



KWARTALNIK INFORMACYJNY  
Nr 1/2006



## Nagroda dla TopGarge



## EuroWarsztat



## Dostawcy

PARTNERZY



PARTNERZY



PARTNERZY



PARTNERZY



PARTNERZY





Szanowni Państwo,

W pierwszym w tym roku wydaniu "Kuriera" dużo miejsca poświęcamy tematyce związanej z siecią EuroWarsztat. Szczególnie polecam lekturę wywiadu z nowym Koordynatorem Krajowym sieci. Przedstawia on swoje plany na najbliższe miesiące oraz nowe pomysły rozwoju projektu. Mam nadzieję, że zainteresuje Państwa artykuł dotyczący sukcesu naszych kolegów z Top Garage. Ten francuski odpowiednik sieci EuroWarsztat został laureatem prestiżowych nagród.

Jak pewnie zdążyliście już Państwo zauważyć odświeżyliśmy nieco szatę graficzną naszego kwartalnika. Nie zmienił się natomiast informacyjny charakter periodyku, w którym tradycyjnie znalazły się aktualności z życia naszych partnerów w kraju i za granicą, ciekawostki dotyczące naszych dostawców oraz ważne informacje z rynku motoryzacyjnego.

*Luiza Kamińska*



## Nowi Partnerzy Group Auto Union International.

Z przyjemnością informujemy, że Group Auto Union International (GAUI) powiększyła się o kolejnych partnerów. Tym razem dołączyli do nas partnerzy z Czech (AUTO KELLY) i Słowenii (ANET i POTOKAR). Oznacza to, że GAUI poprzez swoich 15 partnerów jest już obecna w 18 krajach.

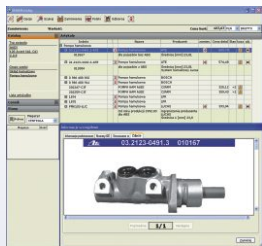
## Odświeżona strona EuroWarsztat.

Zapraszamy do odwiedzania zaktualizowanej strony [www.eurowarsztat.pl](http://www.eurowarsztat.pl). Informacje na stronie zostały podzielone na witryny przeznaczone dla kierowców oraz dla partnerów sieci. Poprawiło to przejrzystość strony, a użytkownikom ułatwiło wyszukanie konkretnej informacji. Szczególnej uwadze polecamy dział promocje, w którym cyklicznie pojawiały się będą informacje o obowiązujących w sieci akcjach promocyjnych oraz systematycznie aktualizowaną mapkę z adresami serwisów. Już wkrótce w zakładce dla partnerów pojawią się kolejne nowości zachęcamy zatem do regularnego odwiedzania strony.



## Wkrótce zmiana nazwy.

Zgodnie z ustaleniami podjętymi na poziomie centrali GAUI, w 2006 rozpoczął się proces ujednoczenia nazewnictwa grupy w całej Europie. Zgodnie międzynarodowymi wytycznymi, nazwa każdego partnera w pierwszym członie będzie zawierała "GROUP AUTO UNION" na końcu pojawi się wyróżnik z nazwą poszczególnego kraju w języku ojczystym. Grupauto Polska rozpoczęła już procedurę zmiany nazwy na GROUP AUTO UNION POLSKA. Już wkrótce zaczną, także obowiązywać nowe adresy domen internetowych. Oficjalna zmiana nazwy zostanie ogłoszona w najbliższych miesiącach.



### Nowa wyszukiwarka "BHMD e-Katalog i Cennik"

Najnowsza wyszukiwarka elektroniczna "BHMD e-Katalog i Cennik" umożliwia Klientom przeglądanie oferty części samochodowych, sprawdzanie cen i dostępności w magazynie BHMD. Przy asortymencie ponad 200 000 części drukowane katalogi i cenniki stają się narzędziem niewygodnym i niepraktycznym. Zaletą katalogu elektronicznego "BHMD e-Katalog i Cennik" jest dostęp do najświeższych informacji i danych, ponieważ ceny i stany magazynowe są aktualne w chwili ich sprawdzania. Jedno "kliknięcie"

sprawia, że towar trafia do koszyka zamówień.

Program przeznaczony jest przede wszystkim dla warsztatów i sklepów motoryzacyjnych. Przy ogromnym asortymencie niemożliwe jest zapamiętanie numerów katalogowych i cen towarów różnych producentów. "BHMD e-Katalog i Cennik" usprawnia proces doboru i zamawiania, ponieważ użytkownik ma pod ręką wszystkie informacje na temat potrzebnych części (ceny, informacje techniczne, rysunki/zdjęcia, dostępność).

Wyboru części dokonuje się poprzez zawężenie poszukiwań do towarów spełniających określone kryteria. Przewidziano podział na grupy towarowe, szczegóły dotyczące asortymentu, takie jak: producent, marka, model samochodu itp. Są także inne możliwości poszukiwania, na przykład znając numer części można sprawdzić cenę, dostępność, a także zamienniki.

Wyszukiwarka jest prosta w użytkowaniu. Można ją łatwo zainstalować na komputerach z Windows 98 i nowszym. Program zawiera w sobie bazy danych TEC DOC, jest więc uniwersalnym narzędziem do doboru części i sprawdzania ich cen.

Pytania i uwagi prosimy kierować na adres [admin@bhmd.pl](mailto:admin@bhmd.pl)

*Monika Dankowska*

### INTER PARTS wśród najbardziej dynamicznie rozwijających się przedsiębiorstw.

Firma INTER PARTS została uhonorowana tytułem Gazeli Biznesu 2005. Jest to ogromne wyróżnienie. W szóstej edycji rankingu, który został przygotowywany przez "Puls Biznesu" i międzynarodową wywiadownię gospodarczą Coface Intercredit Poland, znalazło się 3108 przedsiębiorstw. Są to firmy osiągające dobre wyniki finansowe, cechujące się dynamicznym rozwojem oraz będące rzetelnymi partnerami. INTER PARTS zajął w klasyfikacji krajowej 1102. miejsce, zaś w rankingu województwa warmińsko-mazurskiego jako jedna z nielicznych firm z branży 42. miejsce spośród 89. firm.

