20*50/20*50
S TL TT0004	VOLVO, 450*722, 16*100/16*66

Starline
Attractive solution

Игорь Цыбко, торговый представитель

Размышления о маслах

Вдохновила меня на написание данного «опуса» ежедневная работа с автосервисами. Я пришел к выводу, что масло продается потому, что автовладельцам нужно его менять. А вот уже что, как, куда и сколько заливать – к сожалению, знают не все.

Всем мальчикам в СССР, и позже, после его распада, прививали любовь к автомобилям, и к технике в целом. Настоящий мужчина должен разбираться в трех вещах: в женщинах, автомобилях и оружии. О нормальной, мужской тяге к автомобилям наша сегодняшняя статья.

С советских времен много воды утекло, а у некоторых восприятие технологий ремонта автомобилей остались на том же уровне, что и двадцать лет назад. И понимание термина автомобильного масла осталось на уровне М8Г2К или М12Г1 «пятьвэсорок – это синтетика, десятьвэсорок – это полусинтетика, всё».

При этом любой рядовой автолюбитель с малых лет знает, что масло должно защищать двигатель от износа. Но мы то не рядовые автолюбители, мы с вами – профессионалы автомобильной отрасли, поэтому знаем, что:

- масло должно защищать двигатель от износа;
- масло должно очищать детали двигателя;
- масло должно не давать оседать тому, что отчистилось, или продуктам сгорания, окисления;
- масло не должно быстро стареть (окисляться);
- масло не должно угорать;
- масло должно подходить двигателю.

Масло должно защищать двигатель от износа и не должно быстро стареть

Так и есть – масло со временем «стареет»: в процессе работы в двигателе масло насыщается продуктами сгорания, кислотами, в том числе и серной. Из-за этого происходит изменение высокотемпературной вязкости, срабатывание антифрикционных, антипенных, моющих присадок. Именно эти параметры, в основном, влияют на масляную пленку, которая так востребована в парах трения.

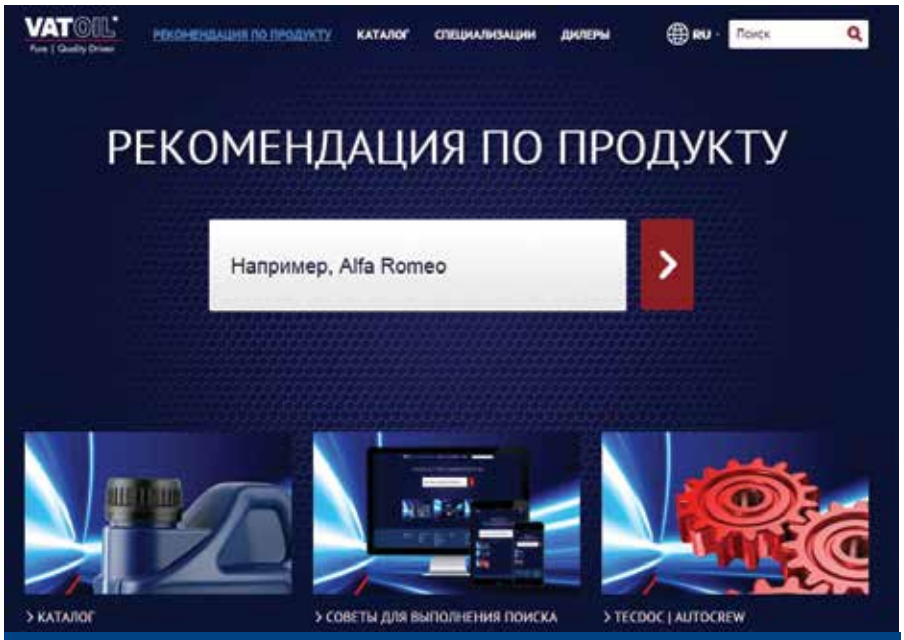
Масло должно очищать детали двигателя, и не давать оседать тому, что отчистилось

Этот параметр не менее важен, чем функция защиты от износа, и вот почему. Моторное масло, кроме всего прочего, очищает двигатель от шлаков, лака, и продуктов испарения самого масла. Поэтому очень важно не давать этой субстанции оседать обратно в каналы подачи, в ГБЦ, а уж тем более, в подшипники скольжения. Чреваты эти отложения тем, что они абразивны, закоксовывают каналы, и ничего хорошего не несут. Масла на разных основах после себя оставляют разное количество продуктов. Зависит от степени потери массы (угара) масляной основы, так и от эффективности присадок.

Масло должно подходить двигателю

Вот это – самый важный параметр. Все слышали про маркировку вязкости по SAE 5W-40, 10W-40, 5W-30, 15W-40, 0W-40, 0W-20, 5W-50, 10W-60, 0W-60 (скоро и такое будет) и т.д.? Эти хитросплетения цифр и букв не на ровном месте взялись, и придумали такую до-

Масло должно защищать двигатель от износа



Обновленный сайт Vatoil

вольно сложную с точки зрения простого автомобилиста классификацию неспроста. Что это значит, не буду вдаваться в подробности, так как на каждом тренинге или в каждой статье о маслах с этого все начинается.

Я бы хотел обратить внимание на другое: меня искренне удивляет требование автомобилиста дать именно то масло, которое по его мнению «самое лучшее». Причем основания для этого иногда довольно призрачны. Когда в новый Volkswagen T5 человек твердо решил заливать «десятьвэсорок», «патамушо кум льет такое масло в свою дизельную астру 96 года (где из электроники два провода на двигателе) и все нормально». А то, что нужно заливать 5W-30 с допуском под сажевый фильтр, он даже слушать не хочет. Для нас, продавцов, и в этом есть позитив – у нас в продаже есть и ГБЦ, и распредвал. Может хоть после ремонта двигателя человек поймет, что нужно слушать не кума-сантехника, а людей, которые в этом что-то понимают, то есть – вас, дорогие друзья-профессионалы.

Кстати, очень важный и популярный вопрос: порой владелец автомобиля не знает, есть ли у него сажевый фильтр. Что делать в такой ситуации, а вернее – что заливать? Лейте малозольное масло под сажевый фильтр, ибо если его там нет, плохого ничего не будет, а если есть – сами понимаете. Другое дело – залить «обычное» масло в двигатель, оснащенный DPF: долго он не проживет, а стоит дорого.

Подбор масла

Вообще, вопрос подбора масла очень насущный, поскольку не всегда (навскидку) понятно, что, куда и сколько заливать. Особенно это касается мультибрендовых станций техобслуживания, которых большинство. Что делать? Для этого специально создан сайт vatoil.com. Здесь вы можете просто, а главное быстро найти качественный продукт, подходящий конкретному автомобилю, а также выяснить, сколько и куда масла нужно. Благо, ассортимент масел VATOIL позволяет покрыть около 90% украинского парка автомобилей. Например, масел 5W-30 несколько видов: в японцы и корейцы свое, в Опель свое, в Форд свое, в двигатели с сажевыми фильтрами свое. Два вида 5W-40 – это более продвинутое Syngold (по основе можно провести аналогию с Castrol Edge 5W-40), и более стандартное Syntech 5W-40 (по основе можно провести аналогию с Castrol Magnatec 5W-40). Само собой разумеется, присутствие в ассортименте масла 10W-40 для изношенных ДВС. По большому счету, малозольное масло 5W-30 VAG 504/507 можно заливать куда угодно, где требуется вязкость 5W-30: от бензиновых турбированных Subaru WRX до дизельной Hyundai Santa Fe. Вопрос: только зачем? Ведь это супер технологичное и сложное масло стоит немало, а потенциал его не раскроется. Это как купить профессиональный фотоаппарат стоимостью 3000$ и снимать селфи для Фейсбука, или запчасти для интернет-магазина.

Масла VATOIL. Почему? Зачем?

Я думаю, что нашим клиентам давно известны голландские масла VATOIL, ведь компания «ЭЛИТ-Украина» продает их уже без малого 15 лет, и не то что, нареканий, даже

Часто задаваемые вопросы

- *Чем обусловлена относительно невысокая цена VATOIL?*

  Вы платите только за качественный продукт, а не содержите армию маркетологов.

- *А масло VATOIL хорошее?*

  Хорошее, причем очень, несколько десятков тысяч автомобилей долго и уверенно ездят на нашем масле.

- *Дизельное масло есть?*

  Для фанатов дизельного масла есть соответствующий продукт, с приставкой DIESEL

- *Какой ресурс масла VATOIL?*

  В среднем 10 000 км. Если в езде преобладают режимы «тапок в пол», или постоянные стояния в пробках – то чаще, особенно на турбомоторах.

- *Почему я так мало слышал о масле VATOIL?*

  Потому что VATOIL - это сервисный продукт, а не продукт розничной торговли на рынке, где ему не место.

- *Если сайт vatoil.com пишет «See owners manual» –что делать?*

  В данном случае предусматривается использования только оригинального масла.

- *Где расположены заводы по производству масла VATOIL?*

  В Голландии, в городе Алмело, находится единственный завод VATOIL в мире.

- *Для R5 и V10 двигателей VW масло есть? Там какое-то «свое».*

  Имеется: 0W-30 с допуском 506.01.

- *Первый раз вижу масло с двойным допуском GL-4/5: как так?*

  Лаборатории VATOIL действительно удалось найти замену агрессивной к цветным металлам противозадирной присадки, при сохранности эксплуатационных свойств. Поэтому можно лить и в МКПП и в редуктор.

- *Я слышал про модификаторы трения, или кондиционеры металла, стоит ли их добавлять в масло VATOIL?*

  В моторном масле VATOIL уже есть все необходимые компоненты, в том числе и модификаторы трения. Поскольку пакет присадок тонко сбалансированный на грани конфликта компонентов, то добавив любую присадку вручную, «кашу маслом» можно испортить. Не думайте, пожалуйста, что вы умнее химиков опытного производителя масел.

намеков не было ни какую-то неправильную работу или на нестабильное поведение. Но почему именно VATOIL?

Масла VATOIL защищают от износа, моют, не дают отложений, медленно окисляются, и благодаря информативному подбору, подходят конкретному автомобилю конкретного клиента. В ассортименте есть моторные масла всех мастей, вплоть до 5W-20 масел для Ford Ecoboost, трансмиссионные масла для МКПП и редукторов (причем масло с двойным допуском GL-4/GL-5 можно и нужно смело лить в механику и в редуктор, к тому же держать у себя на складе менее затратно, чем держать два масла строгого применения), ATF масла разных видов: и для Aisin-Jatco АКПП (привет автоматам на Subaru и Nissan) и аналог всеми обожаемого LT71141, и для «тойотовских» безщуповых (5-ти ступенчатых) и автоматам со щупами (4-ти ступенчатых) и для «коробок автомат», где предписано использование жидкостей DEXRON II и DEXRON III, 7 ступенчатых автоматов ZF, КПП с двумя сцеплениями DSG, вариаторов. В общем, ассортимент огромен и каждый найдет то, что нужно. А мы это привезем за два часа на вашу станцию, причем хоть одну канистру, хоть бочку. И это важно: вам нет нужды держать у себя на станции масла на все автомобили, а значит, растет оборачиваемость вашего бизнеса.

Еще один немаловажный аспект – это доступность масла на нашем складе и стабильность в поставках. За последние пять лет одна компания, наша коллега по рынку сменила два основных бренда масел. Сначала "подсадили" всех на один бренд, потом долго его раскручивали, затем отказались, "присаживали" клиентов на следующий бренд, там что-то не срослось и сейчас уже вовсю предлагается новое масло. Еще одна компания пять лет продавала одно масло, в итоге «что-то не получилось», и сейчас вам предлагают уже другое масло. Думаю, что не стоит объяснять, что значит для станции потеря продукта, на который станция ориентирована, а ее клиенты в курсе, что это за продукт и т.д. Такие мелочи, как «не получилось» и «не срослось», стоят сервисменам немалого количества седых волос и нервных клеток, ибо пересадить конечного клиента на другой продукт в маслах – это более, чем сложно. По сути, нужно практически начинать все сначала.

Стабильность в поставках, долгосрочные контракты – это наше с вами преимущество, ведь вы уверены, что если завтра к вам «зайдет», например, Subaru Forester на полное ТО, то у нас на складе в шаговой доступности будет и VAT SYNMAT2082 в автомат-коробку, и VAT SYNTRAG 75W-90 GL4/GL5 в редуктор, и VAT SYNGOLD 5W-30 LL в двигатель. В наше непростое время хоть в чем-нибудь нужно быть уверенным, особенно в бизнесе.

