

Mercedes-Benz

Транспорт

9 • 2019



КЛИЕНТЫ
ВЫБИРАЮТ ГРУЗОВИКИ
MERCEDES-BENZ

ТУРБОРЕТАРДЕР-СЦЕПЛЕНИЕ • ВСТРЕЧАЕМ UPTIME • НАДСТРОЙКИ НА ШАССИ MERCEDES-BENZ

FLEET BOARD



Контроль. Эффективность. Экономичность.

Больше не нужно беспокоиться за свой парк грузовых автомобилей! Теперь вы можете «видеть» каждый свой автомобиль и его водителя, используя удобный и легкий в эксплуатации инструмент. Все под контролем!

FleetBoard* — это:

- Снижение расхода топлива на 5-7%
- Определение уровня мастерства водителей для повышения навыков управления ТС
- Уменьшение затрат на содержание парка за счет правильной эксплуатации ТС
- Снижение количества ДТП
- Графические отчеты
- Справедливый инструмент для расчета премий водителям

FleetBoard дает возможность сократить расходы, повысить личную эффективность каждого водителя и тем самым поднять эффективность парка в целом, позволяя компании занять лидирующие позиции в сегменте перевозок.

Подробную информацию можно найти у официальных дилеров грузовой техники Mercedes-Benz. Узнайте адрес ближайшего к вам дилера на сайте www.trucks.mercedes-benz.ru или по телефону 8 800 444-04-45 (звонок по России бесплатный).

Реклама. Не является публичной офертой (ст. 437 ГК РФ). * ФлитБорд. Система управления автопарком FleetBoard доступна для грузовиков других марок. ** Грузовики, которым доверяют.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust**



СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|----|---|
| 4 | ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА |
| 6 | ГРУЗОВОЙ ДИЛЕРСКИЙ ЦЕНТР MERCEDES-BENZ В ВОРОНЕЖЕ! |
| 8 | НОВЫЕ MERCEDES-BENZ ACTROS ДЛЯ R GROUP |
| 9 | УСПЕШНЫЙ ОПЫТ эксплуатации грузовиков Mercedes-Benz компанией «ВК Логистик» |
| 10 | УНИКАЛЬНЫЕ МАРШРУТЫ, ЗНАМЕНИТОСТИ И MERCEDES-BENZ ACTROS! |
| 12 | ЭТО ТОЛЬКО НАЧАЛО Победитель российского конкурса Global TechMasters приглашен на международный этап |
| 13 | СЕВЕРНАЯ МОЩЬ |
| 20 | ВЕЧНОЕ СЦЕПЛЕНИЕ Компания «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» начала испытания грузовика Mercedes-Benz, оснащенного муфтой сцепления с турбо-ретардером |
| 22 | НАДСТРОЙКИ НА ШАССИ MERCEDES-BENZ |
| 27 | ВРЕМЯ РАБОТАТЬ НА БУДУЩЕЕ Финансовые инструменты играют важнейшую роль в развитии рынка грузовых автомобилей |
| 28 | ЧТО НАХОДИТСЯ ЗА КУЛИСАМИ ЦИФРОВОЙ КУХНИ FLEETBOARD? |
| 30 | URTIME — КОГДА ВАШ АВТОМОБИЛЬ ГОТОВ К РАБОТЕ |
| 36 | СЕРВИСНЫЕ КОНТРАКТЫ: ЭКОНОМИЯ + ГАРАНТИЯ |
| 40 | Думаете о приобретении техники с пробегом? SelectTrucks |
| 43 | FUSO CANTER TF С прошлого года «ДК РУС» осуществляет сборку новой модели |
| 44 | № 30 000 — ОЧЕРЕДНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ РУБЕЖ |
| 45 | НА ПРОИЗВОДСТВЕ «ДК РУС» в Набережных Челнах прошла конференция на тему международных практик крупноузловой сборки |
| 46 | КОНФЕРЕНЦИЯ КУЗОВОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ |
| 47 | Официальные дилерские центры и авторизованные сервисные станции грузовых автомобилей Mercedes-Benz в России |

Брошюра «Mercedes-Benz Транспорт» издается ООО «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС». Тираж 5000 экз.

Информационная брошюра отпечатана ООО «КОЛОРАБ. Лаборатория качества и цвета», г. Москва, 2-й Кожевнический переулок, д. 12, стр. 2. Тел.: +7 (903) 261 41 03

Не является периодическим изданием

Ответственный за выпуск И. Тюрнева (irina.tyurneva@daimler.com)

Над номером работали: А. Дойшле, А. Хоферихтер, А. Острецов, И. Каюмов, Р. Гафаров, О. Олексюк, А. Можаров, А. Лавров, Г. Наливайко, Т. Ларсен, К. Макаренко, Е. Савельев, И. Тюрнева, Е. Горшенина, А. Рамазанов.

Творческая подготовка В. Ульянов.



Уважаемые коллеги!
Инженеры Mercedes-Benz постоянно совершенствуют грузовики марки, чтобы удовлетворить любые запросы клиентов. Новые Actros и Arocs специально доработаны для российских условий и могут успешно эксплуатироваться в самых разных отраслях, от магистральных перевозок до строительного и муниципального сектора.

В этом году «ДК РУС» особенно концентрируется на развитии своего портфеля продукции, а именно — самосвалов, лесовозов и муниципальной техники. В новом выпуске «Транспорта» мы вкратце расскажем вам о наших решениях для кузовопроизводителей. С нашими грузовиками Mercedes-Benz мы можем сформировать профессиональное решение для любой отрасли, в которой эксплуатируются коммерческие автомобили.

Когда у вас есть превосходный продукт, вам нужен профессиональный сервис 24/7 на всех основных транспортных магистралях России. В 2018 г. мы открыли 8 новых дилерских центров и обучили сотни людей, занимающихся обслуживанием наших клиентов и их водителей. Мы продолжаем выявлять места расположения, где вопрос обслуживания грузовиков Mercedes-Benz остается актуальным, и продолжаем открывать новые дилерские центры. Высокий уровень удовлетворенности клиентов — это реальное доказательство эффективности и профессионализма нашего подхода.

В этом выпуске «Транспорта» мы подготовили для вас несколько интересных историй о жизненном цикле грузовика, а также подборку экспертных мнений об эксплуатации грузовиков от российских и зарубежных клиентов. Уверен, что вас заинтересуют истории о компоненте, наиболее важном для самосвальной техники — сцеплении с турбодетандером. Это кое-что особенное и совершенно необходимое, если вы собираетесь эксплуатировать грузовик в суровых условиях русского севера.

Мы непрерывно развиваем наш бизнес и повышаем наш вклад в ваш успех. Следующий серьезный шаг для нас — запуск в России Uptime Management. У нас уже есть FleetBoard, и вы знаете, что это за система, и какие преимущества она предлагает. Мы подготовили для вас уникальный материал, который не останется незамеченным на страницах данного издания. Он особенный. Уверен, что вы не пропустите статью о том, что же такое Uptime! Данная система — это следующий уровень эффективности вашего бизнеса. А о чем еще может мечтать клиент!

Приятного чтения!



Мы с тобой — одной крови!

Реклама. * Грузовики, которым доверяют.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust*





ГРУЗОВОЙ ДИЛЕРСКИЙ ЦЕНТР MERCEDÉS-BENZ В ВОРОНЕЖЕ

5 апреля состоялось торжественное открытие 51-го центра по продажам и обслуживанию грузовой техники Mercedes-Benz в России. «РБА-МВ» расположен по адресу Воронежская область, Рамонский район, 485-й км трассы М4 «Дон».

На территории дилерского центра площадью 2,4 гектара находятся главное здание с кафе и комфортным помещением для отдыха водителей, а также зоны диагностики и ремонта автомобилей. Последняя состоит из восьми постов, что дает

возможность одновременно обслуживать большое количество машин. Новый центр оснащен профессиональным современным оборудованием, весь персонал обучен в соответствии с высокими стандартами Mercedes-Benz. «РБА-МВ» является давним партнером «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС». Центры компании с успехом работают в Подольске, Екатеринбурге и Новосибирске.

наших машин могли полноценно сконцентрироваться на бизнесе, «ДК РУС» вместе с дилерами предлагает им выгодные условия обслуживания грузовой техники, профессиональный сервис Mercedes-Benz, оригинальные запасные части и ремонт, произведенный в четко установленные сроки, — **отмечает руководитель дилерской сети и проектов ООО «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» Аксель Хоферихтер.** — «РБА-МВ» — яркий пример правильного и ответственного отношения к высоким стандартам качества Mercedes-Benz. Мы уверены, что новый дилер будет достойно представлять наш бренд в Воронежской области и станет ключевым игроком на локальном рынке. От имени компании «ДК РУС» я желаю «РБА-МВ» успешной деятельности».

“ Один из ключевых принципов развития дилерской сети по грузовой технике Mercedes-Benz — обеспечение качественного сервиса в центрах, расположенных вдоль ключевых автомагистралей России. Чтобы владельцы



НОВЫЕ MERCEDES-BENZ ACTROS ДЛЯ R GROUP



Новые Mercedes-Benz Actros дополнили автопарк компании R Group — давнего партнера «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» — официального дистрибьютора и производителя грузовой техники Mercedes-Benz в России.

Сотрудничество «ДК РУС» и R Group продолжается с 2014 года. На сегодняшний день в автопарке компании насчитывается 135 грузовых автомобилей марки Mercedes-Benz. Чтобы грузоперевозка проходила как можно эффективнее и безопаснее, компания R Group приобрела очередную партию грузовиков Mercedes-Benz, укомплектованных важнейшими функциями, необходимыми для качественного и своевременного выполнения заказа. Помимо текущей закупки, которая насчитывает 17 единиц техники, руководством R Group запланировано приобретение более 30 тягачей дополнительно в 1 квартале 2019 года. Все грузовые автомобили собраны в Набережных Челнах согласно высоким стандартам легендарного немецкого качества. В декабре 2018 года компания «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» успешно прошла сертификацию на соответствие требованиям нового международного стандарта IATF 16949:2016 «Системы менеджмента качества. Особые требования по применению ISO 9001:2015 в автомобильной промышленности и организациях, производящих соответствующие запасные части».

Для грамотного выполнения различных задач по перевозке грузов, R Group приобретает технику Mercedes-Benz как стандартной высоты LS, так и низкорамные тягачи LSNRL. Кроме того, в качестве преимуществ компания обозначает экономичный двигатель OM471 II поколения экологического класса EURO 5, специально адаптированного под условия эксплуатации в России. R Group уделяет большое внимание системам

безопасности автомобиля, поэтому текущая поставка техники MB оснащена системой экстренного торможения Active Brake Assist 4, которая выполняет торможение до полной остановки при обнаружении движущихся или неподвижных препятствий и умеет распознавать пешеходов. На данный момент ни один другой производитель не может предложить более высокого уровня безопасности. Для обеспечения удобства водителя на пути следования R Group отдает особое предпочтение моделям L Big Space с высотой кабины в 2,5 метра, ровным полом, шумоизоляцией и дополнительной теплоизоляцией. Не остался недооцененным и новый внешний вид кабины, отличающийся красивыми обтекаемыми формами, который гармонично и эффектно смотрится в корпоративном изумрудном цвете компании.

По словам руководства компании R Group, грузовая техника Mercedes-Benz зарекомендовала себя как надежная и выносливая, готовая справиться с различными дорожными и погодными условиями. Более того, грузовики Mercedes-Benz, с учетом всех новых параметров, смогут не только уверенно преодолевать тысячи километров, но и станут комфортабельным рабочим местом для водителей. Новые грузовые автомобили Mercedes-Benz для компании R Group уже работают по автомагистралям России, Европы, Средней Азии и Казахстана и реализуют различные проекты клиентов R Group.

Компания «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» рада предложить клиенту подходящий для специфики бизнеса грузовой, чтобы он с успехом мог его эксплуатировать, а также целый перечень специальных услуг, которые сделают процесс приобретения грузовика быстрым и удобным. Став частью истории успеха «Грузовиков, которым доверяют», клиент извлекает из этого выгоду для своего бизнеса. Гибкая система обслуживания грузовиков Mercedes-Benz в России позволяет эффективно определять требуемое техническое обслуживание в зависимости от нагрузки. Помимо гарантированно максимально низкого расхода топлива, клиент также получает осязаемое снижение общей стоимости владения и быструю компенсацию инвестиционных затрат.

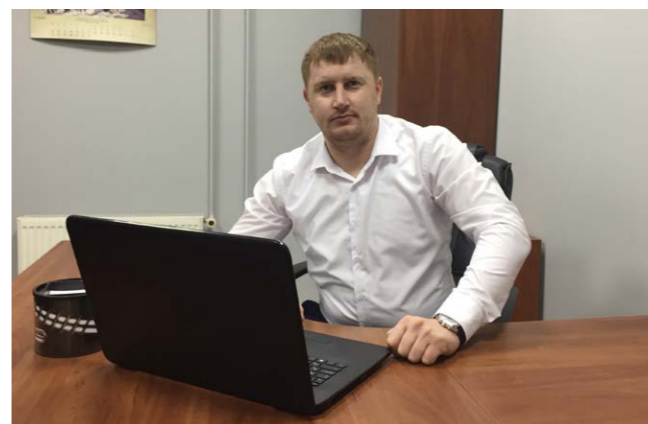
Международная транспортная компания R Group

более 20 лет является лидером рынка автомобильных грузоперевозок по всему миру. Вместе со стандартными грузами компания осуществляет перевозку негабаритных, проектных, наливных, опасных, сборных грузов и грузов высокой стоимости, а также осуществляет рефрижераторные перевозки и транспортное экспедирование.

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ

эксплуатации грузовиков Mercedes-Benz компанией «ВК Логистик»

По словам Вадима Цагараева, владельца компании «ВК Логистик», грузовики Mercedes-Benz проявляют себя наилучшим образом в работе, поскольку показывают низкий расход топлива, они маневренны и надежны. Что очень важно — техника комфортна и безопасна для водителя.