Tytuł Gazeli Biznesu to potwierdzenie strategii działania firmy i wyraz sukcesu, jaki dotychczas udało się osiągnąć.

Na początku roku firma rozpoczęła przeprowadzkę do nowego Centrum Logistycznego w Stawigudzie. W związku z wyjątkowo mrozną i przedłużającą się zimą opóźniły się prace wykończeniowe budynku biurowego. By w jak najmniejszym stopniu wpłynęło to na realizację planów, uruchomiony został już magazyn centralny i sprzedaż hurtowa. Przeprowadzka oraz wdrożenie nowego systemu spowodowało pewne utrudnienia w dostępności towarów, za które pracownicy INTER PARTS przepraszają i jednocześnie zapewniają, że od marca problemy znikną. Wkrótce pojawi się oficjalna informacja o zmianie siedziby firmy.

*Małgorzata Cichocka*

### Nowości w Skabagis

W ofercie SKABAGIS pojawiły się haki holownicze STEINHOF oraz ceramiczne klocki hamulcowe niemieckiej firmy SCT, które spełniają standardy oryginalnych klocków pod względem trwałości i wytrzymałości, odległości hamowania oraz odgłosów. Produkowane są zgodnie z normą ISO 9000:2000.

Do oferty wprowadzona została również gama olejów Magneti Marelli. Asortyment obejmuje oleje silnikowe oraz przekładniowe.

Trwa promocja cenowa na sprężyny firmy CS GERMANY. Amortyzatory GABRIEL, sztandarowy produkt SKABAGIS, mają nowe, niższe ceny.

Wiosną rozpocznie się akcja "Daj odetchnąć klimatyzacji" dotycząca produktów amerykańskiej firmy WYNN'S oraz urządzeń drugiej generacji do ultradźwiękowego odgrzybiania klimatyzacji Aircomatic II.

*Damian Rucki*



#### Centrala:

Warszawa 01-934  
ul. Arkuszowa 10  
tel.: 022 864 04 64  
fax: 022 864 04 68  
e-mail: [info@bhmd.pl](mailto:info@bhmd.pl)

#### Filie:

Białystok 15-701  
ul. Kolejowa 14  
tel.: 085 664 34 94  
fax: 085 664 34 96  
e-mail: [bialystok@bhmd.pl](mailto:bialystok@bhmd.pl)

Toruń 87-100  
ul. Wschodnia 38  
tel.: 056 658 78 58  
fax: 056 658 78 59  
e-mail: [torun@bhmd.pl](mailto:torun@bhmd.pl)



#### Centrala:

Olsztyn 10-683  
ul. Augustowska 20  
tel.: 089 538 09 80  
fax: 089 538 09 97  
e-mail: [biuro@interparts.pl](mailto:biuro@interparts.pl)



#### Centrala:

Bielsko-Biała 43-382  
ul. Dzwonkowa 140  
tel./fax: (033) 822 33 17  
[biuro@skabagis.com.pl](mailto:biuro@skabagis.com.pl)

#### Filie:

Bielsko-Biała 43-300  
ul. Sarni Stok 27f  
tel./fax: 033 818 46 63 do 65  
[skabagis@skabagis.com.pl](mailto:skabagis@skabagis.com.pl)

# KYB

Amortyzatory Najwyższej Jakości



**KYB** zapewnia

# 98,6%

*pokrycie polskiego rynku samochodowego.*

**KYB** to największy na świecie producent amortyzatorów montowanych fabrycznie [O.E.] m in. w samochodach:

**AUDI, ALFA ROMEO, CITROËN, DAIHATSU, DAIMLER CHRYSLER, DATSUN, FIAT, FORD, GENERAL MOTORS, HONDA, ISUZU, LANCIA, LEXUS, MAZDA, MITSUBISHI, NISSAN, PEUGEOT, RENAULT, SEAT, SUBARU, SUZUKI, TOYOTA, VOLKSWAGEN.**

[www.kyb.pl](http://www.kyb.pl)

## KYB wyposaża kolejny model Toyoty w amortyzatory OE

**KYB**, światowy lider wśród dostawców amortyzatorów na rynek pierwszego wyposażenia (OE) kontynuuje rozwój współpracy z koncernem Toyota poprzez realizację dostaw amortyzatorów OE do kolejnej generacji modelu Yaris.

Nowy Yaris jest wyposażony w najwyższej jakości przednie i tylne amortyzatory **KYB** zapewniające znakomitą przyczepność, precyzję sterowania oraz najwyższy poziom bezpieczeństwa. Dzięki unikalnemu procesowi projektowania amortyzatorów **KYB**, uzyskano wyjątkowo wysoką skuteczność tłumienia drgań wpływającą na zwiększenie komfortu pasażerów.

Nowy Yaris, zaprezentowany oficjalnie w styczniu 2006, powstaje we francuskich zakładach Toyoty w Valenciennes.

Hajime Sato, Dyrektor Generalny **KYB Europe** powiedział: "Ponad 70 letnie doświadczenie, najnowocześniejsze technologie wykorzystywane w procesie projektowania oraz produkcji pozwalają nam na spełnienie rosnących wymagań zarówno producentów jak i użytkowników pojazdów. Współpraca z producentem słynącym ze stosowania nowatorskich rozwiązań jakim jest Toyota to powód do satysfakcji dla całego koncernu **KYB**".

Poza współpracą z Toyotą, na całym świecie **KYB** dostarcza amortyzatory jako wyposażenie oryginalne (OE) dla producentów takich jak: Audi-VW Group, Daimler-Chrysler, Ford, General Motors, Mitsubishi, Nissan, PSA Peugeot Citroen, Renault.

