

ТЕХ-КО

Вести



Разпространява се безплатно

бр. 2 / 2002 г.

ТЕХ-КО ВРАЦА

Революционният амортизатор

REFLEX

MONROE®



Вече повече от 80 години Монрое е лидер в автомобилната индустрия със своите иновации за подобрение на безопасността, контрола и комфорта. Сега отново има доказателство за това - новият амортизатор на Монрое - Reflex.

Когато патентованият импактен сензор отчете неравност на пътя, новите многодискови клапани се отварят за 12 милисекунди, позволявайки пълно или частично поемане на усилието. Затварянето се осъществява за 15 милисекунди и осигурява стабилен контрол на автомобила.

Новите амортизатори на Монрое създават съвсем ново усещане на пътя - усещане за сигурност и контрол, но не за сметка на комфорта. При технологията на Reflex устойчивостта на автомобила е повишена с 12%, а спирачният път е намален с 18%. Да добавим към всичко това и факта, че патентът идва от име, което познаваме и на което се доверяваме.

След успеха и представянето в САЩ преди две години, от началото на 2002 г. Reflex се предлага и на европейския пазар. В България клиентите на ТЕХ-КО ООД ще имат възможността да го закупят от пролетта на тази година.

Valvoline®

MAXLIFE

ПРОДУКТ НА БРОЯ

СТР. 8

Добрата работа се отплаща

Компаниите могат да увеличат печалбата си значително, ако увеличат клиентската си база дори само с 5%.
Защо да не го направим?

СТР. 4

Delphi Lockheed, Delphi Borg&Beck

Откъде започна всичко? Как ще продължи?
Осъзнаваме ли всички значения на спирачната система?

СТР. 6

СТР. 5

СТР. 7

Интервю с Джейми Сийл, регионален мениджър за България
Интервю с Иван Христов, продуктов мениджър, отгел "Внос"

Tenneco Automotive проведе няколко презентации и срещи с клиенти от 10 до 15 октомври 2001 г. Търговската част бе представена от Ненад Стаменкович, регионален мениджър за България, Румъния, Македония и Сърбия, а техническата – от Бил Винсент, технически консултант към фирмата. Методът за изготвяне на технически презентации на г-н Винсент бе избран като модел и с решение от 17.11.2001 г. на Белгийското правителство от 2002 г. ще се изучава в техническите университети в Белгия.

ТЕХ-КО ООД от години представя продуктите на Tenneco – Monroe и Walker, на различни срещи и семинари. За първи път обаче сега това бе осъществено на място за различни региони на страната. В



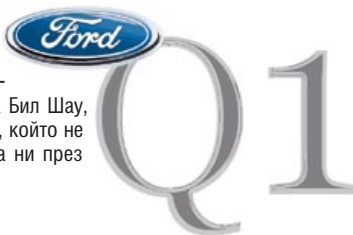
Русе бе проведена презентация в присъствието на клиенти от Русе, Търново и района, на представянето в Пловдив присъстваха гости от региона, София, Благоевград и др.

Клиентите от Варна пък успяха да се убедят в бързата и компетентна реа-

кция на представителите от България и чуждите колеги. Впечатляващото решаване на различни практически проблеми бе осъществено за десетина минути с помощта на няколко разговора с централата в Белгия и размяна на факсове.

GATES Лондон получи награда за предпочитан доставчик

Gates Лондон заслужи наградата Q1 на Ford Motor Company за качество и развитие. Тази награда показва, че Gates е предпочитаният доставчик за Ford и успява да отговори на повишените изисквания за техническо изпълнение, доставки и развитие на продукта на автомобилния гигант. "Q1 е търговска марка за качество, едновременно на национално и световно ниво", казва Бил Шау, генерален мениджър на Gates Лондон. "На съвременния динамичен пазар този, който не се усъвършенства непрекъснато, изостава. Затова и голяма част от усилията ни през следващата година са насочени в тази област."



Нови размери в гамата от маркучи

Неделима част от съвременните автомобили е маркучът. За да бъде заменен няколко метра такъв маркуч обаче, собственикът на сервиз или механикът се нуждае от голяма наличност маркучи с най-разнообразни конструкции и диаметри. За да отговори на нуждите на пазара, Gates добави още два размера (0,5 мм и 0,7 мм) към съществуващата гама маркучи - 3,2 мм, 4 мм, 6 мм, 8 мм, 10 мм и 12 мм. За улеснение на клиентите Gates вече предлага и нов вид стойка, включваща шест размера маркучи и ножица.

Нов завод на Monroe

На 21 ноември 2001 г. Tenneco Automotive официално откри нов производствен завод в Gliwice, Полша, който ще доставя амортизатори за европейския пазар.

Центърът в Gliwice е част от стратегията на Tenneco Automotive Europe за разширяване на присъствието в Източна Европа. "Тази инвестиция от 20 милиона долара е важна стъпка от експанзията на Tenneco Automotive в Източна Европа", казва Джозеп Форнос, генерален мениджър за Европа. "В допълнение към производствения капацитет, продуктовото развитие и възможностите за разработване на нови технологии позволяват на Tenneco Automotive да отговори на нуждите на своите клиенти, както и на очакванията им за бъдещето", добави г-н Форнос.

Очаква се разположеният на 21 000 кв.м завод да произвежда по 6 милиона броя годишно до 2005 г., създавайки около 120 работни места.



Sogefi отново купува

От ноември 2001 г. Sogefi Group, собственик на търговските марки Fiamm, Fram и Cooper, вече е 100-процентов собственик и на Filtrauto. Сделката е осъществена за 100 милиона евро, включително трансфера на дълговете.

