



GROUP AUTO UNION



AUTO-PARTNER

GROUP AUTO UNION



AUTORAK

GROUP AUTO UNION



AUTO-ZATOKA

GROUP AUTO UNION



BHMD

GROUP AUTO UNION



DABO

GROUP AUTO UNION



EDPOL

GROUP AUTO UNION



INTER-PARTS

GROUP AUTO UNION



MOTOROL

GROUP AUTO UNION



OPOLTRANS

GROUP AUTO UNION



RODON

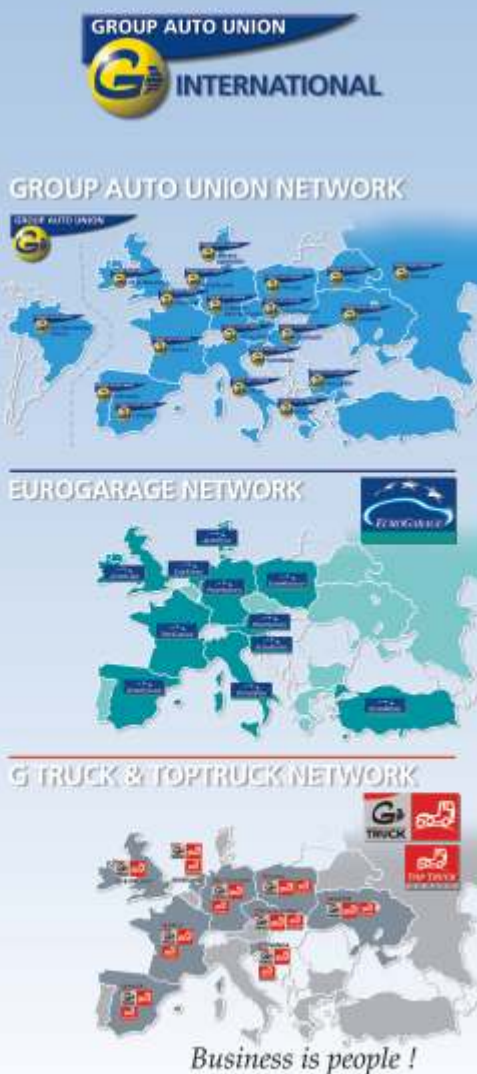
GROUP AUTO UNION



SKABAGIS

- Wywiad - Gerard Leduc
- Aktualności
- EuroClub

Dodatek specjalny - plakat



Nowy Dyrektor Generalny Group Auto Union International

W dniu 5 stycznia 2009 stanowisko Prezesa oraz Dyrektora Generalnego Group Auto Union International objął Pan **Hans Eisner**. Poprzednio Pan Hans Eisner piastował podobne stanowisko w Centro oraz różne stanowiska menadżerskie min w ALLIED SIGNAL (Bendix, Jurid) oraz TMD (Textar-Mintex, Don).



Pan Gerard Leduc jako założyciel i prezes GAU International będzie pełnił funkcję Prezesa Rady Nadzorczej, a Pan Phillipe Guyot został potwierdzony na stanowisku Zastępcy Dyrektora Generalnego.

Le Rendez-Vous

GAU FRANCE zorganizowała w Paryżu jedyną w swoim rodzaju imprezę targową LE RANDEZ-VOUS. Podczas targów zaprezentowało się 500 dostawców na 150 stoiskach, a imprezę odwiedziło przeszło 1200 uczestników



zrzeszonych w sieciach organizowanych przez GAU France. Impreza, oprócz bardzo bogatego wymiaru rozrywkowego, miała także wymiar handlowy. Każdy z zaproszonych otrzymał pakiet kuponów rabatowych i konkursowych. Zamówienia złożone na specjalnych formularzach w dniu targów były premiowane nagrodami specjalnymi. Nasi francuscy koledzy, ze znaną sobie finezją i fantazją, wzbogacili tradycyjną formułę wystawienniczą o elementy rozrywkowe i handlowe, czyniąc targi bardzo wyjątkowym wydarzeniem.

Nowa strona internetowa www.gaupolska.pl



Zapraszamy do odwiedzenia nowej strony internetowej www.gaupolska.pl. Strona zyskała nową szatę graficzną i bardziej czytelny układ. Wkrótce także strony partnerów GAU PL zostaną

dostosowane do nowej grafiki i schematu. Standaryzacja stron internetowych jest częścią projektu jednolitej komunikacji rynkowej GAU PL.

Dni ProfiService

Zorganizowane przez GAU DEUTSCHLAND w Gottingen dni warsztatów zrzeszonych w sieci ProfiService - niemieckiego odpowiednika sieci EuroGarage były okazją do zaprezentowania szerokiej oferty wyposażenia i części do samochodów osobowych i ciężarowych. W hali targowej o powierzchni ponad 8400m² wystawiło się kilkudziesięciu dostawców. Jednym z głównych celów imprezy było także przedstawienie koncepcji handlowo marketingowych, a w szczególności projektów sieciowych: ProfiService, Toptruck, GTurck i Coparts puls system.





Wiosenne cięcie cen

Wiosną firma Auto-Zatoka Sp. z o.o. oferuje szereg produktów w atrakcyjnych obniżonych cenach. Oferta dotyczy asortymentu: Monark Diesel, Beru, NGK, K+F. Ponadto w kwietniu ogłoszone zostaną wyniki promocji rowerowej organizowanej wraz z firmą Luk-Fag. Klienci którzy zakupili wyżej wymienione produkty za kwotę powyżej 10.000 złotych, otrzymają wysokiej klasy rowery górskie. Nowymi pozycjami w katalogu Auto-Zatoki są między innymi ściągacze hydrauliczne i płyty pomocnicze do demontażu łożysk tocznych FAG i czujniki ciśnienia powietrza w kołach Beru. Firma nawiązała również współpracę z JG Group A/S, mającym w swojej ofercie ponad 18.000 specjalistycznych pozycji do aut niemieckich, w pełni zgodnych z normami jakości ISO 9001. Dodatkowe informacje zawsze dostępne na stronie internetowej www.auto-zatoka.com.pl

Michał Zatoka



Nowości

Wraz z nadejściem wiosny Rodon rozpoczął serię szkoleń z układu klimatyzacji, we współpracy z producentami urządzeń: Delphi oraz Valeo. Ponadto w ofercie można znaleźć szeroki asortyment opon letnich marki Continental, Uniroyal oraz Barum. Systematycznie wprowadzane są nowe linie produktowe. Obecnie na półkach Rodonu można znaleźć znacznie poszerzoną ofertę produktów Bosch, m.in. o paski wielorowkowe i rozrządu, przewody zapłonowe oraz filtry. Ponadto wprowadzono kompletne zestawy rozrządu firmy INA wraz paskiem - o nazwie „KIT”. Asortyment chemii samochodowej i motocyklowej rozszerzony został o produkty Liqui Moly.