**KYB**, najbardziej znana jako producent amortyzatorów, dostarcza również inne komponenty dla przemysłu motoryzacyjnego oraz na rynek części zamiennych m.in. sprężyny zawieszenia, zestawy montażowe zawieszenia oraz zestawy osłon.



Styczeń 2006

### Nowości w ofercie firmy AUTO ZATOKA

Pierwsze miesiące 2006 roku to dla firmy Auto-Zatoka przede wszystkim czas wzbogacania oferty o nowe linie produktów. Wprowadzono do sprzedaży przepływomierze marki Pierburg. To odpowiedź na ciągle rosnące zapotrzebowanie rynku na tego typu części. Kolejnymi nowościami są przewody wysokiego napięcia oraz sondy lambda z pod znaku NGK. W asortymencie magazynowym firmy pojawiły się także chętnie kupowane przez klientów mechaniczne pompy paliwa Magneti Marelli.

Początek roku to w Auto-Zatoce także pora licznych promocji wśród nich na szczególną uwagę zasługuje promocja na koła dwumasowe i sprzęgła firmy LUK. Ponadto obniżono ceny wybranych pozycji, co sprawia, że oferta staje się jeszcze bardziej korzystna dla klientów.

W styczniu, tak jak w poprzednich latach, handlowcy firmy odwiedzają klientów. Bezpośredni kontakt i wymiana informacji pozwalają na szybkie reagowanie na potrzeby rynku. Dzięki temu możliwe będzie wykonanie głównego zadania zbudowania na Dolnym Śląsku sieci warsztatów zrzeszonych pod nazwą Euro Warsztat, funkcjonującej w ramach Grupauto Polska. W tym roku przeznaczono duże środki finansowe na wsparcie dla uczestników sieci. Wszystkich zainteresowanych przystąpieniem do programu Euro Warsztat prosimy o kontakt z koordynatorem regionalnym panem Danielem Rębiszem (tel. 071 787 97 12 lub 500 142 198).

*Daniel Rębisz*

### Atrakcyjne promocje w RODONIE

Do oferty RODONU wprowadzono kompletne osłony przegubów i przekładni kierowniczych GOMET, oleje silnikowe CASTROL oraz zbiorniki paliwa. Odpowiadając na wzmoczone zainteresowanie klientów urządzeniami diagnostycznymi wzbogacono ofertę firmy o nowe produkty: FUTURA POCKET Magneti Mirelli (dedykowane do diagnostyki aut japońskich i koreańskich), DS100 oraz DS500 testery diagnostyczne firmy DELPHI.

W RODONIE ciągle trwają promocje. Zakup zestawu żarówek OSRAM premiowany jest atrakcyjnymi nagrodami rzeczowymi. Do każdej zakupionej beczki oleju SHELL RIMULA klienci otrzymują dodatkowe 20 litrów oleju oraz tubę RETINAX'a. Aktywne uczestnictwo klientów pozwala na przedłużenie promocji świec zapłonowych i iskrowych firm NGK, BERU oraz BOSCH zakupy premiowane są nagrodami. Do każdej wycieraczki VALEO dokładany jest prezent. Trwa promocja cenowa na elementy rozrządu INA, sprzęgła LUK oraz akumulatory BOSCH i CENTRA. Dokładne informacje na stronie [www.rodon.pl](http://www.rodon.pl), w zakładkach "PROMOCJE".

Zbliża się sezon wiosenno-letni. Firma RODON oferuje wiele urządzeń do obsługi serwisowej systemów klimatyzacji, części zamiennych do napraw oraz elementów eksploatacyjnych (filtry kabinowe, czynnik chłodzący, olej).

Zapraszamy do zapoznania się z ofertą asortymentową (ponad 60 tys. ref. magazynowych) na stronie [www.rodon.pl](http://www.rodon.pl). Dla aktywnie współpracujących klientów prowadzi się programy inwestycyjne dające możliwość wyposażenia firm w sprzęt komputerowy oraz urządzenia do obsługi warsztatu.

*Konrad Mruk*



#### Centrala:

Wrocław 53-111  
ul. Słężna 110  
tel.: (071) 787 97 12  
fax: (071) 787 97 11  
[info@auto-zatoka.com.pl](mailto:info@auto-zatoka.com.pl)

#### File:

Wrocław 50-327  
ul. Świętokrzyska 32 A  
tel.: (071) 321 53 15  
fax: (071) 321 14 54  
[sklep@auto-zatoka.com.pl](mailto:sklep@auto-zatoka.com.pl)

Wrocław 50-325  
ul. Pestalozziego 7  
tel.: (071) 321 68 83  
fax: (071) 327 71 41  
[mercedes@auto-zatoka.com.pl](mailto:mercedes@auto-zatoka.com.pl)

Opole 45-069  
ul. 1-go Maja 28E  
tel.: (077) 453 07 46  
fax: (077) 453 18 40  
[opole@auto-zatoka.com.pl](mailto:opole@auto-zatoka.com.pl)

## RODON

#### Centrala:

64-115 Świeciechowa  
ul. Karolewko 14  
tel.: (065) 534 92 10  
fax: (065) 534 92 25  
e-mail: [rodon@rodon.pl](mailto:rodon@rodon.pl)

#### File:

Przeźmierowo  
k/Poznań 62-081  
ul. Rynkowa 114  
tel.: (061) 6543 500  
fax: (061) 6543 505  
e-mail: [poznan@rodon.pl](mailto:poznan@rodon.pl)

**WSPARCIE TECHNICZNE**

**MARKETING**

**WIZUALIZACJA**

**SZKOLENIA**

**EUROWARSZTAT**

**ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY W RAMACH SIECI EUROWARSZTAT**

Osoby zainteresowane bardziej szczegółowymi informacjami na temat sieci Eurowarsztat prosimy o bezpośredni kontakt z koordynatorem krajowym: tel: (22) 333 74 12, e-mail: [eurowarsztat@eurowarsztat.pl](mailto:eurowarsztat@eurowarsztat.pl)

**Luiza Kamińska: Kilka tygodni temu objął Pan stanowisko Koordynatora Krajowego do spraw sieci EuroWarsztat. Jak czuje się Pan w tej roli?**

**Adam Nałęcz:** Czuję satysfakcję z tego co już udało się wypracować, ale widzę też ile jeszcze pracy przed nami. Mamy ambitne, choć całkowicie możliwe do spełnienia, plany. Najbliższe miesiące wymagają mnóstwo zaangażowania całego zespołu, liczę tu na dużą pomoc ze strony koordynatorów regionalnych oraz od partnerów z GRUPAUTO UNION INTERNATIONAL.

