

POWER

DAYCO MAGAZINE

World

Стратегическая задача: предложить максимум

ЦЕЛЬ: НЕ ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ НА ДОСТИГНУТОМ
НЕИЗМЕННАЯ МЫСЛЬ: ИНФОРМАЦИЯ
СИСТЕМНЫЕ ПОСТАВКИ И ОТДЕЛЬНЫЕ ДЕТАЛИ
ЛЕГКИЙ ТРАНСПОРТ ПРОМЫШЛЕННОГО
НАЗНАЧЕНИЯ – НОВЫЙ РУБЕЖ

BER

Новый регламент «BER»:
рекомендации для независимых
ремонтных предприятий

Новинки

Ассортимент расширяется, инструкции
становятся более понятными, внедряются новые
информационные инструменты



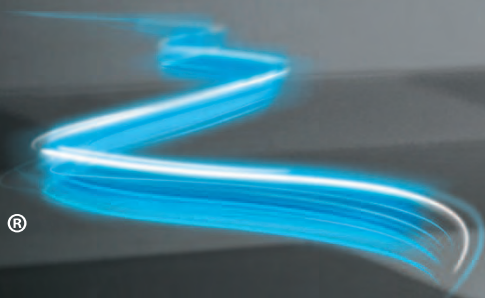
Белая королева.

НТ. Для нового поколения дизельных двигателей.

Высокопрочный

ремень белого цвета -
венец ассортимента
продукции Dayco.

The original
power in motion.



Реклама. Товар сертифицирован.

* - Сила в движении

DAYCO®

MARKIV
Automotive

www.dayco.com



Обращение

The Power in communication.



David Martínez

General Manager
Aftermarket Division
Dayco Europe S.r.l.

Нашей компании уже более 100 лет. Многолетняя история развития ее показала, что мы успешно шли по намеченному пути, отправной точкой которого было соблюдение интересов наших партнеров. Успех пришел к нам своевременно благодаря качеству нашей продукции, нашему профессионализму и стремлению к инновациям в совокупности с нашей способностью адаптироваться к различным ситуациям, которые на разных этапах истории возникали перед нами. На основе накопленного опыта могу сказать без боязни, что кто-то меня опровергнет, что добавленной стоимостью, принесшей нам успех, было стремление воплотить идеи компании. Благодаря семейству, которое сформировалось при участии нашего персонала и наших заказчиков, нам удалось справиться со всеми негативными изменениями и преодолеть все возникшие трудности. Сегодня мы можем сказать со скромностью, но и с полной уверенностью в наших силах, что и на этот раз мы с достоинством решим будущие вопросы и непременно выполним наш долг. В период международного кризиса компания Dayco запускает и дает жизнь амбициозной программе развития с большим международным содержанием. Мы осознаем, что брошенный нами вызов порождает сомнения, но мы убеждены, что существуют все предпосылки для достижения поставленных целей, невзирая на

сложную экономическую ситуацию, сложившуюся в мире. Среди наиболее важных инструментов, лежащих в основе нашей стратегии, мы называем расширение обмена информацией как с «внешним», так и с «внутренним миром». Конкретным подтверждением тому является настоящий журнал. Понимая, что одной из наиболее важных задач человечества является отсутствие связи или неправильная связь, уже продолжительное время мы делаем крупные инвестиции в этот сектор и с помощью данного журнала мы хотим создать новый элемент прямой связи с нашими друзьями в области торговли и ремонта. Мы знаем, что несем немалую ответственность, заявляя о росте промышленной организации в самый разгар всеобщего кризиса в этой отрасли, который, несмотря на более или менее стабильные признаки экономического подъема, продолжает еще «жалить» мир производителей. Мы осознаем нашу большую ответственность, но как компания Dayco рады тому, что имеем честь взять эту ответственность на себя. При лучших условиях коммуникации надеемся капитально распространить необходимую информацию. В ближайшие месяцы мы запустим программу реорганизации, расширения и модернизации нашей сети. Эта программа, несомненно, является символическим свидетельством хорошего самочувствия, а также и прежде всего – вызовом, который мы хотим бросить рынкам, не оставляя без внимания новые рынки

в стадии образования, на которых мы хотим расширяться, предлагая наш профессионализм и качество. Проектируя и планируя осуществление деятельности такого масштаба, призванной решительно изменить судьбу всей компании, мы ощутили первостепенную необходимость в создании нового инструмента, позволяющего сообщать наши идеи, заявлять о наших перспективах и наших «адресных магистралях» и обеспечивать самый прямой контакт и диалог с нашими заказчиками. Таким образом, мы почувствовали необходимость обзавестись собственным журналом. Это не только «средство», это не способ приукрасить положение дел и произвести хорошее впечатление на наших собеседников. Всё это, конечно, здесь присутствует в некоторой степени, но ошибается тот, кто подумает об этом журнале просто как об инструменте информации. Правда в том, что страницы статьи, которые вы пролистываете, представляют собой неотъемлемую часть нашей идеи развития – идеи, полностью пропитанной международным духом, которым всегда руководствовалась и будет руководствоваться наша компания. Для нас это начало неоценимых отношений, которые мы построим прежде всего благодаря вашему участию. Это обращение. От имени семейства Dayco благодарим вас и желаем приятного чтения.



4

**Стратегическая задача:
предложить максимум**



6

**«Завоевание» для
дальнейшего
повышения
качества**



12

**Ассортимент расширяется,
инструкции становятся более
понятными, внедряются новые
информационные инструменты**

16

**Предприятия компании
dayco: союз технологии,
новаторства и организации**



13

**“Ремень в
масляной ванне”**

Ремень для работы в масляной ванне был разработан для поставки на конвейер компанией Dayco совместно с проектным бюро компании Ford.

14

**Двигатель
“принц”**

Главным изделием предприятия в г. Ивреа является натяжитель с одним плечом, разработанный компанией Dayco для нового двигателя PRINCE BMW-PSA.

26

**Скачать из
виртуального
гаража**

Сентябрь
2010

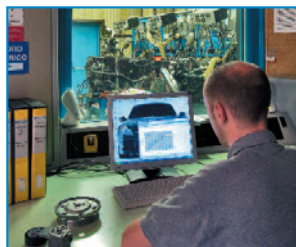


18 Новая база в
германии

19 Long Life +1
(длительный
срок службы +1)

19 Новый регламент «BER»:
рекомендации для
независимых ремонтных
предприятий

20



Работать с постоянным
стремлением к совершенству

24



курсы на заказ: прощай разводной ключ,
дорогу механику “hi-tech”

Передовая	1
Маркетинг	4
Связь	6
Продукты	12
Масштаб	18
Исследование и разработка	20
Гараж	24
Схема ременной передачи комплекта НТ	28



Стратегическая задача: предложить максимум



Лидерство в области производства эластичных передач никогда не было конечной целью компании Dayco, оно служило стимулом для расширения присутствия и усиления влияния на рынке. Стратегии маркетинга показали, что для достижения успеха необходимо сделать что-то большее, чем просто поставить запасную часть. “В наши задачи, – объясняет Бруно Валлилло, Директор по маркетингу в Европе, – всегда входила поставка изделия как части системы. Последние технологические достижения в автомобильной промышленности оправдывают такой подход” – сложные автомобили, мощные двигатели, снижение токсичности выхлопа и расхода топлива, а также повышение надежности. Обеспечить максимальный уровень качества как на уровне изделия, так и на уровне системы для Dayco недостаточно, чтобы

считать выполненным свой долг и целевую задачу компании. Здесь необходимо сделать решительный шаг вперед, чтобы предоставить всю требуемую

информацию для правильной установки и правильного обслуживания изделия. “Авторемонтным мастерским, – продолжает Валлилло, – пришлось адаптироваться к новым условиям, используя новый инструмент и повышая уровень своей квалификации, а мы также провели определенную работу и подготовились к тому, чтобы предвидеть потребности рынка”.

ЦЕЛЬ: НЕ ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ НА ДОСТИГНУТОМ

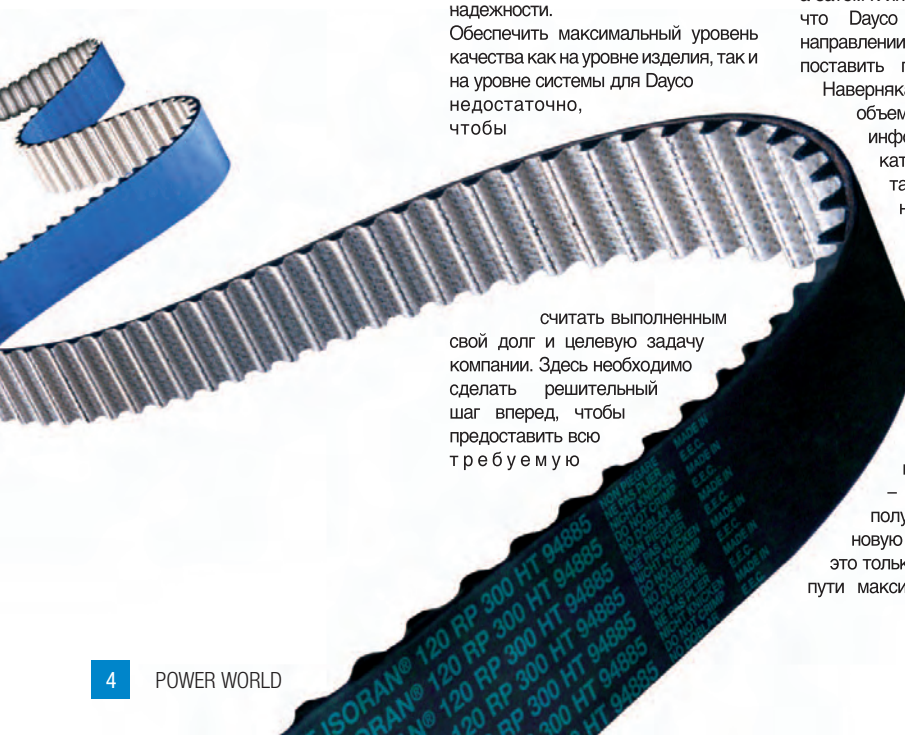
Успешные результаты, достигнутые до сегодняшнего дня благодаря особому подходу к изделию, системе, а затем к информации, показывают, что Dayco идет в правильном направлении. Какую цель необходимо поставить перед собой сегодня? Наверняка следует увеличить объем предоставляемой информации, расширить каталог, включив в него также менее распространенные транспортные средства, а также оптимизировать материально-техническое обеспечение через нашу торговую сеть. “В этом году мы вложили значительные средства, – комментирует Валлилло, – и в течение примерно полутора месяцев открыли новую базу МТО в Германии, но это только один шаг. Мы идем по пути максимального приближения

изделия к рынку, стараемся оперативно реагировать на потребности клиентов, в кратчайшие сроки обеспечивать нашу торговую сеть всем необходимым, потому что мы знаем, что механику нужны запасные части, которые мы должны доставить ему самым быстрым и эффективным способом”.