“ Вадим Цагараев, владелец «ВК-Логистик»: «Я на 100% доволен выбором, сделанным в пользу грузовиков Mercedes-Benz для парка компании. Это не просто слова, поскольку мне есть с чем сравнить. В моем парке есть а/м других брендов, которые ездят по тому же маршруту и в тех же полярных условиях и показывают гораздо худшие показатели: недостаток комфорта, большой расход топлива, меньшая выносливость. Можно с уверенностью сказать, что грузовики Mercedes-Benz действительно экономичны в использовании и неприхотливы в обслуживании. Конечно, хочу отметить, что любое железо имеет свойство ломаться, но все эти проблемы мне оперативно помогает решать профессиональный дилер «Сотранс». Не могу не добавить, что помимо прочего, я большой фанат Mercedes-Benz. В моем парке нет одинаковых грузовиков, каждый из них индивидуален, и я горжусь ими как настоящий коллекционер».

“ Автомобиль — это мой дом, поскольку я провожу огромное количество часов в пути. Безусловный плюс грузовиков Mercedes-Benz — это ходовая часть — грузовик очень мягко идет. Спальное место удобное и комфортное. Наши грузовики Mercedes-Benz преодолевают дорогу в заполярье, а это суровые условия эксплуатации техники, с которыми грузовики отлично справляются. На подъемах грузовик тянет хорошо, преодолевая перевалы Норвегии».

Короев Бесик Юрьевич — водитель.

Компания «ВК Логистик» является одним из крупных клиентов авторизованного дилера по продаже и обслуживанию грузовой техники Mercedes-Benz в Санкт-Петербурге «Сотранс». «ВК Логистик» — транспортная компания по доставке наливных грузов от молока и соков до дизельного топлива и химических веществ, которая активно развивается на рынке на протяжении двух лет. Парк компании наполовину состоит из грузовиков марки Mercedes-Benz Actros 1844 LS 2017 и 2018 годов выпуска, то есть предыдущего поколения. В планах компании на ближайшее время — пополнение парка грузовиками Mercedes-Benz нового поколения, старт продаж которых состоялся в августе 2018 года. Маршруты, на которых эксплуатируются Actros 1844, не ограничиваются только территорией России. Хотя география поездок по России не менее разнообразна и значительна — маршруты заходят и в Крым, и на Кавказ, где большая часть дорог проходит в гористых местностях. Грузовики MB покоряют и просторы Европы, поскольку компания «ВК Логистик» осуществляет перевозки также за пределами России, например, в Норвегии.





УНИКАЛЬНЫЕ МАРШРУТЫ, ЗНАМЕНИТОСТИ И MERCEDES-BENZ ACTROS!

Калининградская транспортная компания «Беатриче» начала свою деятельность более 25 лет назад – в уже далеком от нас 1993 году. Более 20 лет «Беатриче» является действительным членом хорошо известной в России и за ее пределами ассоциации АСМАП. Все это время основным видом деятельности компании являются качественные, своевременные и безопасные международные автомобильные перевозки.

Сотрудничество «Беатриче» с грузовым брендом Mercedes-Benz началось много лет назад, в начале 2000-х годов. И с 2017 года компания целенаправленно делает свой выбор преимущественно в пользу техники Mercedes-Benz, оформляя приобретение грузовиков в лизинг. Решение эксплуатировать грузовики Mercedes-Benz было принято компанией «Беатриче» на основании высоких эксплуатационных качеств грузовых автомобилей, их экономичности, надежности и безопасности и, конечно же, условий обслуживания.

В этом году автомобиль Mercedes-Benz Actros компании «Беатриче» выполнил уникальный рейс протяженностью через всю нашу большую страну. Автомобиль совершил поездку из Калининграда в Китай, сделав остановку в городе Алдан (республика Саха (Якутия)). Сказать о том, что условия перевозки были не самые легкие, это не сказать ничего. Машина прошла десятки тысяч километров по тяжелым дорогам и в суровых климатических условиях. Actros отработал без каких-либо нареканий при -55 градусах по Цельсию, по словам владельца компании «Беатриче». После Китая – все тот же непростой маршрут домой через Екатеринбург и Челябинск.

Компания «Беатриче» постоянно развивает свой бизнес, направляя грузовики в самые экономически выгодные и перспективные маршруты, одним из которых как раз и является Китай. В планах компании увеличивать частоту рей-

сов на Дальний Восток, в которых будут участвовать грузовики марки Mercedes-Benz, поскольку они уже хорошо проявили себя, доказав на деле все особенности и характеристики. Помимо того, что с технической точки зрения автомобиль полностью устраивает владельца компании «Беатриче», владелец и не забывает упомянуть про водителей компании, которые совершают зачастую сложные переезды. Mercedes-Benz Actros нового поколения очень удобен для водителя. Грузовик оснащен различными системами в помощь водителю, такими как FleetBoard. Доработан салон автомобиля



и спальное место, чтобы водитель мог спокойно и комфортно отдохнуть после долгого рейса. К слову, при помощи системы FleetBoard в ходе длительной поездки до Китая без лишних сложностей и промедлений удалось устранить неисправность электрооборудования полуприцепа.

Парк компании «Беатриче» пользуется популярностью у известных организаций. Нет, пожалуй, того человека, кто не знал бы о творчестве уникального ансамбля народного танца имени Игоря Моисеева. Именно Mercedes-Benz Actros компании «Беатриче» перевозил оборудование и реквизит для ансамбля в ходе десятидневных гастролей по маршруту Москва – Калининград – Рига – Резекне – Таллин – Москва.

Для грузового подразделения Mercedes-Benz в России важен тот факт, что грузовики марки как эксплуатируются по уникальным сложным маршрутам, так и работают на известные во всем мире организации, уверенно и выносливо выполняя перевозку.

Компания «Беатриче» планирует в текущем 2019 году расширять свой парк за счет приобретения грузовиков Mercedes-Benz Actros нового поколения. Официальный дилер грузовой техники Mercedes-Benz в Калининграде «Лорри Сервис» всегда готов оказать своему клиенту самые качественные и оперативные услуги по приобретению грузовиков, которым доверяет весь мир! Успехов компании «Беатриче»!





Committed to Win.
Global TechMasters.

ЭТО ТОЛЬКО НАЧАЛО

Победитель российского конкурса Global TechMasters — грузовой дилер Mercedes-Benz «ВолгаАвтоТрейд» — приглашен на международный этап

В октябре 2018 года состоялся российский конкурс Mercedes-Benz Global TechMasters среди специалистов сервисных станций по обслуживанию грузовой техники Mercedes-Benz в России. Всего в конкурсе приняли участие 46 станций и 39 специалистов. В серьезной борьбе за звание считаются лучшими одержали победу сервисные специалисты дилерского центра «ВолгаАвтоТрейд», расположенного в городе Волгоград. «ВолгаАвтоТрейд» — один из самых успешных и профессиональных партнеров грузовой техники Mercedes-Benz в России.

По правилам участия надо было создать команду из четырех специалистов, в которую входили сотрудники отдела продаж запасных частей, сервисный консультант или мастер-приемщик, специалист по диагностике и специалист по техническому обслуживанию. Участники проверили свои знания и навыки, а также потягались с коллегами из других авторизованных сервисных станций, обслуживающих грузовики Mercedes-Benz, которые также принимали участие в российском этапе соревнований. Всем командам были отправлены 30 вопросов теоретического раунда, включающие в себя задания по диагностике автомобиля, сервисному обслуживанию, аргументам в пользу оригинальных запасных частей. Вторым этапом состязания стало практическое задания, связанное с ремонтом автомобиля. Дилерский центр «ВолгаАвтоТрейд» набрал максимальный балл среди всех участников при прохождении теоретической части соревнования и хорошо проявил себя при выполнении практической работы.

На данном этапе история успеха не заканчивается. Победители «ВолгаАвтоТрейд» были приглашены к участию в международном конкурсе Mercedes-Benz Global TechMasters, который состоится осенью в Германии в Штутгарте.

Соревнование Mercedes-Benz Global TechMasters имеет многолетнюю историю на международной арене. В отборочном этапе конкурса приняли участие сотрудники станций техобслуживания и подразделений послепродажного обслуживания бренда из всех стран мира. В октябре 2019 года все победители встретятся в Штутгарте, где в итоге определят лучших из лучших. Международный конкурс пройдет в три этапа. Уже знакомый для специалистов из России формат — теоретический этап с перечнем вопросов и практический этап, в ходе которого предстоит провести технические работы с грузовым автомобилем, — будет дополнен командным зачетом. Специалисты со всех стран будут совместными усилиями решать общую зада-

чу, где важно показать не только свои теоретические знания и практические навыки, но и готовность работать в команде с незнакомыми людьми, говорящими на разных языках, но объединенными общей миссией и целью — сделать все возможное, чтобы грузовик Mercedes-Benz был «на ходу», эксплуатировался как можно дольше и эффективнее.

“**Андреас Дойшле, генеральный директор «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС»** прокомментировал, насколько важно данное соревнование для любого технического специалиста сервиса. «Россия — огромная страна. Из года в год мы работаем над расширением дилерской сети грузовиков Mercedes-Benz, добиваясь того, чтобы в каждом регионе России был предоставлен высококачественный своевременный сервис. Основная идея и концепция соревнований Mercedes-Benz Global TechMasters неразрывно связана с миссией компании «ДК РУС» и грузового бренда Mercedes-Benz в России — профессиональное обслуживание грузовой техники марки, повышение квалификации специалистов сервисных станций, оказание оперативной помощи, заботливое отношение к клиенту. Я очень горд, что наши победители национального этапа соревнований заработали шанс проявить себя на международной арене. Для «ДК РУС» эта победа означает высокий уровень квалификации «ВолгаАвтоТрейд» и является стимулом для дальнейших свершений. То, что нужно сервисному обслуживанию, — это полная самоотдача и готовность быть полезным клиенту. Я желаю дилерскому центру «ВолгаАвтоТрейд» — победителю российского конкурса Mercedes-Benz Global TechMasters — достойно проявить себя на международных соревнованиях и показать хорошие результаты».



СЕВЕРНАЯ МОЩЬ

Компания «СервисНорд Энгрос А-Эс» (ServiceNord Engros AS) поставляет в рестораны и другие предприятия общепита на севере Норвегии все, что только можно вообразить.

По словам Генерального директора Йорна Йохансена, Actros с топовым двигателем максимально подходит для перевозки грузов в заполярье.

В этом выпуске «Транспорта» он расскажет почему ►



Что общего у шеф-повара самого престижного ресторана на Лофотенских островах, бармена студенческого диско-бара в Тромсё, управляющей придорожной закусочной близ Нарвика и специалиста по закупкам Полярной научно-исследовательской станции на Шпицбергене? Все они живут на европейском крайнем севере, в регионе, где крайности — это норма. И все они пользуются широким ассортиментом услуг компании «СервисНорд Энгос А-Эс».

Склад этой оптовой торговой фирмы расположен в г. Харстад, примерно в 250 км к северу от Полярного круга, и именно отсюда компания круглый год поставляет свою продукцию на любой вкус: фрукты и овощи, мясо и рыбу, яйца и молочную продукцию, основные продовольственные продукты, такие как мука, макароны и рис, замороженные продукты, консервы, прохладительные напитки, вино, пиво, кондитерские изделия и туалетные принадлежности. «Здесь у нас есть почти все, а если чего-то не окажется, мы можем быстро заказать и привезти», говорит Йорн Йохансен, управляющий акционер «СервисНорд».

Со склада в Харстеде белые грузовики компании поставляют продукты и предметы первой необходимости не только в рестораны, пабы и закусочные: клиентами компании также являются больницы, дома престарелых и муниципальные столовые. Даже в такой отдаленной части страны социальная инфраструктура находится на том же высоком уровне, что и в остальной Норвегии.

Хотя регион и занимает площадь, практически равную площади Англии, его население составляет всего полмиллиона людей. «СервисНорд» — не самый крупный поставщик в этом регионе со множеством разбросанных по островам деревушек, но компания отвоевала свое стабильное место в инфраструктуре поставок на севере Норвегии. «В отличие от конкурентов мы всегда делаем для наших клиентов сверх того, что от нас ожидается», — так Йорн Йохансен формулирует свой рецепт успеха.

ДО 800 КМ В ДЕНЬ

«Наши клиенты могут разместить заказ вплоть до самого момента отправления грузовика, — говорит Йохансен, когда проводит для нас экскурсию по заполненному складу, — а если им нужно что-то особенное, мы позаботимся и об этом». ▶



Широкий ассортимент

Ассортимент склада продукции «СервисНорд» Йорна Йохансена в Харстеде удовлетворит любые потребности.



Гибкое решение для островов

Многочисленные пункты выгрузки, как, например, в деревне Хеннингсвер, что на восточном побережье Лофотенских островов, расположены так, что добраться до них может только один тягач, а прицеп в это время «ждет» где-то на окраине.



Холмистая местность

Выбор «СервисНорд» пал на Actros с двигателем OM 473 мощностью 460 кВт, потому что этот грузовик обладает лучшей производительностью на многочисленных подъемах, таких, как показан на фото — мост Гимсётрамен.



Доставка в действии

Водитель Стиг Андрэ Мадсен легко отцепляет прицеп от тягача и уже через несколько минут передает товар Дагу Стейнару Фредриксену Миклебусту, шеф-повару ресторана «Анкер Брюгге».



Большегрузные развозные перевозки на крайнем севере — это совершенно особая форма магистральных перевозок. Если в центральной Европе все озабочены тем, как оптимизировать каждый километр на пути к клиенту, здесь же — на севере, вопрос ставится так, чтобы преодолеть «последние 500 километров», отделяющие от клиента. Здесь водители проезжают до 800 км в день, при этом успевая доставить товар 20 или более клиентам за одну смену.

12 большегрузных грузовиков компании непрерывно находятся в пути, чтобы продукция «СервисНорд» была доставлена точно в срок. На сегодняшний день уже 6 из них — это те самые «грузовики со звездой». На севере традиционно большой популярностью пользуются скандинавские бренды, в автопарке же компании «СервисНорд» уже есть 6 тягачей Actros, и скоро к ним добавятся еще 2. Как утверждает Йорн Йохансен: «Наши грузовики Actros практически не бывают в сервисе, а водителям нравятся просторные, комфортные кабины».