**L.K. Dlaczego warsztaty powinny przyłączać się do sieci? Czy możliwa jest taka współpraca przy jednoczesnym zachowaniu niezależności?**

**A.N.** Oczywiście! Dużą wagę przywiązujemy do zachowania niezależności warsztatu. Zależy nam na dobrej współpracy, a taka może być tylko wtedy, gdy

warsztat sam może o sobie decydować. Naszą rolą w programie EuroGarage jest maksymalne wsparcie, zarówno techniczne, jak i logistyczne. Wiele pomysłów w tym roku będzie inicjowanych centralnie, ale tak naprawdę to każdy EuroWarsztat sam modeluje sposób realizacji działań, z mojej strony dostaną w tym względzie każdą pomoc, jakiej będą potrzebować.

**L.K. Koncepcja EuroWarsztat oparta jest na programie europejskim EuroGarage. Jak duże znaczenie ma aspekt międzynarodowości?**

**A.N.** Aspekt międzynarodowości ma ogromne znaczenie, wzorujemy się na innych krajach uczestniczących w programie EuroGarage. Otrzymujemy wiele pomocy, rad i wskazówek od bardziej doświadczonych kolegów. Nasze logo znane jest w całej Europie, możemy pochwalić się wielkimi sukcesami naszych zagranicznych partnerów, jak tym ostatnim Grand Prix Niezawodności i Grand Prix

Wydajności zdobyte przez francuską grupę TopGarage. Wszystkich uczestników programu EuroGarage we wszystkich krajach obowiązują dokładnie takie same standardy, więc osoba naprawiająca samochód w EuroWarsztacie ma pewność wykonania usługi na najwyższym, europejskim poziomie.

**L.K. Czy są jeszcze jakieś inne cechy szczególne które wyróżniają tę koncepcję na tle innych?**

**A.N.** Myślę, że należy tu podkreślić dużą niezależność EuroWarsztatów. Jest wspólna koncepcja, zamierzenia, ale każdy EuroWarsztat ma zindywidualizowane warunki działania, dopasowane do swoich potrzeb i możliwości. Warsztat zrzeszony w naszej sieci na wpływ na jej funkcjonowanie. Już w czasie pierwszego szkolenia w tym roku spotkamy się na panelu dyskusyjnym. Trzeba pamiętać o tym, że i właściciele, i pracownicy warsztatów to skarbnica wiedzy o potrzebach i oczekiwaniach klientów.

Rozszerzamy też zakres działalności, w najbliższych tygodniach przedstawimy EuroWarsztatom przeznaczoną specjalnie dla nich ofertę wyposażenia warsztatowego.

Warto też zauważyć, że tak samo jak rynek, Sieć EuroWarsztat ewoluuje, dopasowując się do wymagań naszych klientów.

**L.K. Choć jest Pan w zespole EW od niedawna na pewno powstały już jakieś plany na najbliższe miesiące. Co może Pan powiedzieć o dalszym rozwoju sieci EuroWarsztat w Polsce?**



**A.N.** Naturalnie nie wszystko mogę ujawnić na tym etapie prac, ale zaplanowałem na ten rok m.in.: cykl szkoleń technicznych oraz z zakresu obsługi klienta. Dodatkowo odbędą się trzy duże, sezonowe promocje, przygotowane we współpracy z naszymi preferowanymi dystrybutorami. Planujemy też poszerzyć zakres reklamy na nowe, wcześniej nieużywane, nośniki. Współpraca z poszczególnymi EuroWarsztatami mocno się zacieśni, co mam nadzieję będzie odczuwalne zarówno przez same warsztaty, jak i przez indywidualnych klientów Sieci.

**L.K.** Wynika z tego, że najbliższe miesiące zapowiadają się bardzo pracowicie. Ale nie działa Pan w pojedynkę, lecz w oparciu o koordynatorów regionalnych. Jakie znaczenie ma ta funkcja?

**A.N.** Fundamentalne. Planując centralnie działania całej Sieci EuroWarsztat na cały rok nie mogę podejść indywidualnie do każdego z naszych warsztatów. Koordynator regionalny jest łącznikiem, bez którego nie moglibyśmy funkcjonować. To on jest najbliższym warsztatu, zna jego potrzeby, oczekiwania i problemy. Jego funkcja wymaga dużo elastyczności, zaangażowania w działania Sieci, ale w odniesieniu do każdego EuroWarsztatu osobno. Poza tym, jako osoba z najbliższego otoczenia, jest w stanie najszybciej reagować na potrzeby warsztatu, a to uważam za jedną z najistotniejszych spraw w działalności programu EuroGarage.