Групиранката Filtrauto, собственик на марките Purflux, TecnoCar, Crosland, Savara, Donit et Vinto, беше част от гиганта Valeo. Тя произвежда и дистрибутира маслени, горивни и въздушни филтри. За 2000 година продажбите ѝ възлизат на стойност 263 милиона евро (за сравнение - за същия период Sogefi Group е реализирала продажби за 674 милиона евро).

От Valeo мотивират продажбата с пренасочване към други приоритетни области.



Технически презентации на Delphi Lockheed

През месец октомври 2001 г. ТЕХ-КО ООД, съвместно с Delphi Lockheed Automotive, организира две технически презентации, засягащи спирачната система и съединителите. Те бяха водени от Джейми Сийл, регионален мениджър за България, и Бари Инок, сервизен и технически експерт.

Г-н Сийл сподели, че рядко е наблюдавал такъв жив интерес от страна на публиката, както във Велико Търново и София. Още по време на представянето, както и след това в дискусиите и неформалните разговори, се оформиха интересни въпроси. Надяваме се водещата тема на първата презентация "Основни характеристики на спирачната система" да бъде разширена в поредица от технически обучения.



Благодарим на г-н Инок за полезната информация, представена от него за първи път в Източна Европа на проведените технически презентации в София и Велико Търново.

Добрата работа се отплаща

Компаниите могат да увеличат печалбата си значително, ако увеличат клиентската си база дори само с 5%. Защо да не го направим?

В търговската част на презентациите, които Tenneco Automotive проведе в България, присъстваха и изводи за добрата търговска дейност, направени въз основа на дългогодишния опит на фирмата. Тук подбрахме някои от по-интересните, които биха могли да бъдат от полза за търговците на резервни части за автомобили в България.

КЛИЕНТИТЕ СА СКЛОННИ ДА ПЛАТЯТ ПОВЕЧЕ ЗА ГАРАНТИРАНО КАЧЕСТВО

Фирмите, които предлагат качествени стоки и качествено обслужване, могат да спечелят 12% повече, ако увеличат пазарния си дял с 6%. Може би вече е дошло време, когато и българинът се е убедил, че няма достатъчно пари, за да си позволява да купува евтини стоки със съмнителни характеристики?

ЛОШИТЕ НОВИНИ ПЪТУВАТ БЪРЗО

Недоволството е наша характерна черта. И когато някой е успял да го предизвика, той може да е сигурен, че за това ще чуят не само съседите и близките приятели, но и всеки срещнат поне една седмица след "нещастния инцидент". Хората с лош опит предават впечатленията си средно на девет други човека, а 13% от тях - дори на 20. За сравнение може да отбележим, че доволните клиенти споделят опита си средно само с трима души.

ЛОШОТО ОБСЛУЖВАНЕ СТРУВА ПАРИ!

Да се спечелят нови клиенти е важно, но по-важно е да се задържат старите. Още повече, че поддържането на добрите връзки и коректното сътрудничество излизат пет пъти по-евтино от непрестанното убеждаване на нови потребители. Важен елемент в това отношение е и времето, което още според древните англичани също струва пари.

ПРОДАЖБИ И МАРКЕТИНГ - РЪКА ЗА РЪКА

Маркетинговата подкрепа на продажбите отчасти бе подценявана все още доскоро в страните от т.нар. Източен блок. Това вече се променя и в помощ на вашия бизнес може да използвате неща като диференциацията на продукта от конкуренцията и утвърдената на пазара марка. Професионализъмът е част от имиджа на Tenneco и това също работи във

ваша полза - да се продават първокласни продукти е по-лесно. Не пропускайте също така и възможността за разширяване до пълна гама по окачването.

Както при всичко в наши дни, външният вид на стоката е от изключително значение. Важно е да се намери най-точното съчетание между шареното, на което май не само лудите се радват, и семплото и стилно представяне. Излишно е да се повтаря, че за да се продаде нещо, хората трябва да го видят и да разберат, че го има. Ваше остава решението дали ще обозначите корпоративната идентичност с външни панели и знаци или с вътрешна декорация.

МАЛКО ФАКТИ ЗА АМОРТИСЬОРИТЕ

✓ само 5 до 10% от потребителите знаят, че амортисьорите са важна част, гарантираща безопасността на пътя;

- ✓ 35% никога не са виждали амортисьор;
- ✓ 64% не знаят кога трябва да проверят своите амортисьори;
- ✓ амортисьорите не се виждат;
- ✓ износват се постепенно;
- ✓ вашият амортисьор също може да е износен (при всяка четвърта кола се оказва така).

ДЪЛГИ РАЗСТОЯНИЯ - КЪСИ РАЗСТОЯНИЯ

Ауспуховите системи на автомобилите, караци главно на къси разстояния, се износват по-бързо. Как можем да помогнем?

- гърнетата на Walker са произведени с по-голяма устойчивост на вътрешна корозия,
- вътрешната корозия на ауспуховата система се увеличава, когато автомобилът се кара предимно на къси разстоя-

ния;

- 40% от нормално изминаваните разстояния са по-кратки от 5 км; 12% са дори по-малки от 1 км!

- 80% от клиентите са склонни да платят допълнително за по-добро качество на продукта.