ПРЕДЕЛЬНЫЕ ТЕМПЕРАТУРЫ, СНЕГ И ЛЕД

Оба этих фактора имеют большое значение, ведь лед и снег зимой, как и встречающиеся местами бездорожье летом, бросают серьезный вызов водителям и их грузовикам. Водителям «СервисНорд» часто приходится ночевать в кабине грузовика на одиноких просторах крайнего севера, чтобы наутро отправиться в обратный путь в Харстад. Зимой им приходится работать при чрезвычайно низких температурах, проводя целые месяцы в темноте полярной ночи. Мосты и горные перевалы часто становятся непреодолимыми, вынуждая водителей пользоваться длинными объездными путями.

Даже летом грунт остается трудным для грузовиков: в этой местности нет ни шоссе, ни автомагистралей. На сотни километров, от скалистых островов до величественных фьордов, простираются одни лишь грунтовые дороги, извилистость которых не уступает их холмистости. ▶

Понимая все эти экстремальные условия, Йорн Йохансен решил, что если его водители должны выезжать на маршрут, то исключительно на лучших автомобилях. По его мнению, топовая модель Actros 2563 с мощностью 460 кВт и максимальным крутящим моментом в 3000 Нм — идеальный автомобиль для этого региона: «Этот Actros моментально преодолевает все холмы и горы, легко въезжая на них и спускаясь. В конечном итоге, он стоит своих денег».

Первоклассный двигатель позволяет водителю выиграть полчаса по сравнению с менее мощными грузовиками. За эти полчаса водитель успеваает доехать до еще одного пункта выгрузки, по-прежнему укладываясь в максимально допустимое время вождения, а иногда этого хватает, и чтобы доехать до дома.

ЭФФЕКТИВНЫЕ БЛАГОДАРЯ МОЩНЫМ ДВИГАТЕЛЯМ

Стиг Андрэ Мадсен работает водителем в «СервисНорд» уже 16 лет и за это время стал истинным приверженцем Actros. Мадсен на своем полностью груженом автомобиле отправляется в свой «тур» по Лофотенским островам дважды в неделю. От коммуны Москенес на юге и до Свольвер на севере — он наизусть знает каждую выбоину и каждую кочку узких сельских дорог, связывающих архипелаг. «Когда забираешься так далеко, то неплохо бы иметь грузовик, которому можно доверять и который поможет тебе преодолеть все на своем пути».

Мадсен любит свою работу. Он знает каждого клиента на островах, с некоторыми знаком уже многие годы. «Люди здесь дружелюбнее, чем на материке. Они более расслаблены, живут в гармонии с природой и знают, что я всегда до них доеду, даже если это займет на час дольше обычного из-за намечающегося шторма на горизонте».

На работе Мадсена называют «Мистер Лофотен», потому что он передвигается по своему маршруту по архипелагу с его бесконечными пунктами выгрузки на удивление быстро, гибко и эффективно. Иногда Мадсену везет: теща соглашается присмотреть за двумя его дочками, поэтому жена Сесилия может тоже сесть в Actros и отправиться вместе с ним: «Кабина достаточно просторна, чтобы два человека провели в ней пару дней, ну а вид из кабины открывается просто шикарный!»



Гибкий сервис

Клиенты могут круглосуточно размещать заказы на сайте «СервисНорд», даже за пару минут до отправления грузовика.



Постоянный пункт назначения

В рыбацкой деревне Свольвер с собственной верфью на острове Эуствогёй на восточном побережье Лофотенского архипелага находится много клиентов «СервисНорд», а еще это излюбленное место туристов.



ВЕЧНОЕ СЦЕПЛЕНИЕ

Компания «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» начала испытания грузовика Mercedes-Benz, оснащенного муфтой сцепления с турбо-ретардером

Мercedes-Benz Arocs 3352 AS, оборудованный турборетардер-сцеплением, проходит ряд эксплуатационных тестов в Сибири и Дальневосточном регионе. Машина осуществляет перевозки тяжелой строительной техники в условиях сурового климата и бездорожья.

Турборетардер-сцепление было разработано инженерами Daimler AG для более эффективной эксплуатации грузовиков при транспортировке тяжелых и крупногабаритных грузов в карьерах и на стройках, а также при работе машин в составе автопоездов с самосвальными полуприцепами или сортиментовозами. В отличие от обычных гидромuft и гидротрансформаторов, агрегат обеспечивает максимальное использование крутящего момента двигателя при любом режиме движения автомобиля. Результат — низкая скорость в сочетании с уменьшенным расходом топлива при начале движения грузовика по дороге с хорошим покрытием. Кроме того, турборетардер-сцепление имеет защиту от перегрузки и отличается высокой термостойкостью, в том числе при экстремальных нагрузках и маневрировании.

Проводимые испытания позволяют подтвердить надежность

и высокую работоспособность агрегата при эксплуатации грузовика в сложных российских условиях, таких как большие перепады температур ночью и днем, слабо развитая инфраструктура и другие. Также тестирование поможет выявить сегменты, в которых машины, оборудованные турборетардер-сцеплением, будут наиболее востребованы.

Турборетардер-сцепление сочетает в себе преимущества гидродинамического сцепления и высокую эффективность механической трансмиссии. При транспортировке тяжелых грузов, на строительных площадках, а также при использовании машин в сцепке со спецтехникой оно позволяет обеспечить начало движения без какого-либо износа дисков сцепления.

Агрегат представляет собой инновационную систему, основной компонент которой — гидродинамическая муфта сцепления с контролем заполнения рабочей полости (турбосцепление). Эта система сочетает в едином элементе функции гидродинамического сцепления и гидродинамического тормоза.

При работе крутящий момент от двигателя передается через гидродинамический контур с лопастным и турбинным колесом на ведущий вал трансмиссии, а затем — на муфту

обратного хода. Стандартное сцепление расположено параллельно с гидравлической муфтой и работает в качестве блокировочной муфты. При торможении турбинное колесо фиксируется турбинным тормозом (фрикционом), и, пока фрикционная муфта закрыта, система работает как высокопроизводительный первичный ретардер. Параметры узла можно регулировать бесступенчато посредством наполнения и опустошения гидродинамического контура.

В любой ситуации: при начале движения значительно загруженного автопоезда, при торможении и маневрировании автомобиля, движении на малой скорости или при полной остановке — турборетардер-сцепление обеспечивает высокий уровень комфорта водителя благодаря плавному началу движения и маневрированию. Передача крутящего момента без износа и перегрева сцепления обеспечивает максимальную техническую готовность автомобиля к эксплуатации в условиях высоких нагрузок, при длительном маневрировании или при движении на предельно низких скоростях. В числе других преимуществ — максимальное тяговое усилие даже при низких оборотах двигателя, полное использование крутящего момента двигателя вплоть до лимита тяги, значительно больший ресурс сцепления, рассчитанный на весь срок службы машины. Для начала движения можно выбрать более высокую передачу, тем самым избежав раннего переключения передачи и перебоев в тяговой мощности, что является преимуществом на дорогах с рыхлым покрытием. Возможно более низкое передаточное число главной передачи, сокращение оборотов и расхода топлива.

“ Александр Баулин, «Ри-Менеджмент».

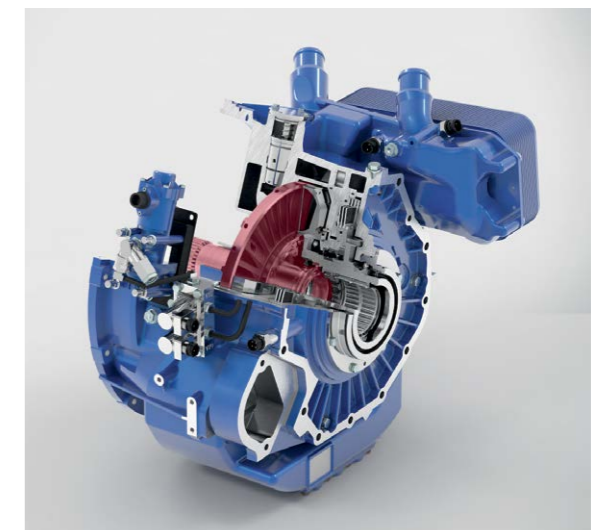
Новая машина очень понравилась. Турборетардер работает замечательно. Когда спускались с горы, даже не чувствовалось переключение передач. Всё очень плавно работает. Обычными тормозами мы не пользовались — только турборетардером. Водитель ни разу не нажал тормоз. Машина очень хорошая.

“ Дамир Гатажиков, ООО «РН-Спектр».

Автомобиль очень понравился своей эргономикой. Очень приятно находиться в салоне — всё сделано для людей. Когда автомобиль замедляется, тормоза не используются вообще. Тем самым идет экономия и на дисках, и на колодках. Это очень удобно. Пользовались только одной блокировкой межосевой, больше блокировок даже не понадобилось. То есть машина справилась. Машина классная!



Компания «ДК РУС» всегда стремится удовлетворять потребности клиентов, предлагая им актуальные передовые решения для развития бизнеса. Турборетардер-сцепление является безусловным преимуществом для тех компаний, которые эксплуатируют грузовую технику Mercedes-Benz в непростых климатических условиях и в условиях тяжелых нагрузок, поскольку оно гарантирует долгий срок службы и максимальную отдачу от грузового автомобиля.



НАДСТРОЙКИ НА ШАССИ MERCEDES-BENZ

САМОСВАЛЫ



ООО «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» является крупным российским производителем техники, используемой при строительстве и добыче полезных ископаемых, снискавшим себе репутацию надёжного и проверенного партнёра. Специальная автомобильная техника на шасси Mercedes-Benz, оснащённая специальными кузовными надстройками, широко применяется в строительной и добывающей отраслях России. Двумя основными направлениями складской программы «ДК РУС» являются автосамосвальная техника различного назначения и автобетоносмесители. По заказу изготавливаются различ-

ные иные виды спецтехники, такие как автобетононасосы и т.п.

Спецтехника для строительства на шасси Mercedes-Benz изготавливается в сотрудничестве с ведущими мировыми и отечественными производителями специального оборудования, которым «ДК РУС» подготавливает и предоставляет под застройку шасси. Кузовостроители, сотрудничающие с компанией, проходят обязательные проверки на уровень соответствия стандартам Daimler, и им присваивается аттестационная категория, а также они получают всестороннюю техническую и консультационную поддержку от «ДК РУС». На регулярной



основе для кузовопроизводителей проводятся конференции, обучения по продукту и срезы знаний в виде аттестаций.

В ассортименте продукции всегда представлены автосамосвалы с кузовами, предназначенными в основном для проведения общестроительных работ, а именно Actros 3341 K, 3341 AK и 4141 K. Эти машины оснащаются автосамосвальными установками производства ведущих мировых кузовопроизводителей, а именно Meiller, Wielton и т.д. На смену этим популярным и востребованным машинам в течение 2019 года придут принципиально новые Agocs 3345 K, 3345 AK и 4145 K. Модель



Agocs специально создана для тяжёлых и сверхтяжёлых условий эксплуатации и привносит в отрасль новые стандарты надёжности, прочности и долговечности.

Для работы в особо тяжёлых условиях предлагаются полноприводные четырёхосные автосамосвалы Actros 4144 AK, которые оснащаются кузовами Meiller. На смену им также приходит модель нового поколения грузовиков Mercedes-Benz для России, а именно 4158 AK, однако произойдёт это несколько позже, чем в сегменте техники, рекомендуемой для производства общестроительных работ. Причина кроется в необходимости дополнительных испытаний и исследовании особенностей эксплуатации данного типа техники.

Также ООО «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» предлагает свою продукцию в достаточно традиционной для России сфере применения, как добыча каменного угля. Покупателям предлагается модель Actros 4144 K, оснащённая специализированной автосамосвальной надстройкой для транспортировки угля производства IPV. В настоящее время также разрабатывается замена данной хорошо зарекомендовавшей себя машины из числа моделей нового поколения, которая также выйдет на рынок несколько позже, чем в общестроительном сегменте.

На рынке автобетоносмесительной техники ООО «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» предлагает в рамках своей складской программы наиболее популярные в России автобетоносмесители объёмом бункера 10 м³ на четырёхосном шасси. Поставщиками специальных надстроек для автобетоносмесителей являются в основном Liebherr и Schwing Stetter.

Помимо складской программы «ДК РУС» всегда открыт для сотрудничества и для производства мелкосерийной и единичной специальной автомобильной техники на шасси Mercedes-Benz. Помимо собственных возможностей мы используем компетенции и производственные возможности подразделения СТТ (Customer Tailored Trucks), находящегося на заводе в Германии. Подразделение СТТ является фактиче-

ски тюнинг-ателье для грузовых автомобилей и спецтехники, чьи конструкторские и технологические возможности практически неограниченны. Возможности СТТ уже на протяжении долгого времени позволяют решать самые сложные и нестандартные задачи адаптации шасси под специфические условия эксплуатации и дооснащения специальным кузовным оборудованием.

Таким образом, «ДК РУС» предлагает широчайший ассортимент специальной техники — от наиболее популярных стандартных общеиспользуемых специальных автомобилей до сверхсложных единичных образцов, учитывающих специфические особенности эксплуатации.

МУСОРОВОЗЫ



Запуск «мусорной реформы» и ее внедрение на территории РФ дали сильный толчок развитию отрасли обращения с отходами. Основная идея реформы – сделать обращение с отходами максимально прозрачным, эффективным и экологичным процессом. Поэтому с 2018 года сформировался высокий спрос на высокотехнологичные и высокоэффективные отраслевые решения.

В связи с изменением территориальных схем обращения с отходами во многих регионах существенно увеличились расстояния от точки сбора до места утилизации. Использование мусоровозов для перевозки отходов до полигона стало экономически невыгодным, поэтому большинство регионов переходит на двухэтапную систему вывоза: мусоровозы используются для сбора отходов и транспортировки до перегрузочных или сортировочных станций в черте города, а крюковые погрузчики с прицепами используются для перевозки отходов на удаленные полигоны.