**L.K.** Jednym z głównych filarów sieci jest wsparcie

**techniczne. Na czym dokładnie polega to wsparcie?**

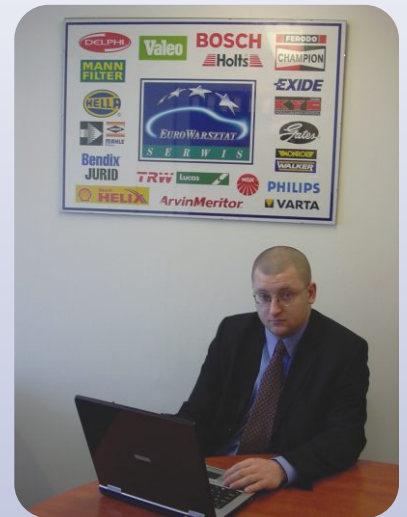
**A.N.** Dwa główne tory wsparcia technicznego to szkolenia oraz program Vivid WorkShop, który zapewnia dużą ilość informacji technicznych, szczególnie przydatny w naprawie nowszych samochodów. Łatwo w nim znaleźć potrzebne wiadomości dotyczące większości marek i modeli samochodów w różnych wersjach silnikowych i wyposażeniowych. Znajdziemy podstawowe dane o częstotliwości wymiany i rodzaju oleju silnikowego zalecanego przez producenta czy ustawienia momentu obrotowego, ale także program szczegółowo poprowadzi mechanika przez remont silnika, wypunktowując kolejne czynności, jakie powinien wykonać. Przydatność programu Vivid WorkShop wzrasta, kiedy warsztat naprawia samochód nietypowy lub rzadko spotykany. Zaletą programu są ilustracje, znajdziemy wiele rysunków technicznych oraz schematy instalacji elektrycznych.

Jeśli chodzi o szkolenia techniczne to w tym roku proponujemy nowatorskie rozwiązanie, ale szczegółów jeszcze nie mogę zdradzić.

**L.K.** Jakie inne oprócz zrzeczania się w sieci działania powinny podjąć warsztaty niezależne aby skutecznie konkurować na rynku.

**A.N.** Tu za najważniejsze uważam jakość usług i kompetencje. Polski rynek, także motoryzacyjny, przechodzi bardzo dynamiczne zmiany, coraz istotniejsza staje się fachowa

obsługa i niezawodność, a mniejsze znaczeniem (oczywiście w granicach rozsądku) ma cena. Dobra opinia i uczciwość wobec klientów w prowadzeniu własnego warsztatu na zasadnicze znaczenie.



Drugim ważnym elementem jest ciągłe podnoszenie kwalifikacji. Szybko rozwijająca się branża motoryzacyjna dostarcza ogromną ilość nowych rozwiązań technicznych i ulepszeń. Warsztaty nie poradzi sobie bez wyszkolonego personelu oraz zaawansowanego technicznie wyposażenia.

Powinniśmy mieć świadomość, że bezpowrotnie minęły już czasy, kiedy wszelkich napraw samochodu można było dokonać przy użyciu klucza 10-kim, młotka i gumy do żucia (śmiech).

Dziękuję za rozmowę i życzę sukcesów w podjętych wyzwaniach.



### INFORMACJE O PRODUKTACH

#### Plany rozwoju taniej linii VFM

Tania linia tłumików VFM wprowadzona na początku ubiegłego roku na rynek polski cieszy się bardzo dużym powodzeniem. Przyczyn należy upatrywać przede wszystkim w niezwykle korzystnej relacji jakości do ceny. Tłumiki VFM produkowane są na tych samych liniach produkcyjnych co tłumiki Bosal, a ich cena kształtuje się na średnim poziomie polskich tłumików. Przypomnijmy, że jeszcze w pierwszym kwartale ubiegłego roku, linia VFM liczyła zaledwie około 30 referencji, podczas gdy pod koniec 2005 roku, liczyła już ponad 100 referencji. Aktualnie dostępnych jest już w sprzedaży około 130 referencji tłumików VFM, a do końca roku ich ilość powinna wynosić około 200 referencji.

Tłumiki VFM objęte są taką samą gwarancją jak tłumiki oryginalne Bosal. O jakości linii VFM świadczy produkcja z tych samych materiałów i na tych samych liniach technologicznych co tłumików Bosal. Jakikolwiek uproszczenia w budowie (zastąpienie skorupy puszką) nie odbywają się kosztem jakości, co powoduje, że są one bardzo trwałe i doskonale dopasowane do podwozia samochodu.

#### Oryginalne tłumiki Bosal w polskich cenach

Specyfiką polskiego rynku tłumików jest bardzo wysoki udział produktów najtańszych. Przyczyna jest oczywista, zasobność polskich portfeli jest ograniczona, a różnice cenowe między produktami oryginalnymi, a najtańszymi produktami polskimi były dotychczas zbyt wysokie.

Odpowiedzią Bosal na ten stan rzeczy było wprowadzenie taniej linii VFM, która już zdążyła zdobyć znaczącą pozycję rynkową. Klienci, którzy bardzo ostrożnie podchodzą do wydatków coraz częściej decydują się na zakup tłumika VFM, który jeśli

nawet dla części referencji nadal jest droższy niż najtańsze produkty, to różnica ta jest na tyle niewielka, że uzasadnia zakup produktu markowego.

Firma Bosal zdając sobie jednak sprawę, że szerokość oferty VFM pozostaje nadal niewystarczająca, poszła o krok dalej i dzięki wprowadzeniu dobrze przemyślanego programu kosztowego wprowadziła także dla oryginalnych produktów Bosal, które nie mają alternatywy w linii VFM znaczącą obniżkę cen. Wyżej wspomniane działania spowodowały, że obecnie około 300 referencji VFM i Bosal dla bardzo popularnych modeli samochodów można nabyć w cenach równych lub niższych niż tłumiki firmy Asmet.u.

#### Haki holownicze Bosal produkowane na Węgrzech

Firma Bosal choć jest najbardziej kojarzona z produkcją układów wydechowych jest także bardzo znaczącym producentem najwyższej jakości haków holowniczych. Podobnie jak w przypadku tłumików, również haki holownicze produkuje nie tylko na rynek niezależny ale również bezpośrednio dla producentów samochodów. Haki oznaczone logo Citroen, Ford, Honda, Mercedes, Opel, Peugeot, Renault, Saab, Subaru czy Volkswagen to często produkty Bosal.