	Monroe	Марки с понижена цена
качество	⊕	⊖
наличност	⊕	⊖
спешни доставки	⊕	⊖
гъвкава ценова политика	⊕	⊕
акуратност на доставките	⊕	⊖
гаранция	⊕	⊖
асортимент	⊕	⊖
имидж	⊕	⊖
позиции на пазара	⊕	⊖
маркетингова подкрепа	⊕	⊖

Маркетингова подкрепа за стимулиране на продажбите
В помощ на представянето на марките Walker и Monroe, Tenneco Automotive и ТЕХ-КО ООД ви предлагат

- ✓ Рекламни и информационни брошури
- ✓ Технически брошури
- ✓ Национални и регионални рекламни кампании
- ✓ Пана, светещи табла и др. за декорация на обектите
- ✓ Билбордове
- ✓ Търговски и технически презентации
- ✓ Срещи, семинари

Фирма на настоящето и бъдещето



- Г-н Сийл, това интервю ще бъде публикувано във второто издание на "ТЕХ-КО вест". Повечето от нашите клиенти вече Ви

познават лично от презентациите, които сте правили тук. Как бихте се представили на останалите?

- Започнах работа за AP през май 1996 г. и от 1998 г. започнах да отговарям за Източна и Централна Европа, включително България. На 30 години съм, женен, все още без деца. Фен съм на "Астън Вила"... може би сте чували за него?! Delphi Automotive Systems закупи AP, където работех, и сега работя за най-големия производител и доставчик на автомобилни части в света. И, обичам да пътувам, което предполагам е добре, имайки предвид професията ми.

- От около две години сте част от най-голямата световна фирма за автомобилни резервни части за първоначално вграждане - Delphi Automotive. Какво е усещането?

- В момента се чувствам като "малка рибка в огромен басейн"! Delphi е толкова голяма, че всяка седмица се запознавам с нови продукти, които представя. Delphi отговаря за разработването на технология, която ще се прилага в бъдещите превозни средства и в тези, които вече съществуват. Всъщност, мотото им е "Доставяме Ви утрешните технологии"... те са компания, която определя бъдещето.

- Преди, като мениджър продажби в AP Lockheed и AP Borg&Beck, Ви предлагаше само компоненти за спирачната система (накладки, дискове и др.) и съединители. Сега продуктовете ви гама покрива почти всички резервни части. Със сигурност това има много положителни страни. Би било интересно да чуем нещо и за недостатъците.

- Трудността се състои в това да се открият добри дистрибутори за толкова много продукти. В същото време искаме дистрибуторите да представят марката по еднакъв начин, иначе би се стигнало до смут на пазара. Затова сме много внимателни при избора на фирмите, които ни представляват.

- Бихте ли насърчили ТЕХ-КО да работи с повече продукти на Delphi извън рамките на бившата AP-група?

- Аз отговарям за 16 продукта. От януари ще имам възможност да предлагам също климатици, радиатори, електроника и развлекателни системи за колата, както и алармени системи. Някои от тези продукти представляват

чудесна възможност за разширяване на гамата, ако се избере правилния дистрибутор. Никога няма да намеря един представител за всички тези продукти. Както и да е, моята стратегия е да набележа само два основни дистрибутора в България и да работя с тях за позиционирането и развитието на марката Delphi. Със сигурност очаквам ТЕХ-КО да е едната фирма. Като лидер на пазара, тя представлява най-добрата възможност за дистрибуция на моите продукти. Фирмата е сериозна и това рефлектира върху марката, която тя представя. И ТЕХ-КО, като Delphi, е фирма, която планира и инвестира дългосрочно... тя е фирма на настоящето и бъдещето, фирма, която Delphi е много щастлива да има за партньор. С нетърпение очакваме да представим нови продукти на българския пазар.

технически и търговски презентации на Delphi и на нашите продукти, лесни за употреба каталози и добре подбрани маркетинг и промоции. Заедно, ние непрекъснато развиваме и представяме името на Delphi на клиентите се на българския пазар.

- Кое изречение мислите, че характеризира най-добре Delphi Automotive?

- "Доставяме Ви утрешните технологии - Delphi, Вашият партньор днес и за в бъдеще!"

- Предполагам, че всеки от дистрибуторите ви има индивидуален подход на работа в различните страни.

- Вярно е. Но ТЕХ-КО е чудесен екип от хора, всеки от които работи усилено за бъдещето на компанията. Съществува правилен баланс между техническата и търговската компетентност. Затова и много от световноизвестните производители



- Кои са най-големите предимства на вашите продукти?

- Най-голямото предимство е името ни. За производителите на превозни средства, то е израз на високо качество, на сигурни, конкурентни и иновативни продукти, които са щастливи да вградят в колите си. Ние снабдяваме почти всички производители на превозни средства в света с едни или други продукти. Логично беше решението на Delphi да започне да доставя тази технология и на пазара за резервни части. Затова и купиха AP... защото има такива дистрибутори като ТЕХ-КО по целия свят. Те притежаваха името, ние - дистрибуцията... оказа се перфектно съчетание. За да имаме успех на пазара на след-продажбен сервиз, ние сме сигурни, че трябва да предоставим на дистрибуторите си правилната комбинация от цена, качество, асортимент и достъпност на продуктите. Необходимо е и допълнителна подкрепа като маркетингови материали на мястото на продажба,

на автомобилни части (като Delphi, Tenneco, Champion, Gates, Valvoline и др.) са ги избрали за свои търговски представители на българския пазар. На пазар, който страда от затруднени икономически условия, те работиха здраво, за да доставят качествени продукти на конкурентни цени на клиентите си. Те също така разбират, че цената, както и асортиментът и качеството ТРЯБВА да имат възможност да отговорят на изискванията на клиента и ТЕХ-КО инвестира в прекрасни стоки.

- В края на интервюто и в началото на годината, какво бихте пожелали?