Игорь Цыбко,
торговый представитель «ЭЛИТ-Украина», филиал «Киев-2»

DRIVE THE LEGEND.

BILSTEIN ПРОФЕСІОНАЛАМ АВТОСЕРВІСУ!

**Купуй BILSTEIN на 10 000 грн.
та отримуй фірмовий комбінезон*.**

**Акція діє:
з 1.04.2016 до 31.05.2016,
або до вичерпання запасу
комбінезонів.**

* Фірмовий комбінезон BILSTEIN з високоякісної оливо- та водовідштовхувальної тканини.

Акцію підтримує український дистриб'ютор BILSTEIN:

«ЕЛІТ-Україна»
Київ, вул. Пирогівський Шлях, 135, +38 (044) 389-44-44
www . elit . ua

ELIT
більше ніж автозапчастини

BILSTEIN®

bilstein.com

Sidem – производитель с опытом работы свыше 80 лет и ваш надежный партнер

Вот уже более 80 лет компания Sidem разрабатывает, производит и распространяет запасные части для системы рулевого управления и подвески. Благодаря ориентации на качество изделий, Sidem сегодня является наиболее известным производителем запчастей в Европе, который предлагает обширный ассортимент продукции и высочайший уровень обслуживания.

«Вождение в безопасных условиях» – это не просто слоган. Бескомпромиссно придерживаться высоких стандартов качества – именно такое обязательство взяла на себя компания Sidem, ведь только такой подход может гарантировать безопасность вождения в любых обстоятельствах. Это именно то, на что полагаются ваши клиенты.

Самый широкий ассортимент в Европе

Компания Sidem специализируется на технологиях для механизма рулевого управления и подвески, поставляя свою продукцию, как производителям оригинального оборудования (OEM-рынок), так и на независимый рынок запчастей, дополнительно устанавливаемых на автомобиль после его продажи (IAM-рынок).

Мы выпускаем более 8000 запасных частей для автомобилей европейских и азиатских брендов, поэтому можно смело утверждать, что Sidem предлагает самый широкий ассортимент продукции в Европе. И вы всегда сможете найти нужную деталь.

Быстрое внедрение новых компонентов

Весь производственный процесс происходит непосредственно внутри компании, мы все делаем своими силами, от научно-исследовательских работ, до производства и упаковки изделий, а поставки осуществляются из автоматизированного распределительного центра, расположенного в самом сердце Европы. Будучи вертикально интегрированным производителем запасных частей, Sidem может очень гибко реагировать на запросы рынка, что позволяет внедрять новые изделия в производство и выводить их на рынок в крайне сжатые сроки. В результате этого новейшие запасные части очень быстро поступают в ваше распоряжение.

OEM-качество, признанный европейский знак качества

Качество является абсолютным приоритетом, когда дело доходит до гарантий безопасности. Вследствие этого каждое изделие проходит всесторонние испытания перед выведением его на рынок. Sidem является OE-производителем (производителем оригинального оборудования) и может гарантировать высокое качество своей продукции, включая и запчасти. Sidem является сертифицированным поставщиком запасных частей для автомобильной промышленности (ISO/TS 16949). Вся продукция компании производится в Европе, и мы гордимся тем, что на наших изделиях стоит признанный европейский знак качества.

Высочайшее качество в комплекте с превосходным уровнем обслуживания

Sidem обещает своим клиентам быстрое, аккуратное и гибкое обслуживание. Компания контролирует все производственные процессы – от проектирования изделий и до их распространения, что позволяет быстро реагировать на изменения в потребностях потребителей и тенденциях рынка. Чтобы гарантировать вам оптимальный уровень обслуживания, Sidem предлагает в ваше распоряжение несколько весьма полезных и простых в использовании инструментов.

Каталог компании Sidem – своего рода настольная книга и справочник для специалистов отрасли.

В каталоге компании Sidem вы найдете четкое и ясное описание всего ассортимента запасных частей для механизма рулевого управления и подвески. Этот каталог представляет собой практичный справочник, содержащий самую свежую информацию, который является незаменимым пособием для вашего гаража/автомастерской.

TecDoc – цифровая версия каталога.

Цифровая версия каталога постоянно обновляется. Она содержит описание всех изделий, включая и самые новые, а также их технические характеристики. Чтобы войти в каталог TecDoc, нужно зарегистрироваться на сайте sidem.be.

Руководство по сборке, доступное с помощью QR-кода на упаковке.

Каждая запасная часть поставляется в комплекте с четкими и ясными инструкциями по ее установке. Вы можете свериться с руководством по сборке в любое время, отсканировав QR-код, имеющийся на упаковке.

Техническая подготовка и обучение в области установки и сборки.

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

SIDEM
Steering in safety

БУДУЩЕЕ
РУЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ И ПОДВЕСКИ
В ВАШИХ РУКАХ

HIGH QUALITY MADE IN EUROPE
MADE IN EU

www.sidem.be

Начиная с 1933 года, Sidem производит высококачественные детали рулевого управления и подвески. Клиенты на рынке оригинального оборудования и афтермаркета выбирают Sidem своим приоритетным поставщиком. Как поставщик с опытом, Sidem знает, как соответствовать постоянно быстрорастущим требованиям индустрии запчастей.

С Sidem вы держите будущее рулевого управления и подвески в ваших руках.

SIDEM
Steering in safety

Nipparts – продвигается механиками!

Запчасти под брендом Nipparts сделали себе имя, когда в Европе начали набирать популярность японские автомобили. Сегодня полный перечень деталей Nipparts существенно шире, и в ассортименте ELIT этот бренд представлен преимущественно деталями подвески, деталями сцепления, водяными насосами и фильтрами.

Почему Nipparts – это лучшее предложение для «Азии»?

Когда японские автомобили начали завоевывать европейский рынок, запчасти для них были весьма труднодоступны. В условиях высокого спроса на доступную альтернативу оригинальным запчастям, в 1981 году родилась компания Nipparts. Инициатором ее создания штаб-квартирой и логистическим центром в Нидерландах были японские производители автозапчастей. Даже само название переводится как «японские запчасти». Как известно, японцы называют свою страну Nippon, а потому Nip parts и есть японские запчасти. С годами компания Nipparts существенно расширила перечень закупаемых в Японии запчастей. В первую очередь в ассортимент попали запчасти для корейских автомобилей, а после – и для популярных европейских моделей.

Детали подвески

За последние десятилетия системы подвески и рулевого управления автомобилей изменились до неузнаваемости. Подвеска стала более сложной, предлагая автовладельцам все больший комфорт при вождении, одновременно со снижением уровня шума, вибрации и жесткости. В то же время автомобили стали тяжелее, тормоза мощнее и даже самые маленькие автомобили оснащаются усилителем руля. Все это увеличивает нагрузку на рулевое управление и подвеску, которые изнашиваются быстрее, чем раньше.

Такие тенденции привели к росту спроса на доступные, но при этом высококачественные детали подвески, какими считаются детали Nipparts. Используя свой более чем тридцатилетний опыт, Nipparts в состоянии предложить покупателям широкий спектр деталей подвески и рулевого управления для азиатских и европейских автомобилей, соответствующих OE-требованиям. Производитель гарантирует, что детали производятся только из лучшего сырья и проходят строгий контроль качества.

Качество и актуальность продукции

Компания постоянно совершенствует свою работу и продаваемые запчасти, развивая новые продукты для автомастерских, которые помогают своим клиентам оставаться мобильными за адекватную цену, но без потерь в качестве. Например, каждый месяц добавляется около 100 новых артикулов, в соответствии с появлением новых OE-деталей.

Все, что выпускается под брендом Nipparts, проходит комплексные испытания в специальной лаборатории в Нидерландах и в независимых европейских исследовательских центрах.

Подбор и заказ

Из широкого ассортимента запчастей Nipparts легко подбирать по интересующему вас автомобилю в электронном каталоге ecat.ua. Запчасти Nipparts также доступны для подбора с помощью наших печатных каталогов для корейских, японских, китайских автомобилей, а также коммерческих автомобилей и наиболее популярных европейских моделей. Широкий ассортимент запчастей Nipparts доступен как на нашем центральном складе в Киеве, так и на складах каждого из 23 филиалов.

NIPPARTS

МЫ ПОСТАВЛЯЕМ ЗАПЧАСТИ **ВЫ ЗАСТАВЛЯЕТЕ ИХ РАБОТАТЬ**

NIPPARTS

Детали ходовой Nipparts

Детали подвески и ходовой Nipparts сделаны из лучших материалов и всегда проверяются перед отправкой клиенту. Детали ходовой Nipparts всегда поставляются со всеми необходимыми крепежами.

- Оптимальное качество стали, обеспечивающее долгий срок работы
- Точное соответствие OE-деталям
- Запчасти смазаны, чтобы обеспечить оптимальную производительность

NIPPARTS®
moved by mechanics

Также доступны

Nipparts B.V. T +31(0)88-12 30 600 info@nipparts.com

www.nipparts.com

КРЕАТИВНЫЙ ПОДХОД К КАЧЕСТВУ

Представьте себе, что у вас есть собственный бренд автозапчастей. Он достаточно молодой, всего-то 8 лет на рынке. Качество вашего товара не уступает, а порой даже превосходит конкурентов по показателям. Цена приблизительно одинакова. Но, вот проблема, вас мало кто знает. И как бы вы решили привлечь клиентов к своему продукту? Ведь не всегда презентации могут дать желаемый результат.

Компания EngineTeam (ET) подошла к решению этого вопроса очень оригинально. Они решили «взять» покупателя оригинально оформленной упаковкой своего товара. Для этого они пригласили известного графического дизайнера Honza, который создал для EngineTeam серию эксклюзивных скетчей в современном, ярком и динамичном стиле. Команда ET была в восторге от работы дизайнера и, таким образом появилась новая упаковка бренда. И поверьте, что привлечения внимания к своему продукту они добились на все сто процентов.

Но наш потребитель обращает внимание не на упаковки, а на качество и цену, возразите вы. И тут EngineTeam чувствует себя более чем уверено. Сама история компании началась в 2007 году. Начали они с продажи головок блока цилиндров и коленчатых валов от производителей, которые занимались оригинальными запчастями для Skoda и VW. Для коммерческих автомобилей (RVI, Iveco, Man) предлагали наборы прокладок двигателя. Со временем ассортимент запчастей рос, и сейчас они предлагают широкий набор запчастей моторной группы.

В компании EngineTeam за качество отвечают головой. С самого основания компании приоритетом была продажа только качественного товара, поэтому тщательныо подходят к выбору поставщика. Все они работают в соответствии со стандартами ISO. И большая часть их является поставщиками оригинальных запчастей.

Но и о нас с вами они не забыли. Информация, которую EngineTeam подают в TecDoc, всегда точная и максимально детальная. Поэтому вероятность найти именно то, что вам надо, равна практически 100%. А ведь точность информации сегодня экономит деньги и приносит прибыль.

К этому всему добавим конкурентоспособную цену и получаем отличный товар со своей изюминкой. Команда EngineTeam, не сбавляя обороты, завоевывает рынок Европы и Украины, но всегда помнит о главном – о качестве.

Все детали EngineTeam, которые в Украине эксклюзивно продает компания «ЭЛИТ-Украина», можно подобрать в eCat по интересующему вас автомобилю.

ENGINETEAM

НОВЫЕ КАТАЛОГИ 2016

KYB

Our Precision, Your Advantage

Компания **KYB** выпустила новые версии каталогов своей продукции для европейского рынка на 2016 год. Помимо широкого ассортимента предыдущих лет, в них также представлены новые позиции и артикульные номера продукции с указанием их применений для легковых автомобилей, пикапов и малотоннажных грузовиков.