Firma Bosal stale zwiększa swój udział w rynku dostawców haków holowniczych. Ważnym elementem w rozwoju tej części produkcji było utworzenie fabryk Bosal Autoflex i Bosal Techniflex na Węgrzech. Udało się dzięki temu wprowadzić oprócz najbardziej zaawansowanych technologicznie haków w pełni automatycznie produkowanych we Francji i Holandii także haki półautomatyczne oraz najbardziej popularne i ekonomiczne haki na śruby.

### CIEKAWOSTKI

#### Historia firmy Bosal

Aby móc w pełni zarysować genezę firmy należy wspomnieć o korzeniach rodziny Bos, która jest właścicielem korporacji. Tradycje rodziny Bos związane z żelazem sięgają już przeszło 300 lat wstecz jako rodziny kowali. Pierwotnie rodzina nazywała się Busse i pochodziła z okolic Hannoveru. Jeden z potomków Johann Carl Busse na początku dziewiętnastego wieku zaczął podróżować aby w końcu osiedlić się na północy Holandii i ożenić się z Holenderką. Wówczas zmienił on nazwisko na Karel Bos. Od tego czasu stało się tradycją rodzinną, że synowie nazywają się Karel Bos, tak jak dzisiejszy właściciel firmy Bosal.

Karel Bos urodzony w 1896 roku nauczył się w czasie I Wojny Światowej w armii spawania i cięcia acetylenowo-tlenowego, dzięki czemu potem stał się nauczycielem tej nowej wówczas technologii wśród znanych kowali. W tym czasie założył w Alkmaar firmę sprzedającą narzędzia do spawania i cięcia, rozszerzając ją wkrótce o bardziej skomplikowane urządzenia i maszyny.

Pod koniec lat dwudziestych XX wieku wielu kowali przestawiało profil działalności z koni na coraz częściej pojawiające się samochody. Również i Karel Bos rozpoczął sprzedaż części samochodowych, które w większości były sprowadzane ze Stanów Zjednoczonych. Potem wspólnie z trzema swoimi klientami postanowił rozpocząć produkcję na miejscu tłumików, rur, obejm i zawiesi. Ta wspólna działalność zaistniała już pod nazwą BOSAL, która była połączeniem nazwiska Bos z pierwszymi literami miejscowości Alkmaar. Wraz z rokiem 1951 biznes zaczął nabierać charakteru międzynarodowego, począwszy od Europy, przez Afrykę do wszystkich kontynentów, na których działała jednocześnie grupa Bosal, zarządzana obecnie przez Karela Bosa wnuka twórcy firmy Bosal.



# Bosal w cenie polskich tłumików

Jak to możliwe? Czytaj poniżej



**Po pierwsze** oferta tanich tłumików VFM to już prawie 130 referencji i niemal 1200 zastosowań.

**Po drugie** znacznie obniżylismy ceny oryginalnych tłumików Bosal dla tych popularnych samochodów gdzie nie możemy zaoferować tłumika VFM.

**TO NIE PUSTE ZAPOWIEDZI. SPRAWDŹ NAS.**

Przykłady tanich tłumików Bosal

Nr. ref.	Zastosowanie
279-331	Fiat Siena
185-339	Opel Corsa B
200-459	Renault Clio II
279-399	Volkswagen Golf IV

Przykłady tanich tłumików VFM

Nr. ref.	Zastosowanie
VFM1600	Fiat Seicento
VFM1339	Opel Astra F
VFM1615	Peugeot 306
VFM1132	Volkswagen Passat



## Komisja Europejska popiera niezależny rynek

**Bruksela 2-gi luty:** Komisja Europejska przyjęła propozycję nowych standardów Euro 5 dla pojazdów niskotonazowych, które przyjmują za cel w nadchodzących latach redukcję limitów emisji spalin w pojazdach z silnikiem diesla, samochodach na benzynę oraz w ciężarówkach.

Oprócz nowych wytycznych dotyczących redukcji emisji, propozycja Euro 5, zawiera zrównoważone przepisy, związane z dostępem do informacji odnoszących się do emisji, które niezbędne są dla obsługi pojazdu w sektorze aftermarketu. **Propozycja wymaga aby producenci pojazdów zapewniali nieograniczony i ustandaryzowany dostęp niezależnym przedsiębiorcom do informacji związanej z naprawami, poprzez strony internetowe, w sposób prosty, szybki i niedyskryminujący.** Propozycja informuje również o zamiarze wprowadzenia "Standardu OASIS" aby wspomóc wyszukanie danego dokumentu.

"Działania te reprezentują ważny krok naprzód w kierunku realizacji "OASIS", który został wypracowany pod auspicjami Komisji Europejskiej w 2003 r. przez przemysł samochodowy i przedstawicieli aftermarketu ale został zablokowany w ostatniej chwili z przyczyn politycznych przez

producentów pojazdów" stwierdza Pan Hartmut Röhl, prezes FIGIEFA.

FIGIEFA ocenia propozycję Komisji Europejskiej Euro 5 jako ważny sygnał, tego że Komisja Europejska (w tym przypadku Dyrekcja Generalna ds. Przedsiębiorstw) poważnie traktuje istniejące problemy motoryzacyjnego aftermarketu. "Doceniamy szybkie uzupełnienie wniosków płynących z inicjatywy "CARS 21", w zakresie efektywnego dostępu do technicznej informacji, co jest środkiem poprawy konkurencyjności rynku części zamiennych, serwisowania i napraw" mówi Hartmut Röhl.