В 2018-2019 гг. «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» в сотрудничестве с компанией «РГ-Техно» предложили рынку широкий модельный ряд машин для транспортировки отходов, специально спроектированных для новой системы обращения с ТКО. Этот

модельный ряд учитывает как изменения в системе вывоза, так и региональную специфику эксплуатации машин. Каждое из предлагаемых решений максимально эффективно решает конкретные бизнес-задачи клиента в рамках двухэтапной системы транспортировки отходов.

В прошлом году «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» и компания «РГ-Техно» осуществили поставку 9 единиц техники для сбора и транспортировки отходов для крупных региональных операторов в несколько регионов России: Красноярск, Новосибирск, Кемерово, сформировав парк техники, оптимальной для условий эксплуатации и задач клиента.

Для региональных операторов Сибири были спроектированы и произведены мусоровозы на шасси Mercedes-Benz Actros 3336 с установкой Zoeller Medium XXL и универсальным подъемным устройством Zoeller SK200+Welaki. Данное решение сочетает в себе высокую проходимость и грузоподъемность шасси, а также универсальность оборудования, которое способно работать с любыми типами металлических и пластиковых евроконтейнеров, с металлическими контейнерами 0,8 м³ российского производства, а также бункерами типа «лодочка» объемом от 5 до 10 м³. На шасси установлены специальные

опции для северного, холодного климата – подогрев турбины перед запуском двигателя и антикапиллярный жгут проводки блока управления ADBLUE. Техника зарекомендовала себя как максимально эффективное решение для обращения с отходами в этих регионах. Сейчас готовятся к отгрузке еще 11 аналогичных мусоровозов.

За один рейс машина может собрать (в зависимости от плотности и морфологии отходов) до 150 контейнеров объемом 1,1 м³ или 15 бункеров объемом 8 м³ (или от 13 до 18 т отходов – это одна из самых эффективных установок, представленных на российском рынке).



Для регионального оператора Курской области в 2017 году было поставлено 4 крюковых погрузчика Meiller RK30 на четырехосных шасси MB Actros 4141K. Региональный оператор использует погрузчики для транспортировки на полигон больших объемов отходов с МПС на длинном плече. Крюковые погрузчики на шасси Mercedes-Benz отличаются уникальной топливной эффективностью, которая была доказана за время эксплуатации.



Для Волгоградской области было поставлено более 20 мусоровозов Faun на двухосных шасси Axog. Данная комбинация сочетает в себе надежность, легкость конструкции и высокую эффективность. Мусоровоз за рейс может собрать до 10т отходов, отличается высокой скоростью работы и маневренностью в условиях плотной городской застройки. Мусоровоз совершает несколько рейсов за день, обслуживая более 300 контейнеров.

Для крупных городов с большой плотностью населения был спроектирован автомобиль на шасси Mercedes-Benz нового поколения (Actros 2533L). Это сверхманевренное решение с высоким показателем легальной полезной нагрузки (до 10 т.). Короткая колесная база и подруливающая задняя ось позволяют устанавливать на автомобиль кузов большого объема (19-20 м³). При этом маневренность и габариты такого автомобиля сравнимы с двухосным автомобилем с объемом кузова 15-16 м³. В московской области уже работают 6 таких автомобилей с оборудованием Zoeller и FAUN.

В 2019 году «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» и «РГ-Техно» планируют поставить российским перевозчикам более 100 автомобилей для транспортировки отходов.

Грузовики Mercedes-Benz полностью переходят на новый модельный ряд.

- Мусоровоз 4*2 – Arocs 2033L;
- Мусоровоз 6*2 (колесная база 3400 мм) – Actros 2533L;
- Мусоровоз 6*2 (колесная база 4000 мм) – Actros 2536L;
- Мусоровоз 6*4 – Arocs 3336;
- Крюковой погрузчик 6*4 Arocs 3340K;
- Крюковой погрузчик 8*4 Arocs 4142K.

Также на 2019 год компанией запланирован ряд тренингов по продукту для активных дилеров, застройка демо-автомобилей, добавление информации в Mercedes-Benz Truck app, участие в профильных выставках и клиентских мероприятиях, обновление каталога грузовых автомобилей, расширение продуктовой линейки.

ЛЕСОВОЗЫ



В мире леса занимают 4 млрд. гектаров территории или около 30 процентов площади суши. Более 50 процентов всех лесных площадей сосредоточено в таких странах, как Россия, Бразилия, Канада, Соединенные Штаты Америки и Китай. В этих же странах сосредоточена большая часть запасов древесины – 155 млрд. куб. метров лиственной и 127 млрд. куб. метров хвойной древесины. Леса России занимают более 20 процентов площади мирового лесного покрова.

Объем лесозаготовки в России постоянно растет и на протяжении последних 3 лет составляет более 210 млн. куб. метров в год, что позволяет ей находиться на четвертом месте в мире, уступая первенство Соединенным Штатам Америки (более 400 млн. куб. метров), Китаю (более 340 млн. куб. метров) и Бразилии (более 250 млн. куб. метров). В настоящее время в России ежегодно заготавливается только 30% от потенциально возможного количества (расчетной лесосеки). В целом объем лесозаготовки определяется доступностью лесных ресурсов, развитостью лесной промышленности и наличием рыночных возможностей.

Лесозаготовку осуществляют более 5,7 тыс. юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, заготавливающие более 50% всего леса в России. Подавляющее количество крупных компаний действуют на территориях Северо-Западного и Сибирского федеральных округов.



В настоящее время в ООО «ДК РУС» одним из направлений дальнейшего стратегического развития компании является лесная промышленность, представленная с точки зрения грузовой автомобилем, в первую очередь, техникой для транспортировки продукции лесозаготовки.

Стандартным решением, предлагаемым «ДК РУС» для решения задач по транспортировке леса, является автомобиль-сортиментовоз, выполненный на базе шасси Mercedes-Benz Actros 3346 / 3346A. Спецификации шасси учитывают специфику лесозаготовки в зависимости от регионов России:

- для Северо-Запада России: Actros 3346 / 3346A с колесной базой 4500 мм и L-кабиной;
- для Сибири и Дальнего Востока: Actros 3346A с колесной базой 5100 мм и M-кабиной.

Автомобили комплектуются сортиментовозными надстройками у российских кузовопроизводителей, среди которых наиболее известными являются ООО «ВКР», ООО «ЮФА СНГ», ООО «СпецАвто-Восток» и АО «НовосибАРЗ». Помимо сортиментовозной надстройки автомобиль по желанию заказчика может быть дополнительно укомплектован краном-манипулятором производства компаний Palfinger, Kesla или HIAB.

Для увеличения количества перевозимого леса автомобиль может использоваться совместно с прицепом. Полная масса лесовозного автопоезда на базе шасси Actros предыдущего поколения составляет 70 т.

По результатам 2018 г. было зарегистрировано 118 автомобилей-сортиментовозов на шасси Mercedes-Benz, что составило 22% регистраций и позволило «ДК РУС» занять второе место в сегменте.

В связи с переходом на новый модельный ряд в качестве платформы для автомобилей-сортиментовозов вместо проверенного временем шасси Mercedes-Benz Actros предыдущего поколения будет выступать шасси Mercedes-Benz Arocs.

В настоящий момент в качестве «стандартных» комплектаций лесовозных шасси компания «ДК РУС» предлагает следующие варианты:

- Для Северо-Запада России: Arocs 3351 / 3351A с колесной базой 4500 мм и L-кабиной ClassicSpace шириной 2,3 м;
- Для Сибири и Дальнего Востока: Arocs 3348A с колесной базой 5100 мм и M-кабиной ClassicSpace шириной 2,3 м.

Все комплектации включают в себя адаптацию шасси (силовая линия и тормозная система) для работы в составе автопоезда полной массой до 120 т.

В рамках реализации планов по увеличению присутствия грузовой техники Mercedes-Benz в лесном сегменте на 2019-2020 г. запланирован ряд активностей, целью которых является дальнейшее совершенствование продукта, расширение модельного ряда и продуктивное сотрудничество «ДК РУС», кузовопроизводителей, дилеров и клиентов отрасли.

ВРЕМЯ РАБОТАТЬ НА БУДУЩЕЕ

Финансовые инструменты играют важнейшую роль в развитии рынка грузовых автомобилей

Год назад директором по продажам и маркетингу финансового подразделения российского Mercedes-Benz стал Тайт Ларсен – профессионал с более чем двадцатилетним опытом работы в отрасли. Сегодня он делится впечатлениями о России, рассказывает о новых финансовых продуктах и делает смелые прогнозы.



КАК БЫ ВЫ ОЦЕНИЛИ СВОИ ВПЕЧАТЛЕНИЯ СПУСТЯ ГОД РАБОТЫ В РОССИИ?

Пожалуй, Россия меня удивила: тем, насколько она разная. Какими невероятными темпами идет развитие и что Москва – настоящая мировая столица, ничем не уступающая Нью-Йорку, Лондону или Парижу.

Если говорить о работе, то сильнейшим положительным впечатлением стала для меня преданность сотрудников своему делу, искреннее желание искать и находить лучшие решения проблем клиентов, создавать уникальные продукты.

ВЫ ДОЛГО РАБОТАЛИ В СКАНДИНАВСКИХ СТРАНАХ, ГДЕ В СЕГМЕНТЕ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ПРЕДСТАВЛЕННЫ СИЛЬНЫЕ ИГРОКИ. ОТЛИЧАЮТСЯ ЛИ ОЖИДАНИЯ КОМПАНИЙ И КЛИЕНТОВ В ЕВРОПЕ И РОССИИ?

В целом автобизнес во всем мире развивается по одним и тем же законам. Но есть нюансы. В Европе уже давно никто не ставит цену во главу угла. Значение имеет только совокупная стоимость владения. И действительно, что может быть важнее, когда вы собираетесь купить новый грузовик? В России это пока не так.

ДРУГИМИ СЛОВАМИ, ЕВРОПА УШЛА ВПЕРЕД?

В этом плане она пока впереди, но Россия динамично набирает обороты. Я имел удовольствие общаться с людьми, принимающими решения в тех или иных компаниях, и все они готовы двигаться в этом направлении.

Мы, в свою очередь, готовы дать максимум полезной информации и возможность выбора. На сайте Mercedes-Benz, посвященном грузовым автомобилям, есть калькулятор расчета стоимости владения, который позволяет не только подсчитать и наглядно представить структуру всех эксплуатационных расходов, но и получить рекомендации по экономии средств.

А недавно мы представили новую линейку комплексных финансовых продуктов, которые, я надеюсь, будут способствовать позитивной смене устоявшегося образа мышления.

ЧТО ЭТО ЗА ПРОДУКТЫ?

Ключевое слово здесь – комплексные. Не углубляясь в детали, можно сказать так: из целого ряда услуг клиент может выбрать одну, несколько или все, получив при этом ощутимую экономию – в зависимости от количества продуктов, а также их комбинации.

Подобрать оптимальный вариант можно для бизнеса любого масштаба. И это очень важная история не только с точки зрения выгоды. Комплексные продукты дают возможность раз и навсегда решить множество серьезных проблем, связанных с обслуживанием, страхованием или контролем автопарка.

РОССИЙСКОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ MERCEDES-BENZ ЯВЛЯЕТСЯ ДОЧЕРНЕЙ КОМПАНИЕЙ КОРПОРАЦИИ DAIMLER. ДАЕТ ЛИ ЭТО ПРЕИМУЩЕСТВА КЛИЕНТАМ?

Принадлежность к большой семье Daimler – это, прежде всего, гарантия качества и высокий стандарт обслуживания. И, конечно же, мощная поддержка бренда в России: мы даем лучшие финансовые предложения на рынке для тех, кто выбирает грузовики Mercedes-Benz.

КАКИЕ НОВИНКИ ЖДУТ ВАШИХ КЛИЕНТОВ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ?

Мы будем и дальше развивать комплексные продукты, которые позволят нашим клиентам гибко реагировать на изменения в бизнесе. Например, сможем предложить аренду для поддержки транспортной компании в периоды пиковых нагрузок. Вариантов, на самом деле, много.

Но главная задача – не только вовремя реагировать, но и предвосхищать. Так, в обозримом будущем беспилотное управление автомобилем может полностью изменить правила игры. И осознать эту перспективу мы должны уже сейчас, чтобы вовремя разработать и предложить продукты для его поддержки.

ЧТО НАХОДИТСЯ ЗА КУЛИСАМИ ЦИФРОВОЙ КУХНИ FLEETBOARD?

На страницах издания «Транспорт» мы неоднократно рассказывали читателям о преимуществах и особенностях системы FleetBoard, демонстрировали показатели водителей отдельных компаний, делились мнениями клиентов, в парке которых трудятся грузовики Mercedes-Benz, укомплектованные системой FleetBoard. Что же сейчас? Чем мы можем удивить и заинтересовать читателей журнала «Транспорт» на несменную тему уникальной системы в помощь водителю и клиенту? Сегодня мы расскажем про новинки, про то, что ждет клиентов системы FleetBoard в ближайшей перспективе.

Вашему вниманию предлагается проект KOSMOS. На текущий момент активно ведутся разработки обновленного портала системы управления парком FleetBoard, название для которой избрали нетривиальное и запоминающееся – KOSMOS.