АМОРТИЗАТОРЫ

Новых артикулов **91**

Покрытие автопарка **+ 6 000 000**

ПО МОДЕЛЯМ АВТОМОБИЛЕЙ

AUDI A6 (2011) – F

BMW X1 серия (2010) – F

CITROEN:
Berlingo (2008) – R,
D53 (2010) – R,
Citroen C4 Picasso (2013),
C-Elysee (2013) – F&R

DACIA Lodgy (2012) – R

FIAT Linea (2007) – F

FORD Fiesta (2009) – R

HYUNDAI ix35 (2010) - F

KIA Sportage (2010) – F

LANCIA Ypsilon (2011) – F

MAZDA CX5 (2012) – F

OPEL:
Meriva (2010) – F,
Mokka (2013) – R

PEUGEOT:
3008 (2009) – F,
5008 (2010) – R,
301 (2013), 508 (2011) – F&R,
2008 (2013) – F&R

RENAULT:
Captur (2013) – F&R,
Fluence (2010) – R

TOYOTA:
Auris (2013),
Avensis (2009) – R

ПРУЖИНЫ

Новых артикулов **273**

Покрытие автопарка **+ 22 000 000**

ПО МОДЕЛЯМ АВТОМОБИЛЕЙ

ALFA ROMEO
Giulietta (2010) – F&R

BMW:
1 Series (2011), X1 (2010) – F&R

CITROEN:
DS3, DS4, C4 (2010) – F&R

DACIA Duster (2010) – F&R

FORD:
C-Max, Focus (2011) – F&R

HYUNDAI ix35 (2010) – F

KIA:
Sportage (2010) – F,
Rio (2012) – F&R

NISSAN:
Juke (2010) – R,
Micra (2010) – F&R

OPEL:
Astra Estate, Meriva (2010) – R

PEUGEOT:
508 (2011) – F&R, 5008 (2010) – R

SEAT:
Alhambra (2010) – R,
Mii (2012) – F&R

SKODA:
Citigo (2012) – F&R,
Yeti (2009) – R

SUZUKI Swift (2011) – F&R

TOYOTA:
Verso (2009), Yaris (2011) – F&R

VOLKSWAGEN:
Golf (2009), Up (2012)– F&R,
Passat (2011) – F&R,
Touran (2010) – F,
Sharan (2010) – R

VOLVO:
S60, V60 (2010) – F&R

ВЕРХНИЕ ОПОРЫ

Новых артикулов **58**

Покрытие автопарка **+ 14 500 000**

ПО МОДЕЛЯМ АВТОМОБИЛЕЙ

AUDI:
A4, A4 Avant (2008) – F

CITROEN C1 (2006) – R

DACIA:
Logan (2005),
Sandero (2008) – R

FORD:
Focus (2011),
Mondeo (2007) – F&R

MERCEDES:
A-Class (2005) – F,
B-Class (2005) – F & R

NISSAN Juke (2010) – F & R

PEUGEOT:
107 (2005) – R,
3008 (2009) – F & R

RENAULT Clio II (1998) – R

TOYOTA:
Auris (2007),
Avensis (2007) – F&R,
Yaris III (2011) – F&R,
Yaris I (1999),
Yaris II (2005) – R

ЗАЩИТНЫЕ КОМПЛЕКТЫ

Новых артикулов **46**

Покрытие автопарка **+ 8 000 000**

ПО МОДЕЛЯМ АВТОМОБИЛЕЙ

BMW:
1 Series (2005) – R,
5 Series (2010),
X5 (2000) – F&R

CITROEN C3 II (2010) – F

FORD Focus (2011) – R

HYUNDAI
Matrix (2001) – F&R

NISSAN Qashqai (2007) – F

OPEL:
Astra (2010),
Insignia (2009) – R,
Astra (2004) – F

PEUGEOT 407 (2004) – F

SKODA Citigo (2012) – F&R

TOYOTA:
Auris (2007) – R,
Corolla Verso (2004) – R,
Corolla (2007) – F&R

VOLKSWAGEN
Up (2012) – F&R

VOLVO:
S40, V50 (2004) – R

Покрытие автопарка у KYB - одно из максимальных среди производителей амортизаторов.
PDF–версии каталогов можно будет скачать на сайте KYB Europe.

Febest: инновационный подход – во имя надежности и экономии на ремонте

Абсолютное большинство продуктов Febest из более 10 тысяч позиций в официальном каталоге немецкой компании, являющихся альтернативой для более чем 50 тысяч оригинальных деталей, это запчасти, не выпускаемые в оригинале отдельно от узла (например, сайлентблоки отдельно от рычага). Во множестве случаев только Febest предлагает на рынке те или иные детали, во многих других – при разработке новых видов продукции Febest реализует оригинальные технические решения, выделяющие запчасти Febest из общего ряда

Международная корпорация Febest, имеющая представительства на всех пяти континентах, не знает в мире равных по широте ассортимента деталей в категории «резинометалика», не ограничиваясь стандартными позициями. Одним из ярких примеров того, что Febest не копирует слепо оригинальную продукцию, являются производящиеся компанией плавающие сайлентблоки.

Плавающие сайлентблоки Febest: запатентованная технология

Плавающий сайлентблок на резьбе – патентованная технология Febest. Хотя для фиксации внутренней втулки к внешней обойме сайлентблока используется резьбовое соединение, этот сайлентблок – неразборный.

Оригинальные производители, например, Toyota, Nissan, Land Rover, а также все компании, предлагающие на рынке аналоги оригинальных деталей, крепят внутреннюю подвижную металлическую часть, то есть ось с шарообразным утолщением, к наружной, путем завальцовывания. И это соединение, как показывает практика, является слабым местом и оригинальных сайлетблоков, и тех, которые дублируют оригинальную конструкцию, то есть изготавливающихся с применением завальцовывания.

Febest изготавливает плавающие сайлентблоки, фиксируя внутреннюю часть к наружной не с помощью завальцовывания, а с использованием гораздо более надежного резьбового соединения и специального клея. Эта технология запатентована компанией, и на сегодняшний день только Febest производит плавающие сайлентблоки таким образом.

Инновационный подход к производству деталей, в частности сайлентблоков, Febest сочетает с ключевым принципом: если что-то меняется в оригинальной конструкции запчасти или выборе материалов, то только ради улучшения. В отличие от многих конкурентов, Febest всегда производит в качестве

Сайлентблок заднего рычага для разных моделей Honda, HAB-110RACE, отличается особой устойчивостью к нагрузкам благодаря особому составу резины. Для наименее экстремальных условий эксплуатации можно выбрать стандартный вариант этого же сайлентблока – HAB-110, сайлентблок средней жесткости – HAB-110F («усиленный»).

альтернативы оригинальным плавающим сайлентблокам именно плавающие сайлентблоки, а для замены оригинальных гидравлических сайлетблоков – именно гидравлические. Зачастую конкуренты Febest ради большего заработка предлагают клиентам для установки на место гидравлических сайлентблоков обычные, с полностью резиновым наполнением, которые, конечно, хуже гасят вибрации и шумы, а также проигрывают по эласто-кинематическим характеристикам.

Никакой имитации!

К производству обычных сайлентблоков, с резиновым наполнением, Febest также подходит не шаблонно. Компания выпускает отдельные

Febest выпускает запчасти следующих категорий:

- резинометаллика;
- подвеска;
- крестовина;
- подшипники;
- система сцепления;
- тормозная система;
- ШРУСы;
- элементы кузова;

и другие

Универсальная рулевая тяга Febest может стать заменой и для левой оригинальной тяги, и для правой.

сайлентблоки в двух, или даже трех вариантах – от наиболее жесткого до наименее жесткого, что позволяет подобрать деталь под определенные условия, прежде всего, дорожные, а также условия загруженности автомобиля.

Например, линейка сайлентблоков заднего рычага для разных моделей Honda включает три взаимозаменяемых артикула: HAB-110 (стандартный вариант), HAB-110F («усиленный»), HAB-110RACE (сайлентблок для, можно сказать, экстремальных условий эксплуатации). Внешне практически идентичные, сайлентблоки отличаются составом используемой в них резины.

В тех случаях, когда оригинальные производители вставляют в сайлентблоки добавляющие жесткости металлические пластины, Febest производит аналоги точно так же. Между тем, многие конкуренты Febest, выпускающие дубликаты оригинальных деталей, при изготовлении сайлентблоков такого рода, практически занимаются имитацией: выступающий резиновый контур у них не скрывает металлическую пластину, а создает видимость ее наличия при ее отсутствии. Жесткие сайлентблоки Febest изготавливаются без подобного обмана.

В сайлентблоках Febest наличие металлических пластин не имитируется.

Универсальные рулевые тяги – разработка Febest

Компания Febest была первой, которая начала производить универсальные рулевые тяги для автомобилей Honda, а также других марок. На оригинальных тягах есть прорезь под крепеж рулевого пыльника. Левый и правый пыльник и разные по длине, но оригинальные левая и правая тяга отличаются только тем, где находится вышеназванная выемка. Универсальные тяги производства Febest имеют две прорези, и каждая такая тяга является альтернативой для левой и правой оригинальной тяги одновременно. Это очень удобно, в частности, для небольших автомагазинов, которым не нужно хранить на складе две тяги, левую и правую, а можно перекрыть запрос на ту и другую одной позицией. Универсальность облегчает выбор и конечному потребителю.

Ремкомплекты с полной комплектацией

Один из лозунгов компании Febest: «Каждому узлу автомобиля свой ремкомплект!» При этом принципиально важным Febest считает предоставлять потребителю все необходимое для конкретного ремонта в рамках одной товарной позиции.

Например, ремкомплекты суппортов, производящиеся компанией Febest, не являясь самыми дешевыми на рынке неоригинальных запчастей, привлекают внимание полнотой комплектации, которой не могут похвастаться другие производители. Ремкоплекты Febest изготавливаются аналогично оригинальным, «один в один», на две стороны сразу. Если суппорт двухпоршневой, то Febest предлагает два ремкомплекта – на четыре поршня, на две стороны, со всеми гайками, втулками, шайбами. Все ремкоплекты суппортов, выпускаемые Febest, укомплектованы двумя смазками. Одна предназначается для качественной замены пыльника на поршне. Как известно, если натягивать пыльник «всухую», велика вероятность порвать его применяемый ранее солидол – плохая альтернатива специальной высокотемпературной смазке. Вторая смазка в ремкомплекте – для направляющих.

Также и все внутренние ШРУСы Febest укомплектованы высококачественной высокотемпературной смазкой, стоимость которой многократно превышает стоимость обычных графитных смазок, использующихся конкурентами, и при этом совершенно не подходящих для внутренних гранат.

FEBEST AUTO PARTS

Для справки

Резинотехнические изделия Febest производятся с учетом тяжелых климатических условий северных регионов. Формула резины основана только на натуральном каучуке с применением присадок, позволяющих эксплуатировать изделия при экстремально низких температурах. Гидравлические сайлентблоки и подушки заправляются синтетическими маслами с присадками, позволяющими эксплуатировать продукцию при температуре до -45 градусов Цельсия

Как отличить подделку от оригинала свечи NGK

Изначально немного истории… Основанная еще в 1936-м году прошлого столетия, компания NGK целиком и полностью работает в сфере разработки и изготовления свечей зажигания. Ее продукция поставляется ведущим автопроизводителям, используется в болидах Formula-1, в мотоспорте и, естественно, в моделях автомобилей, которые мы ежедневно видим на улицах своего города. А раз производитель обрел такую популярность, то конечно существуют те, кто подсовывают свои дешевые копии. Ну что ж…

Свечи зажигания NGK

Рассмотрим, как отличить подделку от оригинала. Это легко, стоит только внимательно посмотреть на направление электрода. Но это только начало. В оригинальных свечах компании электрод расположен строго перпендикулярно контакту. Внешний вид его – это абсолютно ровный стержень. Подделка имеет неровную толщину стержня, а расположение его к электроду обязательно имеет кривизну.

Но не только это отличает подделку от оригинала. Далее по пунктикам.

Стоимость. Если вы столкнулись с тем, что цена товара довольно низкая, то это должно как минимум, вас насторожить.

Качество полиграфии. Настоящие свечи NGK имеют на своей упаковке высокое качество рисунков и надписей. На подделке всегда можно заметить погрешности, например, смещение относительно друг друга контуров изображений разных оттенков. Поскольку упаковка собирается кустарным способом, то рисунки и надписи, как правило, оказываются не по центру ее ганей.

Центральный электрод. Как уже приведено выше, к нему нужно присмотреться внимательно! Если он криво установлен, отсутствует четкая цилиндрическая форма, просматриваются меленькие дефекты, то это явно дешевая копия оригинала свечи зажигания компании NGK.

Боковой электрод. На него лучше посмотреть сбоку. У оригинальной свечи боковой электрод расположен ровненько. У подделки он чаще всего стоит криво, либо у него косые грани.