НЕИЗМЕННАЯ ИНФОРМАЦИЯ

МЫСЛЬ:

Dayco вложила и продолжит вкладывать средства в создание системы информации для всех авторемонтных мастерских торговой сети на самом высоком уровне, в основе которой будут курсы углубленного изучения, техническая информация, буклеты, а также Интернет, где для механиков будет отведен специальный сайт www.dayco.com, с конкретным и понятным названием: “Виртуальный гараж”. В этой области Группа Dayco сможет вести эффективный диалог с конечным пользователем, то есть с механиком, который всё больше и больше нуждается в своевременном получении информации. “Если речь идет о независимой мастерской, – подчеркивает Валлилло, – то нередко она не располагает полной информацией, которая, в основном, предоставляется авторизованным пунктам технической помощи. Мы не должны забывать о том, что независимая мастерская является самым крупным сектором ремонта автомобилей”. Группы профессионалов, часто игнорируемые ведущими поставщиками, которым приходится самим добывать необходимые сведения об изделиях и





методах, изменяющихся каждую неделю. Это «девственный» рынок, который предстоит завоевать, но это под силу компании Dayco. «Мы не должны забывать о том, – продолжает Директор по маркетингу в Европе, – что на вновь возникающих рынках технологический уровень повышается намного быстрее, чем это происходило на уже сформировавшихся рынках».

СИСТЕМНЫЕ ПОСТАВКИ И ОТДЕЛЬНЫЕ ДЕТАЛИ

Dayco делает четкое и ясное предложение в двух больших направлениях: с одной стороны, она вводит понятие системной поставки, а с другой стороны, поставку отдельных деталей. Цель такого подхода заключается в том, чтобы выйти на любой рынок, предоставив возможность партнерам выбирать то, что им нужно для каждого отдельного ремонта. Это определяющая прерогатива, поскольку, с одной стороны, мы всегда рекомендуем выбирать систему, а с другой стороны, для оптимизации работы в промежуточный период остается потребность в приобретении отдельных деталей. И Dayco предоставляет такую возможность. «Мы предлагаем максимальный

диапазон, – подчеркивает Валлилло, – достаточно представить, что мы охватываем сегмент, составляющий 95% всех европейских транспортных средств. Мы предоставляем любые возможности закупки: от отдельных деталей до комплектов типа «под ключ». В нашем каталоге содержится более 450 позиций только комплектов. Мы предлагаем максимальный уровень в плане ассортимента изделий. Мы предлагаем также максимальный объем информации, поскольку мы вложили солидные средства для того, чтобы обеспечить авторемонтника и дистрибьютора всеми сведениями, необходимыми им для качественного и своевременного выполнения своей работы». Анализ выбора, сделанного клиентом, показал, что объем продаж комплектов существенно выше, чем объем продаж отдельных деталей, а это еще раз доказывает, что системные поставки являются беспроблемным вариантом.

ЛЕГКИЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ТРАНСПОРТ НАЗНАЧЕНИЯ – НОВЫЙ РУБЕЖ

Ассортимент товаров Dayco можно разделить на три группы. Первая – сектор легковых автомобилей; вторая – сектор тяжелых автомобилей (HD),

включающий промышленный транспорт и автобусы; третья – двухколесный транспорт и, начиная с прошлого года, микроавтомобили. Это три основных группы, которые, несмотря на разные объемы производства, управляются с одинаковой тщательностью и на одном и том же технологическом уровне.

Очень важно то, что Dayco развивает сектор коммерческого транспорта. Этот рынок существенно отличается от рынка легковых автомобилей; он достаточно разрознен, поскольку состоит из специальных транспортных средств. Dayco является лидером по поставкам частей для коммерческого транспорта, компанией номер один в Европе и одной из ведущих компаний в мире по производству жестких компонентов для коммерческих автомобилей при поставке на конвейер.

«Два года назад, – говорит в заключение Валлилло, – мы начали тотальный пересмотр каталога с целью полной комплектации ассортимента. Эта задача была не из самых легких в силу своей специфики, но она была успешно решена. На ярмарке «Автомеханика» во Франкфурте мы представили новый каталог «HD». Помимо этого мы работаем над так называемым легким коммерческим автомобилем. Это новый и очень интересный сектор».





«Завоевание» для дальнейшего повышения качества



Доведение информации до ума и сердца многочисленных клиентов и партнеров компании Даусо, которые тем или иным образом ежедневно пересекаются и контактируют с «Мультинациональной компанией». Своему успеху компания Даусо обязана усовершенствованной системе связи с клиентами и продвижения товаров – область, которая, как и все остальные, находится в процессе постоянного развития. Начиная с 2006 г. и по настоящее время «Планета связи» ставит перед собой четко определенные и порой амбициозные цели. В 2006 г. по случаю ярмарки «Автомеханика», состоявшейся во Франкфурте, была организована презентация новой стратегической линии, позволяющей всегда и везде представлять уникальный имидж компании Даусо. Это «завоевание», лежащее в основе тщательно разработанной стратегии позиционирования и товарно-знаковой политики, позволяет преследовать четко определенные цели в области среднесрочного и долгосрочного маркетинга. Однако Даусо на этом не останавливается: на той же ярмарке во Франкфурте, которая вне всякого сомнения является самой важной ярмаркой в данном секторе, Даусо представляет в этом году свой новый

стиль: самый настоящий «лифтинг». Какова же цель? Довести информацию непосредственно и быстро до механиков и специалистов по замене деталей или, как их определяет Франк Пьеробон, руководитель отдела по связям с клиентами, до профессионалов-ремонтников, рассматриваемых в качестве нового рубежа, новой цели, основы рынка и представляющих собой самую труднодоступную группу. Для этого Даусо эффективно комбинирует все возможные средства – традиционные и новаторские.

«В 2006 г. во Франкфурте мы представили концепцию координированной связи с клиентами – объясняет Франк Пьеробон – «которая перерабатывает локальную систему связи, делая упор на символику, являющуюся выражением энергии, движения, динамичности, силы и стойкости (ключевые концепции мира Даусо как корпоративные, так и рыночные, ndr): Оставленный Даусо след, вооруженный девизом «Первоначальная сила в движении». Символика, которая посредством цветовой дифференциации определяет непосредственно не только каналы связи как корпоративные, так и рыночные, но также и ассортимент изделий: синий – для корпоративных сообщений и изделий высшего класса; оранжевый

– для линии «HD» (усиленный тип); золотой – для линии скутеров и микроавтомобилей. След за эти четыре года укрепил собственное признание со стороны всех клиентов, выразивших свою оценку. Таким образом, он поставил себя как элемент непрерывности в определении нового формата связи.»

«Лифтинг» определяет наиболее прямую связь, которая использует эмоциональные и вовлекающие характеристики экспрессивных образов, выбирая предметы, в которых цели, включая «профессионалов-ремонтников», могут немедленно определиться.

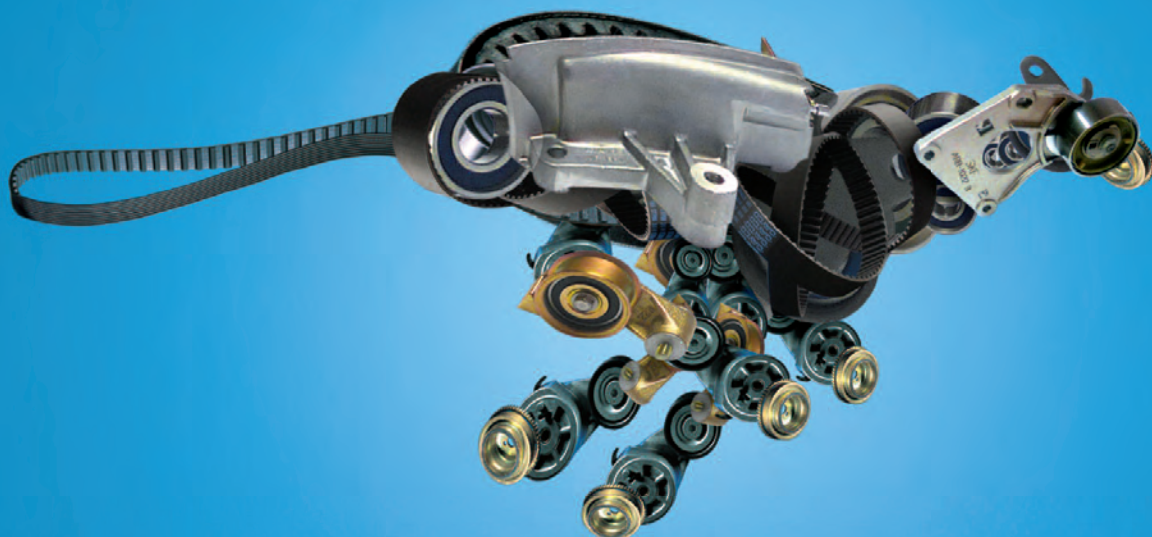
«В прошлом нашей целью передачи информации был в основном дистрибьютор первого или второго уровня – в зависимости от рынков. Теперь, понятно, – объясняет Пьеробон, – перемещаясь в сторону сети распределения, мы должны быть более убедительными, более близкими и более способными вести самый прямой диалог». В общем, происходит фундаментальное изменение.

ВЫЗОВ В ИТАЛИИ И В ЕВРОПЕ

Мы бросили амбициозный вызов – достичь эффективным посланием новый рубеж, т.е. уровня

Dayco.