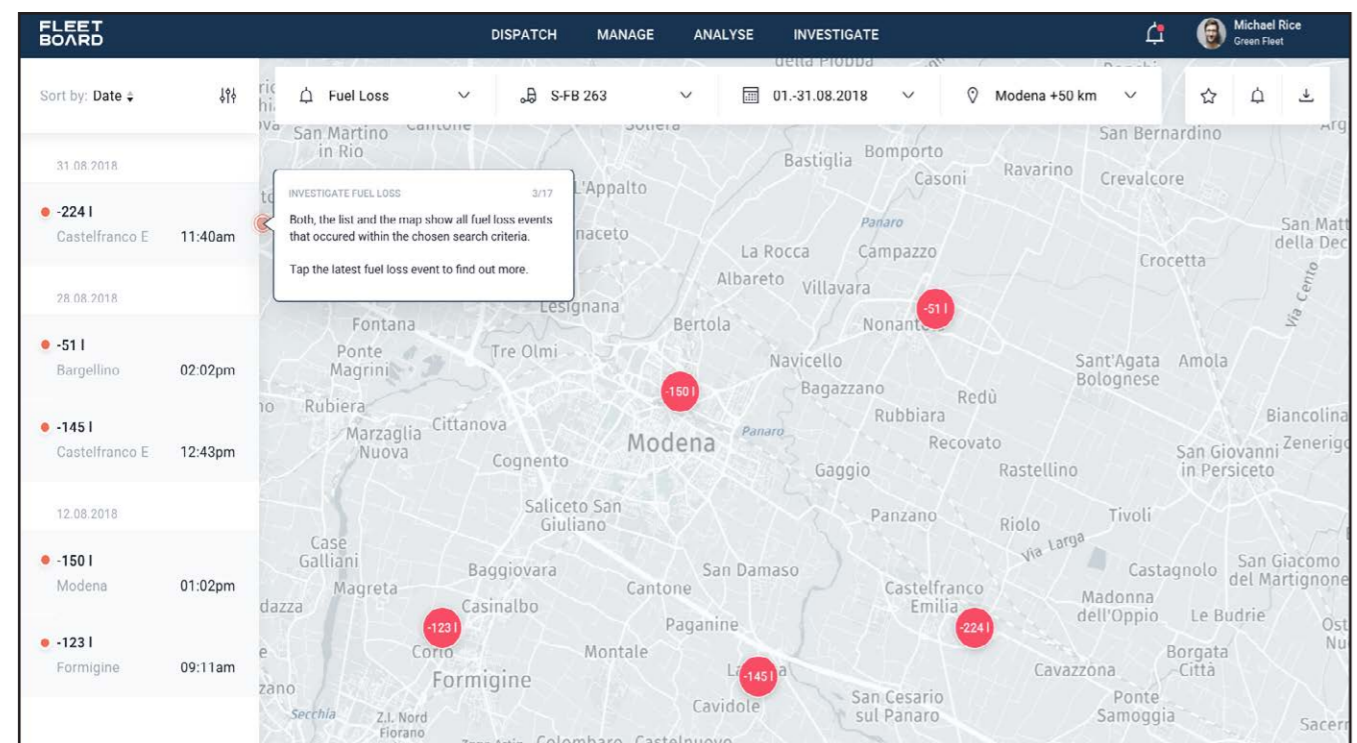
Проект KOSMOS – это абсолютно новый инструмент для полноценного мониторинга операционной деятельности вашего парка транспортных средств. Вместе с KOSMOS вы можете представить себе идеальное решение для мониторинга транспорта с дружелюбным интерфейсом, максимально гиб-

кой системой рабочих столов – где каждый сотрудник может настроить рабочее место исходя из своих потребностей, с возможностью планировать заезды в сервис и постоянным проактивным контролем за техническим состоянием транспортного средства. Согласитесь, это KOSMOS!

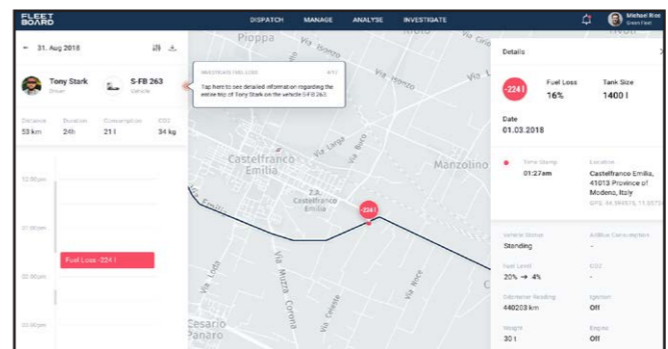
Система FleetBoard уже сейчас позволяет выявить неэффективных водителей и помогает сотрудникам, ответственным за эксплуатацию транспорта, максимально сократить расходы на операционную деятельность за счет проведения мероприятий по улучшению навыков водительского состава компании, например, посещение тренингов по повышению водительского мастерства, которые ведут специально обученные водители-тренеры «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС».

Одним из модулей портала KOSMOS является инструмент для предотвращения возможных краж топлива:

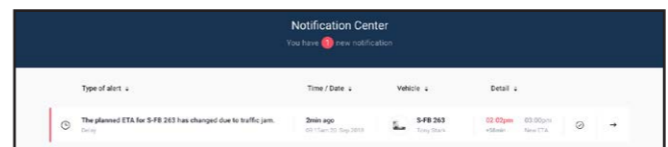
Fuel monitor



24 часа 7 дней в неделю система пристально следит за состоянием топлива в баке, и в случае, если уровень топлива резко уменьшается, автоматизированный центр оповещений информирует руководство о необходимости обратить внимание на этот конкретный случай.

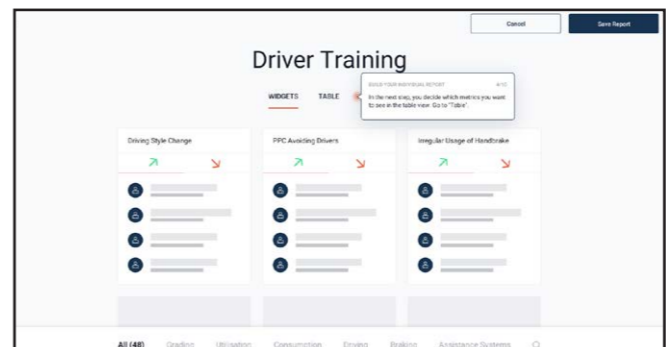


Также центр оповещений сможет информировать и о заездах на заправки, изменениях в дорожном потоке, что может повлиять на расчетное время доставки груза. Иными словами, владелец компании всегда будет получать самую актуальную информацию.



А ЧТО ПО ПОВОДУ ОТЧЕТОВ?

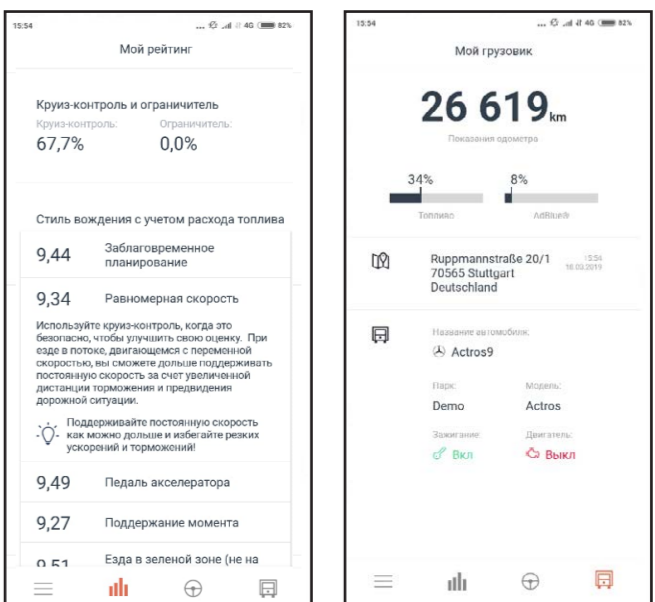
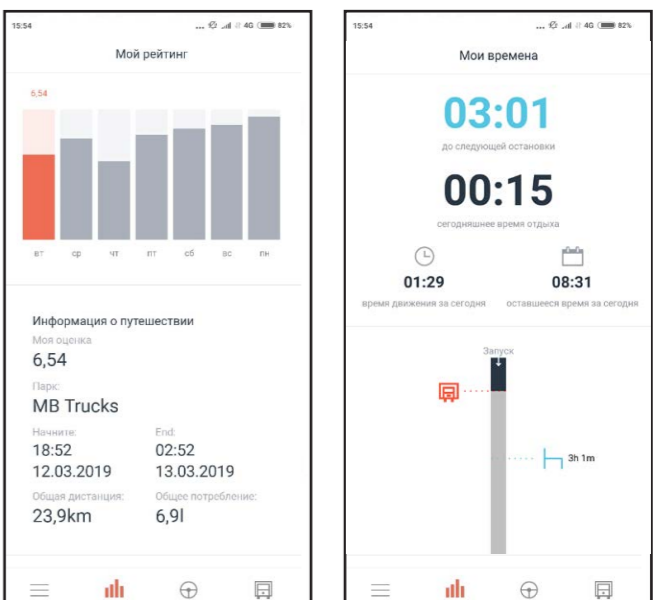
Поговорим про систему отчетности. Как же обстоят дела с этим? Основная задача – сделать систему отчетов наиболее гибкой. Очевидно то, что данные, необходимые сотруднику, ответственному за эксплуатацию транспорта, не всегда полезны для диспетчера. А то, что важно для диспетчера – не представляет особенной ценности для технического директора. На новом портале пользователь сам выбирает, что хочет видеть в отчете – информацию по парку в целом или детали по каждому конкретному грузовому автомобилю. Выбор за клиентом:



ЧТО-ТО ЕЩЕ?

Конечно! Новое приложение для портативных устройств Driver App, которое доступно уже сейчас, позволяет водителям получать рекомендации по улучшению водительских навыков в режиме реального времени, следить за своей эффективностью самостоятельно.

От водителя требуется лишь пройти простую процедуру регистрации и указать номер своей карты тахографа ECTP.



Мы не перестаем совершенствовать нашу систему в помощь и поддержку владельцев бизнеса, персонала компании, водителей, которые десятки часов проводят за рулем грузовика Mercedes-Benz. Сотрудники подразделения «ДК РУС», отвечающие за телематические системы, всегда рады ответить на любые ваши вопросы о FleetBoard, чтобы принятое решение в пользу приобретения системы с самого начала было на 100% оправдано!

UPTIME – КОГДА ВАШ АВТОМОБИЛЬ ГОТОВ К РАБОТЕ

Uptime-сервисы Mercedes-Benz обеспечат максимальное время в эксплуатации.

Проверено. Читайте, почему ►

ИСТОРИЯ ПЕРВАЯ. ВОДИТЕЛЬСКАЯ

Работаю водителем с тех пор, как вернулся из армии. В нашем АТП уже почти три года. Так что, можно сказать, – дед. Сегодня моя смена. Всё как обычно. Пришёл на работу, слегка опоздав. Получил у механика гаража ключи, документы на автомобиль и предсказуемый набор заковыристых аргументов насчёт опоздания.

Осмотрел машину, прицеп. Автомобиль у нас с напарником новый, красивый, приятно ездить – Mercedes-Benz Actros нового поколения.

Проверил топливо – грузовик заправили с вечера. Проверил уровень технических жидкостей. Уровень масла можно увидеть прямо на дисплее. Всё в порядке.

Прошёл медосмотр, сделали отметку в путевом листе. Получил наряд на загрузку, товарно-транспортную накладную (на этот раз – фрукты и овощи) и выехал в рейс.

Маршрут был несложный. Утром туда, вечером обратно. Погода – хорошая. Зимнее морозное утро. Солнце. Искрящийся, то ли лёгкий снежок, то ли иней, забавно крутится на подсохшем асфальте, завихряется, когда я по нему проезжаю, поднимается вверх и, собираясь в небольшую пургу по бокам фуры и за прицепом, доставляет массу забавных неудобств водителям легковых автомобилей, которые едут за мной или пытаются обогнать.

Была уже середина дня. Я ехал с грузом фруктов и овощей, название которых в накладной никак не проясняло, к какой категории относится то, что я везу.

Зазвонил телефон. «Здравствуйте, Сергей. Меня зовут Денис, служба технической поддержки Mercedes-Benz. Хочу сообщить о неисправности в вашем автомобиле». Сначала подумал, что это шутка или ошиблись номером. «У меня всё в порядке. Машина в пути. Ошибок на дисплее не показывает». «Да мы знаем. Тем не менее. Ваш автомобиль оборудован системой FleetBoard Uptime, и, несмотря на то, что в данный момент активных ошибок нет, система проинформировала нас о наличии неисправности автономного отопителя». «А я его сегодня и не включал. Вечером мне на базу».

Звонок по второй линии. Звонит начальник колонны. «Привет, Сергей. Тебе сейчас из Mercedes-Benz позвонят по поводу отопителя. Как разгрузишься, надо на сервис заехать. Машина завтра в Челябинск пойдёт. А там какие-то проблемы. Всё согласовано. Ребята подскажут. Если что, звони».

«Да, Денис, это механик звонил. Так что там надо сделать?». Оказалось, ничего страшного. Не работает циркуляционный насос отопителя. Стало интересно, как в Mercedes-Benz это узнали? Они уже договорились с ближайшим сервисом, записали мою машину, уточнили, что необходимая запчасть есть. В общем после разгрузки я заехал на станцию. С учётом приёмки и выдачи на ремонт потратил полтора часа максимум. Что сказать. Помог напарнику. А то бы он завтра вечером встал на ночёвку, попытался бы включить печку, и вот тут бы машина и показала... ошибку. Пришлось бы спать с заведённым двигателем. А это расход топлива, повышенный износ двигателя, да и соседи по стоянке были бы не в восторге.

FleetBoard на наших Mercedes-Benz стоит давно. Но раньше он использовался только для оценки работы водителей, улучшения стиля вождения, планирования технического обслуживания. С дополнением FleetBoard Uptime над машиной появляется полный контроль. Видны даже те ошибки, которые ещё не отражаются на дисплее. В любом случае, если что-то и случается, то первым об этом узнает наш главный механик. А он знает, что делать!