Rodon informuje, że z dniem 1 marca 2009 roku RODON Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa z siedzibą w Karolewku nr 14, NIP 6972249948, stała się następcą prawnym, Firmy „RODON” Rafał Dobroń z siedzibą w Karolewku nr 14, NIP 697-000-48-52.

Marcin Adamczak



Promocje

W tym roku luty i marzec były to miesiące produktów LUK, INA i FAG w firmie BHMD. Odbływały się szkolenia, ogłoszone zostały liczne promocje np klienci dokonujący zakupów produktów LUK/INA/FAG za kwotę 10.000 złotych netto w okresie promocji nagradzani byli rowerami, a klienci kupujący za 3000 zł netto otrzymywali kombinezony warsztatowe.

W miesiącach zimowych trwała także promocja olejów CASTROL, zakupy premiowane były urządzeniami GPS. Nagrody otrzymywali klienci, którzy jednorazowo lub w dwóch partiach dokonali zakupów oleju Castrol w opakowaniach 4+1 za kwotę 3300 zł netto.



Wiosną planowane są kolejne atrakcyjne akcje marketingowe. Maj i czerwiec będą to miesiące dedykowane produktom firmy BOSCH w BHMD. Przewidziane są ciekawe nagrody firmy Bosch dla klientów biorących udział w promocjach. Szczegóły i aktualne informacje znajdują się na stronie www.bhmd.pl

Na stronę internetową www.bhmd.pl warto też zajrzeć dlatego, że od niedawna ma zupełnie nowy wygląd, nową grafikę spójną z kolorystyką i wizualizacją Group Auto Union.

Monika Dankowska

The original power in motion



DAYCO 6PK 1141
DAYCO 6PK 1141
DAYCO 6PK 1141
DAYCO 6PK 1141

Made in EEC
Made in EEC
Made in EEC
Made in EEC

DAYCO

www.dayco.com

MARK Automotive



Poszerzanie oferty urządzeń warsztatowych

Ważnym wydarzeniem w firmie Edpol było grudniowe spotkanie z klientami wieńczące całoroczną współpracę. Ta forma integracji stała się tradycją firmy i zawsze spotyka się z dużym zainteresowaniem ze strony klientów. Wychodząc naprzeciw nieustannie rosnącym wymaganiom klientów firma EDPOL wciąż rozszerza swoją ofertę: w pierwszym kwartale 2009 roku wprowadzono asortyment firmy VIEROL, ofertę olei wzbogacono o kolejną markę MOBIL 1. Oferta firmy rozszerza się także w zakresie dystrybucji specjalistycznych urządzeń warsztatowych takich firm jak Magneti Marelli, Behr Hella Service. Trwają już przygotowania do sezonu wiosenno-letniego. Planowane są szkolenia techniczne przygotowane między innymi przez firmę Magneti Marelli dotyczące urządzeń do obsługi klimatyzacji. Planujemy także liczne akcje promocyjne dla naszych klientów. Więcej informacji o naszej firmie można znaleźć na stronie www.edpol.pl

Bellinda Majewska



Nowości asortymentowe

Firma SKABAGIS odnowiła współpracę z długo nieobecny na polskim rynku producentem układów wydechowych firmą EBERSPAECHER. Produkty tej firmy charakteryzują się bardzo wysoką jakością, którą doceniają najbardziej renomowani producenci samochodów (Mercedes, BMW, Opel, VAG) wybierając produkty tej firmy na pierwszy montaż. Oferta obejmuje katalizatory spalin, rury oraz tłumiki do aut niemieckich, francuskich i włoskich.

Znacznie rozszerzona została współpraca z firmą MAGNETI MARELLI, która zaowocowała wprowadzeniem do oferty produktów tej marki, takich jak: akumulatory, tarcze i klocki hamulcowe, oleje, żarówki oraz sprężyny gazowe. Dodatkowo, gama oferowanych amortyzatorów Marelli została wzbogacona o nowe referencje.

Oferta firmy została poszerzona o elementy montażowe układów wydechowych firmy FISCHER AUTOMOTIVE.

Nawiązano współpracę z dostawcą profesjonalnych narzędzi warsztatowych, hiszpańską firmą IRIMO, której produkty są już dostępne w ofercie.

Szymon Stękla



Aktywna działalność



Ostatnie miesiące w firmie MOTOROL upłynęły bardzo aktywnie. W trosce o swoich klientów w siedzibie firmy zostały dokonane liczne inwestycje. Dbając o jakość świadczonych usług zmodernizowany został Dział Sprzedaży oraz pomieszczenia biurowe.

Biorąc pod uwagę rosnące wymagania klientów firma MOTOROL ponownie rozbudowała swoją ofertę o kolejne referencje. Przede wszystkim wprowadzono do sprzedaży produkty renomowanej marki BOSCH, tj. paski rozrządu i paski klinowe, świece zapłonowe i żarowe, przewody zapłonowe oraz pióra wycieraczek. Poszerzono także ofertę uszczelki marki Victor Reinz oraz chemii warsztatowej Liqui Moly. W najbliższym czasie w sprzedaży znajdą

się ponadto narzędzia warsztatowe niemieckiej firmy MANNESMANN.

Mamy przyjemność również poinformować, iż firma MOTOROL po raz kolejny znalazła się w prestiżowym gronie „GAZEL BIZNESU”. O dynamice rozwoju firmy świadczy również obecność firmy w rankingu „DIAMENTY FORBESA 2009”.