The original **power** in motion



DAYCO®
MARKIV
Automotive

www.dayco.com

®



специалистов по запчастям и механиков, которых только в Италии насчитывается примерно 34.000. Мы проецируем эти данные в европейском масштабе и отдаем себе отчет о размерах зоны пользователей, с которыми мы желаем установить контакт.

Руководитель отдела по связям с клиентами все же не волнуется и объясняет, что “несмотря на длинную цепочку распределения, характерную для некоторых автомобильных рынков, Даусо уверена в том, что сможет вести диалог со всеми ключевыми участниками ремонтного процесса, создав определенный симбиоз обмена ценной информацией как технической, так и рыночной. Мы, конечно, осознаем размеры объекта нашего внимания, однако мы имеем в активе опыт многолетнего изучения рынка”. Стратегия диалога с профессионалами-ремонтниками была тщательно продумана, поскольку, с одной стороны, компания провела четкую этическую оценку своих отношений с дистрибьюторами и ремонтным сектором, с другой

стороны, Даусо взяла себе за правило – проводить глубокое исследование требований своих прямых и косвенных клиентов. “Мы никогда не считали механика – последним звеном цепочки. Наоборот, мы осознаем, что это тот человек, который может определить судьбу изделия, так как фактически он дает ему жизнь, устанавливая его на автомобилях своих клиентов, которые ему доверяют. Мы же обязаны поставлять механику изделия самого лучшего качества и предоставлять ему всю информацию, необходимую для их правильной установки, поскольку мы не хотим, чтобы клиенты теряли в него веру, на которой зиждутся отношения между механиком и автомобилистом.” Такое внимание, уделяемое профессионалам-ремонтникам, находит полное выражение в оформлении сектора внутри сайта www.dauso.com, посвященного именно им: Виртуальный гараж. Достаточно нескольких минут, чтобы зарегистрироваться и получить доступ к миру подробной технической информации.

Деятельность, представленная впервые в Италии в 2009 г. по случаю ярмарки «Autopromotek» в г. Болонья, находится в процессе постоянной реализации, хотя она уже доступна в режиме онлайн на всех рынках Мультинациональной компании.

ОЖИДАЮТСЯ НОВИНКИ! (Подшить в папку)

Другими двумя составляющими комбинированной связи, отлаженной компанией Даусо, являются стимулирование сбыта и продвижение товара на рынке. Франка Пьеробон не раскрывает свою стратегию, но уверяет, что, начиная с сентября, клиентов ожидает множество новинок и новых подарков. Более того, компания организует конкурс с вручением премий. Следите за разделом «Гараж»!





Torino





Новости

Реклама и мерчендайзинг – еще два компонента информационного набора, предлагаемого Даусо. Франка Пиеробон не раскрывает деталей, но гарантирует, что с сентября появится много новинок среди сувениров и подарков. В воздухе витает ощущение приближающегося призового конкурса. Следите за информацией в разделе Гараж.



Ассортимент расширяется, инструкции становятся более понятными, внедряются новые информационные инструменты



Изделия и информационные каталоги для клиентов обновляются параллельно: постоянное усовершенствование и внедрение новых изделий сопровождается немедленным обновлением каталогов, которые становятся более понятными и актуальными. Помощь клиенту со стороны компании Dayco является стратегически важной и конкретной. Для профессионал-ремонтника каталог – это не только инструмент для продажи, но и ценный инструмент для работы. Бином изделия-каталоги определяет объем последовательной работы по поиску новых компонентов и совершенствованию уже существующих в практике мультинациональной компании, который охватывает значительные секторы рынка. “Только в качестве примера, подчеркивают руководители отдела по выпуску продукции Коррадо Бизенья и Джанлука Фантоцци, наш автомобильный каталог охватывает более 95% европейского автомобильного парка”. Это отличный результат, если учитывать тот факт, что остальная часть состоит из устаревших автомобилей или автомобилей, относящихся к группе «сверхзатратных». Для объективного представления о динамике развития можно отметить, что за последний год по трем товарным рядам цифры изменились существенно: с 2.514 в 2009 г. до 3.565 в 2010 г. “Любую информацию – поясняют далее Бизенья и Фантоцци – можно легко найти в каталоге, доступном как в режиме «он-лайн», так и в печатном виде. Вполне очевидно, что на веб-

сайте обновление происходит почти мгновенно, поэтому рекомендуем посещать наш сайт, чтобы не отставать от новых разработок. Кроме этого, через интерактивный каталог по установленным каналам можно получить технические спецификации, позволяющие профессионалу-ремонтнику выполнять свою работу правильно, просто и точно. В общем, механик найдет здесь всё: от рисунков до кодов, соответствующих различным типам транспортных средств, от схемы трансмиссии до технической информации по замене частей.

хотя нашей целью является максимально возможное распространение «культуры комплектов», поскольку мы убеждены в их необходимости”, - объясняют Бизенья и Фантоцци. Цель комплекта состоит в том, чтобы предоставить полное решение, то есть поставить все компоненты в одной коробке. Инициатива компании Dayco постоянно развивается в этом направлении. “В комплекте должно быть всё – утверждают оба руководителя отдела по выпуску продукции – даже винты и болты, чтобы обеспечить высокоточное обслуживание. Всё приобретается в один момент, а это плюс для клиента, при этом, естественно, все изделия обеспечены гарантией Dayco”.



Т Р И ТОВАРНЫХ РЯДА И, КОНЕЧНО, КОМПЛЕКТЫ

Имеется три товарных ряда: легковые автомобили, грузовик (HD) и мото/микроавтомобили. Эта вилка позволяет предоставить клиенту широкий спектр услуг, охватывающий почти все транспортные средства: от легковых автомобилей до автобусов и грузовиков. “Мы включили отдельные натяжители для распределительной системы с тем, чтобы эффективно реагировать на любое требование,

НОВИНКИ

В новом каталоге HD появился новый товарный ряд: водяные насосы. Dayco не производит насосы самостоятельно, а поддерживает прямые контакты с ведущими изготовителями, которые гарантируют уровень качества, требуемый компанией Dayco, что является необходимым условием надежного партнерства. В настоящее время компания также внедряет товарный ряд запасных частей для сельхозтехники. Выпуск каталога намечен на весну 2011 г. К этому сроку, а может, и раньше, будет выпущен обновленный каталог автомобилей.



“Ремень в масляной ванне”



Ремень для работы в масляной ванне был разработан для поставки на конвейер компанией Dayco совместно с проектным бюро компании Ford. Изготовленный на предприятии в г. Кьети и включенный в комплект на предприятии в г. Ивреа, ремень в масляной ванне представляет собой эффективную альтернативу классическому цепному приводу. Целью создания комплекта ремня в масляной ванне является фактическая замена системы с шестернями и цепью системой со шкивами и зубчатым ремнем, что дает определенные функциональные преимущества и снижает затраты без изменения рабочих характеристик. Такое решение дает различные преимущества, такие как снижение

трения между компонентами и уменьшение веса зубчатой передачи. Новая система состоит из ремня, двух шкивов, гидравлического натяжителя, толкающего верхнее плечо ползуна, который натягивает и направляет ремень, и второго ползуна из нейлона, расположенного в нижней части, который направляет и поддерживает ремень. Форма направляющей была спроектирована таким образом, чтобы предупредить и снизить вибрацию свободной ветви ремня, обеспечить его правильное натяжение, оптимизировать сцепление со шкивами, минимизировать трение и рассеять вырабатываемое тепло. Ремень для работы в масляной ванне, получивший важные премии («Европейские технические достижения компании Ford 2008» и «Галерея инноваций 2009 Мотортек»

– Мадрид) является результатом политики компании Dayco, направленной, как в настоящее время, так и в будущем на непрерывное технологическое совершенствование и повышение качества своих изделий. Это действительно новаторское изделие, которое Dayco постоянно совершенствует. Сегодня отдел R&D (исследований и разработок) продолжает проводить глубокий технический анализ не только новых материалов, но и новых масел, сотрудничая с ведущими компаниями в данной области. Целью этой работы является более тщательное изучение возможных влияний на материалы для дальнейшего улучшения рабочих характеристик изделия.



Двигатель “принц”

Главным изделием предприятия в г. Ивреа является натяжитель с одним плечом, разработанный компанией Dayco для нового двигателя PRINCE BMW-PSA.

Конструктивной особенностью натяжителя, запатентованной компанией Dayco, является использование специальной торсионной штанги, изготовленной из пластика, вместо классической спиральной пружины. В частности, в пределах двигателя PRINCE BMW-PSA

собирается «моторизованное колесо фрикциона», где радиальное смещение шкива происходит благодаря небольшому электродвигателю с редуктором. Монтаж компонентов осуществляется в основном вручную в силу сложности и миниатюрности деталей; предусмотрена многофункциональная станция контроля, и, как и для всех изделий Dayco проводит испытания на долговечность путем моделирования работы в реальных условиях.

Результат превзошел все ожидания: шкив насоса включается и выключается посредством ролика с электро-

приводом, который получает движение от коленчатого вала, вызывая быстрое повышение рабочей температуры двигателя при снижении выбросов в атмосферу и расхода топлива из-за отсутствия вращательного движения, когда нет нужды в работе водяного насоса.





INTEC S.p.A. DESIGN
ELETTRONIC SYSTEM
Advanced Electric Automation
Società a partecipazione paritetica
SIPRO 0710

LINEA 18
CP 10 - STAZ. B
MONTATURA CORONA E
AGGIUNTA CONNETTORI
SU CASSA

LINEA 19
CP 20 - STAZ. B
MONTATURA CONNETTORI
SU CASSA

DAYCO

DAYCO



Предприятия компании dayco: союз технологии, новаторства и организации



Torino

Высокий технологический уровень изготовления и гарантия высокого качества — это неотъемлемые характеристики предприятий компании Dayco, расположенных в различных странах мира и, в особенности, итальянских предприятий в городах Ивреа и Кьети. Эти предприятия отличаются своей высокой технологией, новаторством и организацией и находятся в процессе постоянного развития, позволяющего идти в ногу со всеми изменениями национального и международного рынков.