ИСТОРИЯ ВТОРАЯ. ГЛАВНЫЙ МЕХАНИК

Я в транспортной отрасли уже очень давно. Начинать водителем на соседнем предприятии. Сейчас — главный механик. Отвечаю за организацию работы автопарка из почти пятидесяти автопоездов. Сегодня, помимо ежедневных вопросов, планирования ТО и ремонтов, собираюсь подвести итоги по затратам на эксплуатацию, сравнить показатели по разным маркам автомобилей и прицепов. В последнее время немного стал беспокоить повышенный расход резины на полуприцепах. Вроде и поставщик тот же, что и раньше, а изнашиваются быстрее.

Давно пользуюсь системами мониторинга транспорта, которые стоят, в том числе, и на автомобилях Mercedes-Benz. Заводская система FleetBoard, пожалуй, лучше всего позволяет оценивать стиль вождения, даёт достоверные показания о сложности маршрута, в деталях позволяет объяснить водителю, что именно он делает неправильно — слишком резко тормозит, не пользуется моторным тормозом, переключает двигатель. Огромные возможности для анализа работы водителя и улучшения показателей по расходу топлива. Сегодня с трудом представляю свою работу без поддержки таких систем.

Тем не менее, был немного удивлён, когда мне позвонили из главного офиса грузового Mercedes-Benz и сообщили, что на одной из моих машин обнаружили неисправность стояночного отопителя. Причём не когда машина находилась в сервисе, а с помощью дистанционной диагностики. Оказалось, наши последние грузовики Mercedes-Benz оборудованы сервисом FleetBoard Uptime, который работает как дистанционно подключённый диагностический прибор. То есть то, что раньше было возможно узнать только, заехав на сервис, сейчас можно видеть у себя на мониторе. Причём это для всех автомобилей парка, подключённых к системе FleetBoard Uptime.

«А что, собственно, с отопителем случилось?» Водитель не жаловался. Посмотрел по нарядам — сегодня машина выехала, сегодня вернётся. Но завтра в дальний рейс. Мне всё в деталях объяснили. Насос печки. Недорогая деталь, но починить надо. Договорились, что, поскольку неисправность не связана с безопасностью, водитель отвезёт фуру с авокадо, и затем заедет на сервис. Сказали, что насос в сервисе есть, так что поменяют за час. Предупредил водителя. Он, кстати, уже был в курсе. Не очень был доволен, что надо заехать в сервис. Но надо, так надо. Ни с утра же машину в сервис гнать. А тут ещё и по пути. В общем, как ни крути, пустяковый вопрос, а полдня сэкономили. Как я потом узнал, эту систему — FleetBoard Uptime можно установить и на нашем предприятии, также, как сейчас установлен обычный FleetBoard у меня на компьютере. И тогда я сам или бригадир сможем также получать информацию, даже не «из первых рук», а от самого автомобиля.

С одной стороны — интересно за всем этим наблюдать, с другой — каждый должен заниматься своим делом. Поскольку у меня договор на обслуживание с официальным дилером Mercedes-Benz, есть возможность дать доступ к данным по нашим автомобилям этому дилеру. Пусть они и следят за моим парком. И им удобно — заранее знают, какие запчасти могут понадобиться, на какой день машину в ремонт записать, чтобы и диагност на месте и чтобы подготовиться к визиту. Кстати, ещё посмотрю, если машина на сервисном контракте, так ещё проще. Тогда даже вопросов с оплатой и гарантией не возникнет.

Что сказать, жизнь не стоит на месте. То, о чём вчера ещё невозможно было мечтать, сегодня — обычное дело. Это и понятно. Сейчас всем надо «Быстрее! Выше! Сильнее!» Наши клиенты требуют этого и от нас. И мы выбираем тех производителей, которые помогут нам качественно и эффективнее выполнять нашу работу.



ИСТОРИЯ ТРЕТЬЯ. СЕРВИСНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

Сегодня пришёл пораньше. Меньше пробок, быстрее доедешь. Люблю приходить на станцию, когда ещё никого нет. Тишина, свежий воздух, приятный запах мастерской, всё расставлено по линейке, брошюры и журналы ровно разложены на стойках и столах. Замершие автомобили, не успевшие выехать накануне, либо со сложными ремонтами тихо спят на постах в ожидании своих спасителей.

Включаю компьютер, загружаю необходимые программы для работы, просматриваю записанные на ремонт автомобили в системе. Запись уже сформирована со всеми необходимыми данными по клиенту и автомобилю. Служба записи, ещё при поступлении звонка, письма или при электронной записи через сайт, уточняет все необходимые данные предстоящего посещения автомобиля в сервис. Согласно правилам, на нашей станции в записи всегда есть два пустых места на случай экстренного ремонта.

Сегодня так и получилось, пришёл запрос от службы FleetBoard Uptime головного офиса грузового Mercedes-Benz о неисправности на автомобиле от одного из наших клиентов. «Насос охлаждающей жидкости автономного отопителя неисправен. 35F0E2 сигнал по CAN «Циркуляционный насос «Охлаждающая жидкость» от блока управления A12b блок управления отопителя, вентиляции, кондиционера (HVAC) отсутствует или недостоверен».

Честно говоря, у нас на сервисе программа FleetBoard Uptime Viewer установлена. И мы сами можем следить за автомобилями наших клиентов, которые предоставили согласие на доступ к своему парку. Но, в данном случае, нас поддержал дистрибьютор.

На основании данных FleetBoard создаю предварительный заказ-наряд, проверяю наличие сервисных мероприятий по машине и вношу необходимые запчасти для ремонта.

Звоню водителю, для того чтобы узнать время приезда автомобиля в сервис, уточняю, знает ли он адрес дилерского центра. С главным механиком и дистрибьютером согласовано.

Автомобиль приезжает в сервис. Проходит обычная приёмка автомобиля. Проверяем неисправность. Попытались включить автомобильный отопитель – он действительно не включился, а на панели приборов появилась-таки надпись о неисправности. Только сейчас водитель понимает – не зря приехал. Водитель подписывает предварительный заказ-наряд. Провожу его в клиентскую зону, где можно выпить кофе и посмотреть телевизор, пока идёт ремонт. Замена насоса проходит довольно быстро, водитель даже фильм не досмотрел.

Провожу водителя к автомобилю, вместе проверяем работоспособность автономного отопителя. Работает как часы. Водитель подписывает окончательный заказ-наряд – это обязательное требование отдела гарантии и уезжает.

Обычный ремонт. Хотя я заранее знал, с чем приедет автомобиль, короткий тест был простой формальностью.

Самому интересно стало. Нажимаю ярлык на рабочем столе – FleetBoard Uptime Viewer. Открывается окно со списком автомобилей, таблицами, кодами и кратким описанием ошибок. Надо же – у нашей станции есть не только программа, но и доступ к информации по парку целых четырёх клиентов! Постараюсь разобраться. FleetBoard Uptime – тема хорошая. Сам убедился!

СЕРВИСНЫЕ КОНТРАКТЫ: ЭКОНОМИЯ + ГАРАНТИЯ

“ Клиенты, которые выбирают грузовую технику Mercedes-Benz, думают о развитии своего бизнеса, для них важно не терять ни минуты, чтобы транспортное средство всегда было в работе и меньше времени находилось в сервисе. В последнее время мы наблюдаем повышенный интерес к продукту «Сервисные контракты» среди наших клиентов, что вполне резонно. Современный клиент покупает не столько грузовой автомобиль, сколько транспортное решение, которое позволит ему сосредоточиться на своем основном бизнесе, а не заниматься организацией ремонта своего автопарка. Сервисный контракт является инструментом в помощь клиенту, который позволяет ему обслуживаться во всех дилерских СТОА по грузовой технике Mercedes-Benz в России в соответствии с выбранным сервисным пакетом. Подробнее об условиях, которые предлагают сервисные контракты, а также о том, насколько они важны и выгодны для клиента, рассказала **Ольга Олексюк**, менеджер проекта «Сервисные контракты».

ОЛЬГА, РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ПОДРОБНЕЕ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ СЕРВИСНЫХ КОНТРАКТОВ НА ГРУЗОВЫЕ АВТОМОБИЛИ MERCEDES-BENZ ДЛЯ КЛИЕНТОВ.

Прежде всего, клиент планирует свой бизнес при покупке автомобиля с Сервисным контрактом: у него уже имеется пакет услуг и фиксированный размер платежей. В рамках Сервисного контракта клиент обсуживается только на авторизованных станциях, что означает выполнение любого рода сервисных работ квалифицированными специалистами. Более того, клиенту нет необходимости искать альтернативные запасные части после окончания заводской гарантии. Вышеупомянутые пункты приводят к тому, что автомобили с Сервисным контрактом имеют более высокую стоимость на вторичном рынке. В связи с тем, что вся административная часть работы выполняется «ДК РУС», клиент экономит свое время и использует его для развития бизнеса (вместо подготовки документов, оплаты счетов, урегулирования спорных вопросов и т.д.)

Все проведенные дилерской станцией работы проходят дополнительную проверку специалистами ДК РУС.

СКОЛЬКО СЕРВИСНЫХ КОНТРАКТОВ ВЫ ПРОДАЕТЕ ЕЖЕГОДНО?

Мы рады отметить увеличение продаж Сервисных контрактов, так, например, в 2016 году мы продали 500 СК, в 2017 – 1300 СК, а в 2018 – уже 1560, и за первые 2 месяца 2019 года наши клиенты приобрели 350 контрактов.



Ольга Олексюк вместе с брендом Mercedes-Benz уже 25 лет. Начала Ольга свою деятельность в компании «Мерседес-Бенц Рус» в отделе послепродажного обслуживания и преимущественно работала над нетехническими темами послепродажного обслуживания, которые относятся к организации обучения, службы «Сервиса 24 часа», работе с ключевыми клиентами, рекламациям. Затем Ольга занималась созданием службы «Сервиса 24 часа», участвовала в открытии колл-центра. В 2010 году Ольга начала свою работу в «Мерседес-Бенц Тракс Восток» (сейчас «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС»), где также занималась различными направлениями послепродажного обслуживания, в том числе развитием сервисных станций. И с 2016 года Ольга Олексюк разрабатывает и совершенствует направление «Сервисных контрактов» в компании «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС».

С КЕМ КЛИЕНТ ЗАКЛЮЧАЕТ СЕРВИСНЫЙ КОНТРАКТ?

Сервисный контракт – это договор, который заключают между собой клиент и дистрибьютор («ДК РУС») на обслуживание своих автомобилей на дилерских сервисных станциях. Порядок предоставления сервисных услуг определяется сервисным пакетом, который выбирает клиент.

КАКИЕ ТИПЫ СЕРВИСНЫХ КОНТРАКТОВ ВЫ ПРЕДЛАГАЕТЕ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ?

В настоящий момент мы предлагаем своим клиентам 6 сервисных пакетов:

- СК Компакт
- СК Расширенный Плюс
- СК Исключительный
- СК Селект Плюс
- СК Расширенный
- СК Селект

1. СК «Компакт» относятся все предписанные производителем для данного типа автомобиля работы по техобслуживанию и необходимые для этого запасные части. Максимально возможный срок действия данного СК – 5 лет.
2. СК «Расширенный Плюс» входят услуги по всем компонентам и агрегатам автомобиля, которые покрываются условиями производителя на новый автомобиль.

Другими словами, это продление гарантийных условий на весь автомобиль. Максимально возможный пробег – 600 000 км, срок действия данного СК – 4 года, в зависимости от того, что наступит ранее.

3. СК «Исключительный» охватывает полный объем сервисных услуг: техническое обслуживание, комплексный ремонт и замена узлов и агрегатов, входящих в заводскую комплектацию, а также замена деталей, подверженных естественному эксплуатационному износу. Другими словами, плановое ТО, продление гарантийных условий на весь автомобиль, замена быстроизнашивающихся компонентов. Максимально возможный пробег – 800 000 км.

4. Сервисный контракт «Селект Плюс» включает в себя проведение регламентного технического обслуживания и продление заводской гарантии на весь автомобиль. Максимально возможный пробег – 600 000 км, срок действия данного СК – 4 года, в зависимости от того, что наступит ранее.

5. Сервисный контракт «Расширенный», который включает в себя продление заводской гарантии на силовую линию. Максимально возможный пробег – 600 000 км, срок действия данного СК – 4 года, что наступит ранее.

6. Сервисный контракт «Селект», который включает проведение регламентного технического обслуживания и продление заводской гарантии на силовую линию. Максимально возможный пробег – 600 000 км, срок действия данного СК – 4 года, в зависимости от того, что наступит ранее.

| Тип СК Область покрытия/ Coverage area | Плановое техническое обслуживание/ maintenance | Продление гарантии на силовую линию/ warranty prolongation for powertrain | Продление гарантии на весь автомобиль/ warranty prolongation for whole vehicle | Замена деталей износа/ wears & tears |
|--|---|--|---|--|
| Compact/Компакт | +++ | | | |
| Extend Plus/ Расширенный Плюс | | | +++ | |
| Extend/Расширенный | | +++ | | |
| Select/Селект | +++ | +++ | | |
| Select Plus/Селект Плюс | +++ | | +++ | |
| Complete/ Исключительный | +++ | +++ | +++ | +++ |



ГДЕ МОЖНО БОЛЕЕ ПОДРОБНО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ОПИСАНИЕМ ПЕРЕЧИСЛЕННЫХ ВЫШЕ СЕРВИСНЫХ КОНТРАКТОВ?

В информационных брошюрах. Там подробно расписаны условия каждого пакета. Мы следим за тем, чтобы брошюры были в наличии у наших дилеров.

ОТ ЧЕГО ЗАВИСИТ ЦЕНА СЕРВИСНОГО КОНТРАКТА?

В первую очередь, цену определяет вид контракта, а основными факторами являются тип автомобиля, планируемый ежегодный пробег, длительность контракта, условия эксплуатации.

КОГДА КЛИЕНТ МОЖЕТ ЗАКЛЮЧИТЬ СЕРВИСНЫЙ КОНТРАКТ?

СК «Расширенный Плюс» заключается в период действия заводской гарантии на весь автомобиль. СК «Компакт», СК «Селект», СК «Селект Плюс и СК «Исключительный», как правило, заключаются на новый автомобиль до прохождения первого технического обслуживания. СК «Расширенный» заключается в период действия заводской гарантии на силовую линию.