- Това е лесно. Бих искал да благодаря на ТЕХ-КО и на всички клиенти на фирмата за усилената им работа и за ангажираността с марката Delphi през 2001 г. и да пожелая на вас и на семействата ви Щастлива Коледа и Нова година. С нетърпение очаквам успешна 2002-ра за всички нас!

Lockheed и Borg & Beck

Утвърдени марки за качество

Всичко започва през 1920 г. в Лондон, когато Едуард Баутън, Денис Брок и Уили Емът създават Automotive Products като компания, внасяща от САЩ резервни части за транспортни средства. Впечатлен от хидравличните спирачки на Lockheed, монтирани на Chrysler 75, Уили Емът успява да получи лиценз за производството им в Англия.

Съдружниците построяват фабрика в град Лемингтън - в близост до най-известните производители на автомобили: Morris Austin, Humber-Hillman, Vauxhall.

В началото на 70-те години продуктовата гама на AP се разширява - включват се части по качването и кормилната система, автоматични скоростни кутии, както и части, свързани с въздушния и морския транспорт. По същото време AP създава свои заводи, складове и представителства в страните - основни производители на автомобили.

В Италия AP поглъща и модернизира завода за производство на съединители в Анкона и така се превръща в основен доставчик за Fiat, Seat, Alfa Romeo, Lamborghini и Maserati. През 1985 г. е открит и завод за спирачни системи в Савона.

Заводът във Франция е основен доставчик за Renault и Peugeot, складът в Германия снабдява Ford и Mercedes Benz, а заводът в Холандия се превръща в основен дистрибуционен център за страните от Бенелюкс.

В края на 90-те корпорацията AP обединява

в себе си AP Lockheed, AP Borg&Beck, AP Racing, AP Japan, AP Friction, AP Elastomers. Delphi Automotive Systems първоначално е част от GM. В последните години обаче компанията се ориентира и към производството на авточасти за след продажбен сервиз, закупувайки над 30 завода само на Стария континент.

Специално е създадено подразделение Delphi Aftermarket Operations. Мястото на компанията на световния пазар съответства на качеството на продуктите - първо! Ето и равностметката:

- ✓ международен силен екип от инженери, учени и технически персонал от 16 000 души
- ✓ над 5000 патента
- ✓ 149 нови продукта само за периода 2000-2002 г.
- ✓ 146 награди за качество



Съчетавайки производствените мощности, опита и безупречния имидж на продуктите на AP Lockheed и AP Borg&Beck с най-модерните технологии, търговски опит и перфектен научен екип, Delphi Lockheed и Delphi Borg&Beck се превръщат в най-големия доставчик на спирачни компоненти и съединители в Европа.

Посветени на сигурността и максималното качество, залегнали в основата на Delphi Lockheed, обещанията им придобиват допълнителна тежест от пълното съответствие с приетия през 2001 г. стандарт за безопасност и качество E-90. Други сертификати за качество, които марката притежава, са ISO 9001, Rover RG 2000, Ford Q1W и TUV.



Най-често сменяните спирачни компоненти са накладките. За тяхното значение всеки е чувал по нещо - в крайна сметка, всеки, изпитал неприятното усещане да натиска педала, а реакцията да не е достатъчно бърза, сам се е уверил в важноста им. Към това усещане може да добавим само, че съвременните автомобили стават все по-бързи и все по-тежки. Възможността за бързо и комфортно спиране става основно изискване за безопасното шофиране.

Факт, който е известен, но не се спазва, е изискването за смяна на спирачните накладки - почти всеки изчаква "да пристърже" и тогава се сеща, че може би вече е време да направи нещо за своята сигурност. Тук не споменаваме евентуалните последствия, защото самата представа е доста шокираща.

Най-пренебрегваният може би елемент са

Цената на живота

спирачните дискове. За повечето собственици на автомобили, а дори и за голяма част от сервизните работници, това е парче желязо, което преди да се счули (или след това) трябва да се смени. Реномираните производители залагат специфична маркировка по ръба на диска с информация за минималното допустимо износване. За много "специалисти" спирачен диск, износен "само" 2 мм (което е например допустимата норма при VW Golf), е напълно отговарящ на критериите им.

Какво показват тестовете? При износване дори 2-4 мм под допустимата норма, температурата на диска може да достигне 300-500 градуса. Тук едва ли ще има значение фактът, че износването на диска и накладките е увеличено с пъти. Ще споменем само, че спирачната течност има точка на кипене около 200 градуса. Не е трудно да се досети човек до какви последствия може да доведе това на пътя. От парчето желязо зависи животът ви!

И докато тук тепърва въвеждаме задължи-

телната употреба на предпазни колани, на Запад влизат в сила много по-строги изисквания към производството и поддръжката на спирачните компоненти. Защото с какво би бил полезен иначе чудесният предпазен колан, ако при желанието за спиране се окажеш сгънат на четири под гумите на някой тир!

От март 2001 г. в сила влезе единен стандарт за сиурност и безопасност, наречен Наредба E-90. При него одобрението става потделно за всяка накладка, а не се дава за всички продукти заедно. Състои се от два теста - един за нова, несработена накладка, и един за напълно сработени накладка и диск. От нас зависи, дали желаем да направим нещо, което да удължи собствения ни живот. След като сме се научили многократно всеки ден да се оглеждаме, преди да пресечем, няма да ни е трудно да проверяваме спирачните си компоненти поне веднъж годишно. За да не стане като във вица за човека, който си вървял, а го блъснал мотор: "Извинявай, братче, обаче имаш късмет, че

Предизвикателства В СЕКИ ДЕН



Lockheed и Borg&Beck са част от продуктова гама на ТЕХ-КО ООД още от 1996 г. Последната година с тях се занимава Иван Христов. Все още студент в ТУ - София (Индуриален мениджмънт), той работи от януари 2001 г. в отдел "Внос" на фирмата.