Резьба. Оригинальная свеча зажигания имеет резьбу, сделанную накаткой, и поэтому обладает идеальной поверхностью. Подделка обладает резьбой, на гранях которой можно рассмотреть меленькие сколы.

В настоящих свечах зажигания на одной из 6-ти граней проставляется код, обозначающий номер партии. Подделка такого кода не имеет.

Изолятор. Оригинальная продукция, и имеет очень гладкий изолятор (создается визуальный эффект покрытия глазурью). Подделка обладает шероховатым на ощупь покрытием. У клона свечи зачастую можно рассмотреть выступы, идущие продольно, которые остаются на изоляторе вследствие неточной стыковки половинок пресс-формы.

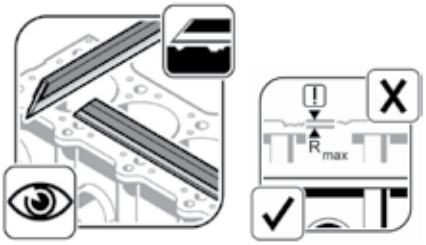
Уплотнительное кольцо. С оригинальной свечи NGK просто так не снимается на клоне же его либо можно скрутить, либо, вообще, легко снять.

Литеры на изоляторе. Надпись на оригинальных свечах идеальная и абсолютно ровная.

Чтобы не приходилось сомневаться в происхождении свечей NGK, покупайте их у официальных дистрибьюторов.

Советы от профессионала по уплотнениям

Профессионалы компании Elring рассказывают о возможных причинах выхода из строя прокладок двигателя и прокладок ГБЦ.



Параметр	Металл – мягкий материал	Многослойн. металлич. прокладки	Металл – эластомер
R_z	15 - 20 µm	11 µm	11 - 20 µm
R_{max}	20 - 25 µm	15 µm	15 - 20 µm
W_t		8-10 µm	

Выход прокладки из строя в результате повышенного давления в системе охлаждения

Повреждение №1 – в области водяных каналов можно видеть четкие отпечатки в виде линий. Они образуются на поверхности прокладки ГБЦ и идут в направлении камеры сгорания. Водяные каналы имеют четкую светлую окраску.

Причина – поверхность головки цилиндра была обработана недостаточно или не была обработана совсем. Это привело к прорыву отработавших газов в охлаждающий контур и к термической перегрузке (росту давления).

Другие возможные причины:

- из системы охлаждения не был полностью удален воздух, поэтому отсутствует циркуляция охлаждающего средства;
- охлаждающий контур был прерван (водяной насос, термостат, вентилятор);
- высокое давление отработавших газов привело к перегреву двигателя (например, дефектный катализатор).

Меры предотвращения – очень тщательно проверить поверхность прокладки перед монтажом и обеспечить плоскостность головки цилиндров.

Повреждение №2 – на многослойной прокладке ГБЦ из металлэластомера можно видеть четкие отпечатки в виде линий. Они образуются на поверхности прокладки ГБЦ и идут в направлении камеры сгорания.

Причина – поверхность головки цилиндра была обработана недостаточно или не была обработана совсем. Это привело к прорыву отработавших газов в охлаждающий контур и к термической перегрузке (росту давления).

Другие возможные причины:

- из системы охлаждения не был полностью удален воздух, поэтому отсутствует циркуляция охлаждающего средства;
- охлаждающий контур был прерван (водяной насос, термостат, вентилятор);
- высокое давление отработавших газов привело к перегреву двигателя (например, дефектный катализатор).

Меры предотвращения – очень тщательно проверить поверхность прокладки перед монтажом и обеспечить плоскостность головки цилиндров.

Превышение термических нагрузок на прокладки ГБЦ старого типа (металл – мягкий материал)

Повреждение – в области водяных каналов мягкий прокладочный материал сильно вздулся.

Причина – после сборки двигателя не был достаточно удален воздух из системы охлаждения. Произошел перегрев двигателя из-за слишком высокой температуры охлаждающего средства. Образование пара привело к вздутию мягкого материала прокладки в области водяного канала. В результате мягкий материал прокладки отделился от металлической основы.

Другие возможные причины:

- водяной насос или термостат функционально ограничивают циркуляцию охлаждающего средства;
- известковый налет ограничивает прохождение воды в системе охлаждения (например, в радиаторе);
- была использована присадка для охлаждающего средства, не рекомендованная изготовителем двигателя.

Меры предотвращения – после монтажа тщательно удалить воздух из системы охлаждения.

Силовые агрегаты: сцепления требуют внимания

Сцепление выполняет самую тяжелую работу: возросшие мощность, крутящий момент и вес автомобиля увеличивают нагрузку на узел, расположенный между двигателем и коробкой передач. Повышение спроса на дизельные автомобили с высоким крутящим моментом диктует всё более высокие требования к сцеплениям. Эксперты ZF Services рекомендуют при появлении даже незначительных признаков нестабильного поведения автомобиля, например, при трогании с места, немедленно обращаться в сервис для выявления причин.

За прошедшие десять лет средняя мощность легковых автомобилей, зарегистрированных в Германии, возросла с 90 до 103 кВт. Еще больше выросли крутящие моменты мощных дизельных двигателей, для которых сегодня 400 Нм больше не являются редкостью. При этом вес автомобилей за тот же период времени вырос в среднем на 50 кг. Все эти тенденции предъявляют высокие требования к сцеплению, которое передает мощность от двигателя к коробке передач. Эксперты ZF Services обнаружили еще один феномен: «Из-за возросшей мощности двигателей многие автомобилисты практически не замечают, какие тяжелые грузы перевозят их автомобили. Например, внедорожники с мощными двигателями могут ехать в гору даже с двухтонным прицепом, подвергая при этом сцепление сильным нагрузкам».

Поломки систем сцепления – совсем не редкость. То, что на первый взгляд, выглядит как невинные симптомы – к примеру, рывки при трогании с места, – может быстро закончиться незапланированными расходами. Если сцепление длительное время подвергается перегрузкам, например, при езде с тяжелым прицепом, оно может выйти из строя. Из-за экстремальных нагрузок увеличивается трение между поверхностями диска сцепления, корзиной сцепления и маховика, в результате чего там возникают точечные высокотемпературные зоны. Из-за точечного перегрева возникает опасность появления трещин на поверхностях корзины сцепления и маховика, а также риск повреждения накладок диска сцепления. Также это может привести к полному выходу из строя двухмассового маховика, так как из-за длительного перегрева специальная смазка внутри него может утратить пластичность. В этом случае может потребоваться замена и двухмассового маховика.

Причинами дефектов сцепления могут быть также масляные или жировые пятна на накладках диска сцепления или сальниках коленчатого вала и первичного вала коробки передач. Избыток смазки на первичном валу коробки передач или на направляющем подшипнике, а также утечка масла в гидравлической системе часто приводят к загрязнению накладок диска. Вследствие этого меняются фрикционные характеристики поверхностей трения диска сцепления, корзины сцепления и маховика. Важно тщательно анализировать причины дефектов и быстро их устранять, так как даже незначительные следы масла или смазки могут вызвать ощутимые рывки в начале движения.

Также при замене сцепления необходимо тщательно проверять сопрягаемые детали. Это позволит исключить появление новых дефектов и избежать высоких затрат на ремонт.

В автомобилях, оснащенных сцеплением с гидравлическим приводом, проблемы с управлением могут возникать при попадании воздуха в систему. Изношенные опоры двигателя или его плохая регулировка также могут приводить к нестабильному поведению автомобиля в начале движения. Если дефекты в сопрягаемых деталях не обнаружены, то необходимо снять коробку передач и заменить сцепление.

Если ступица муфты сцепления правильно смазана, это может предотвратить сбои в работе.

Перед установкой следует проверить торцевое биение диска сцепления.

Рекомендации по монтажу

Эксперты ZF Services дают рекомендации по правильному монтажу для исключения возможных неполадок в будущем.

1. Важное требование – абсолютная чистота. Даже прикосновение к накладке сцепления руками, запачканными маслом, может впоследствии вызвать дефекты в работе.
2. Ступица муфты сцепления должна быть правильно смазана. При избыточной смазке центробежная сила перемещает смазку на фрикционные накладки, что ведет к сбоям в работе.
3. Перед установкой следует проверить торцевое биение диска сцепления.
4. Чтобы не повредить профиль ступицы, ни в коем случае нельзя применять грубую силу, соединяя ступицу диска сцепления и первичный вал коробки передач.
5. Крепежные болты необходимо затягивать в соответствии с требованиями, то есть в крестообразном порядке и с заданным в инструкции моментом затяжки. Эксперты ZF Services советуют также тщательно проверить систему выжима и, при необходимости, заменить изношенные детали. Если речь идет об автомобиле с центральной муфтой сцепления (CSC), то ее необходимо заменить.

Кроме того, при замене сцепления нужно тщательно проверять сопрягаемые детали сцепления. Если будут выявлены дефектные детали, то их следует заменить вместе со сцеплением – это позволит сократить затраты на последующий ремонт.

ZF Services предлагает сцепления, двухмассовые маховики и системы привода сцепления под всемирно известной маркой SACHS. Также предлагаются комплекты сцепления, которые включают все необходимые для ремонта детали.

Инструкции по монтажу представлены в разделе информации для специалистов автосервиса. На сайте www.zf.com/serviceinformation в режиме реального времени можно получить консультации ведущих экспертов в области послепродажного обслуживания.

SACHS

Техническая инструкция от Contitech: замена комплекта ГРМ CT 1028 K3

Чтобы обеспечить правильную замену ремней ГРМ, ContiTech Power Transmission Group предлагает механикам иллюстрированное руководство, в котором эксперты компании ContiTech пошагово объясняют правильную процедуру замены комплекта ГРМ CT 1028 K3. Это один из самых наиболее широко применяемых комплектов, так как устанавливаются на огромное количество автомобилей концерна VAG Group.

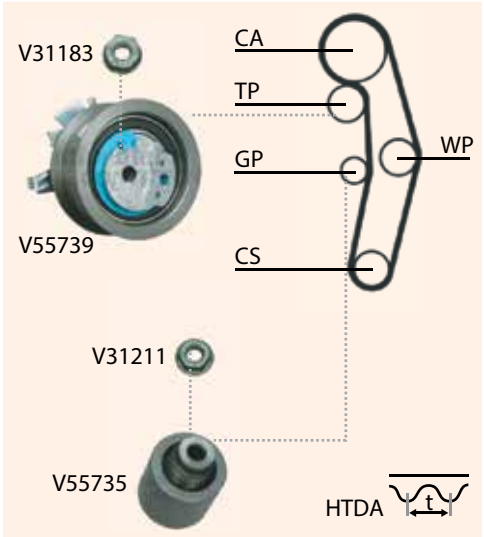


Схема установки роликов.

Порядок операций

- Повернуть коленвал до ВМТ.
- Заблокировать распредвал [1] (3359).
- Заблокировать шкив коленвала [2] (T10050).
- Установочные метки должны совпадать.
- Ослабить гайку натяжного шкива.
- Ослабить шкив распредвала, использовать прижим T30004.
- Повернуть натяжной шкив против часовой стрелки (T10020) и вставить установочную шпильку (T10115) [3].
- Повернуть натяжной шкив по часовой стрелке до упора и свободно затянуть гайку [4].
- Снять ремень, начиная с водяного насоса (WP).
- Снять натяжной шкив и обводной ролик.
- Установить обводной ролик.
- Проверить, правильно ли поставлены все инструменты и совпадают ли метки.
- Выровнять шкив распредвала с центром пазов.
- Установить натяжной шкив со вставленной установочной шпилькой и свободно затянуть гайку. Упорный кронштейн [A] должен войти в блок цилиндров.
- Установить зубчатый ремень привода.
- Снова немного ослабить гайку.
- Снять установочную шпильку с натяжного шкива [5].