Aneta Kałkus

**Droga
wyczerpuje,**

**Shell Helix
przywraca siły.**



Kilometr po kilometrze, szkodliwe osady powoli gromadzą się we wnętrzu silnika Twojego samochodu spowalniając go. Jeżeli jednak używasz oleju Shell Helix, nie obawiaj się – Twój silnik jest bezpieczny w każdych warunkach. Olej Shell Helix zawiera pakiet specjalnych dodatków czyszczących, które podczas jazdy nieustannie usuwają szkodliwe osady i dodają energii Twojemu silnikowi. Dzięki temu w pełni wykorzystasz możliwości swojego samochodu.

Shell
HELIX
Motor oils

ACTIVE
CLEANSING AGENTS





Bogata oferta urządzeń diagnostycznych

Oferta firmy Autorak, została wzbogacona o testery firmy DELPHI do diagnostyki systemów sterowania większości pojazdach. Oprogramowanie dołączane do testerów, umożliwia między innymi wpisywanie kodów wtryskiwaczy DELPHI do pamięci sterownika silnika diesla.



AUTORAK posiada również w ofercie stanowiska probiercze do badania pomp wtryskowych, wtryskiwaczy Common Rail oraz całą gamę testerów i urządzeń diagnostycznych firm BOSCH oraz TEXA.

Jednocześnie informujemy, że trwa promocja na aktualizację oprogramowania do testerów TEXA. Firma AUTORAK zaprasza do odwiedzenia strony internetowej www.dieselland.com.pl gdzie znajdują Państwo informacje na temat pełnej oferty dotyczącej zarówno urządzeń diagnostycznych, wyposażenia warsztatu jak i bogatego asortymentu dostępnych „od ręki” części układu paliwowego wszystkich pojazdów.



Artur Dzierzgowski



Elektroniczny katalog części

Aby sprostać nieustannie rosnącym wymaganiom klientów firma INTER PARTS stworzyła własny elektroniczny katalog części. Zawiera on ofertę firmy oraz opcjonalnie skojarzoną z nią bazę części TecDoc, dzięki czemu mechanizmy poszukiwania konkretnej części są niesłychanie efektywne. Wykorzystywane są powiązania pomiędzy zamiennikami, markami, modelami, typami pojazdów oraz ich producentami z jednoczesnym śledzeniem dostępności w ofercie dostawcy w trybie ON-LINE.

W ostatnich miesiącach w ofercie firmy pojawiły się: zbiorniki paliwa i miski olejowe NOR, kolektory wydechowe i łąca elastyczne tłumików firmy Fischer, nowa gama produktów hamulcowych VALEO, szereg akcesoriów samochodowych.

INTER PARTS zaznacza swój rozwój również w zakresie dystrybucji specjalistycznych urządzeń warsztatowych. Do głównych dostawców tych urządzeń należą: STENHOJ, WERTHER, BETA, LAUNCH POLSKA, VALEO, MAGNETI MARELLI. Pełna ofertę klienci mogą odnaleźć na stronie internetowej www.interparts.pl w zakładce „Urządzenia”.

Oprócz kończących się promocji zimowych, rozpoczyna się kolejny cykl promocji wiosennych np. Promocja rolek napinaczy Ruville, Promocja olejów silnikowych ELF, Promocje urządzeń warsztatowych takich jak: podnośniki dwukolumnowe LAUNCH, Testery diagnostyczne Delphi, wózki narzędziowe z wyposażeniem BETA, Wyciągi spalin Nedermann. W trakcie akcji promocyjnych Klienci INTER PARTS będą mieli możliwość zdobycia atrakcyjnych nagród, oraz dokonywać zakupów na preferencyjnych warunkach.

Od nowego roku firma rozpoczyna cykle szkoleń produktowych dla swoich klientów. Szkolenia przeznaczone są głównie dla właścicieli sklepów i warsztatów samochodowych. Przedstawiciele naszych dostawców w przystępny sposób przedstawiają techniczne walory swoich produktów.

Ewa Gotman



Na kilka dni przed kongresem Group Auto Union International mówi się, że usunie się Pan nieco w cień w stosunku do grupy ?

Ten Kongres Group Auto Union International, będzie ostatnim, który poprowadzę jako prezes wykonawczy. Rzeczywiście liczę, że około roku 2009, 2010, nabiorę nieco dystansu w stosunku do obecnie zajmowanej pozycji. Philippe Guyot, zastępca dyrektora generalnego GAUI, podejmie szersze obowiązki, ponieważ rozwój wykładniczy grupy okazuje się być bardzo zajmujący i również, fizycznie, bardzo wyczerpujący.

Co różni Group Auto Union International od innych grup?

Przede wszystkim GAUI jest twórcą sieci (network builder): istnieje dzięki swoim sieciom dystrybutorów dla pojazdów lekkich, ciężkich i sieci warsztatów. Grupą, która jest do nas podobna jest Autodistribution Internationale, która również ma swoje sieci. ATR i Temot International działają w sposób całkowicie różny, z jedną czy dwoma dużymi firmami na kraj, co nie ma nic wspólnego z siecią 750 dystrybutorów. Specyfika GAUI polega na tym, że broni ona zarówno interesów producentów jak i dystrybutorów akcjonariuszy czy zwykłych członków.

Jak to się przedstawia ?

Członkowie GAUI są w większości jej

akcjonariuszami. Każda spółka krajowa płaci składkę do Group Auto Union. Całość tych składek stanowi mniej więcej budżet działania Group Auto Union International. To pozwala nam w momencie podpisywania kontraktu z producentami międzynarodowymi, otrzymać storno na obrocie międzynarodowym, złożone z czę-



ści stałej i zmiennej i zwrócić je do naszych grup krajowych, do akcjonariuszy i członków. Jest też oczywiście wymiana handlowa, marketing, wymiana finansowa i strategiczna. W tym samym duchu pracujemy ręką w rękę z naszymi producentami-dostawcami i przestrzegamy naszych zobowiązań.

Trzymamy się naszej strategii i linii

działania, która nie uległa zmianie od samego początku, a jest nią ochrona marki tych producentów. Dlatego też jesteśmy dumni, że nie mamy jednej marki dystrybucji. Jesteśmy siecią, która broni marek producentów.

Jakie są kryteria doboru dostawców ?