ГДЕ КЛИЕНТ МОЖЕТ КУПИТЬ СЕРВИСНЫЙ КОНТРАКТ?

Для того, чтобы приобрести Сервисный контракт, клиенту достаточно обратиться к своему дилеру. Дилер подберет для него оптимальный вариант сервисного контракта и запросит «ДК РУС» предоставить коммерческое предложение. Далее идет обсуждение коммерческого предложения, после чего клиент инициирует заключение сервисного контракта.

ПРОКОММЕНТИРУЙТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, СТОИМОСТЬ СЕРВИСНЫХ КОНТРАКТОВ.

Давайте возьмём в качестве примера Сервисный контракт на продление гарантии на весь грузовик на 2-й год, который стоит 96.560 руб. Заплатив эту сумму, наши клиенты обезопа-

сят себя от риска больших расходов при поломке какого-либо крупного узла или агрегата в пост-гарантийный период.

Наше специальное предложение – это продление заводской гарантии на силовую линию на 4-й год. Насколько нам известно, в настоящий момент на рынке нет аналогичных предложений. Цена этого контракта до конца 2019 г. – 170.000 руб., на сегодняшний день мы продали более 700 таких контрактов.

Безусловно, что качество наших машин позволяет нам поддерживать такие доступные цены на контракты.

Другой пример, сервисный контракт «Исключительный». Давайте сравним стоимость сервисного контракта с затратами на дизельное топливо. Так, ежемесячный платеж сервисного контракта «Исключительный» на 3 года при ежегодном пробеге 180 000 км составляет 29 363 руб., а сервисный контракт «Компакт» – 9 661 руб. А при таком же годовом пробеге стоимость заправки в месяц составляет примерно 120 000 руб. с учетом расхода топлива 28 км/100 л. или 3571 км на 1000 л. цена 1 л. дизеля примерно 40 руб./ 1 л.

Жизнь вообще имеет тенденцию дорожать. Если мы вспомним, сколько пару лет назад стоили самые разнообразные товары и услуги (продукты питания, автомобили, цена нормо-часа, услуги сантехника и слесаря, лекарства и т.д.), то увидим, что сегодня все это значительно подорожало. А сервисные контракты дают клиенту возможность законсервировать сегодняшние цены на 2-5 лет в зависимости от типа выбранного контракта. В итоге, обслуживание и ремонт по сервисному контракту окажутся для клиента финансово выгоднее.

В заключение я хотела бы добавить, что мы работаем над привлекательностью наших контрактов, как в части наполнения сервисных пакетов, так и в ценовом отношении.

Мы убеждены, что за сервисными контрактами будущее. Это прекрасный инструмент, позволяющий обеспечить нашим клиентам достойный сервис на наших дилерских предприятиях.

Думаете о приобретении техники с пробегом?

SELECTRUCKS®

Международная сеть SelectTrucks в России развивается уже на протяжении четырех лет. Для наших клиентов это возможность получить полный спектр квалифицированных услуг во многих регионах России: приобретение и реализация грузовых автомобилей с пробегом различных марок и типов. SelectTrucks имеет единые стандарты качества, каждый автомобиль проходит проверку технической исправности и юридической чистоты.

Первый центр SelectTrucks был открыт в 2015 году в Москве. После этого сеть по продаже и покупке грузовиков с пробегом начала активно развиваться, и на сегодняшний день в ней насчитывается уже более двенадцати дилерских центров Mercedes-Benz по всей России. Мы внимательно следим за тем, чтобы высоким стандартам соответствовал не только сам центр, где реализуется техника, но и персонал, который регулярно проходит обучение и повышает уровень квалификации, изучая методики оценки стоимости. Все с той целью, чтобы клиент, обратившийся к дилеру SelectTrucks, остался доволен качеством услуг, профессиональным и внимательным отношением к себе, когда ни один вопрос не останется без ответа.

Одним из самых успешных дилерских центров, который представляет бренд SelectTrucks, является ООО «ЛОРРИ СЕРВИС». Компания на протяжении 3-х лет является проверенным партнером по продаже и обслуживанию грузовой техники Mercedes-Benz в Калининграде.

“ Михаил Усатов, руководитель отдела продаж «ЛОРРИ СЕРВИС» прокомментировал бизнес SelectTrucks: Когда мы также стали дилером SelectTrucks, у нас моментально появился дополнительный инструмент продаж. Мы стали активно предлагать нашим клиентам на взаимовыгодных условиях сотрудничество в двух направлениях: выкуп и продажа грузовых автомобилей с пробегом. Кроме того, у нас появилось немало интересных программ и условий, в том числе трейд-ин. SelectTrucks проводит регулярные тренинги и обучения. По итогам первых месяцев работы значительно увеличился клиентопоток в дилерский центр. Клиенты доверяют профессиональным дилерам Mercedes-Benz и SelectTrucks и, соответственно, делают выбор в нашу пользу.

К концу 2020-го года более 15 дилерских центров планируют стать представительствами SelectTrucks, чтобы иметь возможность предоставлять услуги по приобретению и продаже техники с пробегом уже в 27 дилерских центрах нашей страны.

Для сети SelectTrucks важен успех каждого клиента. Именно поэтому мы стремимся быть надёжным партнером и устанавливать доверительные отношения уже с первой сделки.

Обращайтесь в наши дилерские центры или звоните по бесплатному номеру горячей линии SelectTrucks — 8 800 250 82 57. Наши специалисты с радостью помогут вам.



Центры SelectTrucks:

«ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС»

Московская область, Солнечногорский р-н.,
д. Пикино ул. Транспортная уч. 1.
Тел. 8 800 250-82-57

«Юнайтед Трак Сервисиз»

Московская область, Солнечногорский р-н., д. Ложки.
Тел. 8 (495) 308-99-99

«Глобал Трак Сейлс»

Москва, Зеленоград, 2-й Западный проезд, 3с1.
Тел. 8 800 350-58-32; 8 (495) 981-85-25

«МБ ТРАКС СПБ»

г. Санкт-Петербург, посёлок Шушары, Московское
шоссе, 289, стр. 1.
Тел. 8 (921) 429-06-89; 8 (812) 677-03-78

«Техцентры СОТРАНС»

Ленинградская область, Тосненский район, ПГТ
Красный Бор, ул. Промышленная, дом № 3.
Тел. +7 (812) 448 06 25

«ЛОРРИ СЕРВИС»

Калининградская обл., Гурьевский р-н, пос. Поддубное,
ул. Берлинская, д. 1.
Тел. 8 (4012) 30-64-51

«Камавтокомплект Трак»

г. Набережные Челны, Мензелинский тракт, 32.
Тел. 8 (8552) 39-58-05

«АвтоЛидер-Юг»

Республика Башкортостан, Иглинский район, 1491
км + 600 м автодороги Самара — Уфа — Челябинск.
Тел. 8 (347) 293-41-55

«Влако-Сервис»

г. Тольятти Хрящевское шоссе д. 11.
Тел. 8 (8482) 69-80-80

«Евросибтрак»

г. Омск, ул. 22 Декабря, д. 83.
Тел. +7 (3812) 217715

«НОВОТЕХ-ТРАК»

Тюменская область, ХМАО-Югра, г. Сургут,
Югорский тракт, д. 36, стр. 1.
Тел. 8 (3462) 77-44-22

«МБ-Восток»

г. Хабаровск, ул. Воронежская, дом № 140Б/1, поме-
щение 2.
Тел. 8 (4212) 35-81-44

ЛИМИТИРОВАННАЯ ВЕРСИЯ

FUSO CANTER TF EVOLUTION

НАЙДИТЕ безудержный характер, воплощение стиля,
совершенство в деталях
и отсутствие компромиссов
В ДИЛЕРСКИХ ЦЕНТРАХ FUSO!

количество ограничено!

Официальный дистрибьютор Mitsubishi FUSO
«ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС»

8 800 555 45 45 www.fusotrucks.ru

FUSO

Реклама. Не является публичной офертой (ст. 437 ГК РФ). FUSO CANTER TF ЭВОЛЮШЕН

С прошлого года «ДК РУС» осуществляет сборку новой модели —

FUSO CANTER TF

Грузовик уверенно завоевывает рынок в сегменте 5-10 т. и пользуется спросом для организации перевозок. Рассмотрим подробнее две модели развозных грузовиков FUSO: CANTER TF 7.5 и CANTER 8.55

КАКОЙ ИЗ НИХ БОЛЬШЕ ПОДХОДИТ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА?

История модели FUSO CANTER насчитывает уже более 50 лет. Автомобиль с таким названием вышел на японский рынок в марте 1963 года. За свою маневренность, легкость управления и резвый ход эта модель получила название CANTER, что в переводе с английского означает «легкий галоп». Производство FUSO в России стартовало в 2010 году на базе Камского индустриального парка «Мастер» в Набережных Челнах. В середине прошлого года на российский рынок на смену FUSO CANTER TD вышла новая модель FUSO CANTER TF, представленная в двух сегментах полной массы 7 500 кг (TF 7.5) и 8 550 кг (TF 8.55).

FUSO CANTER TF 7.5 Автомобиль адаптирован под запросы частных перевозчиков и предназначен для доставки легковесных объемных грузов. Предназначение грузовика прослеживается во всем. Силовая линия и ходовая часть разработаны под полезную нагрузку до 4 985 кг. Бак емкостью 100 л. и двигатель мощностью 150 л.с. Стоимость шасси от 2,86 млн. руб. Конструкция рамы и вариативность колесной базы позволяют монтировать кузова нужной длины и нужного объема в расчете на оптимальную перевозку предметов и других грузов. FUSO CANTER TF 7.5 — это надежный грузовик для городских улиц и загородных шоссе с твердым покрытием. Безусловно, автомобиль выдержит подвоз товаров и по сельской дороге, при соблюдении рекомендованной полной загрузки. FUSO CANTER TF 7.5 надежный помощник для предпринимателей, которые грамотно эксплуатируют грузовую иномарку.

FUSO CANTER TF 8.55 Автомобиль рассчитан на повышенную грузоподъемность и предназначен для грузов массой немного более 6000 кг. Бак такой же емкостью 100 л., но вот мотор уже более мощный — 175 л.с. Стоимость шасси от 2,91 млн. руб. Грузовик сохраняет маневренность даже при полной нагрузке, что немаловажно при доставках на узких городских улицах. В этой модификации возможно установить кузов, рассчитанный на более высокую полезную нагрузку. Однако назначение этого автомобиля не ограничивается сферой логистики. FUSO CANTER TF 8.55 может стать автопогрузчиком, самосвалом, эвакуатором, мусоровозом, и это еще не все варианты.

Проведение периодического ТО (технического обслуживания) согласно действующему регламенту завода-изготовителя (каждый 20 000 км), использование оригинальных запас-

ных частей и рекомендованных смазочных материалов позволят поддерживать автомобиль в исправном состоянии гораздо дольше гарантийного периода эксплуатации.

“ Евгений Савельев, руководитель отдела по продукту и маркетингу бренда FUSO: «Компания FUSO создала отличный продукт под названием CANTER TF. Он максимально адаптирован для успешного ведения бизнеса как в версии 7.5, так и 8.55. Перевозчику нужно четкое понимание того, какие транспортные задачи по доставке грузов он решает. Для коммерческого использования в качестве самосвала, мусоровоза, бортовой платформы для перевозки сыпучих и навалочных грузов, скорее всего, оптимальным выбором станет автомобиль полной массой 8,55 т. А для доставки продуктов питания, мебели, оргтехники и товаров, где не требуется максимальная полезная нагрузка, достаточно использовать модификацию полной массой 7,5 т. Разница в стоимости между автомобилями небольшая, затраты на содержание сопоставимы, а гарантийные обязательства и конструкция практически один в один. В общем, главным советчиком покупателя становится его опыт. Да и кто, кроме самого перевозчика, знает свой бизнес лучше?! Выбирайте CANTER TF любой модификации, и вы не прогадаете!»





№ 30 000 – ОЧЕРЕДНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ РУБЕЖ

Завод по производству грузовых автомобилей Mercedes-Benz и FUSO завершил 2018 год с юбилейным результатом. 30 000 грузовых автомобилей были собрано на заводе под конец прошлого года, что стало символическим новогодним подарком для совместного предприятия Daimler AG и ПАО «КАМАЗ». Юбилейным № 30 000 стал новый Mercedes-Benz Actros 1842 LS 4X2. Автомобиль был передан во владение крупному корпоративному клиенту «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» – компании «ПроЛив».

«Российское производство – немецкое качество» – главное правило, которому следует производственный завод «ДК РУС». Высокое качество техники обеспечивается не только современными технологиями, многозональной системой контроля качества и строжайшей системой аудита, но и требовательным подходом к отбору и обучению персонала.

В конце 2018 года компания «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» (и производственный завод соответственно) успешно прошла сертификацию на соответствие требованиям нового международного стандарта IATF 16949:2016 «Системы менеджмента качества. Особые требования по применению ISO 9001:2015 в автомобильной промышленности и организациях, производящих соответствующие запасные части».

Производство грузовых автомобилей Mercedes-Benz и FUSO методом крупноузловой сборки в Набережных Челнах является одним из ключевых направлений деятельности компании «ДК РУС». Грузовые автомобили собираются как в стандартных, так и индивидуальных комплектациях. За годы работы с производственных мощностей завода вышли тысячные тиражи моделей Actros, Axor, Atego, многофункциональные Unimog, собранные и подготовленные специально для российской железной дороги, а также грузовики марки FUSO. Общая площадь завода, расположенного на территории «КИП-Мастер», составляет 33 тысячи квадратных метров, где размещены три сборочные линии, участок окраски, зона приёма и хранения готовой продукции, офисные помещения, учебный центр и склад комплектующих.