Применение

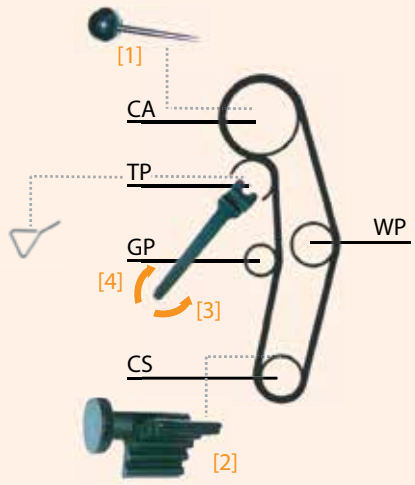
Автомобили	Код двигателя
Audi A2, A3, A4, A6 Ford Galaxy Seat Alhambra, Altea, Cordoba, Ibiza, Leon, Toledo Skoda Fabia, Octavia, Roomster, Superb VW Bora, Caddy, EOS, Fox, Golf, Lupo, T5, New Beetle, Passat, Polo, Sharan, Touran Только для автомобилей с механическим натяжителем от 2003 г.пр-ва, различные 1.4 / 1.9 / 2.0 – TDI – турбонаддув	AMF, ANU, ASZ, AUY, ARL, ATL, ATD, AVB, AVF, AWX, AXB, AXC, AXR, BAY, BDJ, BDK, BEW, BGW, BHC, BJB, BKC, BKE, BLS, BLT, BMM, BMP, BMS, BMT, BNV, BNM, BUK,, BPW, BPX, BPZ, BRB, BRC, BRU, BRR, BRS, BRT, BSS, BST, BSU, BSV, BSW, BTB, BVK, BWB, BXE, BXF, BXJ

Содержание

Номер ContiTech	Тип
CT1028	1x Зубчатый ремень
V55739	1x Натяжной шкив
V55735	1x Направляющий ролик
V31183	1x Гайка M8
V31211	1x Гайка M8

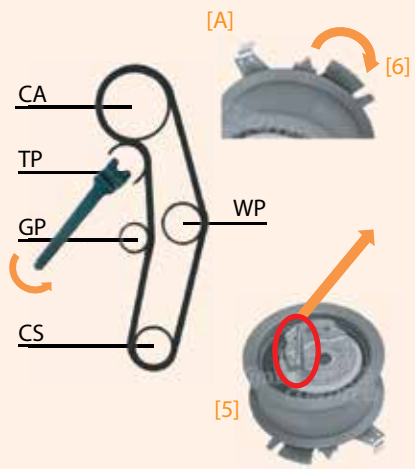
Специальные инструменты

Обозначение	Тип	Функция
VW/Audi 3359	Блокировочный инструмент	Для блокировки распредвала
VW/Audi T10050	Блокировочный инструмент	Для блокировки коленвала
VW/Audi T10020 или T10004 / 3387	Рожковый ключ	Для поворота натяжного шкива
VW/Audi T10115	Шпилька	Для блокировки натяжного шкива
VW/Audi T-30004	Прижим распредвала	Для ослабления затяжки шкива распредвала



Место применения специнструмента.

- Поворачивать натяжной шкив по часовой стрелке (в направлении стрелки) (T10020), пока стрелка не совпадет с насечкой [6].
- Затянуть гайку натяжного шкива до 20 Нм + 45°.
- Затянуть винты распредвала до 25 Нм. Использовать прижим.
- Убрать инструменты.
- Повернуть коленвал на 2 оборота, а затем медленно установить его точно в ВМТ.
- Установочные метки и стрелка натяжного шкива должны совпадать.
- Теперь инструменты должны вставляться.



Визуализация советов по замене роликов.

Советы / частые вопросы

Вопрос. Шплинт натяжного ролика V55739 расшатался в ролике или был по недосмотру вытащен до начала монтажа. Как можно все же установить ролик?

Ответ. Шплинт сидит в ролике свободно. Если его извлечь, при монтаже не возникнет совершенно никаких проблем. Шплинт не блокирует внутри никаких зажатых деталей. Просто вставить шплинт снова и произвести монтаж согласно прилагаемому руководству.

Вопрос. Нужно ли обращать внимание на что-либо при монтаже натяжного ролика?

Ответ. При недостаточно глубоко ввинченном штифте натяжного ролика, он может быть ослаблен и оторваться при работе. Соблюдение требуемых моментов затяжки обеспечивается инструментом, прошедшим калибровку (20 Нм + 45°).

Вопрос. Спустя короткое время после монтажа комплекта отказал ременный привод, поскольку был срезан натяжной ролик.

Ответ. . Натяжной ролик не полной поверхностью опирался на двигатель. Вследствие этого возникли поперечные усилия, воздействующие на распорный болт который под действием этого усилия обломался. Распорный болт должен быть всегда вставлен в двигатель до упора, чтобы поверхность навинчивания натяжного ролика выполняла опорные функции на блоке двигателя, не подвергаясь нагрузкам.

Срезанный натяжной ролик

Распорный болт на переходном участке M10

Памятка по замене ремня

Подготовительные работы

Дайте двигателю остынуть до уровня температуры окружающей среды. Определите интервалы замены ремня и других компонентов (натяжные и обводные ролики, водяной насос, шкив коленвала, обгонная муфта генератора).

Подберите ремень и скачайте инструкцию по замене на сайте www.contitech.de/pic. Проверьте, что имеется весь крепеж, который требует замены в соответствии с инструкцией. Проверьте наличие инструмента, перечисленного в инструкции по установке. Внимательно осмотрите компоненты, приготовленные к установке (не перегибайте ремень ГРМ).

Замена / установка

Сравните демонтированные компоненты с новыми. Если заметите существенное различие, перепроверьте правильность подбора. Произведите монтаж и регулировку натяжения в соответствии с требованиями автомобилестроителя. При натяжении ремня важно вращать ролик в правильном направлении. Соблюдайте моменты затяжки крепежных деталей. Это важно, чтобы избежать выхода из строя компонентов. В процессе работы старайтесь не отвлекаться. Если пришлось прерывать работу, убедитесь, что последовательность работ соблюдается.

Важно: коленвал двигателя должен быть провернут на такое количество оборотов, которое указано в инструкции до пробного пуска.

После замены ремня заполните стикер Contitech и приклейте его в отсеке двигателя. Произведите тестовый запуск двигателя.

Шкив коленчатого вала с демпфером для плавной работы двигателя

Современные двигатели – это мощные и высокотехнологичные механизмы. В целях защиты навесных агрегатов от преждевременной поломки, вибрации и колебания должны быть сведены к минимуму. Неровности работы образуются из-за четырехтактного принципа работы двигателя, и передаются через коленчатый вал на привод вспомогательных агрегатов. Это оказывает негативное влияние на уровень шума и, в частности, уменьшает срок службы навесного оборудования и других компонентов привода.

Наиболее эффективным вариантом для нейтрализации этих нежелательных колебаний является применение демпфера крутильных колебаний (также известного как шкив коленчатого вала с демпфером). Они используются в основном в дизельных, но также и в более мощных бензиновых двигателях.

Рис. 1. Многослойная конструкция демпфера крутильных колебаний коленчатого вала

Шкив устанавливается непосредственно на коленчатый вал и, благодаря своей конструкции, отделяет приводной ремень от вибраций коленчатого вала. В результате вспомогательное оборудование в значительной мере освобождается от динамических нагрузок.

Конструкция шкива коленчатого вала с демпфером

Внутренняя конструкция шкива коленчатого вала должна быть рассчитана на поглощение вибраций, генерируемых двигателем. Это – единственный способ компенсировать и предотвратить вибрации, передаваемые на привод вспомогательных агрегатов. В отличие от цельнометаллических шкивов, шкив с многослойной конструкцией (рис. 1) с двумя дорожками из эластомера и с использованием подшипника скольжения гарантирует, что привод навесных агрегатов проходит плавно. В данном случае дорожка из эластомера и эластичная муфта играют решающую роль. Оптимальное соединение резины с металлом и правильный состав резиновой смеси являются особенно важными.

Сравнение демпфера крутильных колебаний с цельнометаллическим шкивом

Рис. 2. Шкив коленчатого вала с демпфером крутильных колебаний

Рис. 3. Цельнометаллический шкив коленчатого вала

Различия между демпфером крутильных колебаний (рис. 2) и цельнометаллическим шкивом (рис. 3) можно увидеть в сравнении двух поперечных разрезов. Недорогие цельнометаллические варианты предлагаются все чаще. Даже если цельнометаллические шкивы имеют кажущиеся преимущества в цене и более продолжительном сроке службы, последствия их использования для других компонентов привода вспомогательных агрегатов предсказать практически невозможно.

При использовании шкива с демпфером крутильных колебаний ремень привода соединен с коленчатым валом через резинометаллическое соединение, что способствует значительному снижению вибраций. С другой стороны, цельнометаллические шкивы передают характерные вибрации на вспомогательное оборудование. Так как вспомогательное оборудование подвергается “нефильтрованным” вибрациям, оно быстрее изнашивается. Последствием может быть выход из строя компонентов навесного оборудования, а в худшем случае, капитальный ремонт двигателя.

Проверка шкива коленчатого вала с демпфером

Такие детали, как дорожка из эластомера, эластичные муфты и подшипники скольжения, могут износиться в "силу возраста" или факторов воздействия окружающей среды, например, жара, холод или в результате контакта с маслами и другими химическими жидкостями. Однако повреждения и износ не всегда видны сразу и, в основном, заметны на задней части шкива. Шумы от привода навесных агрегатов являются верным свидетельством повреждения.

Срок службы шкива коленчатого вала также зависит от стиля вождения и условий движения (например, городские пробки). Большинство колебаний двигателя происходит в нижнем диапазоне частот вращения коленчатого вала. Существует риск повреждения от вибраций и повышения уровня шума, если шкив коленчатого вала проверяется нерегулярно и не заменен при необходимости.

Поэтому SWAG рекомендует подробный визуальный осмотр после 60 000 км пробега. Бренд SWAG входит в состав bilstein group, так же, как и бренды febi и Blue Print.

Подробную информацию Вы найдете на сайте www.bilsteingroup.com

При проверке шкива коленчатого вала с демпфером необходимо уделить особое внимание следующим повреждениям

Микротрещины на дорожке из эластомера и/или на эластичной муфте
Причина: резина теряет эластичность и становится твердой из-за старения, что приводит к трещинам.

Образование разрывов и трещин на внутренней стороне
Причина: тяжелые условия эксплуатации, такие, как удары, высокая температура или попадание инородных тел.

Полное отслоение дорожки из эластомера или эластичной муфты
Причина: отсутствие обслуживания. Наиболее частой причиной является течь моторного масла через сальник коленчатого вала. Это приводит к разбуханию резины, и в итоге демпфер разрушается.

Следы трения в рабочей зоне
Причина: корпус демпфера (резина) сильно изношен, что ведет к расшатыванию шкива коленчатого вала и, следовательно, вибрациям.

SWAG рекомендует менять шкивы коленчатого вала через каждые 120 000 км пробега, потому что не все процессы старения и износа видны. Кроме того всегда следуйте инструкциям и спецификациям производителя.

Советы по установке:

- Не наносите удары, не применяйте грубую силу во время монтажа и демонтажа шкива.
- Используйте съемный инструмент.
- Не используйте ударный гайковерт.
- Затягивайте болты с правильным моментом затяжки и использованием динамометрического ключа.
- Используйте новые болты, так как они растягиваются, и должны использоваться только один раз.
- Одновременно с заменой шкива коленчатого вала рекомендуется замена поликлинового ремня, натяжного ролика и шкива генератора с обгонной муфтой.
- Проверьте шкив на предмет биения и соосности.

SWAG предлагает шкивы коленчатого вала, внутренняя конструкция и качество которых соответствует оригинальной продукции. Это единственный способ гарантировать требуемое демпфирование колебаний для каждого типа транспортного средства.

SWAG GERMANY

Самый первый рекламный баннер, его нарисовал 6-ти летний мальчик с маминой помощью, и он знал для чего рисует ☺. Мы отсканировали рисунок и разместили в eCat.

«ВІД ЩИРОГО СЕРЦЯ»

Наверное, Новый год – это самый волшебный праздник в году. Мороз, елка, мандарины… И самое главное – счастливые дети, которые бегают по дому с горящими глазами в ожидании чуда, Деда Мороза, подарков, семейной гармонии… Они догадываются, что не всегда вели себя хорошо, но верят в то, что добрый дедушка простит им незначительные шалости, и все-таки принесет подарки. А ведь есть дети, к которым не придет Дед Мороз… или они даже не знают о его существовании… Именно эта мысль натолкнула нас на идею сделать благотворительную акцию «Від щирого серця».