Рассматривая производственные линии обеих структур, можно отметить передовую технологию, применение последних технических средств и большую ответственность компании при их проектировании и изготовлении. Станции контроля, проверка многих конструктивных и функциональных параметров показывает насколько важна правильная работа изделий, входящих в состав эндотермического двигателя, и насколько ошибочно мнение о том, что речь идет о компонентах более низкого технологического уровня. Для производства и сборки используются «рабочие островки», подключенные к внутренней сети передачи данных, позволяющей вести постоянный мониторинг производительности и параметров качества.

И это далеко не всё. В производственных цехах итальянских предприятий используется передовое оборудование, лаборатории оснащаются всеми необходимыми средствами для проведения углубленных исследований и испытаний, позволяющих определить характеристики материалов, причины дефектов и поломок и обеспечить техническую поддержку клиентов. Благодаря хорошо оборудованным испытательным стендам можно провести различные испытания, создать самые жесткие условия

эксплуатации и определить возможные пределы изделия Dayco согласно унифицированным нормативам и процедурам,

Dayco, является использование специального торсиона, изготовленного из пластика вместо классической спиральной пружины.



разработанным «на заказ»: статические и динамические испытания, испытания на удар и на сопротивление усталости с простым и сложным напряжением.

Предприятие в г. Ивреа

Производственные цеха Ивреа расположены в окрестностях Сан Бернардо, в промышленной зоне, в которой в прошлом находился завод Оливетти. Предприятие работает с 2000 г. и располагается на площади 43.000 кв. метров, из которых 24.000 являются крытыми; в настоящее время персонал предприятия составляет 600 человек.

Предприятие в г. Ивреа производит жесткие компоненты двигателя, среди которых амортизаторы (шквивы) и натяжители, предназначенные как для легковых, так и для коммерческих автомобилей.

Предметом гордости производственного цеха в Пьемонте является натяжитель с одним плечом для нового двигателя PRINCE BMW-PSA, конструктивной особенностью которого, запатентованной компанией

Предприятие в г. Кьети

В г. Кьети находится другой производственный цех компании Dayco. Предприятие расположено в промышленной зоне Абруццо, в помещении, которое в прошлом принадлежало компании Pirelli. На предприятии, действующем с 1993 г., производятся гибкие элементы двигателя, такие как ремни. Предприятие в г. Кьети довольно крупное, оно располагается на площади 79.115 кв. метров, из которых 22.391 являются закрытыми помещениями; в настоящее время персонал предприятия насчитывает 400 человек.

Одним из ключевых изделий предприятия является, несомненно, ремень предназначенный для работы в масляной ванне, разработанный и поставленный на конвейер компанией Dayco совместно с проектным бюро компании Ford и представляющий собой эффективную альтернативу классическому цепному приводу.



ANILAM
MAGNET 211
X -186900
Z -127765

ATTIVITA SCARABEA RICHIED
P
① M
② RIFARE SPINE X VUHO
④ Passaggio x Volo 806 Sapor
⑤

ISO 9001 CERTIFIED.
HIGH SPEED PRECISION LATHE. CNC LATHE
PROFESSIONAL MANUFACTURER.

ECOCA

PLEASE STOP!
BEFORE SPEED CHANGE

X Y
1350 880
385 235
120 155
30 45
H
X Y
M

LOW HIGH

USE WHEEL D.T.
CHANGE EVERY OTHER MONTH

U.T.S.

EMERGENCY STOP

Digital depth gauge
0-100 mm
0.01 mm resolution



Новая база в Германии

Кольбель автомобилостроения не могла остаться без передового центра с торговой маркой «Даусо». Динамичный немецкий рынок действительно является для Группы Даусо привилегированной витриной. Для компетентного, своевременного и инновационного регулирования отношений с внимательными и требовательными партнерами Группа Даусо обустроила новую логистическую платформу общей площадью 1.550 квадратных метров.

Это вклад, позволяющий планировать рост на разных уровнях, основанный на тщательном распределении, скрупулезной организации, эффективной логистике, понятном общении и, конечно же, на высоком качестве изделий.

Новый центр имеет все возможности для обеспечения высококачественного обслуживания на всех уровнях распределения: благодаря этому центру Даусо сможет ускорить сроки выполнения заказов, повысить эффективность и тщательность распределения.

Для примера скажем, что с помощью сложной организационной машины, которая работает на новой площадке, Даусо имеет возможность непосредственно контактировать даже с самыми «мелкими» заказчиками до двух или даже трех раз в неделю.

С такого важного трамплина комплексная стратегия роста Даусо охватит все уровни распределения немецкого рынка.

“Это позволит укрепить наши отношения с самыми надежными дистрибьюторами, – утверждает с удовлетворением Милко Вольф, региональный руководитель отдела продаж Даусо в Германии, – и параллельно установить прямой диалог с фирмами по продаже запасных частей и, естественно, с механиками”.

ИДЕНТИФИКАЦИОННАЯ КАРТОЧКА НОВОЙ БАЗЫ.

Характерными особенностями нового склада Даусо, работающего с июля месяца, являются расширенный ассортимент изделий и выгодное расположение с точки зрения логистики.

Новый распределительный пункт находится на севере Германии и является центром сотрудничества компании Даусо с местными стратегическими партнерами.

Вполне очевидно, что база была создана для быстрого и эффективного реагирования на нужды заказчиков.





Long Life +1 (длительный срок службы +1)

Сектор «Long Life+1» - это большой плюс в области виртуального гаража и начало довольно «продвинутой» интерактивной связи, предназначенной для конечного пользователя, прежде всего, для профессионалов-ремонтников, то есть механиков. Речь идет о продлении гарантии на один год с переходом от двухлетней гарантии, действующей в настоящее время, до

трехлетней. Это коммерческая гарантия, предусмотренная для монтажа изделий Dauso и рассчитанная исключительно на мастерские по ремонту автомобилей. Продление гарантии будет распространяться только на комплекты, включающие ремень НТ, в частности, на комплекты распределительной системы, а также на комплекты с

водяным насосом.

С помощью простых операций (регистрация, ввод серийного номера и данных автомобиля, согласие и подтверждение) механик сможет самостоятельно распечатать гарантийный сертификат и получить продление гарантии. Большое значение имеет серийный номер, код, приведенный на этикетке изделия,

который после регистрации на сайте является отправной точкой для получения сертификата.

Сектор «Long Life + 1» будет предметом следующей информационной компании и рекламных мероприятий, направленных на первом этапе на итальянских механиков, а позже будет внедряться на всех рынках.

Новый регламент «BER»: рекомендации для независимых ремонтных предприятий

Важная поддержка, направленная на защиту интересов европейских автомобилистов, обеспечивает для рынка техобслуживания автомобилей более высокий уровень конкурентоспособности, надежности и минимальную зависимость от нерегулируемого повышения цен на выполняемые работы.

Именно эти основные направления лежат в основе нового регламента «Block Exemption Regulation» (B.E.R.), вступившего в силу в июне 2010 г. и действующего до конца мая 2023 г.

ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ «ЭКВИВАЛЕНТНОГО КАЧЕСТВА»

Одним из основополагающих принципов нового норматива является разрешение, которое Европейская Комиссия выдала на использование запасных частей «эквивалентного качества» взамен оригинальных частей даже уполномоченными независимыми ремонтными фирмами. Уже в предыдущем выпуске регламента «B.E.R.» был подтвержден важный принцип, заключающийся в том, что использование запасных частей «эквивалентного качества»

независимыми ремонтными фирмами не влияет на гарантию транспортного средства, обеспеченную заводом-изготовителем.

ЗАЩИТА СВОБОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

“В новой версии регламента Комиссия сделала существенную попытку обеспечить для независимого рынка справедливую и свободную конкуренцию” – подчеркнул Рикардо Боско, Координатор коммерческой деятельности. В частности, в новом регламенте «B.E.R.» зафиксированы три основных положения.

Первое: по уполномоченному каналу обеспечивается поставка оригинальных деталей даже независимым ремонтным фирмам, что повышает их возможности работы.

Второе: изготовители запасных частей смогут поставлять эти части как уполномоченным, так и независимым ремонтным фирмам, расширяя «вилку опций» для автомобилистов, нуждающихся в техобслуживании собственных транспортных средств.

Третье: изготовители запасных частей будут иметь право наносить собственную торговую марку на изделия, предназначенные для «поставки на конвейер» или на

запасную часть изготовителя транспортного средства.

“В качестве дополнительного решения в пользу и в защиту независимых ремонтных фирм, - продолжает Рикардо Боско, - были усилены меры по предоставлению независимым мастерским обязательного и свободного доступа к технической информации, требуемой для ремонта и техобслуживания, а также к средствам диагностики”.

КОНКРЕТНЫЙ ПРИМЕР: ВЫБОР КОМПАНИИ «IVECO».

Знаменательным является заявление компании Iveco, опубликованное на ее собственном сайте. Компания группы Fiat приняла решение о том, что доступ к ноу-хау компании должен предоставляться ремонтным фирмам, дистрибьюторам и автоклубам, имеющим сеть техобслуживания, а также предприятиям, операторам и производителям, которым, напротив, придется обращаться в Службу послепродажного обслуживания отделения компании в Турине.

В отношении передачи технического ноу-хау – как указано в Интернетсайте - Регламент (CE) № 1400/2002 предусматривает, что все так называемые независимые операторы, предостав-

ляющие услуги по ремонту и техобслуживанию, должны иметь доступ к тем же техническим сведениям, диагностическим средствам и оборудованию, которые предоставляются заводами-изготовителями предприятиям, входящим в их собственную сеть техобслуживания.

Доступ к таким сведениям должен обеспечиваться по тем же ценам и в те же сроки, какие гарантируются для предприятий авторизированной сети. При этом цены должны быть пропорциональны объему запрашиваемой информации.

ПОДШИТЬ В ПАПКУ

Согласно статье 4, параграфу 2 независимыми операторами считаются:

- Независимые ремонтные фирмы;
- Независимые дистрибьюторы запасных частей;
- Клубы автолюбителей;
- Предприятия, публикующие техническую информацию;
- Операторы, предоставляющие услуги по обучению ремонтных фирм;
- Изготовители ремонтного инструмента или оборудования.