НА ПРОИЗВОДСТВЕ «ДК РУС»

в Набережных Челнах прошла конференция на тему международных практик крупноузловой сборки

В феврале Производственный департамент «ДК РУС» совместно с немецкими коллегами из СКД центра (г. Вёрт) организовали и провели конференцию «Международные практики крупноузловой сборки 2019». Такие конференции проводятся на регулярной основе, начиная 2016. В 2019 году Россия, г. Набережные Челны, дополнили географию мест, где проходит данная конференция. Ключевым аргументом в пользу места проведения стал старт производства нового поколения грузовиков Mercedes-Benz с двигателем экологического класса Евро-5, специально адаптированным под условия эксплуатации в России. Участниками конференции стали представители заводов, осуществляющие сборку машинокомплек-

тов завода CV Truck в Южной Африке заинтересовался системой мониторинга статуса и поломки оборудования, которые уже внедрены и успешно функционируют на производстве «ДК РУС» в Набережных Челнах. Что же это такое? Система мониторинга относится к уровню SCADA автоматизации предприятия, что позволяет собирать информацию с производственного оборудования, например, температуру в камере окраски. Информация о состоянии ключевого оборудования собирается и отображается в системе мониторинга. Когда на оборудовании возникает неисправность, информация о неисправности мгновенно передается в систему мониторинга. Ремонтный персонал узнает о проблеме на оборудовании и немедленно при-



тов Mercedes-Benz методом крупноузловой сборки, которые расположены в разных странах мира. На конференцию приехали представители производственных сборочных площадей из Тайваня, Малайзии, Южной Африки, а также коллеги из Германии. Первый день был посвящен знакомству иностранных коллег с заводом грузовых автомобилей Mercedes-Benz, демонстрации и детальному описанию всех производственных процессов. Часть идей, использованных на производстве «ДК РУС», была взята на заметку другими странами для возможного внедрения на собственном производстве. Например, дирек-

тories принимает меры по устранению данной неисправности. В некоторых случаях ремонтный персонал может узнавать о проблеме раньше, чем оператор на сборочной линии. Во второй день конференции состоялся обмен практиками стран, которые приехали на мероприятие.

В итоге и организаторы, и гости договорились о встрече в следующем году, чтобы поддерживать данную традицию обмена опытом, повышения квалификации и приобретения новых профессиональных знаний, навыков и процессов, которые могут быть внедрены в производственные процессы.



КОНФЕРЕНЦИЯ КУЗОВОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Город Набережные Челны, где расположено производство грузовиков Mercedes-Benz, неизменно привлекает представителей бизнеса коммерческой автоиндустрии. Так в марте этого года гостеприимный город встретил представителей кузовостроительной отрасли – крупных компаний, занимающихся надстройками различного вида на грузовые шасси. Отдел по работе с кузовопроизводителями «ДК РУС» организовал и провел впервые конференцию для партнеров.

Для компании «ДК РУС» развитие взаимовыгодного сотрудничества с кузовостроителями является одной из приоритетных стратегических задач. Грузовики, шасси Mercedes-Benz предлагают решения абсолютно для любой транспортной отрасли – начиная от магистральных перевозок, заканчивая строительной и коммунальной. Конференция проходила в 2 дня. После осмотра производственных мощностей «ДК РУС» в первый день, гостей ждала насыщенная деловая программа, которая началась с обсуждения системы менеджмента качества: почему необходимо

постоянно совершенствовать систему, каким образом система помогает экономить. Далее дискуссия продолжилась обсуждением ключевого вопроса конференции – высокой квалификации кузовопроизводителей, а именно – какие меры необходимо предпринять, чтобы приобрести статус квалифицированно партнера, какие тренинги прослушать и чему обучиться. После пленарной части прошли тематические семинары о сертификации транспортных средств и новых требованиях. Также участники детально обсудили вопросы технического обслуживания транспортного средства с надстройкой на шасси Mercedes-Benz.

Всего мероприятие посетило около 50 человек, каждый из которых представлял крупное кузовопроизводительное предприятие. Договорились о том, что такие встречи должны проходить на регулярной основе, поскольку представляют интерес как для «ДК РУС», так и для компаний-кузовопроизводителей – клиентов и партнеров грузовиков Mercedes-Benz в России.

Официальные дилерские центры по продаже и обслуживанию грузовых автомобилей Mercedes-Benz в России

БЕЛГОРОД

«ГУДТРАКС»
Белгородский район,
п. Северный, ул.
Транспортная,
д. 14
Тел.: +7 4722 778800
www.goodtrucks.mercedes-benz-partner.ru

БРАТСК

«МБ-ВОСТОК»
ул. Коммунальная,
д. 1А, стр. 1
Тел.: +7 395 3350275
www.mb-vostok.mercedes-benz-partner.ru

ВЛАДИВОСТОК

«ПРИМТРАК»
г. Артем,
п. Угловое,
ул. Гагарина, д. 57
Тел.: +7 423 2790297
www.primtruck.mercedes-benz-partner.ru

ВОЛГОГРАД

«ВОЛГААВТОТРЕЙД»
ул. Моторная, д. 34
Тел.: +7 8442 430430
www.vat.mercedes-benz-partner.ru

ВОЛОГДА

«МБ ВОЛОГДА»
ул. Гиляровского,
д. 50
Тел.: +7 8172 595202
www.mbvologda.mercedes-benz-partner.ru

ВОРОНЕЖ

«РБМ-МБ»
Рамонский район,
Айдаровское с.п., территория
Промышленная,
ул. 7-я Промышленная зона 2,
д. 6
Тел.: +7 473 2334826

ЕКАТЕРИНБУРГ

«ГЛОБАЛ ТРАК СЕРВИС
ЕКАТЕРИНБУРГ»
1 км ЕКАД,
д. 5
Тел.: +7 343 2786007
www.gts-ekaterinburg.mercedes-benz-partner.ru

АРХАНГЕЛЬСК

«ЗТ-СЕВЕР»
ул. Адмирала Макарова,
д. 9, к. 3
Тел.: +7 8182 494794
www.zts.mercedes-benz-partner.ru

КАЗАНЬ

«АРБАКАМ-АВТОСЕРВИС»
Зеленодольский район,
с. Осиново, ул. Полевая, д. 30
Тел.: +7 843 2024040
www.arbakam.mercedes-benz-partner.ru

«РБА-МБ УРАЛ»

г. Первоуральск,
автодорога Пермь-Екатеринбург,
332 км.д. 1, стр. 1
Тел.: +7 343 3890748
www.rba-ural.mercedes-benz-partner.ru

ИЖЕВСК

«КАМАВТОКОМПЛЕКТ ТРАК»
ул. Технологическая, д. 25
Тел.: +7 4312 970102

ИРКУТСК

«БАЙКАЛИТ СКЦ»
Иркутский район,
заимка Вдовина,
ул. Дорожная, д. 96
Тел.: +7 3952 718609
www.mercedes-baikalit.ru

КАЗАНЬ

«ФЕРРОМОТОРС»
Федеральная трасса М7, 797 км
(вблизи пос. Новониколаевский)
Тел.: +7 800 7075137
www.ferromotors.mercedes-benz-partner.ru

КАЛИНИНГРАД

«ЛОРРИ СЕРВИС»
Гурьевский район,
пос. Поддубное,
ул. Берлинская, д. 1
Тел.: +7 4012 306450
www.lorry.mercedes-benz-partner.ru

КРАСНОДАР

«СБСВ-КЛЮЧАВТО ЮГ»
г. Горячий Ключ,
автодорога
«Москва-Новороссийск», 1384 км
Тел.: +7 86159 44405
www.mercedes-gk.ru

КРАСНОЯРСК

«ОРИОН»
ул. 9 Мая, д. 2г
Тел.: +7 391 2749500
www.mercedes-orion.ru

МАГАДАН

«МАГАДАНСКИЙ АЦ КАМАЗ»
Марчканское шоссе, д. 44
Тел.: +7 4132 606087
www.magadan.mercedes-benz-partner.ru

МОСКВА

«АВТОЛОГИСТИКА-ТРАНС»
Солнечногорский район,
деревня Пикино,
ул. Транспортная,
уч. 1, стр. 1.
Тел.: +7 495 7304487

«АВТОМАШ-МБ»

г. Люберцы,
Новорязанское ш.,
д.11
Тел.: +7 495 6413311
www.mercedes-automash.ru

МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ

«СБСВ-КЛЮЧАВТО ТРАК КМВ»
Минераловодский район,
автомагистраль «Кавказ» 344 км
+ 900 м
Тел.: +7 87922 63700
www.mercedes-kmv.ru

МОСКВА

«ГЛОБАЛ ТРАК СЕРВИС
ПУШКИНО»
г. Пушкино, территория 33 км
автодороги М8 Холмогоры, вл. 1
Тел.: +7 496 5000100
www.gts.mercedes-benz-partner.ru

«МЕРСЕДЕС-БЕНЦ РУС»

Мытищинский район,
ТПЗ «Алтуфьево», Автомобильный
проезд, вл. 5, стр. 9
Тел.: +7 495 2250000
www.mercedes-mbr.ru

«РБА-МБ»

Подольский район,
п. Стрелковское,
36 км автодороги М2 «Крым», вл.
10, стр. 1
Тел.: +7 495 5657800
www.mercedes-rba.ru

«ЮНАЙТЕД ТРАК СЕРВИСИС»

Солнечногорский район,
д. Ложки
Тел.: +7 495 3089999
www.uts.mercedes-benz-partner.ru

НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ

«КАМАВТОКОМПЛЕКТ ТРАК»
Мензелинский тракт, д. 32
Тел.: +7 8552 926926
www.mercedes-kateko.ru

НИЖНИЙ НОВОГОРОД

«ТРАНСИНВЕСТ»
г. Дзержинск, пос.
Строителей,
д. 43
Тел.: +7 831 2282726
www.mercedes-transinvest.ru

НОВОРОССИЙСК

«ГРИФОН»
п. Цемдолина, ул. 5-я
Промышленная, д. 7
Тел.: +7 8617 309300
www.grifon-nvnsk.mercedes-benz-partner.ru

ОМСК

«ЕВРОСИБТРАК»
ул. 22 Декабря, д. 83
Тел.: +7 3812 217715
www.omsk.mercedes-benz-partner.ru

ОРЕНБУРГ

«ТРАК СЕРВИС»
Загородное шоссе, д. 15/1
Тел.: +7 3532 507707
www.truck-orenburg.mercedes-benz-partner.ru

ПЕРМЬ

«ЗОСТМАЙЕР АВТОМОБИЛИ»
Пермский район, пос. Ферма,
ул. Железнодорожная, д. 13
Тел.: +7 342 2111333
www.mercedes-eurotruck.ru

РОСТОВ-НА-ДОНУ

«ГРИФОН»
Аксайский район, хутор
Маяковского, ул. Маяковского,
д. 49
Тел.: +7 863 3030077
www.grifon.mercedes-benz-partner.ru

РЯЗАНЬ

«МБ ТРАК СЕРВИС»
Куйбышевское шоссе, д. 52
Тел.: +7 4912 703300
www.mbtruckservice.mercedes-benz-partner.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

«ЗТ СЕВЕР»
пр. Культуры, д. 40, лит. А,
Промзона «Парнас»
Тел.: +7 812 4482717
www.zvezdatruck.mercedes-benz-partner.ru

«ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «ВОСТОК»

Всеволожский район,
КСЗ «Коркинская», 1-й про-
езд, д. 1
Тел.: +7 812 4907777
www.mercedes-tcvostok.ru

«ТЕХЦЕНТРЫ СОТРАНС»

Парнас,
ул. Верхняя, д.16
Тел.: +7 812 4480625
www.mercedes-sotrans.ru

«ТЕХЦЕНТРЫ СОТРАНС»

Тосненский район,
пгт Красный Бор,
ул. Промышленная, д. 3
Тел.: +7 812 4954320
www.mercedes-sotrans.ru

СУРГУТ

«НОВОТЕХ-ТРАК»
Югорский тракт,
д. 36, стр. 1
Тел.: +7 3462 774422
www.mercedes-novotekh.ru

ТОЛЬЯТТИ

«ВЛАКО-СЕРВИС»
Хрящевское шоссе,
д. 11
Тел.: +7 8482 699820
www.mercedes-wlako.ru

ТЮМЕНЬ

«АСТЕРИОН»
ул. Белыева,
д. 35
Тел.: +7 3452 500528
www.mercedes-asterion.ru

УФА

«АВТОЛИДЕР-ЮГ»
Иглинский район,
1491 км + 600 м
автодороги Самара-Уфа-
Челябинск
Тел.: +7 347 2934343
www.autolider.mercedes-benz-partner.ru

ХАБАРОВСК

«МБ-ВОСТОК»
ул. Воронешская,
д. 140Б
Тел.: +7 4212 358411
www.mb-vostok.mercedes-benz-partner.ru

«СКАНДИНАВСКИЙ ДИАЛОГ»

Матвеевское шоссе,
д. 40
Тел.: +7 4212 262069
www.mercedes-scad.ru

ЧЕЛЯБИНСК

«ОМЕГА ТРАК»
ул. Игуменка,
д.183
Тел.: +7 351 2111180
www.mercedes-omega.ru



Мы предлагаем стабильность

Основа бизнеса грузоперевозок — экономия и точность. Мы предлагаем вам оперативное, качественное, проверенное обслуживание в удобное время в любой точке страны. Сервисный контракт от «ДК РУС» — отличное преимущество в уверенном движении вперед!

Сервисные контракты «ДК РУС», это:

- Обслуживание на авторизованных СТОА дистрибьютера
- Используются только оригинальные запчасти и эксплуатационные жидкости
- Автомобили с Сервисным контрактом имеют более высокую стоимость на вторичном рынке
- Спланированный бизнес
- Экономия времени
- Сервисные контракты «ДК РУС» действуют на всех авторизованных сервисных станциях «ДК РУС»

Подробную информацию можно узнать у официальных дилеров грузовой техники Mercedes-Benz. Узнайте адрес ближайшего к вам дилера на сайте www.trucks.mercedes-benz.ru или по телефону 8 800 444-04-45 (звонок по России бесплатный).

Реклама. Не является публичной офертой (ст. 437 ГК РФ). * Грузовики, которым доверяют.

Mercedes-Benz

Trucks you can trust*