Почему мы выбрали организацию «Мы просто другие»

Ни для кого не секрет, что большая часть благотворительной помощи уходит в карманы или в личное пользование тех, кому она не была предназначена. А до детей доходит малая часть того, или не доходит вообще. Да и такие нюансы, как месторасположение детского учреждения тоже немаловажный фактор, так как, например, в Киеве детские дома и подобные организации, менее обделены вниманием чем в других областях и районах. По этому, мы обратились в Центр социальных служб для семьи, детей и молодежи и выбрали организацию «Мы просто другие».

Фото детей, которые занимаются в центре «Мы просто другие». Фото 2

Ключевая информация об организации «Мы просто другие»

Это – общественная организация для детей с аутизмом и другими психоневрологическими нарушениями, а также для детей с трудностями в обучении. Организация основана исключительно силами родителей таких детей. Как нам рассказала Лилия Минакова, руководитель организации и мама одного из детей: «Мы с ребенком часто ходили к врачам и, естественно, стояли не один час в очереди, где и знакомились с другими мамами, у которых тоже дети с аутизмом. Сначала организовались три мамы и занимались дома, затем родилась идея открыть центр реабилитации таких детей, так как в Черкасской области нет специализированного учреждения, где они могли бы учиться жить. С огромными усилиями удалось добиться того, чтобы государство выделило хотя бы помещение. И 13 февраля 2015 года все-таки удалось зарегистрировать организацию «Мы просто другие», но сама группа начала свою работу только в сентябре 2015 года. Как уже упоминалось выше, изначально было всего трое детей, сейчас же у нас занимается 17 детишек в возрасте от 4 до 15 лет» (фото 2).

То есть, по состоянию на 1 сентября 2015 года у организации было только помещение, и все… Ни массажного стола, ни игрушек, ни кроватей, ни кастрюль… Было только желание помогать детям. Говорят, в мире все не просто так, и люди друг другу встречаются неспроста, так получилось и в нашем случае. В социальной служ-

Фото 3 Самым радостным подарком оказался батут. Детей невозможно было с него стащить.

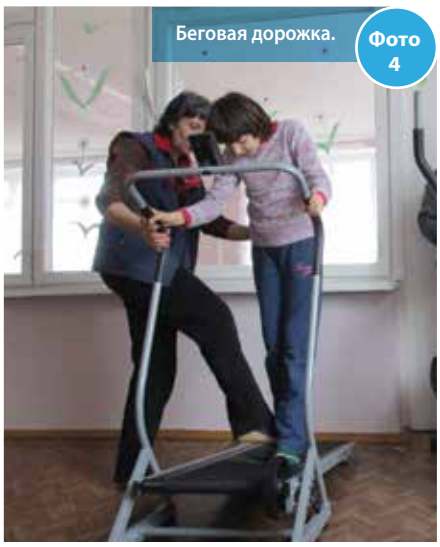


Фото 4 Беговая дорожка.

Фото 5 Тренажер «Орбитрек».

бе нам рассказали об этой организации, и мы решили провести нашу акцию именно для них. Так как мама никогда не украдет у своего ребенка. Мы были уверены, что ваши и наши деньги пойдут на доброе дело.

Что получилось в результате

За время проведения акции вы купили 3 586 игрушек на сумму 35 860 грн. Мы добавили немного наших средств и наша с вами совместная помощь составила 40 000 грн.

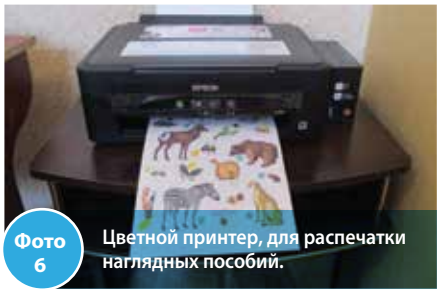


Фото 6 Цветной принтер, для распечатки наглядных пособий.

На эти деньги были приобретены:

- батут (фото 3);
- беговая дорожка (фото 4);
- тренажер «Орбитрек» (фото 5);
- цветной принтер для распечатки наглядных пособий (фото 6);
- холодильник (фото 7);
- пылесос (фото 8);
- фотоаппарат (фото 9);
- оплачены услуги опытного специалиста, который работает с такими детьми много лет.

Огромная благодарность всем вам за участие в акции. В первую очередь, нашим клиентам, которые откликнулись и активно покупали благотворительные игрушки. Не менее важным был вклад наших сотрудников, которые покупали игрушки и украшали ими рабочие места, елки в филиалах и даже дома, и таким образом тоже вносили свой вклад в помощь детям. Спасибо всем, кто пожертвовал свои деньги на доброе дело! За то, что благодаря вам появилась возможность приобрести необходимые вещи для эмоционального и физического развития деток. Деньги, собранные во время акции, позволили создать уютную атмосферу и приобрести такие необходимые для них вещи. Ваше небезразличие к проблемам семей, которые находятся в сложных жизненных ситуациях, позволит родителям почувствовать вашу поддержку и убедиться, что они не "один на один со своими проблемами. А дети, благодаря приобретённому оборудованию, смогут активнее развиваться физически, эмоционально и психологически. С вашей помощью жизнь этих солнечных детей станет более содержательной и яркой (фото 10).

С благодарностью,
«ЭЛИТ-Украина»

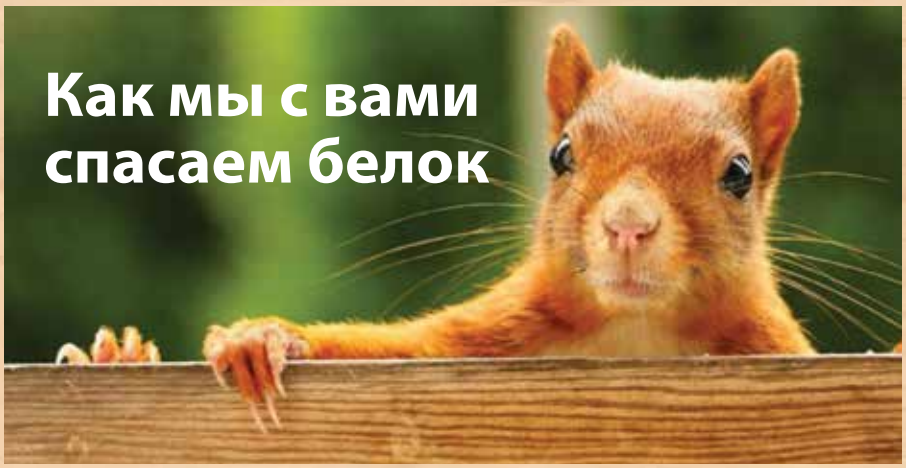
Фото 7 Холодильник.

Фото 8 Пылесос.

Фото 9 Фотоаппарат.

Фото 10 Благодарность от Черкасской областной администрации.

Как мы с вами спасаем белок



Конечно, сейчас уже ни для кого не секрет, а еще года два назад мало кто задумывался о том, что использованные батарейки категорически нельзя выбрасывать в мусор и какой колоссальный вред они наносят окружающей среде! Мы решили присоединиться к тем, кто беспокоится о чистоте природы и здоровье людей, и организовали в своих филиалах пункты приема использованных батареек

Занявшись вплотную этим вопросом, мы выяснили, что в Украине есть всего одно предприятие, которое перерабатывает использованные батарейки. Называется оно «Аргентум» и находится во Львове. Основным направлением работы предприятия является переработка вторичного сырья, которое содержит в себе драгоценные и цветные металлы, а также производство продукции на их основе. Переработкой использованных батареек предприятие начало заниматься в 2011 году, сразу после того, как Кабинет Министров Украины отменил постановление о лицензировании такой деятельности. Для них это не коммерческий проект, а больше социальный, как и для других, кто занимается этим вопросом. 95% батареек перерабатывается без оплаты, и всего 5% пользователей оплачивают переработку, и как правило, это предприятия, использующие батарейки в своей деятельности. Переработка одной батарейки обходится в сумму около 0,25 грн. Нам рассказал заместитель директора предприятия и главный куратор направления по утилизации батареек предприятия «Аргентум» Тарас Когут: – «С каждым годом все больше и больше людей задумываются о вреде батареек, и сдают их на переработку. Тем не менее, за все время работы, мы получили для переработки всего 45 тонн, в то время, как за ДЕНЬ, в Украине приобретается более 10 тонн батареек. То есть, за полных 4 года работы переработали батареек фактически столько, сколько покупается населением Украины за 4 дня! Это всего 0,3% всех купленных батареек, при том, что возможности предприятия в разы больше».

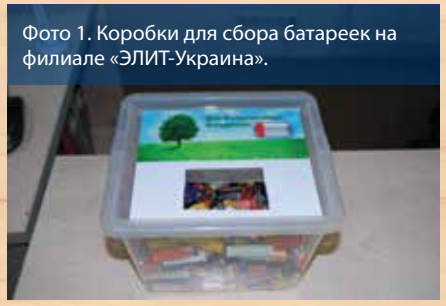


Фото 1. Коробки для сбора батареек на филиале «ЭЛИТ-Украина».

Фото 2. Взвешенные батарейки, перед отправкой на переработку.

Прежде чем перейти к спасенным белкам, хотим отметить что, если вам действительно важно, чтобы использованные батарейки попали на переработку, обязательно уточняйте в пункте приема, куда и как они их сдают. Так как известны случаи, когда батарейки просто выбрасываются в соседний мусорный контейнер!

На данный момент мы собираем использованные батарейки на всех наших филиалах (фото 1). Нам очень приятно видеть, что вы, наши клиенты, приносите и передаете использованные батарейки. За последних 4 месяца мы с вами собрали более 40 кг неработающих источников энергии (фото 2 и 3). Казалось бы, 40 кг не так уж и много, но если взглянуть на них в разрезе экологии, то одна батарейка, попавшая в окружающую среду, загрязняет 20 квадратных метров земли и 400 л воды. Вредные вещества попадают в грунтовые воды, которые пьют люди и животные… А если эти 20 метров припадают на лесную зону, то может погибнуть или заболеть 2 крота, 1 белка, несколько сотен дождевых червей и несколько деревьев.

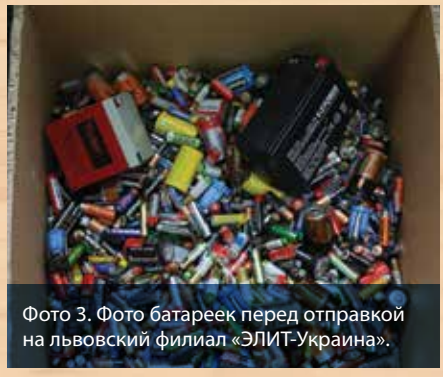


Фото 3. Фото батареек перед отправкой на львовский филиал «ЭЛИТ-Украина».

Фото 4. Благодарная белка ☺

Мы подсчитали количество собранных батареек, и их оказалось более 3000 штук, а это значит, что мы с вами спасли от загрязнения 6 га земли, на которых живет 6000 белок ☺ (фото 4)!

Сейчас все батарейки со всех филиалов отправляются на центральный склад, упаковываются и отправляются в филиал «ЭЛИТ-Украина» в г. Львове, где сотрудники филиала сами отвозят батарейки на предприятие по утилизации использованных батареек (фото 5)!

С благодарностью,
Марина Орлова

Фото 5. Отправка батареек с Центрального склада.

| ELIT на Мотобайк?

Традиционно в середине марта в Киеве проходит выставка «Мотобайк». В этом году на выставке присутствовал и ELIT. Нет, вы не найдете нас в списке участников. Нас представляло несколько людей.

Первый – Александр Гринчук из дрифт-команды DProTeam, с которым мы продолжаем сотрудничество в этом году. Кстати, забегая наперед, раскроем небольшой секрет – ждите Александра среди регулярных участников чемпионата Украины по дрифту в этом году! Будет жарко!

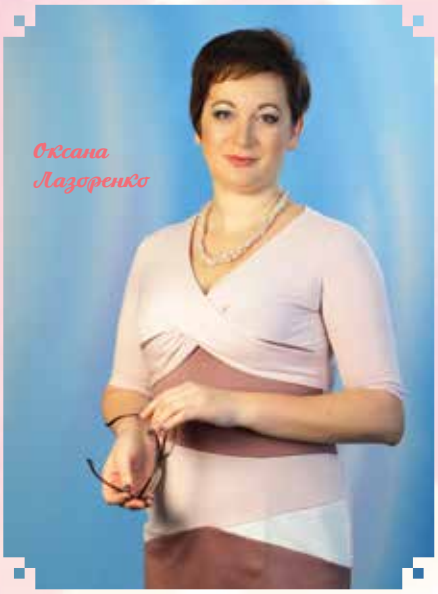
А на «Мотобайке» Саша и стантеры из StuntTeamUkraine Андрей Головня и Славомир Хилинский снова устроили потрясающее DriftStuntShow, которое собрало на открытой площадке возле МВЦ на Левобережной более 3000 восторженных зрителей. Фотографии с места событий в нашем репортаже.