Работать с ПОСТОЯННЫМ стремлением к СОВЕРШЕНСТВУ

Прежде всего - научно-исследовательская работа. Новаторские идеи Dauso рождаются именно здесь, а затем совершенствуются на каждом последующем этапе благодаря технологии, направленной на достижение совершенства. В сущности, постоянная работа по исследованиям и разработкам в компании Dauso является характерной чертой всей деятельности Группы. Цель компании основана на простом, но беспримыслиином кредо: рационализация для утверждения мирового лидерства. Не случайно, что Dauso вкладывает значительные средства в научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую работу (НИОКР). В

собственном штате компании много профессионалов, занятых поиском новых рационализаторских решений. Результаты этой работы вполне ощутимы: от успеха с ремнем в масляной ванне и торсиона для двигателя Prince и до ремней, изготавливаемых по технологии с использованием тефлона «HT». Повсюду заметен след Научно-Технического Отдела. Расскажем об отделе НИОКР чуть подробнее. Его сотрудники проводят исследования всех материалов и изделий как для гибких, так и для жестких компонентов. В зависимости от различных требований заказчиков мы можем внедрять новые материалы с более высокими рабочими характеристиками, которые в целом отвечают

требованиям всё более и более разборчивого и трудного для понимания рынка. И еще: также благодаря исследовательской работе Dauso может экспериментировать и воплощать инновационные производственные решения. Более высокие рабочие характеристики и более высокий уровень надежности – отличное сочетание критериев, требуемых заказчиками. Достижение всё более амбициозных целей стало реальным благодаря взаимодействию команды, готовой воплотить новаторскую техническую идею в серийное производство для автомобильного мира, команды, которая является самым ценным ресурсом компании. Понимая это, Dauso каждый год вкладывает средства в курсы





Исследование и разработка I



ПОСТОЯННАЯ ЭВОЛЮЦИЯ. ВЗАИМОПОНИМАНИЕ МЕЖДУ КЛИЕНТОМ И ПОСТАВЩИКОМ

Каждый год Научно Технический Отдел выдает предложения по различным новаторским изделиям на основании рекомендаций и в тесном сотрудничестве с ведущими автомобильными компаниями. «Новых проектов, – признается Бальдоино, – у нас множество, поскольку каждый двигатель всегда имеет новые элементы.

Постоянный рост обеспечивает сотрудничество поставщика сырья и клиента, которое позволяет получить сведения о новом материале, который, возможно, был разработан для абсолютно другой области. Благодаря интуиции научных сотрудников Dayco он оказывается применимым для проекта и используется для повышения качества изделия. Это тоже ноу-хау.

ОТ ИССЛЕДОВАНИЙ К ИЗДЕЛИЮ. КОНКРЕТНЫЙ ПРИМЕР: КАК РОЖДАЕТСЯ РЕМЕНЬ

Пример имеет большую ценность, чем тысяча слов. Процедура создания ремня может служить хорошим примером тщательности исследований компании Dayco. Первым шагом к изготовлению ремня является выбор сырья. Этим занимается отдел по исследованиям и разработкам, который в зависимости от функциональных характеристик двигателя должен выбрать состав материалов,

позволяющих удовлетворить требования к рабочим характеристикам, ресурсу в километрах пробега и возрасту конечного продукта. И на этом направлении, которое обычно ведется в сотрудничестве с автомобильной компанией, имеются различные этапы и условия испытаний. Некоторые полностью моделируются, а некоторые осуществляются в конкретных условиях, т.е. «в дорожных условиях». Только после отработки прототипа мы переходим к отработке на технологичность ремня, а затем – к его изготовлению.

Отработка изделия на технологичность представляет собой довольно деликатный этап, во время которого специалисты отдела И/Р играют крайне важную роль. Именно им предстоит оценить и совместить проектные требования с промышленными для того, чтобы обеспечить своему клиенту четкие характеристики и их постоянный качественный уровень. Также и на этом этапе можно определить взаимодействие команды между специалистами по производству, по исследованиям и разработкам и контролю качества. У клиента не должно быть затруднений – это и есть дух коллективизма, который позволяет сплотить группу людей в их повседневной деятельности.

Только после достижения результатов можно начинать производство с непрерывным контролем для обеспечения постоянного качественного уровня также на этапе серийного производства.

обучения и повышения квалификации своих сотрудников.

УГЛУБЛЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

В основе продукции Dayco заложена подготовительная работа Научно Технического Отдела, в которой имеются указания о всем технологическом процессе: от выбора материалов до технологии производства и до изготовления жестких и гибких компонентов.

Работа по поиску всё лучших решений никогда не останавливается как для жестких, так и для гибких компонентов. «Мы можем разрабатывать новые материалы, – объясняет Карло Бальдоино из отдела исследований, – начиная работу с новыми полимерами и химическими веществами в сотрудничестве с ведущими поставщиками от Zeon до Bayer, с которыми мы, действительно, ведем совместную проектную работу».

Отдел НИОКР компании Dayco проводит многочисленные тесты: от динамических испытаний на долговечность до химических

испытаний. При получении положительных результатов осуществляется отбор проб, которые также подвергаются испытаниям в предельно тяжелых условиях: на холоде, на жаре, при большой влажности, в присутствии масла, бензина и так далее.

Контроль осуществляется по двум основным направлениям: первый – на испытательном стенде: электродвигатель в состоянии повторять компоновку реального двигателя, который подвергается постоянному мониторингу посредством компьютера, анализирующего каждую величину для облегчения работы исследователей по интерпретации результатов. Второй окончательный контроль осуществляется впоследствии непосредственно на двигателях, для которых предназначена продукция. «Мы разрабатываем все материалы и изделия, – продолжает Бальдоино, – в зависимости от требований заказчиков и рынка мы можем внедрять новые материалы с высокими рабочими характеристиками и отвечающие повышенным требованиям в области применения».









Курсы на заказ: прощай разводной ключ, дорогу механику “hi-tech”

На современном автомобильном рынке фигура механика претерпела большую эволюцию: по сравнению с традиционным представлением радикально изменилась его роль, техническая и культурная подготовка. В современных мастерских необходимо иметь знания во всех областях: не только по механике, но также и по информатике и электронике. В сущности, механик – это настоящий профессионал, представляющий собой последнее звено цепочки, от которого зависит успех использования изделия. Это одна из причин и, конечно, не единственная, почему компания Dayco «держится» за своих механиков. Ещё бы! Для помощи механикам путем проведения технических курсов и обеспечения телефонной поддержки компания создала группу специалистов, которые перемещаются по всей Европе. Непосредственный контакт специалистов с механиками позволяет узнать потребности последних. Периодические отчеты, которые они составляют, позволяют отделу маркетинга разрабатывать всё более совершенные товарные стратегии и стратегии связи с клиентами. “На основе нашего опыта – поясняет Пино Маккья, младший координатор по персоналу и техническим вопросам, – во время этих курсов мы стараемся предвосхитить вопросы, объясняя

проблемные моменты, связанные с двигателем, делая акцент на новые изделия, выделяя компоненты и сравнивая их с компонентами конкурентов. Мы показываем механикам результаты лабораторных испытаний и объясняем им, почему мы используем именно эти материалы, а не другие, и как можно сразу отличить деталь Dayco от детали других изготовителей”.

Важную лепту вносит региональный дистрибьютор и пункты распределения запасных частей, которые в сотрудничестве с Dayco определяют сроки и место проведения курсов. В настоящее время приглашение на участие в курсах направляется механикам через клиентов. Число участников варьируется от 20 до 30. Предметы, обсуждаемые на курсах, могут быть самыми разными.

Отправной точкой обучения является общий обзор по группе Dayco: история, развитие, деятельность, основные клиенты, присутствие на мировом рынке. Участникам показывают головные офисы и производственные цеха компании, рассказывают о научных исследованиях и новых разработках – в этой области Dayco работает особенно активно. Ежегодно Группа вкладывает средства в работу по поиску новых материалов, позволяющих улучшить рабочие характеристики изделий. На следующем этапе представляется подробный ассортимент изделий Dayco: жесткие

элементы, натяжители, амортизаторы, ремни. “Кроме этого, – продолжает Маккья – мы объясняем процесс изготовления деталей, например, как изготавливается ремень для работы в масляной ванне. Далее мы сравниваем рабочие характеристики, используя видеосъемки, в которых детально показана работа и весь долгий путь, который проходит деталь до ее использования механиками, например, испытание на изгиб, на прочность, усталостный износ и т.д.”.