- Как се насочи към търговията с резервни части?

- От 6 - 7 години работя в магазина на моите родители. Нещо като семеен бизнес е.

- Как реши да постъпиш в ТЕХ-КО и да се занимаваш точно с Lockheed и Borg&Beck?

- Получих покана от г-н Мечев да започна като продуктов мениджър в отдел "Внос" на мястото на скоро напусналия Светозар Стоянов. А продуктите не съм ги избирал - те вървяха с длъжността.

- Беше ли предизвикателство да се изправиш лице в лице с Практиката?

- Не бих казал, че Практиката е нещо, пред което съм се изправил за първи път в ТЕХ-КО. Семейството ми е в частния сектор над 15 години, което предполага от дълго време изправяне пред предизвикателство всеки ден.

- Значи ли това, че вече си "врял и кипял" в работата?

- А, не.

- Доволен ли си от сътрудничеството с колежите от Англия?

- "Експорт тийм"-а на Delphi Lockheed Automotive е изключителен. Отзивчиви са и са отворени за дискусии по всякакви въпроси, което ни помага да бъдем гъвкави на пазара.

- Как се отразява у нас закупуването на бившите AP-марки от международен гигант като Delphi?

- Въпреки че това се случи през 1999 г., все още имаме трудности най-вече с възприемането на новите търговски наименования и



фирмени цветове.

Личното ми наблюдение през последните месеци обаче е, че почти сме преодолели тази преходна фаза на възприемане.

- Какви са предимствата от това сливане?

- Delphi Automotive Systems вложиха сериозни средства в Delphi Lockheed Automotive, което им помогна да разширят гамата си, както и да увеличат наличностите и да подобрят спецификацията.

- Какви новини можем да очакваме през тази година?

- Най-голямата новина е, че от 2002 г. ТЕХ-КО предлага и един нетрадиционен за фирмата продукт - акумулатори.

- Как се решихте на такава стъпка?

- От дълго време се "оглеждахме" за подходящ производител. Получихме и много предложения от водещите имена в бранша. След като разгледахме техническите характеристики на предложените ни продукти, лично тествахме някои от тях. Смятам, че направихме най-добрия избор - акумулаторите на Delphi.

- С какво те привлякоха интереса на ТЕХ-КО?

- Произвеждат се в най-модерния завод в Европа - този в Саргемин, Франция. Технологиата е калций/калций - най-новата и предпочитана от реномираните производители на автомобили - Renault, Peugeot, BMW, Mercedes и др. Именно Delphi доставя акумулатори на тези фирми. Единствената разлика е, че в зави-

симост от марката се поставя допълнително съответната емблема. У нас ще се предлагат три нива - съответно с 18, 24 и 36 месеца гаранция.

- А каква поддръжка се налага?

- Абсолютно никаква! Всички са заредени и запечатани. Саморазрядът е

толкова нисък, че за две години е под 7%. Това означава, че за търговеца няма риск акумулаторът да го "подведе".

- Да се върнем към традиционната гама на Delphi, която представяте в България. Как ще оцените 2001 година?

- Беше добра година. Постигнахме добри цени на продуктите Delphi Lockheed и Delphi Borg&Beck като цяло, имаме и истински "попадения". Това увеличи и крайните клиенти. Голямата гама и складови наличности, както и минималният брой рекламации укрепи доверието у едрите ни клиенти.

- А с какво пожелание или обещание посрещнахте 2002г.?

- Ще продължим да работим в тази насока и всички се надяваме да завоюваме полагащия ни се пазарен дял на българския пазар. Ще има и интересни промоции.



Защо да изберем ТЕХ-КО?

- ✓ Официален дистрибутор за България
- ✓ Реални цени на дребно, търговски отстъпки
- ✓ Лесни за работа и винаги налични каталози, класически и електронни
- ✓ Възможност за консултации - технически и търговски, на място и по телефона
- ✓ Регулярни доставки от Англия, голяма налична гама: налични позиции

Защо да изберем Delphi Borg&Beck

- ✓ Първокласествени съединители, 100% нови
- ✓ Отлични работни характеристики и подобрен дизайн
- ✓ Предлагат се както поотделно, така и в комплект
- ✓ Инструкции за монтаж при "проблемните" модели

Защо да изберем Delphi Lockheed?

- ✓ От създаването на първата хидравлична спирачна система в света от Малкълм Локхийд до днес фирмата е неизменен лидер в бранша
- ✓ Спирачните накладки са произведени в Англия и одобрени по E-90
- ✓ Производствената линия е една - само за първо качество (с две обработки на повърхността и контрол за отклонение при всеки стадий)
- ✓ Многообразие от фрикционни материали, отговарящи на изискванията за безопасност, износване и комфорт при всички класове автомобили
- ✓ Изключително богата гама, обхващаща европейските, японските и корейските автомобили
- ✓ От малкото производители, които предлагат спирачна течност, водни помпи и различни части по качването с гарантирано качество
- ✓ Всичко с едно име - Delphi Lockheed

MAXLIFE - НОВОТО МОТОРНО МАСЛО на VALVOLINE

Независимо дали оприличен на виагра за мотора, представен като "лечител" или характеризиран като "една нова възможност", MaxLife вече доказва своите качества на собствениците на автомобили в България.