Te główne są bardzo proste: części oryginalne lub jakością odpowiadające oryginalnym, zdolność do towarzyszenia dystrybutorom w planie szkoleniowym, światowa obecność ... W skrócie, możliwość towarzyszenia nam, wszędzie gdzie się udajemy, co nie jest problemem, gdyż idą już w ślad za konstruktorami. Nie ma żadnego powodu aby dystrybucja niezależna nie miała wystarczającego potencjału czy entuzjazmu do zorganizowania się na skalę światową. Nic nie stoi temu na przeszkodzie. Konstruktorom to się udało, więc dlaczego nie ma udać się dystrybucji niezależnej ?

GAUI jest niewielką grupą w skali przemysłu samochodowego, czy nie istnieje potrzeba zbliżenia między poszczególnymi grupami ?

W chwili obecnej nie ma takiej potrzeby ekonomicznej, ale nie ma też przeciwwskazań do takiego zbliżenia, ponieważ wykonujemy ten sam zawód. Nie ma wielkich sporów między grupami międzynarodowymi. Im bardziej oddalamy się od lokalnego centrum podejmowania decyzji, tym

mniej jest konfliktów.

Jaka jest strategia rozwoju GAUI dla kraju, rejonu, sieci?

Najpierw była to strategia krajowa aż do roku 90, potem bardzo szybko pojawił się obszar europejski i nic nie zabraniało iść dalej, stąd Turcja, itd. Ale warunkiem podstawowym było branie pod uwagę państw, które miały pojazdy podobne do pojazdów europejskich. Jeśli dziś podpiszemy umowę ze Stanami Zjednoczonymi, jest niewiele samochodów, które miałyby związek z naszym parkiem, nie tutaj leży więc nasz interes. Za to podpisaliśmy umowę z Brazylią, ponieważ na czele jej parku znaleźliśmy Volkswagena, na drugim miejscu Renault, potem PSA Peugeot-Citroen, i jak by nie patrzeć niewiele samochodów amerykańskich. Mamy wiedzę, umiejętności i relacje z tymi samymi producentami! Z produktami identycznymi lub podobnymi. To dlatego bardzo interesuje nas Argentyna, Chile, Ameryka Południowa.

Czy ma Pan ochotę zaistnienia w krajach rozwijających się?

Jesteśmy już w Rosji, Ukrainie, Polsce, Słowenii, Białorusi, Republice Czeskiej, na Węgrzech, Bułgarii i wkrótce, mam nadzieję, w Rumunii. Rynki chińskie i indyjskie mogłyby być interesujące, ale potrzebowałem dwa lata aby osiągnąć sukces w Brazylii, ponieważ nawet samo pojęcie grupy tam nie istniało. Trudno więc było wytłumaczyć zalety takiej operacji. W Chinach i w Indiach, dystrybutorzy zorganizowani są zupełnie inaczej niż dystrybutorzy europejscy. Według mojej wiedzy, w Chinach, dystrybutorzy specjalizują się w jednej marce samochodów więc nie takiej

odpowiedzi ekonomicznej oczekują te państwa. Przyszłość to odpowiedź ekonomiczna na zróżnicowany park, to znaczy, że dystrybutor musi odpowiedzieć na potrzeby „multimarkowe” parku samochodowego, a więc nie specjalizować się tylko w jednej marce pojazdu lub jednej marce wyposażenia. Pomyślimy więc o Chinach i Indiach, gdy zrealizujemy nasze ambicje w Ameryce Południowej.

A Maghreb?

Nie należy w żaden sposób zaniebrywać państw Maghrebu tym bardziej, że w większości jest to park samochodowy europejski. Do chwili obecnej, rozmówcy, których spotykałem, Algierczycy, Marokańczycy, Tunezyjczycy chcieli dołączyć do Group Auto Union, ale bez chęci tworzenia sieci, do których mogliby dołączyć inni dystrybutorzy. Ich celem było więc jedynie otrzymać jak najlepsze warunki zakupu, co nie jest najważniejszą filozofią GAUI, która łączy dystrybutorów w sieci i sprawia, że te sieci stają się wydajne. To ma miejsce najpierw przez uświadomienie sobie, że nie może być kłótni między ludźmi, którzy wykonują ten sam zawód. Lepiej mieć swojego najgorszego wroga w swojej grupie, ponieważ można przynajmniej ze sobą rozmawiać.

Nie widać też państwa obecności w Europie Północnej?

Mamy tam rzeczywiście pustkę, która chcemy zapełnić. Jesteśmy obecni w Danii, ale nie ma nas jeszcze w Szwecji i Norwegii, które są zdominowane przez trzy duże firmy. Jest to trudne, ponieważ idea grupy jest im obca i dlatego też, że są tam bardzo duże spółki, które stworzyły



swoje własne sieci dystrybucji i naprawy.

Jaka jest pańska strategia rozwoju jeśli chodzi o produkty?

Naszą główną osią jest kontynuacja tworzenia sieci warsztatów. To znaczy rozwój jakości, tworzenie zamkniętej sieci, kształcenie we wszystkich nowych systemach. Nasza sieć warsztatów musi być zdolna do diagnostyki i naprawy wszystkich mechanizmów elektronicznych. Robimy już to, ale zarówno na poziomie samochodów osobowych jak i ciężarowych, innowacje technologiczne rodzą się codziennie i trzeba umieć na nie odpowiedzieć. Inny ważny poziom działania: komfort, który zajmuje coraz ważniejsze miejsce i wymaga nowych kompetencji, jak klimatyzacja, ogrzewanie... Mamy również w naszych zamysłach dziedzinę lakierowania, którą wcześniej porzuciliśmy. Dostawcy myślą, że sieć może być tylko grupą zakupu starającą się otrzymać jak najlepsze warunki. To nie tego chcemy, możemy zróżnicować warunki w zależności od kraju, rynku, wielkości przedsiębiorstwa. Bardzo wierzę w wartość dodaną dystrybutora, na którą producent powinien bardziej uważać. Dystrybutor, który ma na magazynie towar za 5 milionów euro, który ma 10 przedstawicieli i wys-

Czujniki temperaturowe CTAS-T firmy NGK/NTK w kolejnych modelach Volkswagena z silnikami diesla