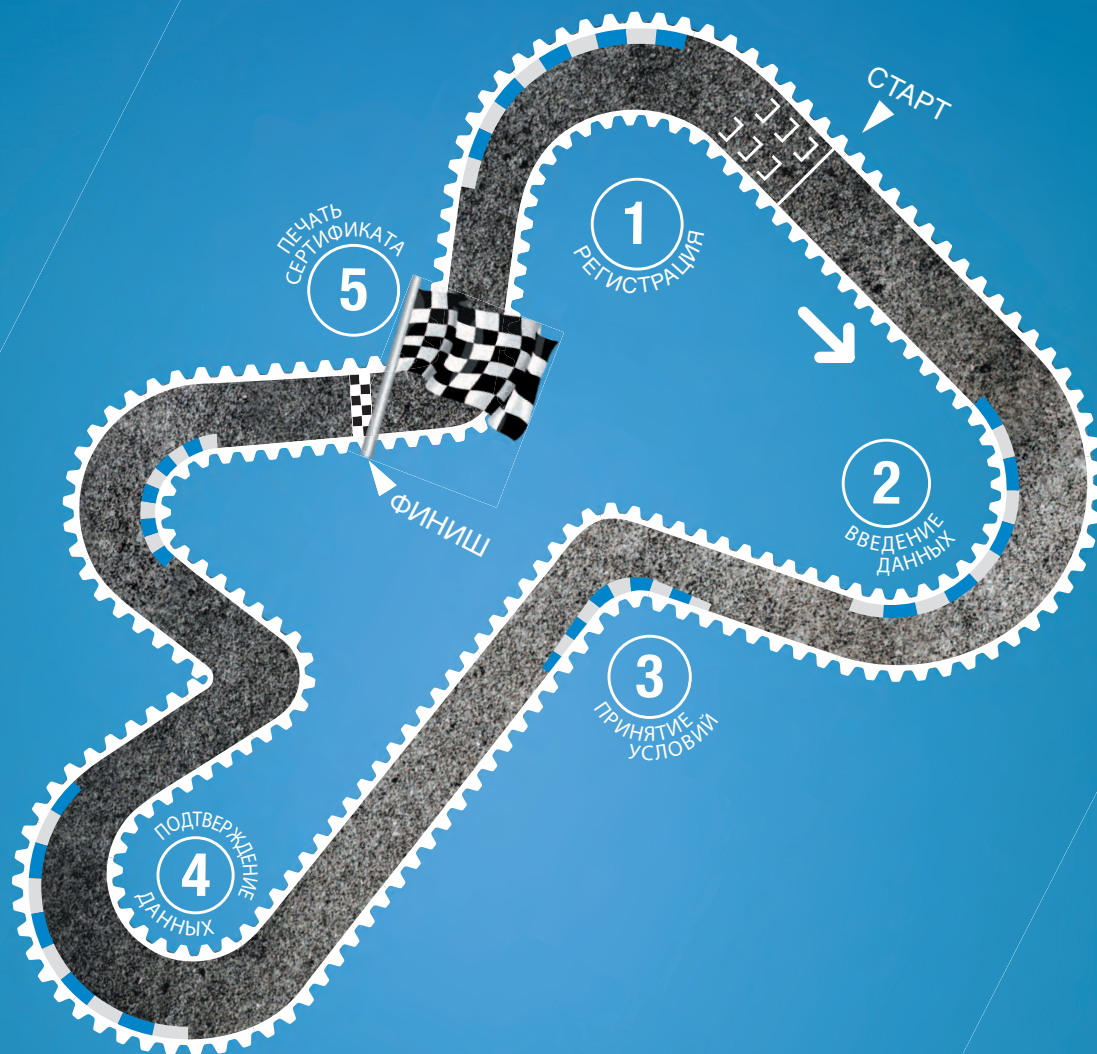
Затем механиков, проходящих курсы Dayco, привлекают к процессу диагностики, во время которого в развёрнутой форме иллюстрируются основные проблемные моменты, связанные с неправильной установкой запасных частей, с помощью технических таблиц и видеофильмов, снятых специальными видеокамерами, в которых показано, например, что происходит в случае неправильной установки ремня или, как может произойти соскок зуба. На этом этапе используются самые современные фотокамеры, позволяющие снимать 15 тысяч кадров в минуту с возможностью остановки кадра в каждый отдельный момент. Имеются фильмы, в которых показаны повреждения, вызванные неправильной установкой ремня, или принцип работы изделий Dayco, например, амортизатора.

LONG LIFE + 1 ГОД

Сертификат увеличения гарантии

гарантии качества

5 простых шагов к дополнительному году гарантии



www.dayco.com



DAYCO[®]
MARKIV
Automotive

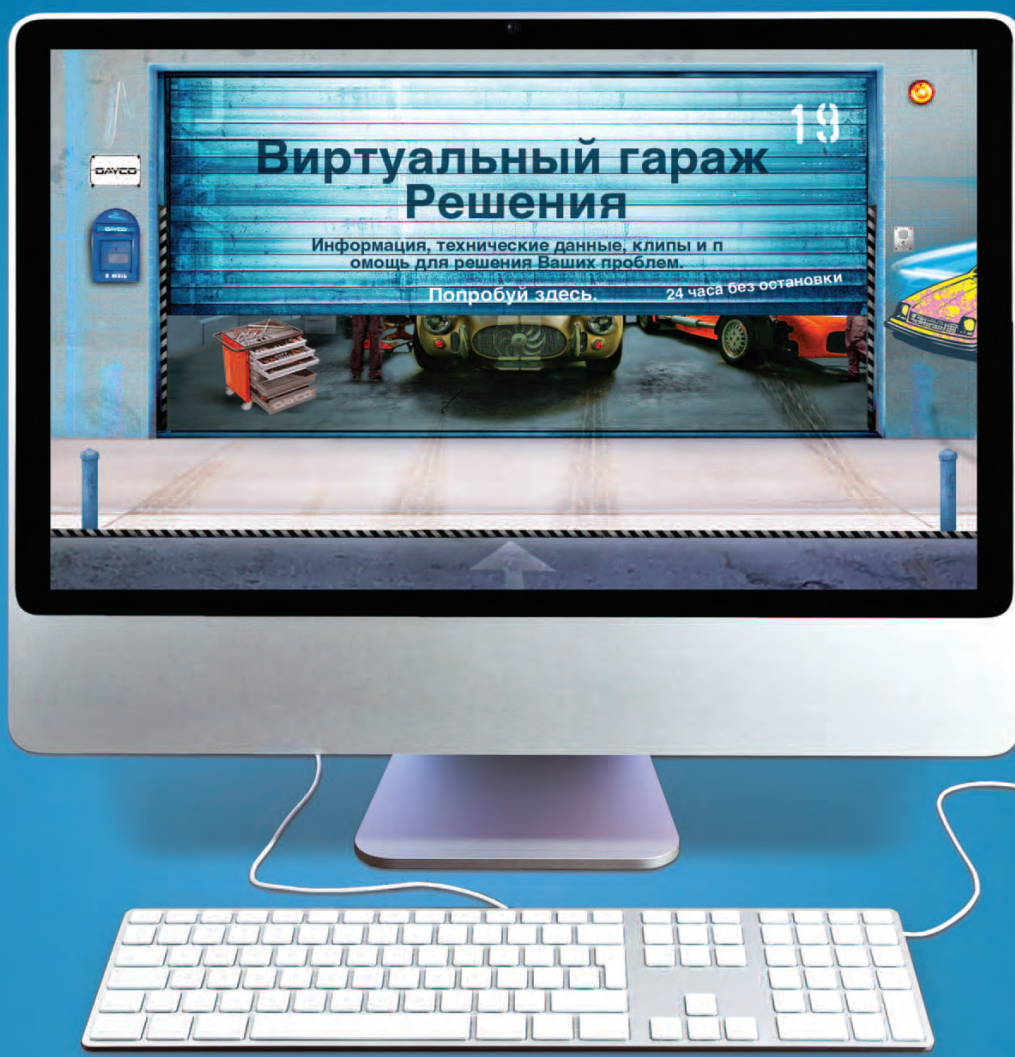


Скачать из виртуального гаража

В секторе «Виртуальный гараж» на сайте Dayco имеются различные инструменты информации, которые можно скачать бесплатно. Первым является «Техническая информация». Этот инструмент, разработанный первоначально для поддержки профессионала-ремонтника и содержащий решения для устранения различных проблем, сегодня представляет собой самые настоящие технические таблицы по процедурам монтажа со всей необходимой информацией. «В приложении к документу – объясняет Бизенья – имеются компоновочные чертежи трансмиссии. В зависимости от рассматриваемого транспортного средства механик может скачать требуемый компоновочный чертеж». Такая возможность позволяет быстро

воспроизвести компоновочный чертеж в мастерской. Далее следует сектор «Информация об изделии», публикуемый при каждом появлении нового изделия. Таблица, кроме того, автоматически направляется заказчикам, зарегистрированным в списке адресатов Dayco, содержащемся в базе данных лиц, включенных в сектор «Гараж». Наконец, мы своевременно обновляем каталог, поддерживая постоянный интерес к нему конечного пользователя. Последнее поколение информации содержится в секторе «Информация об обслуживании», где происходит техническое обновление с подробным описанием изделия. «Например, – добавляет Фантоцци – если речь идет о трех внешне похожих натяжителях, мы помогаем механику понять разницу между ними и выбрать наиболее подходящий. Итак, здесь приведены

сведения об обслуживании, связанные непосредственно с изделием». Однако помощь в использовании изделия на этом, конечно, не заканчивается, как утверждает руководитель отдела по связям с клиентами Франка Пьеробон: «Мы разрабатываем ряд информационных инструментов, посредством которых мы сможем контактировать с профессионалами-ремонтниками через Виртуальный гараж, а по другим каналам – также напрямую с их мастерскими». Нашей целью является реагирование на запросы наших клиентов посредством наиболее эффективных и прямых средств.



Вам нужно, чтобы гараж был всегда открыт?

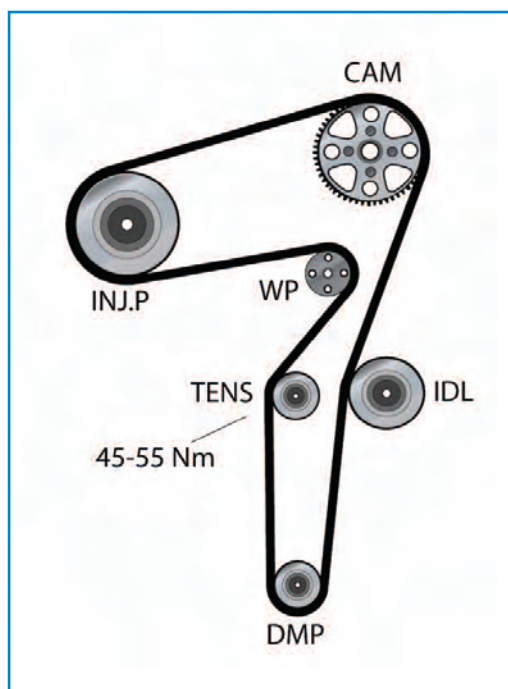
Гибкость, новация и безопасность
к Вашим услугам 24 часа в день.
На сайте www.dayco.com Вы
всегда найдете ответ на
а интересующий Вас вопрос.