От месец септември 2001 г. MaxLife успява да се наложи и у нас, след като покори пазара в САЩ и в Европа.

Успехът обаче съвсем не е случаен или изненадващ - моторното масло е разработено и се произвежда от фирма, доказала качеството и доброто си име през годините. То запълва незаета до момента пазарна ниша със специфичното си предназначение - за автомобили, "навъртяли" 100 000 км. И не на последно място - обявено е за Продукт на 2001 г. от американското списание "Lubricant's World".

Тайната на MaxLife се крие в съобразената с българския пазар цена и техническите качества на усъвършенствената формула. То съдържа присадки, специално разработени, за да намалят процеса на износване и да удължат живота на автомобилите, изменили по-дълъг пробег. А такива у нас според статистиката са около 90%.

Новото минерално масло съдържа фиксиращ компонент, който спомага за запазване еластичността на каучуковите уплътнения (семеринги, гумички, гарнитури), в резултат на което се предотвратява течът и се намалява разходът на масло. Valvoline MaxLife гарантира минимално износване и намален разход на гориво, благодарение на специален модификатор на триене. MaxLife съдържа и подобрена формула от антиокислителни и детергентно-диспергиращи присадки, които предотвратяват прегарянето на маслото, намаляват образуването на нагар и отлагания, запазвайки двигателя чист. А кой горд собственик на автомобил не би желал максимално да защити своя любимец?!

И ако е вярно, че мъжете характеризират и се отнасят към колите, така както и към жените, можем само да се надяваме скоро някоя козметична или хранително-вкусова фирма да пусне на пазара аналог на MaxLife!



15 декември 2001 сутринта...

На 15 декември ТЕХ-КО ООД проведе годишното си отчетно събрание в София. Наред със служителите от фирмата и от филиалите, участници в него бяха и представители на съдружните фирми в страната. Първоначално бе направен обзор на дейността по продукти от продуктите мениджъри от отдел "Внос", като бяха отчетени ръстовете, оборотите, както и евентуални действия за подобряване на дейността. Ръководителите на филиали също отчетоха дейността си - общо, по месеци, а някои и по продукти. След обсъждане на конкретни проблеми и отчитане на работата през годината се обсъди ефективността и методите за нейното повишаване през 2002 г.

Своя опит споделиха и търговските представители, действащи в София и в страната.

Въпреки добрите постигнати резултати, всички посрещнаха новите предизвикателства на новата година с нови очаквания и нови изисквания към себе си.



... вечерта



Подходящ завършек вечерта намери в х-л Родина. Уютната зала Дунав приюти малко повече от стотина човека. Постепенно кратката сбирка на по чашка се превърна в купон с много танци. Приятни емоции и радост носеха и гостите от съдружните фирми - Коди, Техно-тех и Технотранс. За изненада на мнозина, иначе уморените от пътуването и нелеките разговори през деня герои без проблеми общуваха и се забавляваха до три часа сутринта. А най-стабилното ядро осъмна в Текила бар.

И понеже не може празник без подаръци, ТЕХ-КО организира томбола и конкурс за танци. Щастливците-късметлици получиха чаши, шапки, тениски, чадъри, а някои и бутилка марков алкохол. Голямата награда беше торта, която в крайна сметка се разигра на търг. Основните конкуренти бяха Русе, Варна и София. Пенчо Василев "спечели" срещу 85 лв. и по черпи всички с вкусната награда. Събраните пари значително надвишиха очакваната сума и вместо една, в конкурса за танци бяха дадени четири награди. Честито на победителите!

Най-голяма награда за нас остават споделените мигове и пожеланията по-често да се събираме.

ТЕХ-КО Враца

Във философията на ТЕХ-КО ООД централно място заема Клиентът. Това е и причината фирмата постепенно да се разраства и да създава свои филиали и съдружни фирми из цялата страна.

ТЕХ-КО Враца съществува от септември 1998 г. в администрацията, магазина и склада за всичко се грижат Даниела Шавльова и Детелин Лешарски.

ТЕХ-КО Враца се нанася под наем в сградата на СБА на Бистрешко шосе №1. Добрата работа, коректните отношения с клиентите от Северозападна България и непрестанно нарастващите наличности са предпоставка за евентуално разширение и обновление на обекта, на които ще станем свидетели скоро.



- И двамата работите в системата на ТЕХ-КО преди да бъде изградено представителството във Враца. Как решихте "да се нагърбите" с тази задача?

- Създаването е най-вече за удобство на клиентите на едро - нямаше никаква съдружна фирма и така решихме да си направим собствен филиал. Като обем обхващаме Ботевград, Враца, Монтана, Видин, включително Бяла Слатина и Лом. Залагаме на по-къса дистанция между нас и клиента. Клиентът е по-скоро

партньор. Стремим се да му предложим максимално гъвкави условия, за да може да го подпомогнем да се развива.

- С какви проблеми се сблъскахте тук?

- Още при решението за филиала доста се колебаехме. Знаем, че регионът е икономически слаб. Но сме изключително доволни, че успяхме да дойдем.

Един от проблемите е гаранционното поддържане, защото нямаме още изградена мрежа. Но приближава и този момент.

- Какво отчитате като успех?

- Че успяхме да създадем добри отношения с клиентите и да ги убедим, че те са наши партньори в реализацията на стоката. Затова и сме създали единната ценова политика, опитваме се да стимулираме пазара с кампании, промоции.

Присъствието на ТЕХ-КО в района беше минимално, сега е в пъти повече. Като се замислиш, това ти доставя удоволствие.