W roku 2006 Grupa Volkswagen podjęła decyzję o zastosowaniu na oryginalnym wyposażeniu czujników temperaturowych CTAS-T marki NTK produkowanych przez firmę NGK. Po ich sukcesie w modelach Tiguan i Touareg Grupa zamierza instalować je również w modelach A4 Avant i Passat CC. Będąc częścią 2-litrowego silnika TDI Common Rail (103 kW), użyty w obu modelach czujnik temperaturowy CTAS-T precyzyjnie mierzy temperaturę spalin wpływających do turbiny. Jest to istotny element w strategii Volkswagena mający na celu osiągnięcie standardów emisji EURO 4 i EURO 5, które w segmencie silników diesla stają coraz bardziej restrykcyjne. Skrót CTAS-T pochodzi od angielskiego określenia "Condition Temperature Automotive Sensor– Thermistor". Czujniki te są trzecią generacją czujników temperaturowych NTK i sprawdzają się w bardzo szerokim zakresie temperatur: od -40 do 900°C. Niezwykle cienki element ceramiczny czujnika gwarantuje zarówno wyjątkowo szybką gotowość sondy do pracy, jak i najwyższą precyzję pomiaru temperatury. Podsumowując, ten rodzaj czujnika zapewnia idealne funkcjonowanie silnika w różnych warunkach – zapewniając zarówno doskonałą kontrolę temperatury strumienia spalin wpływających do turbiny, jak i pomiar temperatury filtra cząsteczek stałych oraz system redukcji tlenków azotu. „Czujemy się zaszczycony, że firma Volkswagen stosuje nasze czujniki CTAS-T na oryginalnym wyposażeniu swoich kolejnych popularnych modeli” - mówi Norbert Neuhaus, Zastępca Dyrektora Zarządzającego ds. Sprzedaży i Marketingu na Rynku Wtórnym w NGK Spark Plug Europe – „wraz z tym udoskonaleniem nasze czujniki będą wspierać bardziej przyjazne dla środowiska spalanie w jeszcze większej ilości samochodów poruszających się po drogach. To kolejny sukces świadczący o tym, że rola NGK - jako partnera wspierającego rozwój segmentu silników diesla, zarówno w przypadku świec żarowych i czujników – ciągle rośnie.”

Informacje dodatkowe:

Firma NGK jest wiodącym światowym producentem świec zapłonowych oraz sond lambda, posiadającym fabryki i biura handlowe we wszystkich częściach świata. Zatrudnia 10.000 pracowników, którzy przyczyniają się do obrotów w wysokości ok. 2,0 miliardów euro. NGK jest obecna na wszystkich kontynentach, posiada osiem centrów handlowych, jedenaście zakładów produkcyjnych oraz czternaście biur handlowych.

Blizszych informacji na temat sprzedaży produktów NGK udzielają importerzy i dystrybutorzy – adresy na stronie www.ngkntk.pl.



Świece żarowe: NGK





pecjalizowany warsztat Diesel lub Klimatyzacja nie ma tej samej wartości dodanej co mały hurtownik - który ma swoje znaczenie

- ale który wykonuje tylko kupno-sprzedaż.

Powinno być tu duże zróżnicowanie warunków w funkcji usługi oddawanej przez dystrybutora i wartości dodanej, którą wnosi do tego zawodu. Na dzień dzisiejszy warunki producentów są zbyt jednolite.

Według Pana, kim jest dystrybutor części i czy jest to ta sama osoba wszędzie na świecie ?

Dystrybutor, gdzie by się nie znalazł, musi magazynować, nadzorować swój magazyn w sposób inteligentny i nowoczesny, z dobrą rotacją towaru, ale również powinien proponować usługę naprawy, iść za produktem, który dostarcza, udzielać porady, uczyć, w taki sposób, aby naprawa była skuteczna. Ten zawód ewoluował, nie chodzi już o to, aby dostarczyć część zamówioną na następny dzień rano, ale dostarczać ją dwa-trzy razy dziennie, cały czas służąc radą, która wykracza poza wskazówki montażu, ale jest rodzajem szkolenia. Następnie dystrybutor musi być wyposażony w siłę sprzedaży, przedstawicieli którzy odwiedzają flotę, przedsiębiorstwa, warsztaty, tak aby promować swoją firmę, czy należą do grupy czy nie. Powinien zajmować się marketingiem: zbyt wiele wkłada się w zakup, a za mało w sprzedaż.

Producenci zarzucają grupom, że

zajmują się sprzedażą i marketingiem, aby korzystać z większych korzyści finansowych.

Przy takim rozumowaniu, producenci nie będą mieli przedstawicieli, dystrybutorzy również nie, kto więc będzie odwiedzał warsztaty? Biznes to ludzie. Czy dzisiejszy dystrybutorzy mają środki aby mieć ludzi w terenie? Tak. A czy mają dobre chęci? Niekoniecznie. Dystrybutor, który dobrze wykonuje swój zawód ma środki do posiadania siły sprzedaży. Nie należy mylić kierowcy-dostawcy zamówień z prawdziwym sprzedawcą. Dystrybutor jest logistyką, który uprawia marketing i handel.

Jeden dystrybutor nie jest w stanie posiadać wszystkich części, jakie jest więc wyjście ?

Istnieje obecnie olbrzymia ilość części, która odpowiada różnorodności modeli samochodów i silników. Zawód dystrybutora bardzo się więc skomplikował, zmienił i zgromadzenie towaru staje się dużo ważniejszą sprawą niż dawniej. Pomimo wszystko, aby dobrze wykonywać swój zawód, dystrybutor musi posiadać szeroką gamę towaru. Stąd konieczność posiadania magazynu centralnego lub platform regionalnych, lub składów, których nikt już nie ośmieli się nazywać w ten sposób... W rzeczywistości wykonaliśmy kilka lat temu lean manufacturing, aby stać się bardziej wydajnymi, teraz powinniśmy zastanowić się nad lean-dystrybucją, to znaczy sposobem oddania do dyspozycji produktu dla warsztatu, najszybciej jak to możliwe, po najniższych kosztach, a to jest szukanie kwadratury koła.

Czy nie jest misją GAUI propono-

wanie rozwiązań, które mogłyby być odpowiednie ?

Nie znaleźliśmy jeszcze cudownego rozwiązania, ale prowadzimy dyskusje z producentami, którzy mają całkiem inne wizje. To co należałoby przewidzieć - to spotkanie między producentami i dystrybutorami na poziomie ich związków. Czy nie można byłoby zorganizować spotkania Figiefa/Clepa lub Figiefa/Cledipa ?