И вторым нашим представителем на выставке стала новый продукт-менеджер группы «запчасти для мотоциклов» Ольга Бодиловская. С ее появлением ждите от нас интересных обновлений, множество расширений ассортимента и интересных предложений по мото-запчастям!

Внимание! Сезон мотоциклов и авто-мото-соревнований объявляется открытым! Пусть он будет жарким и интересным!

Яна Кошик

Марина Евчук


Оксана Лазоренко

Праздник весны в ELIT

Юлия Кузьменко

Преддверие 8 марта в офисе любой компании проходит празднично. Мы в центральном офисе и в филиале «Киев-1», тоже приготовили нашим женщинам приятный подарок в виде фотосессии. Каждая женщина получила свое фото на обложке журнала ELIT MAGAZINE!

Потому что именно вы, наши женщины, делаете суровый мир автобизнеса мягче и добрее. Ваши улыбки раскрашивают серые будни в яркие цвета весны и солнца. Вы создаете атмосферу уюта, заботы и тепла. Каждый день ваша красота радует не только нас, но и всех вокруг. Ваша любовь пробуждает в нас силу и мужество, нежность и заботу. Спасибо вам за это!

Спасибо вам за то, что работаете с нами. Спасибо за ваше тепло. Спасибо за все мелочи, которые вы создаете, благодаря которым жизнь становится приятнее, краше и веселее. Спасибо за энергию, благодаря которой мы добиваемся успехов. Спасибо за то, что рядом с вами мы чувствуем себя настоящими мужчинами! Спасибо за то, что вы у нас есть!

Мирослава Бондарь

Татьяна Мазепа

Екатерина Караульная

Марина Орлова

Дарья Емшенцкая

Юлия Бадер

Светлана Ларькина

Алена Мастеропуло

Ирина Заболотная

Мария Кабанова

Ирина Козаченко

Ольга Бодиловская

Елена Горкун

Татьяна Шаповал

Анастасия Шаповалова

Наталья Ванюшина

Три за пять с KYB …
или
… как мы купались в Атлантике!

Когда тебя ждут – это всегда приятно

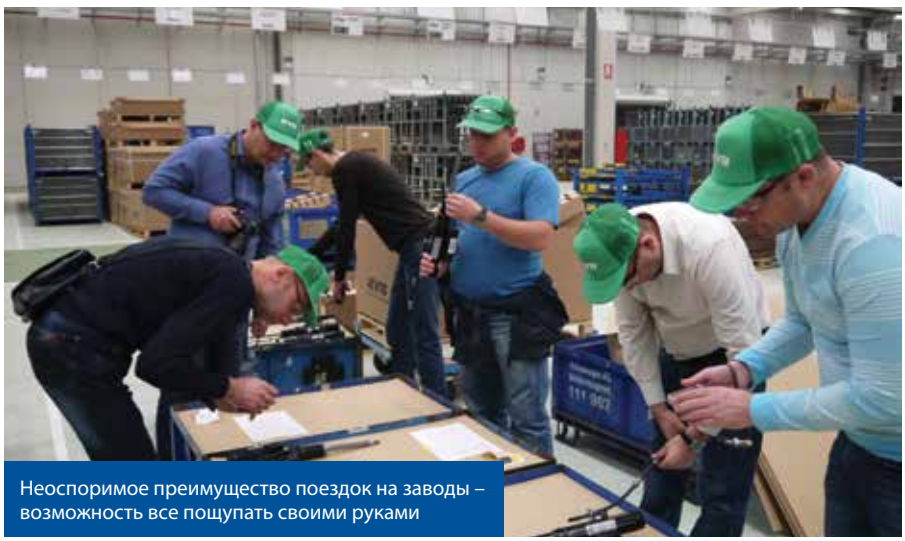
Сотрудники KYB были очень доброжелательны и отвечали на все интересующие участников вопросы

Поездки на завод поставщиков – это всегда не только полезная информация, но и прекрасная возможность отдохнуть и набраться новых впечатлений. Тем не менее поездка на производство продукции KYB в Испании осенью 2015-го года стала самой яркой за последние несколько лет.

Еще бы, ведь группа клиентов и сотрудников ELIT провела в Испании пять полных дней, посетив за это время три города (Памплону, Сан-Себастьян и Мадрид)! В программу уместилось все: мастер-класс по приготовлению национальной кухни, посещение двух заводов KYB, ужины в прекрасных ресторанах, экскурсии, вечер фламенко и купание в Атлантическом океане! Впрочем, вот что говорят сами участники поездки.

Мурзин Владислав (ELIT Винница)

Впечатления остались очень классные. Организация поездки была на высшем уровне. Мы знали, что Каяба все делает классно и наши ожидания оправдались. Каждый город, который мы посетили, запомнился чем-то особенным, и оставил приятные впечатления. Мне очень понравился первый завод KYB (KYBSE – см. справку), особенно организация труда.



Неоспоримое преимущество поездок на заводы – возможность все пощупать своими руками

Мастер-класс национальной кухни вызвал восторг у всех участников поездки

Мне есть с чем сравнивать, потому что я успел поработать на советском заводе и, естественно, это совершенно разные уровни. Ну, а купание в Атлантике – это «фишка» всей поездки. Это был верх восхищения!

Золотов Глеб (Киев)

Впечатления от поездки очень хорошие. Очень интересная страна – до этого я никогда не был в Испании. Мне казалось, что меня сложно удивить, с учетом того, как долго я занимаюсь ремонтом автомобилей и продажей амортизаторов, но я все равно узнал что-то новое. Впечатлил второй завод (KAMS – см. справку) – было заметно, что он новее, технологичнее, интереснее, продуманнее. Это действительно заметно, и разница в заводах в двадцать лет чувствуется. А вообще я не ожидал, что в такую официальную поездку можно вложить столько души – огромное спасибо представителям KYB за то, что им это удалось.

Ковалик Андрей (Ровно)

В первую очередь, мне запомнилась поездка на заводы – мне было важно увидеть своими глазами, как производятся амортизаторы. Когда говоришь клиенту «я сам видел, как это делается», это намного эффективнее. А с учетом того, что у нас KYB Service – тем более. И, конечно, было интересно увидеть новую страну, и узнать как люди работают и живут, а также просто отдохнуть. И больше всего запомнилось купание в океане.

Кравчук Галина (Тернополь)

Мне все очень понравилось. Это была моя первая заграничная поездка и все было интересно, даже перелет. Также отмечу, что все было очень хорошо организовано. Мне понравился первый завод и максимальная автоматизация процессов. Во время отдыха больше всего понравились вкусная кухня, ресторан с фламенко и архитектура старых городов.

Карацюба Александр (ELIT Харьков)

Меня очень впечатлил более современный завод KYB: как распланирована работа всех линий, как они специфически промаркированы карточками с разными животными. Очень сильно впечатлил Сан-Себастьян. А вообще понравилась вся поездка.

Сылка Алексей (Киев)

Оганизация всей поездки была на отличном уровне! У нас не было свободного времени, все было очень насыщено, а время проходило с пользой. Мы побывали в огромном количестве мест за такой короткий промежуток времени. Больше всего понравился Мадрид, особенно вечер в ресторане фламенко. Также запомнился мастер-класс национальной кухни в Памплоне. Во время поездок на заводы KYB, я узнал много полезной для себя информации и получил ответы на все вопросы, которые у меня были.

KYB Suspension Europe (KYBSE)

Первый завод KYB в Европе (1973 год). Его производительность – более 11 миллионов амортизаторов в год, и работают на нем 563 сотрудника. Поставляет амортизаторы на конвейеры PSA, Toyota, Renault, Audi, Mercedes, а также на aftermarket. Здесь же расположены конструкторское бюро с лабораторией, которые вместе трудятся над разработкой новых артикулов.

KYB Advanced Manufacturing Spain (KAMS)

Старт серийного производства амортизаторов и систем управления подвеской – 2010 год. Здесь работает 124 сотрудника. Производственная мощность – более 2 миллионов штук в год. Поставляет на конвейеры BMW, Audi, PSA, Renault и на aftermarket (причем с тех же самых линий, по одним стандартам качества!). KAMS стал первым шагом сотрудничества KYB с BMW: здесь производят амортизаторы для новой «пятерки». Также завод выпускает сложные системы управления подвеской DRC X-REAS (X-образная система динамического управления креном) для Audi RS и DRC REAR REAS (система динамического управления креном задней подвески) для Peugeot 3008, амортизаторы с электронной системой регулировки жесткости для Peugeot 407 и 607, а также элементы гидропневматической подвески для Citroen C5 и C6.

Евгений Кылымник (Черкассы)

Я первый раз был за границей, впечатления очень яркие. Программа поездки и уровень организации были на очень высоком уровне: мы увидели три города, не скучали и не тратили время зря. А за возможность увидеть Атлантику и искупаться в океане – KYB огромное спасибо!

Все было по-своему классно. Мастер-класс национальной кухни – это было очень нестандартно! А еще мне запомнились современные системы интеллектуальной подвески с применением гидравлики, которые нам продемонстрировали на втором заводе (KAMS – см. справку).

Веревкин Дмитрий (ELIT Харьков)

Мне запомнилось абсолютно все – было очень классно! Организация поездки и программа были прекрасными. Что ни место, то сюрприз. Больше всего запомнился Сан-Себастьян и Мадрид. Вообще, это было одно большое WOW-впечатление. На производстве мне было интересно увидеть конвейер, также впечатлила организация работы (например, разноцветные кепки у разных подразделений). И еще хочу отметить, что все сотрудники заводов очень приятные люди, которые с интересом проводили экскурсии и отвечали на все наши вопросы.

Дмитрий Кухтин (Харьков)

Мне понравилось абсолютно все, от организации самой поездки и пребывания в Испании, до организации экскурсий и вечерних мероприятий. Особо приятно, что организаторы прислушивались к нашему мнению и мы чувствовали себя свободно и не принужденно. Запомнилось все, особенно поездка к океану и свободное время в Мадриде, где мы осмотрели основные достопримечательности. Мне больше понравилось на втором заводе, а на первом заводе впечатлили стенды по испытанию амортизаторов на прочность и бюро разработок KYB.

Андрей Дочинец (Ужгород)

Поездка была супер. Я узнал много нового за то время, пока мы проехали половину Испании! Воспоминания остались только позитивные. Особенно запомнились экскурсия по стадиону «Реала», испанская кухня, хамон, мастер-класс национальной кухни, вино. На заводах очень порадовал гостеприимный подход и организация процессов.

Виктор Кулага (Киев)

Мне все очень понравилось. Больше всего запомнился производственный процесс на заводе, как организованы рабочие процессы и дисциплина (особенно, если сравнивать с нашими заводами). Еще хочу отметить, что в поездке все было четко спланировано и подготовлено. А подход к клиентам Сергея Гули и Илоны Комар из представительства KYB в Украине заслуживает только самых лестных слов.

Съездил, запомнил
и собрал впечатления
Евгений Пащенко

Фотографируйте свою любимую правильно

Мы все очень любим свои автомобили. Ухаживаем за ними как за детьми, холим и лелеем, часами сидим на форумах и сайтах, заводим аккаунты в специализированных соцсетях. Мы ими гордимся. Потому мы любим фотографировать свои машины, будто самых дорогих людей. Фотография — это целая наука и мы хотим дать пару простых советов, как круто сфотографировать ваш автомобиль.

Поехали!

1. Нужно правильно расположить авто на местности

Чтобы фотография получилась хорошей, необходимо подобрать красивый фон. Если вы хотите, чтобы фото вашей машины было похожим на обложку глянцевого журнала, то нужно будет потратить немало времени для поиска правильных живописных мест.

Красивый снимок получится только тогда, когда ваш автомобиль будет центром внимания в кадре, местность будет дополнять и придавать настроения фотографии.