"Rosnąca złożoność we wszystkich komponentach i systemach pojazdu, jak również rozprzestrzenianie się interaktywnej elektroniki, wymaga przede wszystkim nieograniczonego i ustandaryzowanego dostępu do informacji związanej z naprawami, do części, narzędzi, szkoleń i wyposażenia. Wszystko to jest niezbędne do wykonywania konkurencyjnych napraw oraz do zapewnienia bezpieczeństwa, a także zgodności pojazdów z wymogami, dotyczącymi środowiska naturalnego w ciągu całego cyklu ich użytkowania. Bez tego dostępu, zostałyby wyeliminowane zarówno konkurencja w obszarze motoryzacyjnego after-

marketu, wolny wybór dotyczący naprawy samochodu oraz możliwość posiadania własnego pojazdu dla 250 milionów europejskich kierowców" dodaje Hartmut Röhl.

Propozycja Euro 5 wejdzie teraz w proces współdecydowania z udziałem Europejskiego Parlamentu oraz Rady Ministrów. Propozycja Euro 5 została zaprojektowana zgodnie z "wielopoziomowym podejściem" w swym obecnym kształcie zawiera ona takie polityczne elementy jak wartości limitów, wytrzymałość oraz informacje związane z naprawami; szczegóły techniczne zostaną opracowane przez kraje członkowskie UE, przez Komisję Europejską oraz komitet ekspertów, a następnie opublikowane jako oddzielny, uzupełniający dokument.

Co się tyczy technicznych specyfikacji (takich jak odniesienia do technicznych standardów, wymagania "zgodności części" oraz ogólnych narzędzi) FIGIEFA oczekuje i wzywa Komisję Europejską nie tylko do utrzymania obecnych przepisów obecnie zawartych w Dyrektywie OBD- 98/69/EC oraz w Dyrektywie 2002/80/EC, ale również do uaktualnienia tych przepisów aby współgrały one z rosnącą złożonością pojazdu.

# Sukces TopGarage na targach Equip Auto!



**EuroWarsztat z dumą i satysfakcją przekazuje informacje o sukcesie równoległego francuskiego projektu GAUI - TopGarage!** Sieć francuskich warsztatów została wyróżniona na targach Equip Auto sześcioma prestiżowymi nagrodami Grand Prix i dwoma Specjalnymi Grand Prix w różnych kategoriach. Nagrody zostały przyznane w wyniku badania przeprowadzonego przez kancelarię TNS SOFRES na wniosek Grupy ETAI, wydawcę czasopisma branżowego "Décision Atelier".

**Wnikliwe badania.** Duży zakres badania wyłaniającego zwycięzców w poszczególnych kategoriach obejmował 14 sieci napraw wielomarkowych, oce-

nionych przez ich własnych członków. Przeprowadzono 907 wywiadów w niezależnych warsztatach naprawczych. Ankieta dotyczyła zagadnień zadowolenia z marki, rekomendacji sieci w środowisku zawodowym, reprezentowania swojej marki w przyszłości, a także określenie korzyści wynikających z reprezentowania marki.

**Nagrody.** TopGarage otrzymał sześć z siedmiu nagród. Zwyciężył aż w czterech kategoriach: Szkolenia, Komunikacja, Polityka Handlowa i Prowadzenie Sieci. Ponadto zajął 2. miejsce w kategorii Informacja Techniczna oraz 3. w kategorii Logistyka.

**Grand Prix!** TopGarage okazał się również najlepszy w kategorii sieci liczącej powyżej 150 członków i otrzymał Grand Prix Wydajności, pokonując Bosch Car Service oraz Précisium. Sukces przypieczętował zdobywając Gra-

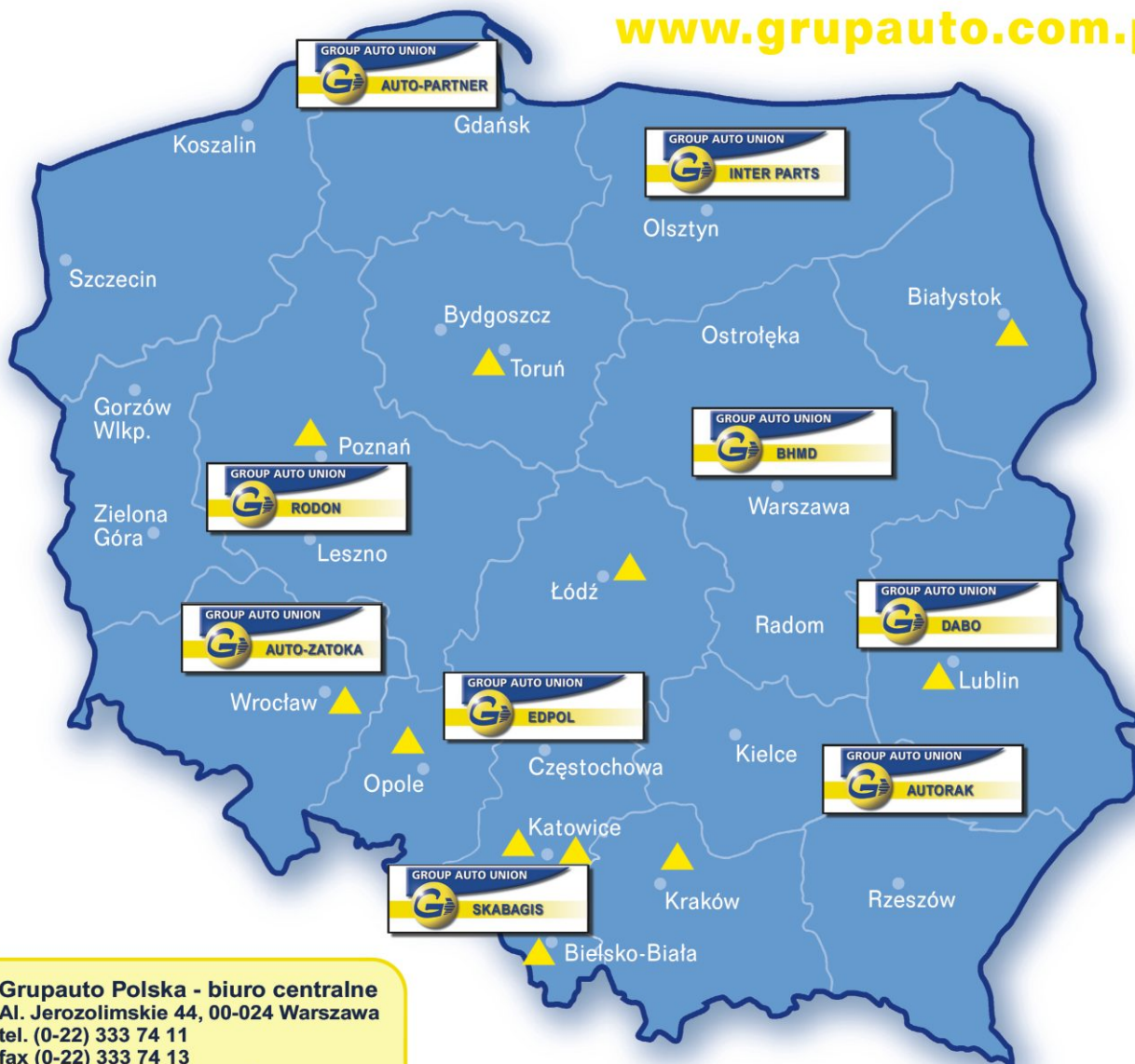
nd Prix Niezawodności. Jak zapewniają reprezentanci TopGarage tego rodzaju nobilitacja posłuży podjęciu wyzwania utrzymania pozycji lidera i pozwoli osiągnąć jeszcze lepsze rezultaty w roku 2006 roku.