To jest jakieś rozwiązanie, ale co Pan zaleca?

Wszystko zależy od kraju. Kraj, który jest zorganizowany z bardzo dużą liczbą dystrybutorów powinien posiadać platformę krajową, w kraju zorganizowanym z małą liczbą dystrybutorów, to oni sami powinni magazynować towar. Każdy powinien więc wypełniać swoją funkcję regionalną. W kraju takim jak Francja, jak poruszać się między magazynami producentów, magazynami centralnymi, regionalnymi i platformami dystrybutorów? Jest obfitość towaru i oszczędności do wykonania dla wszystkich. Pracujemy nad tym.

Czy będzie Pan w stanie ujednoczyć stopień kompetencji w każdym kraju, poziom cen, otrzymywanych informacji technicznych, itd. ...?

Udaje się nam otrzymać informacje techniczne i osiągnąć poziom kompetencji, który jest mimo wszystko relatywnie podobny. Co zaś dotyczy cen, GAUI nie edytuje listy cen, ale informuje o cenach producentów. Przekazujemy informacje z terenu do producentów, aby mogli utrzymać poziom zmienny cen relatywnie do zaakceptowania, i utrzymujący się w widełkach od 0 do 15 % w poszcze-

KYB

Amortyzatory Najwyższej Jakości



**NUMER JEDEN
W EUROPIE
NUMER JEDEN
NA ŚWIECIE**

ALFA ROMEO 166. **AUDI**

A4 A6 RS4 RS6 TT. **CITROËN**

C1 C3 C6. **DAIHATSU** Applause

Atrai/ Atrai Wagon Charade Feroza Max

Mira / Cuore Move Naked Pyzar/Gran

Rocky Storia YRV. **DAIMLER CHRYSLER**

Sebring (Coupe) Stratus (Coupe). **FIAT** Croma Lancia

Kappa Lancia Thema **FORD** Escort Fiesta Focus Ka Probe

Puma Thunderbird Transit. **GM SATURN** L-Series. **HONDA**

Civic Element Jazz Life. **LEXUS (Toyota)** Es300 Lexus 400

Lexus 200. **MAZDA** 121 626 Anteza/6 Bongo Demio

Familia/323 Mazda 6 MPV MX-3 Premacy Proceed Xedos-9

MERCEDES Sprinter. **MITSUBISHI** Airtrek Center

TB Chariot/Space Wagon

Debonair Delica/L300 Diamante

ek-Wagon Forte/L200 Galant

Lancer Minica Mirage/Colt

Pajero RVR/Space Runner Space

Gear/L400 Town-Box . **NISSAN**

200SX 300ZX Almera Alurel

Avenir Bassara Bluebird Caravan

Cedric Datsun Truck Elgrand

Leopard Micra/March/Cube

Patrol Pick-up Prairie

Primera Quest Serena

Skyline Sunny Pathfinder/Terrano

Wing Road. **PEUGEOT** 107 406

407 607. **PONTIAC** Vibe

RENAULT Clio Espace Kangoo

Lagune Megane Megane CC

Megane Senic Modus R5

Express Trafic Velsatis **SEAT**

Cordoba Ibiza Toledo **SUBARU**

Baja Forester Impreza Legacy

Outback **SUZUKI** Aerio Alto

Baleno Carry Cultus/Crescent

Escudo/Vitara Ignis

Jimmy / Sammurai MR Wagon Swift

SX 4 Wagon R / Ignis **TOYOTA**

Altezza Auris Avensis Aygo

Brevis Caldina Camry Carmia

Celica Celsior Century Comfort

Corolla Corona Crown dB

Dyna Estima Fun Cargo Gracia

Granvia Harrier Hi Ace Hi Lux

Ipsum/Picnic Kluger V

Landcruiser Light Ace Mark II

Matrix Minivan Mr-S Naida

Noah Opa Platz Previa Prius

Progres Raum Regius Sienna

Starlet Soarer Supra Town Ace

Toyo Ace Tundra Vista

Vitz / Yaris Will-Vi / Will - Vs

Windom Yaris **VW** Polo



www.kyb-europe.com

Amortyzatory do wszystkich samochodów

Czy wiesz, że średnio co czwarty samochód wyprodukowany na świecie korzysta z amortyzatorów KYB jako oryginalnego wyposażenia?

KYB K-Flex - sprężyny zwojowe zawieszenia



KYB Corporation - światowy dostawca podzespołów do układów zawieszenia rozszerzył gamę produktów dostępnych na rynku części zamiennych o sprężyny zwojowe KYB K-Flex.

Rozwijając technologię produkcji sprężyn w Japonii, KYB oferuje najwyższej jakości komponenty dla producentów motocykli oraz na rynek części zamiennych.

W Europie, KYB dostarcza dla wybranych producentów samochodów (OE), kompletne zestawy składające się z amortyzatora, sprężyny i górnego łożyska kolumny McPhersona.

W Wielkiej Brytanii sprzedaż sprężyn z logo K-Flex odniosła sukces osiągając ponad 30% udział w rynku.

Potencjał i doświadczenie zdobyte w ostatnich latach zaowocowały planem dalszej ekspansji na wszystkich rynkach Europy.

Dyrektor Generalny KYB Europe, Pan Hajime Sato tak skomentował tą decyzję: „Cieszymy się, że sprzedaż sprężyn osiągnęła tak wysoki poziom. Wierzmy również, że jako dostawca sprężyn jesteśmy w stanie sprostać wymaganiom stawianym przez naszych klientów. Mocnymi stronami naszej oferty są wysoka jakość produktu, doskonałe pokrycie parku samochodowego oraz sprawny system dostaw, który efektywnie zwiększy nasz potencjał oraz konkurencyjność na rynku. Fakty te z pewnością będzie miał również znaczenie podczas dalszej ekspansji, gdyż chcemy, aby sprzedaż sprężyn rozwijała się na równi ze sprzedażą amortyzatorów, elementów ochronnych (KYB PK) oraz zestawów montażowych (KYB SM)”.