2. Обстановка должна быть естественной

Можно делать фото вашего авто в естественной обстановке. К примеру, на дороге или парковке. Нужно понимать, что выбор места съемки нанесет отпечаток на смысл снимка. Если вы захотите сфотографировать машину в гараже, или возле него, то появится впечатление, что она хранилась именно в гараже. Хотя, с другой стороны, кому-то может показаться, что она часто ломается и ее нужно постоянно ремонтировать.

Чтобы ваше авто получило яркий и чистый образ на снимке, тогда его лучше фотографировать в деловом районе города, а именно на фоне офисных зданий и бизнес центров.

Если у вас цель — получить снимок классического вида, тогда автомобиль нужно фотографировать на природе, например, на холме, чтобы было видно открытый пейзажный горизонт. Очень красивые фото получаются во время заката, когда на заднем фоне авто красуется западный горизонт.

3. Освещение

Немаловажный фактор успешной фотографии — это освещение. Рекомендуется применять дневной естественный свет, поэтому для съемок больше подойдет дневное время суток. Наиболее подходящее время для съемки — это временной период во время восхода либо перед восходом, а также после заката. Избежав чрезмерной яркости солнца, на фото получатся мягкие световые тона автомобиля.

Также можно сделать снимки при помощи искусственного освещения (фотовспышки). Во время такой съемки рекомендуется сделать пару пробных фотографий и выбрать правильный угол и ракурс фотографирования.

4. Углы

После того, как вы выберете живописное место и выясните, что объект хорошо освещен, почти все готово к съемке художественных качественных фотографий вашего автомобиля. Во время съемки нужно точно понимать, что вы хотите выделить на фото и на чем делать акцент (дисках, цвете, кузове и т.д.).

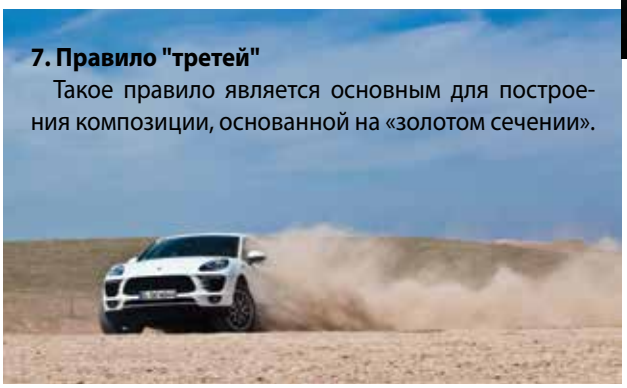
Но самое важное — нужно определиться, под каким именно углом снимать. Начать снимать машину лучше с уровня глаз. Еще нужно сделать серию снимков под разными углами, чтобы в дальнейшем выбрать самые яркие фотографии.

5. Внешние детали

После фотосессии автомобиля в полный размер, можно начать фотографировать отдельные детали машины. Если внимательно рассмотреть авто, то можно сделать несколько снимков крупным планом, которые будут подчеркивать плавные линии кузова, либо сфотографировать логотип крупным планом. При этом не нужно забывать о разных углах съемки.

6. Интерьер

В салоне машины есть много интересных деталей, которые можно сфотографировать и создать качественное фото интерьера. Во время съемки салона нужно убедиться, что хватает света. Самой распространенной ошибкой при съемке салона является нехватка внешнего освещения, особенно это касается случаев, когда съемка выполняется во второй половине дня. Если света не хватает и нет дополнительного освещения интерьера, то лучше перенести съемку на следующий раз, когда освещение будет нормальным. Не можете определиться, что снимать? Конечно, отличным получится фото рулевого колеса, нужно сделать акцент на логотипе марки и приборной панели. Также можно сделать снимки обивки дверей и сидений автомобиля.



7. Правило "третей"

Такое правило является основным для построения композиции, основанной на «золотом сечении».

Смысл этого правила в следующем: перед выполнением съемки будущий снимок в кадре нужно "разделить" на 3 равные части по вертикали и горизонтали. По такому правилу съемки объект вашего внимания должен располагаться на этих линиях пересечения. Это создаст впечатление напряжения, акцентирования, энергии и заинтересованности вашей композицией.

8. Можно применять идеи других фотографов

В реальном мире находится большое количество людей, которые занимаются фотосъемкой машин и это является их профессиональной деятельностью. Еще существуют фотографы, для которых фотографировать авто — это просто хобби. При этом они много знают о том, как нужно правильно снимать автомобили. Крадите как художник!

9. Применяем хороший фотоаппарат

Очень дорогой фотоаппарат использовать не обязательно. Чтобы сделать хорошие качественные фото, — подойдет и обычный фотоаппарат (не зеркальный). Главное — это возможность съемки в различных условиях и в широком диапазоне.

Можно сфотографировать хорошо и обычным смартфоном с более-менее приличной камерой, просто нужно понимать, что фотография будет в любом случае выглядеть любительской. На самом деле это не проблема, главное — чтобы у фотографии было настроение, а недостатки техники всегда можно скрыть с помощью встроенных графических фильтров.

Ну, и напоследок: экспериментируйте, пробуйте что-то новое, ищите новые ракурсы, и вы всегда останетесь довольны результатом своих стараний!

Статья предоставлена нашим партнером, сайтом car-book.com (ищите также сообщества Car-book в FB и VK)

CARBOOK

TRUCK ELIT

ОХЛАЖДАЮЩАЯ ЖИДКОСТЬ

СТЕКЛООМЫВАТЕЛИ

МОТОРНЫЕ И ТРАНСМИССИОННЫЕ МАСЛА

СТЕКЛООЧИСТИТЕЛИ

ЖИДКОСТЬ ГИДРОУСИЛИТЕЛЯ

ЗЕРКАЛА

ДЕТАЛИ КУЗОВА

СОЕДИНИТЕЛЬНЫЕ КАБЕЛИ

ДИАГНОСТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ИНСТРУМЕНТ

РАДИАТОРЫ И ДЕТАЛИ КОНДИЦИОНЕРОВ

ХОМУТЫ

КОМПОНЕНТЫ ЭЛЕКТРОСИСТЕМ

ПРЕДОХРАНИТЕЛИ

ОПТИКА

СТАРТЕРЫ И ГЕНЕРАТОРЫ

АВТОЛАМПЫ

АККУМУЛЯТОРЫ

ДЕТАЛИ ХОДОВОЙ

ДЕТАЛИ СИСТЕМЫ ОСВЕЩЕНИЯ

РЕССОРЫ

ТОРМОЗНЫЕ ДИСКИ И БАРАБАНЫ

АМОРТИЗАТОРЫ

ДЕТАЛИ И КОМПЛЕКТЫ СЦЕПЛЕНИЯ

ПНЕВМОРЕССОРЫ

НАСОСЫ СИСТЕМЫ ОХЛАЖДЕНИЯ

ПРОКЛАДКИ

ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ

ПОДШИПНИКИ СТУПИЦ

ПОДШИПНИКИ СКОЛЬЖЕНИЯ

ТЕРМОСТАТЫ

ТОРМОЗНЫЕ НАКЛАДКИ И ЗАКЛЕПКИ

РОЛИКИ

МАСЛЯНЫЕ, ВОЗДУШНЫЕ, ТОПЛИВНЫЕ И ФИЛЬТРЫ САЛОНА

САЛЬНИКИ

РЕМНИ

РАСХОДОМЕРЫ, АККУМУЛЯТОРЫ

ДЕТАЛИ ТОПЛИВНОЙ СИСТЕМЫ

НАСОСЫ ГИДРОУСИЛИТЕЛЯ

www.ecat.ua

ELIT
больше чем автозапчасти

НАПРАВЛЯЮЩИЕ КЛАПАНА, РЕГУЛИРОВОЧНЫЕ ШАЙБЫ

РАСПРЕДВАЛЫ

БОЛТЫ ГБЦ

САЛЬНИКИ, ПРОКЛАДКИ ДВИГАТЕЛЯ

ПОРШНЕВЫЕ КОЛЬЦА

ГИДРОКОМПЕНСАТОРЫ

ГОЛОВКИ БЛОКА ЦИЛИНДРОВ

КЛАПАНЫ

САЛЬНИКИ ВАЛОВ

ПРОБКИ ПОДДОНА

ПРОКЛАДКИ ГБЦ

GLYCO

ВКЛАДЫШИ, ВТУЛКИ КОЛЕНВАЛА, УПОРНЫЕ ПОЛУКОЛЬЦА

ОХЛАЖДАЮЩАЯ ЖИДКОСТЬ

ТУРБИНЫ

МОТОРНЫЕ И ТРАНСМИССИОННЫЕ МАСЛА

МАСЛЯНЫЕ, ВОЗДУШНЫЕ, ТОПЛИВНЫЕ И ФИЛЬТРЫ САЛОНА

НАСОСЫ ГИДРОУСИЛИТЕЛЯ

СТАРТЕРЫ, ГЕНЕРАТОРЫ И ИХ КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

СВЕЧИ НАКАЛА

ТЕРМОСТАТЫ И ТЕРМОДАТЧИКИ

ТОПЛИВНЫЕ ШЛАНГИ

ВЫСОКОВОЛЬТНЫЕ КАБЕЛИ И КАТУШКИ ЗАЖИГАНИЯ

СВЕЧИ ЗАЖИГАНИЯ И НАКАЛА

РЕМНИ И КОМПЛЕКТЫ ГРМ

ТОПЛИВНЫЕ НАСОСЫ, ДАТЧИКИ, КЛАПАНЫ EGR

РОЛИКИ И ШКИВЫ ГЕНЕРАТОРА

ДЕТАЛИ ГРМ

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕТАЛИ ТОПЛИВНОЙ СИСТЕМЫ

ДЕТАЛИ И КОМПЛЕКТЫ СЦЕПЛЕНИЯ

ШКИВЫ КОЛЕНВАЛА

НАСОСЫ СИСТЕМЫ ОХЛАЖДЕНИЯ

www.ecat.ua

ELIT
больше чем автозапчасти

RHIAG

ООО «Элит-Украина»
03026, Киев
ул. Пироговский шлях, 135
тел.: (044) 389-44-33
www.elit.ua
www.ecat.ua

Филиалы ELIT в Украине

ELIT Белая Церковь
ул. Сухоярская, 24
тел.: (044) 354-14-14

ELIT Винница
ул. Лебединского, 34
тел.: (0432) 633-222

ELIT Днепропетровск
ул. Паникахи, 7
тел.: (056) 733-43-53

ELIT Житомир
ул. Щорса, 63
тел.: (0412) 46-06-03

ELIT Запорожье
ул. А. Матросова, 6
тел.: (061) 702-02-82

ELIT Ивано-Франковск
ул. Макогона, 23Б
тел.: (050) 117-91-19
(067) 553-55-14

ELIT Киев-1
ул. Пироговский шлях, 135
тел.: (044) 389-44-44

ELIT Киев-2
ул. Луговая, 9
тел.: (044) 389-33-88

ELIT Киев-3
ул. Гродненская, 32а
тел.: (044) 389-33-89

ELIT Киев-4
ул. Большая Окружная, 4д
Тел.: (044) 389-33-44

ELIT Кривой Рог
пр. Мира, 5-Б
(056) 733-43-30 (31)

ELIT Львов
ул. Угорская, 22
тел.: (032) 236-21-61

ELIT Николаев
ул. Электронная, 77/7
тел.: (050) 116-99-99
(067) 434-45-95

ELIT Одесса
ул. Атамана Чепиги, 29
тел.: (048) 790-16-90

ELIT Полтава
ул. Маршала Бирюзова, 37
тел.: (0532) 50-50-77

ELIT Ровно
ул. Киевская, 108А
тел.: (050) 117-91-17
(067) 550-15-40

ELIT Тернополь
ул. Подольская, 21
тел.: (0352) 43-48-51

ELIT Ужгород
ул. Украинская, 16
тел.: (0312) 61-30-02, 61-22-30

ELIT Умань
ул. Деревянко, 4
тел.: (050) 119-40-40
(067) 440-30-10

ELIT Харьков
ул. Морозова, 20
тел.: (057) 786-74-86

ELIT Хмельницкий
ул. П. Мирного, 7
тел.: (050) 117-91-91
(067) 233-44-04

ELIT Черкассы
ул. Кирова, 73/1
тел.: (0472) 54-00-11

ELIT Чернигов
пр. Мира 194, корпус 10
тел.: (050) 119-71-19
(067) 413-71-72