www.dayco.com

DAYCO®
MARKIV
Automotive

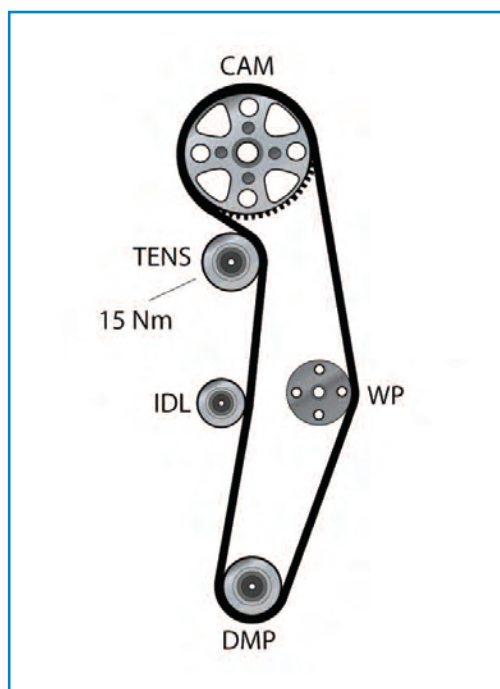


Update | Схема ременной передачи комплекта HT



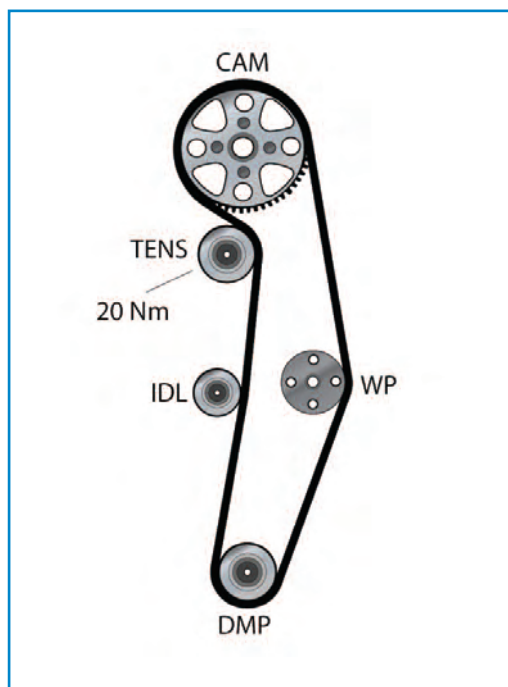
159
Croma
Astra
9.3
Astra

KTB459



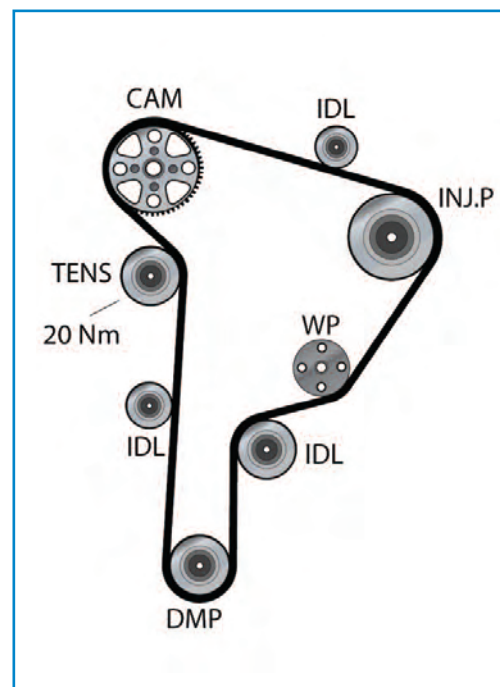
A2
Galaxy
Altea
Oktavia
Golf

KTB296



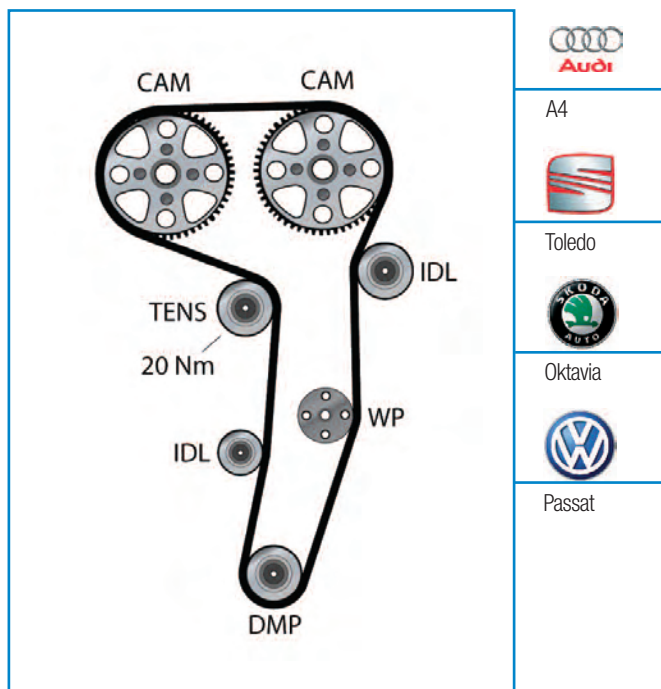
A3
Galaxy
Alhambra
Superb
Sharan

KTB342

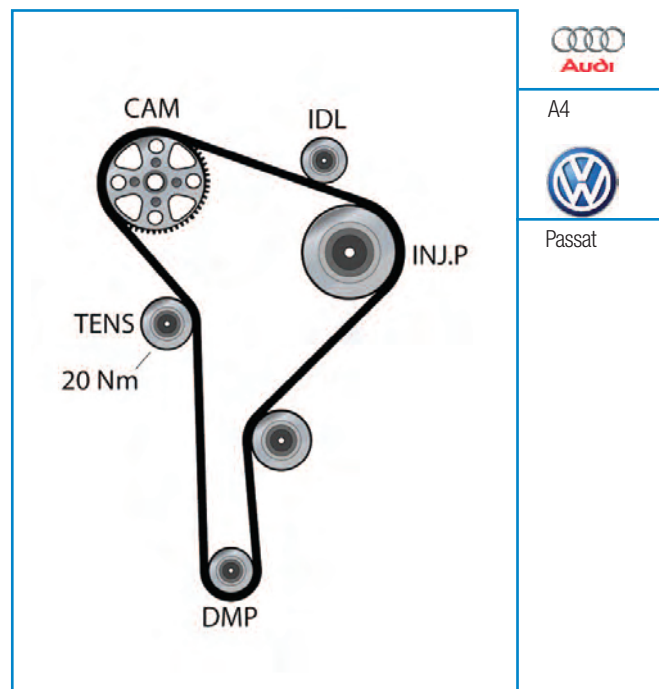


A3
Leon
Oktavia
Golf

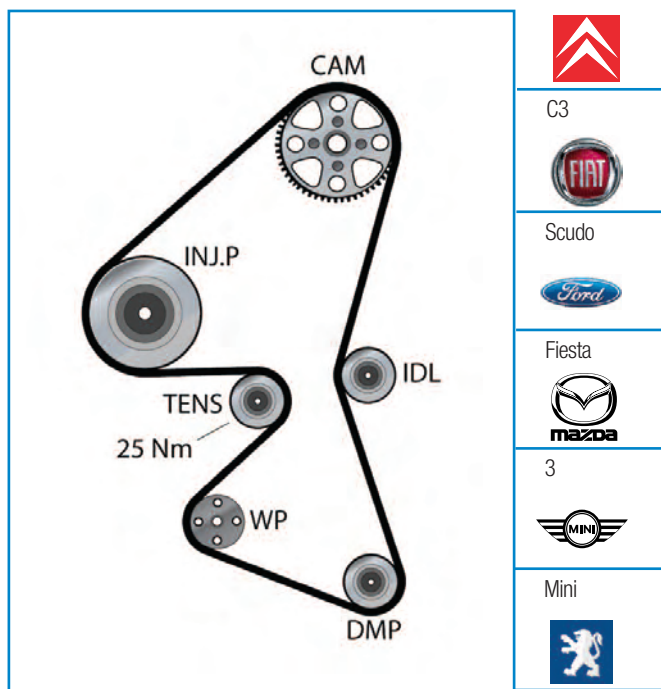
KTB360



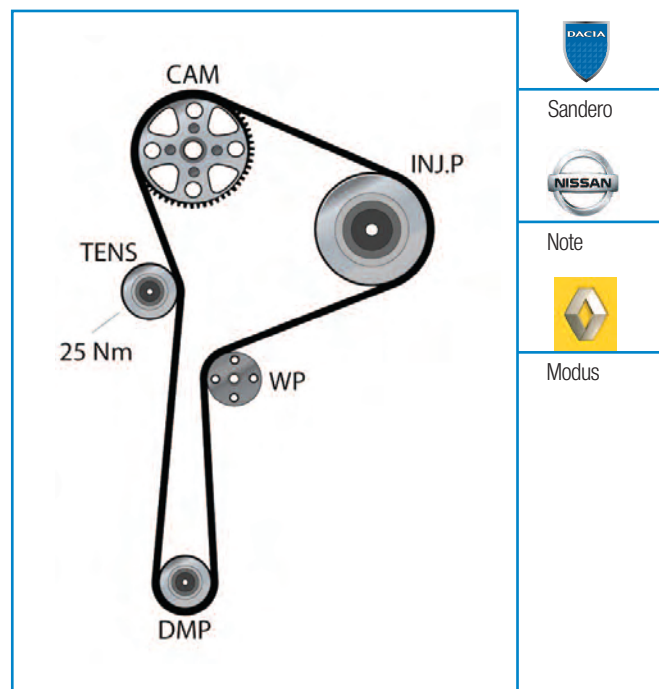
KTB441



KTB373



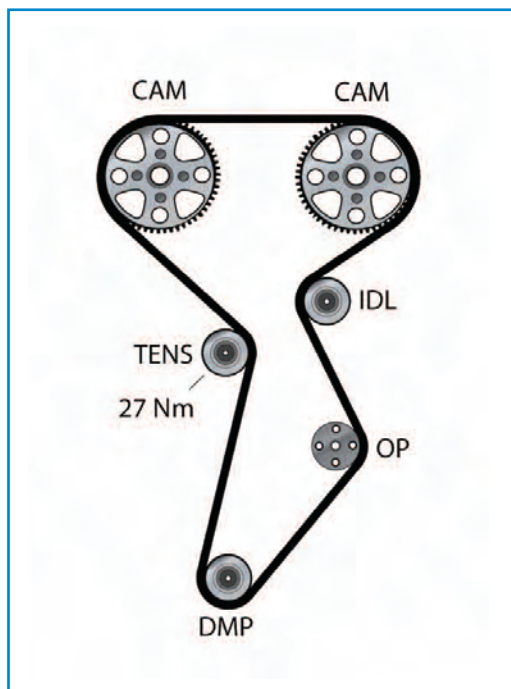
KTB493



KTB532



Update | Схема ременной передачи комплекта HT

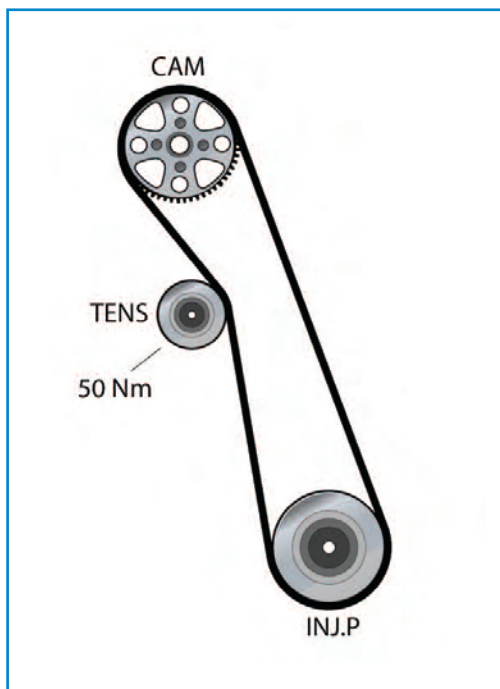


Dacia



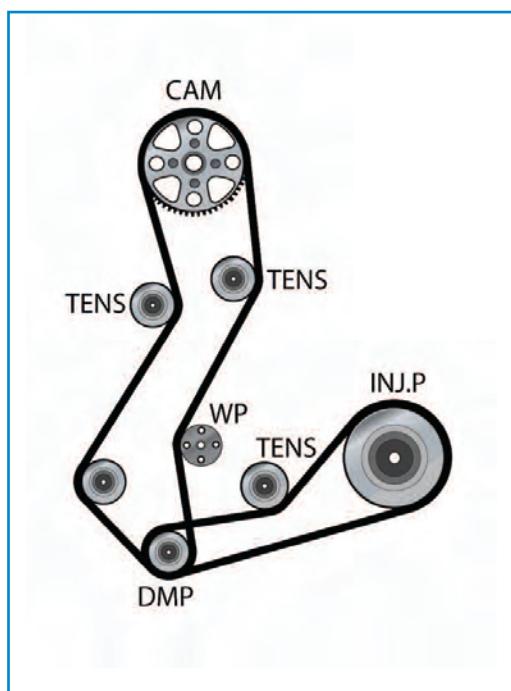
Clio

KTB460



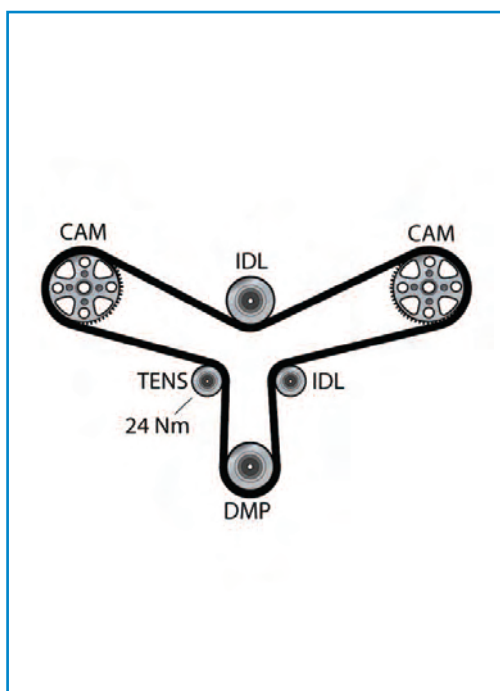
Focus

KTB470



Transit

KTB283