Od stycznia 2009 roku biuro KYB Europe Polska udostępniło nowy katalog sprężyn KYB K-Flex 2009, który prezentuje szeroką listę referencji dostępnych do większości modeli samochodów w Europie. Katalog zawiera racjonalizowany program aplikacji, który umożliwia warsztatom szybki i prawidłowy dobór odpowiedniej sprężyny, a dystrybutorom ułatwia efektywne gospodarowanie zapasami magazynowymi.

Klienci w całej Europie mają dostęp do kompletnej oferty sprężyn KYB K-Flex poprzez doskonałą dostępność oraz szybki system dostaw realizowany przez centra logistyczne KYB w Europie (Niemcy, Francja, Hiszpania, Wielka Brytania). Mogą również liczyć na profesjonalne wsparcie zespołu handlowego oraz informacje i dane techniczne niezbędne do prawidłowej diagnozy stanu układu zawieszenia.

Co czwarty samochód wyprodukowany na świecie korzysta z amortyzatorów KYB jako oryginalnego wyposażenia, co sprawia, że KYB jest największym dostawcą amortyzatorów na rynku części pierwszego montażu fabrycznego (OE).

www.kyb.com.pl

gólnych krajach i w przedziale od 0 do 10 % między sieciami koncesjonariuszy i sieciami zrzeszonych warsztatów. To nie stanowi większego problemu. Jeszcze raz powtarzam, że to konstruktorzy i producenci ustalają ceny, a nie dystrybutorzy.

Czy może Pan zapewnić usługę dla flot w Europie ?

Mamy już podpisane umowy z dużymi flotami międzynarodowymi i oddajemy do ich dyspozycji sieci warsztatów i dystrybutorów wyspecjalizowanych w segmencie ciężarowym. Mamy ich mniej w segmencie samochodów osobowych, ale to działa bardzo dobrze. Oczywiście, musimy uzupełnić naszą sieć warsztatów dla pojazdów ciężarowych w całej Europie, trudność spoczywa w niewielkiej liczbie wyspecjalizowanych garaży. Zresztą, są kraje, które są zdominowane przez importerów i koncesjonariuszy pojaz-



dów ciężarowych, często bardzo skutecznych.

Co myśli Pan o sztydach light?

Są warsztaty, które nie mają pre dyspozycji do reprezentowania sztydu naszej sieci EuroGarage, ani środków w ludziach i sprzęcie aby

wypełnić nasze kryteria przynależności, które są bardzo selektywne. Dlatego więc im nie pomóc i zrobić tak, aby te sieci light były szkółkami sieci głównych. Takie są na przykład warsztaty Premier we Francji, Iber Talleres w Hiszpani, itd.

Czy udaje się Panu zharmonizować narzędzia diagnostyki ?

Udaje się nam interweniować w sposób skuteczny w naprawy systemów elektronicznych narzędziami wielu firm, którymi dysponujemy. Można by to jeszcze poprawić w kierunku większej łatwości. Metoda, aby to osiągnąć jest różna w zależności od miejsca, ale oprogramowania są takie same, dostawcy również.

Jaki są Pana stosunki z instytucjami międzynarodowymi ?

Jesteśmy częścią biura, które nazywa się „International Trading Groups” aby wymieniać się doświadczeniami, informacjami pod egidą Figiefa. Uczestniczymy również w kampanii „Right to Repair” Próbujemy wspomagać organizacje takie jak Figiefa, ale również Fedra, Ancera w ich lobbingu wobec członków Parlamentu Europejskiego.

Kim są wasi główni konkurenci i jaka jest wasza postawa wobec nowego GVO lub jego braku ?

Naszymi konkurentami są sieci konstruktorów. Co do tego, co dzieje się w Brukseli, to jest tylko epizod lobbingu - dość udany - zresztą konstruktorów samochodowych. Władze europejskie zawsze przyznają rację ostrej konkurencji. Zatrzymanie GVO byłoby aberacją co nie znaczy, że nie powinno być odkurzone czy

zmodernizowane. W każdym bądź razie, trzeba aby istniało coś idącego w kierunku skutecznej rywalizacji.

Jak może Pan walczyć z konstruktorami, którzy rosną w siłę ?

Konstruktorzy tworzą tylko 20 % do 30 % pojazdu, 70/80% które pozostają są im dostarczane w formie kompletnych podzespołów przez producentów. Nasza skuteczność w częściach zamiennych nie ma nic do nich. Konstruktor ma być skuteczny w swojej marce, my w 45 markach !

Czy Group Auto Union International jest na sprzedaż ?

Nie i nie życzę sobie tego. GAUI ma w tej chwili zamknięty kapitał, aby wziąć pod uwagę sprzedaż, trzeba byłoby zbliżyć się do systemu giełdy, ale nie oczekują tego akcjonariusze i nie widzę dzisiaj takiej potrzeby. Dlaczego wzywać na pomoc oszczędności, gdy udaje nam się samodzielnie sfinansować nasz rozwój bez większych problemów? I nie mamy problemów, ponieważ grupy krajowe wkładają wspaniałą energię i dynamikę, rozwijają się wielkimi krokami. Wspominałem o Brazylii, ale trzeba też podkreślić znaczący wkład Niemiec, skuteczność Hiszpanii, duże umowy podpisane we Francji z platformami, postęp we Włoszech i Holandii, rozwój sieci segmentu ciężarowego w Polsce, jasne widzenie Rosji, która podzieliła się na kilka grup Rosja, Białoruś i Ukraina, silny wzrost w Turcji, itd. Siła GAUI to dynamika ruchów krajowych.

Szkolenia z zakresu obsługi Klienta



W dniach **17-18 stycznia 2009** odbyło się szkolenie z zakresu Profesjonalnej Obsługi Klienta. Był to ostatni moduł z cyklu szkoleń skierowany do nowych uczestników sieci EW. Zajęcia o charakterze warsztatowym miały na celu usystematyzowanie standardów z zakresu przyjęcia i wydania pojazdu. Uczestnicy po zakończeniu każdego działu teoretycznego mieli możliwość wykorzystania przekazanej wiedzy przez trenera w ćwiczeniach praktycznych i sprawdzić swoje umiejętności bezpośrednio na kolegach, koleżankach z grupy. Teraz przyszedł czas na wdrażanie nowych standardów bezpośrednio w serwisach.