	Адрес и телефон	e-mail
КОДИ БЛАГОЕВГРАД	Международен път Е 90 под кв.Грамадата тел.: 073/37 728 факс: 073/81 743	kodiserv@abv.bg
ТЕХНО-ТЕХ В.ТЪРНОВО	"Беляковско шосе" 5 тел.: 062/633 939 факс: 062/ 621 597	technotech@mobikom.com
ТЕХНО-ТЕХ ГАБРОВО	ул."В.Априлов" 25 тел.: 066/21 717	
ТЕХНО-ТЕХ ПЛЕВЕН	ул. "Българска авиация" 2 тел.: 064/27 281	
ТЕХНОТРАНС ДОБРИЧ	бул. "25 септември" 62 тел./факс.: 058/43 752	
ТЕХНОТРАНС РУСЕ	ул. "Борисова" 97 тел.: 082/224 390 факс: 082/822 416	technotrans@elits.rousse.bg
ТЕХ-КО БУРГАС	жк "Братя Миладинови" бл.57 тел./факс: 056/812 365	tex-ko@unacs.bg
ТЕХ-КО ВАРНА	ул. "Цариброд" 50 тел./факс: 052/606 352	tech-cov@techn-link.com
ТЕХ-КО ВАРНА СЕРВИЗ	ул. "Вл. Варненчик" 186 тел.: 052/501 891 факс: 052/502 617	techcovs@techno-link.com
ТЕХ-КО ВРАЦА	"Бистрешко шосе" 1 тел.: 092/41 268	tech-cod@isv.net
ТЕХ-КО ПЛОВДИВ	ул. "6 септември" 238 тел.: 032/632 879 факс: 032/625 370	tech-co-pd@plovdiv.techno-link.com
ТЕХ-КО СЛИВЕН	ул. "Г.С.Раковски" 85 тел.: 044/36 695 факс: 044/27 086	
ТЕХ-КО СМОЛЯН	ул. "Родопи" 37 тел.: 0301/22 935	
ТЕХ-КО СОФИЯ	ул. "Мара Бунева" 99 тел.: 02/926 50 10 факс: 02/926 50 40	tech-co@tech-co.net
ТЕХ-КО СТАРА ЗАГОРА	ул. "Хр.Ботев" 108 тел.: 042/22 851	texko@speedbg.net
ТЕХ-КО ХАСКОВО	ул. "Г.С.Раковски" 35 тел./факс: 038/665172	

ОСНОВНИ ПАРТНЬОРИ

ЕТ Витка Младенова - Враца



Започнахме от улицата. После открихме едно магазинче, второ, трето... сега във фирмата има 13 човека. Дължи се всичко на упорита работа и правилен мениджмънт. Открихме ТЕХ-КО през 1994 г. Ето сега за промоцията [на Мопгое] - обсъждахме, дали да се включим, дали не. Но това е шанс, който вие ни давате.

Още веднъж искам да подчертая, че съм доволна от това, че вие стъпихте на врачанска земя. Когато поръчае нещо при вас, ние знаем, че можем да рачитаме поръчката да се поеме точно и да се изпълни. Коректното отношение е изключително важно.

Булкар ООД / Маргарит Иванов - Ботевград



ТЕХ-КО по-добре от нас знае какво ни трябва и затова се доверяваме на професионализма на работниците. 90% от продажбата на стоката зависи от това как се предлага. Разликата в цената отговаря и на разликата в качеството. Но в България се знае, че сигурността е на последно място.

Степенуването на цените, на отстъпките - това е, което ни интересува най-вече.

Трябва да заложите малко на риск, за да го има всичко, както с амортизьорите. И на клиентите казвам: "По добре да вземеш от тези на Мопгое, защото все пак мога да ти гарантирам някакъв пробег." Гаранцията е важна.

ЕТ Авто-мотор Петко Станчев - Враца



Дали съм доволен от филиала? Аз нямам думи!

С цялата гама работа. За мен любим продукт е този, който го имам и го продавам. Схемата е такава, че продава този, който го има, или този, който може най-бързо да го достави.

Работа с осем фирми, но това, което

Тех-ко предлага, като качество е над другите. А за цената - то си е до човек. Определени хората нямат пари, иска им се нещо по-компромисно, но и сами се убеждават, че скъпото излиза по-евтино. Аз обичам да си избирам хората, с които работя. Едно от първите ми условия е да бъдем партньори, колеги, приятели. И с клиентите гледам така да е.

Дина 13 СД / Димитър Петков - Монтана



1996 г. започнах да зареждам стоките една по една. Първо с Мопгое, после масло, накладки, филтри. Та намерих тогава начин, търсих даже връзки и отидох до София, до ТЕХ-КО... След това като навлязоха дилърските договори на Valvoline се включих, разбира се.

Няма нужда да обясняваш на хората кой е Champion, Gates, FIAAM, Valvoline.

Цените са си нормални. При нас е малък град и хората си знаят. На някои може да им е скъпо, но като търсят качествено и идват при мен.

ЕТ Скорпион 95 / Николай Замбовски - Враца



Фирмата съществува от десетина години. С ТЕХ-КО работим още от откриването. Започнахме с филтрите и оттам разшириме асортимента. И от маслата съм доволен. Който е сложил, е останал доволен.

За нас е важно, когато нямаме нещо, да може то да се изпрати по

най-бързия начин. Хубаво е, че вече сме започнали да работим и на пратки.

Има много хора, които познаят марките, на другите им обясняваме. И от Gates съм доволен. Даже там, където другите ремъци не издържат, слагаме Gates.