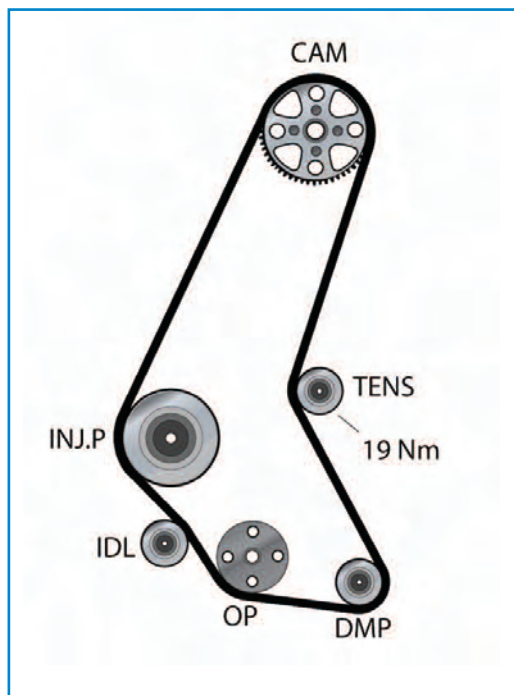


XF



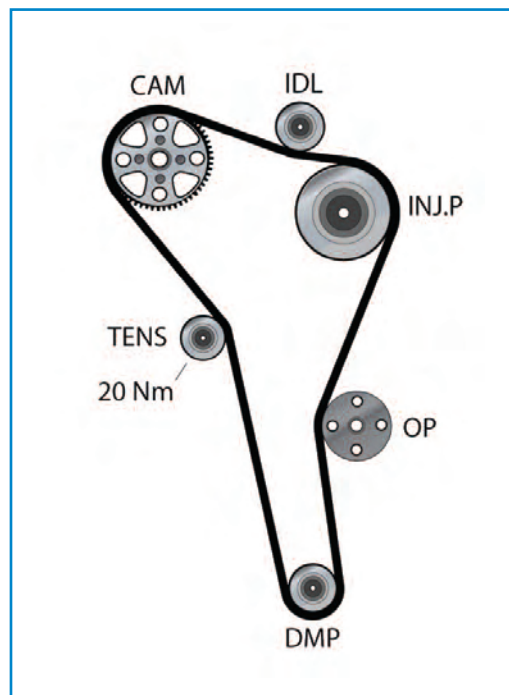
607

KTB440



Corsa

KTB414



Arosa

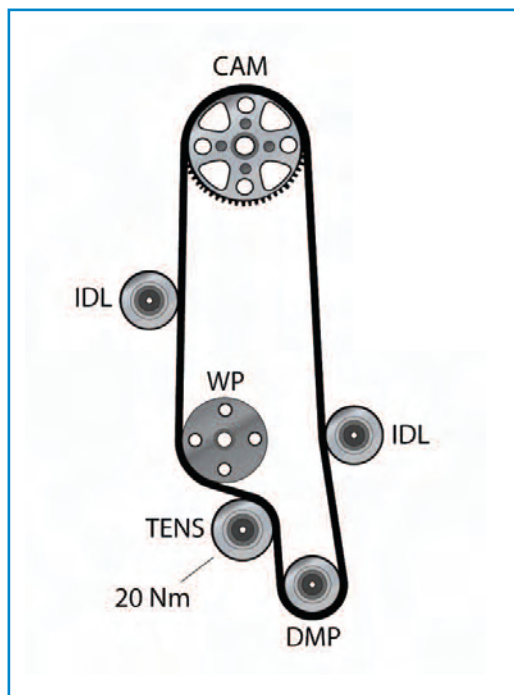


Felicia



Polo

KTB267

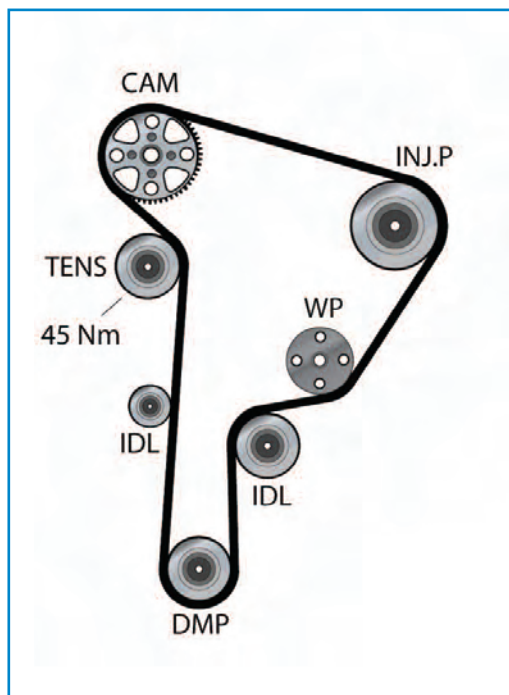


Leon



Golf

KTB359



Sharan

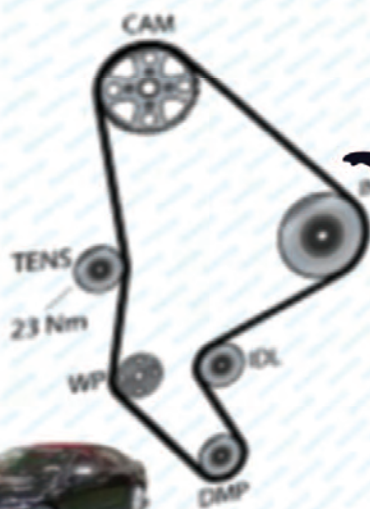
KTB294



ALFA 159 1,9 JTDM motore 939A2000

DISTRIBUZIONE

ATB1007
ATB2000
KTBWP4590
TB 94976



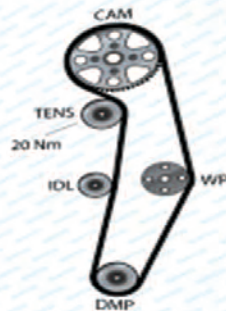
CRYSLEER PT CRUISER 1,8 motore
CINGHIA AUSILIARIA

ALY = PS = AC

6PK1435



VW GOLF 1,9TDI motore
DISTRIBUZIONE



С дайко технология всегда рядом

Посетите виртуальный гараж на www.dayco.com
и узнайте схему ременной передачи.
работа будет легче и быстрее.

www.dayco.com

DAYCO[®]
MARKIV
Automotive

Имеется новый HD каталог 2011



DAYCO[®]
MARKIV
Automotive

www.dayco.com

®



POWER

DAYCO MAGAZINE

World