Szkolenie Prawne

Szkolenie dotyczące aspektów prawnych zobowiązań i odpowiedzialności klienta i warsztatu względem siebie.

W dniach **25-26.10.2008** roku odbyło się kolejne szkolenie z cyklu; Prawnego Wsparcia EuroWarsztatów, skierowane do właścicieli i menagerów EuroWarsztatów. Jak zawsze w tego typu szkoleniach frekwencja dopisała i już od samych godzin porannych uczestnicy pogłębiali swoją wiedzę przy udziale specjalisty w dziedzinie prawa konsumenckiego.

Omówiono wiele istotnych kwestii z którymi warsztaty spotykają się w codziennej działalności w tym; rękojmia ,gwarancja oraz odpowiedzialność za niezgodność towaru z umową w praktyce warsztatów samochodowych. W drugiej części szkolenia objaśniono prawa i obowiązki warsztatów niezależnych przy serwisowaniu aut na gwarancji w świetle dyrektywy GVO.

Po szkoleniu odbyła się prezentacja dostawcy GAU Polska firmy KYB-a na którym zaprezentowano szeroka gamę asortymentu tego dostawcy, rozbudowaną od niedawna o sprężyny do układów zawieszenia. Zwrócono szczególną uwagę na potrzebę wymiany osłon i odbojów przy każdej wymianie amortyzatorów, ma to znaczący wpływ na wydłużenie żywotności samych amortyzatorów.

Po zakończonej prezentacji odbyła się uroczysta kolacja, z imprezą integracyjną pod hasłem „Szkoły Policyjnej na Wesolo”. Każdy z uczestników przeszedł gruntowne przeszkolenie akademii policyjnej na wesolo, a zabawa trwała do wczesnych godzin porannych.

Drugi dzień szkolenia rozpoczął się prezentacją kolejnego dostawcy firmy NGK, zaprezentowano nowy katalog świec zapłonowych firmy NGK, omówiono szczegółowo kwestię doboru świec, przedstawiono również szeroką gamę sond lambda dostępna w ofercie NGK, jak również świec żarowych NGK (D-power). Na zakończenie każdego z trzech modułów padało pytanie konkursowe sprawdzające uwagę słuchaczy. Prawidłowe odpowiedzi zostały nagrodzone upominkami firmy NGK.

Na koniec omówiono problematykę związaną z Kartami Oceny Ryzyka Zawodowego (w chwili obecnej wymaganego dokumentu w każdym zakładzie pracy i na każdym stanowisku). Specjalista od BHP objaśnił zebrany podstawy prawne regulujące obowiązek posiadania Kart Oceny Ryzyka Zawodowego ich zawartość i wymogi z nimi związane. Spotkanie zakończyliśmy omówieniem spraw bieżących oraz potrzeb EuroWarsztatów na zbliżający się roku 2009.



Program punktowy EuroClub

Nowi dostawcy



100 zł_{netto} = 5 pkt

*Dotyczy zakupów dokonanych u dystrybutorów GROUP AUTO UNION Polska Sp. z o.o. na asortymencie podanych partnerów programu.



Partnerzy programu:

BOSCH
Części Samochodowe



DAYCO

**LIQUI
MOLY**

Valeo



SKF

KYB
Amortyzatory Najwyższej Jakości

PHILIPS

JURID
by Honeywell

Program EuroClub dostępny wyłącznie dla uczestników sieci EuroWarsztat



AUTO - PARTNER

ul. Subisława 50
80-354 Gdańsk
tel. 0-58 557 86 80
fax 0-58 557 77 11
biuro@autopartner.pl
www.autopartner.pl
Koordynator EW:
Krzysztof Pajak
tel. 0-603 451 010
krzysztof.pajak@autopartner.pl

AUTO - ZATOKA

ul. Śleźna 110
53-111 Wrocław
tel. 0-71 78 797 12
fax 0-71 78 797 11
info@auto-zatoka.com.pl
www.auto-zatoka.com.pl
Koordynator EW:
Edward Aleksandrowicz
tel. 0-513 030 039
edward@auto-zatoka.com.pl

AURAK

ul. Ciszycza 94
27-660 Koprzywnica
tel. 0-15 847 62 76
fax 0-15 641 50 92
biuro@dieselland.com.pl
www.dieselland.com.pl
Koordynator EW:
Artur Dzierżgowski
tel. 0-608 404 125
artur@dieselland.com.pl

BHMND

ul. Arkuszcza 10
01-934 Warszawa
tel. 0-22 864 04 64
fax 0-22 864 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. 0-81 537 95 00
fax 0-81 537 95 95
dabo@dabo.com.pl
www.dabo.com.pl

EDPOL

ul. Warszawska 79
42-200 Częstochowa
tel. 0-34 361 30 15
fax 0-34 361 30 15 *33 lub *34
edpol@edpol.pl
www.edpol.pl
Koordynator EW:
Tomasz Łuczynski
tel. 0-781 628 000
tomasz.luczynski@edpol.pl

INTER - PARTS

ul. Jarzębinowa 4
11-034 Stawiguda
tel. 0-89 524-92-00
fax 0-89 524-92-97
biuro@interparts.com.pl
www.interparts.com.pl
Koordynator EW:
Jakub Saluszewski
tel. 0-696 025 884
jakub@interparts.pl

MOTOROL

ul. Bociana 19
31-231 Kraków
tel. 0-12 420 44 00
fax 0-12 420 44 00
sprzedaz@motorol.pl
www.motorol.pl

OPOLTRANS

ul. Norweska 13,
46-021 Brzezie k/Opola
tel. 0-77 409 96 47
fax 0-77 409 96 06
sekretariat@opoltrans.com.pl
www.opoltrans.com

RODON

Karolewko 14 k/Leszno
64-115 Świąciechowa
tel. 0-65 534 92 10
fax 0-65 534 92 25
rodon@rodon.pl
www.rodon.pl
Koordynator EW:
Konrad Mruk
tel. 0-605 606 304
konrad@rodon.pl

SKABAGIS

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

Group Auto Union Polska

Al. Jerozolimskie 81, VI p.,
02-001 Warszawa
tel. 0-22 695 - 03 - 30
fax 0-22 695 - 03 - 31
biuro@groupautounionpolska.pl
eurowarsztat@eurowarsztat.pl