Sukces francuskiej grupy TopGarage potwierdza słuszność realizacji koncepcji opartej na CZTERECH FILARACH (Wizualizacja, Wsparcie Techniczne, Marketing, Szkolenia), która z pewnością znajdzie odzwierciedlenie również w naszym kraju. Imponujący sukces międzynarodowego programu EuroGarage niewątpliwie przyczyni się do dalszego rozwoju sieci EuroWarsztat w Polsce.

Zespół EuroWarsztat serdecznie gratuluje sukcesu kolegom z Francji oraz życzy powodzenia w dalszej działalności!

*Adam Nałęcz*





**Grupauto Polska - biuro centralne**  
 Al. Jerozolimskie 44, 00-024 Warszawa  
 tel. (0-22) 333 74 11  
 fax (0-22) 333 74 13  
 grupauto@grupauto.com.pl  
 eurowarsztat@eurowarsztat.pl

▲ - filie

#### AUTO - PARTNER

ul. Subisława 50  
 80-354 Gdańsk  
 tel. (058) 557 86 80  
 fax (058) 557 77 11  
 biuro@autopartner.pl  
 www.autopartner.pl  
**Koordynator EW:** Jacek Spychała  
 tel. 0-603 077 789  
 jacek.spychala@autopartner.pl

#### AUTORAK

ul. Ciszycy 94  
 27-660 Koprzywnica  
 tel. (015) 847 62 76  
 fax (015) 641 50 92  
 biuro@dieselland.com.pl  
 www.dieselland.com.pl  
**Koordynator EW:** Robert Bidas  
 tel. 0-608 404 125

#### AUTO - ZATOKA

ul. Ślężna 110  
 53-111 Wrocław  
 tel. (071) 78 797 12  
 fax (071) 78 797 11  
 info@auto-zatoka.com.pl  
 www.auto-zatoka.com.pl  
**Koordynator EW:** Daniel Rębisz  
 tel. 0-500 142 198  
 danielr@auto-zatoka.com.pl

#### BHMD

ul. Arkuszowa 10  
 01-934 Warszawa  
 tel. (022) 864 04 64  
 fax (022) 864 04 68  
 info@bhmd.pl  
 www.bhmd.pl  
**Koordynator EW:** Piotr Sitkowski  
 tel. 0-604 644 993  
 piotr.sitkowski@bhmd.pl

#### DABO

ul. Dolna Panny Marii 24  
 20-010 Lublin  
 tel. (081) 537 95 00  
 fax (081) 537 95 95  
 dabo@dabo.com.pl  
 www.dabo.com.pl  
**Koordynator EW:** Artur Kostecki  
 tel. (0-81) 537 95 07  
 handlowy@dabo.com.pl

#### EDPOL

ul. Warszawska 79  
 42-200 Częstochowa  
 tel. (034) 361 30 15  
 fax (034) 361 30 15 \*33 lub \*34  
 edpol@edpol.pl  
 www.edpol.pl  
**Koordynator EW:** Bartosz Woźniak  
 tel. 0-502 178 959  
 bartek@edpol.pl

#### INTER PARTS

ul. Augustowska 20  
 10-683 Olsztyn  
 tel. (089) 538 09 80  
 fax (089) 538 09 97  
 biuro@interparts.com.pl  
 www.interparts.pl  
**Koordynator EW:** Piotr Kamiński  
 tel. (089) 538 09 78  
 piotrek@interparts.pl

#### RODON

Karolewko 14 k/Leszna  
 64-115 Święciechowa  
 tel. (065) 534 92 10  
 fax (065) 534 92 25  
 rodon@rodon.pl  
 www.rodon.pl  
**Koordynator EW:** Dominik Szłapka  
 tel. 0-609 788 809  
 dominik@rodon.pl

#### SKABAGIS

ul. Dzwonkowa 140  
 43-382 Bielsko Biała  
 tel. (033) 822 33 17  
 fax (033) 822 33 17  
 skabagis@skabagis.com.pl  
 www.skabagis.com.pl  
**Koordynator EW:** Damian Rucki  
 tel. 0-608 038 798  
 biuro@skabagis.com.pl