ЕТ Пламен Янчев - Видин



С ТЕХ-КО работя от самото начало. Започнах с Valvoline, защото ми е любимото масло - поинтересувах се кой го внася, и така.

Перфектно ми е, че има филиал във Враца.

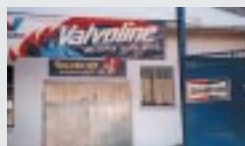
Любим продукт нямам. Всичките са ми любими.

Хората първо питат за цената. Някои не са информирани, но ако знаеха -

естествено, че ще предпочетат малко по-скъпо, а не да го сменят 3-4 пъти. Имал съм вече такива случаи. Проблемът е да опитат веднъж, след това е лесно...

Определено съм доволен от презентацията на Delphi Lockheed.

ЕТ Моторстил / Владимир Йорданов - Враца



С ТЕХ-КО работим горе-долу от времето, когато стъпиха във Враца. Започнах с ангренажните ремъци - още от предишната ми дейност. Всички знаем за качеството на Gates, така че общо взето най-логично беше натам да се насоча. От

маслата съм се ориентирал основно към MaxLife - определено добре се приема. За цената - можем да съпоставяме цената само при едно и също качество, иначе е безпредметно.

Най-много ми помага единната ценова политика на ТЕХ-КО. Аз винаги това казвам на клиентите - цената на този продукт, който аз ви предлагам, и в София, и в Бургас е една и съща. А също така и схемата с гаранциите при амортизьорите.

ЕТ Асен Асенов - Бяла Слатина



Масла продавам само на Valvoline, други не продавам. И амортизьорите Мопгое. Много съм доволен от ремъците Gates. И клиентите определено ги предпочитат пред другите. Нямам досега рекламации за нито един от вашите продукти. Филтри продавам и на FIAAM, и на Champion, повече на FIAAM. За японските коли пък ползваме на Ресо

Miyamoto.

А икономическите проблеми на хората се отразяват дотолкова, че особено търговците на автомобили трябва да сменят ремъка, но избират по-евтин, защото ще продават колата.



маслени, въздушни и
горивни филтри, филтри за
климатик



ангренажни ролки



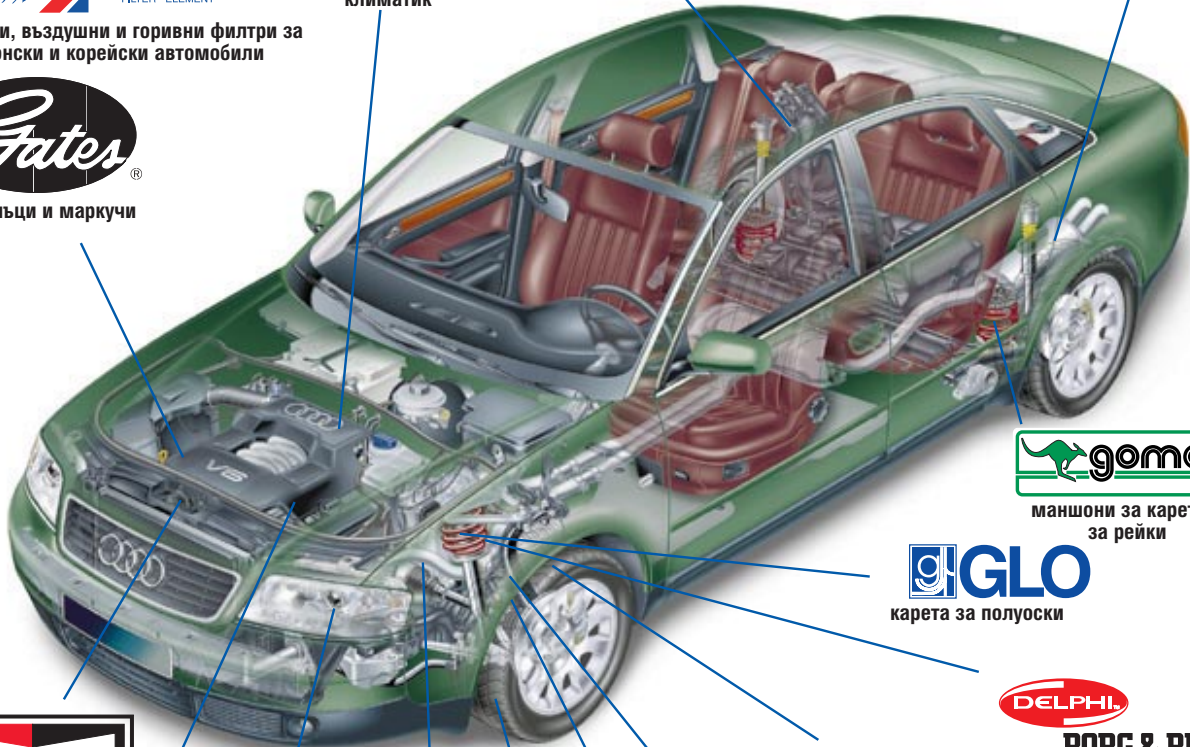
аспухови системи



маслени, въздушни и горивни филтри за
японски и корейски автомобили



ремьци и маркучи



маншони за карета и
за рейки



какета за полуоски



кабели, свещи,
филтри, чистачки



осветителни тела



FREEDOM

аккумулятори



BORG & BECK

съединители



Lockheed

спирачни системи и окачване



амортисьори



термостати



пружини



Valvoline

моторни и трансмисионни масла



MICHELIN

автомобилни гуми



Повече за продуктите на ТЕХ-КО и тяхната дистрибуция в
страната може да научите на сайта на фирмата

www.tech-co.net