

SETŘI a VYHRAJ

1 000 000,-



Více informací na str. 2-3

AUTO KELLY
vše pro auta

OBSAH

AKTUÁLNÍ NOVINKA

6 Broušení a leštění nově v Auto Kelly

AKTUALITY

- 8 Profi Garáž přináší mnoho užitečných vylepšení
- 10 Automatická upozornění o stavu vašich objednávek a možnost nastavení zobrazení cen na našem e-shopu
- 12 Rozšiřujeme pro vás Centrální sklad Auto Kelly, bude mít rozlohu větší než šest fotbalových hřišť
- 13 Žhavé novinky v nabídce elektrolol
- 88 Distribuční síť Auto Kelly
- 90 Odborná školení a workshopy
- 92 Roadshow Auto Kelly



NOVINKY, SORTIMENT A TECHNICKÉ INFORMACE PRO OSOBNÍ AUTOMOBILY

- 14 Starline novinka – řemenové rozvodové sady
- 16 Starline novinka – kompletní tlumicí sady
- 16 Novinky v řadě autochemie značky Starline
- 17 Diesel program Starline – repasované originální díly za výhodné ceny!
- 20 Novinky v sortimentu brzdové a spojkové hydrauliky Ferodo
- 22 Rozšíření sortimentu pružin Monroe
- 24 Špičkové inovace od Petronas Lubricants
- 26 Rozšíření nabídky originálních dílů o značku Mazda
- 27 Motorový olej TOTAL QUARTZ INEO LONG LIFE 0W-20 pro nově vyvinutá vozidla koncernu Volkswagen
- 28 Máme nejširší nabídku vlnovců na trhu
- 30 Kompletní nabídka stěračů v Auto Kelly
- 32 Kompresory klimatizace Starline – kvalitní a cenově dostupná alternativa
- 33 VAICO – váš partner pro sortiment hydraulických filtrů v OE kvalitě
- 34 Moderní světelné systémy Hella
- 36 Pro účinnější a úspornější motory – VDO snímače teploty výfukových plynů
- 37 Rozšířili jsme sortiment a zvýšili dostupnost podvozkových dílů Monroe
- 40 Delphi MAF senzory – OE technologie a zkušenosti pro aftermarket
- 44 Tlumiče pérování TRW – záruka kvality dílů pro aftermarket i pro prvovýrobu
- 46 Startéry Denso
- 48 Vzduchový filtr – vyměňovat nebo čistit?
- 48 Může vzduchový filtr zachránit lidský život?
- 50 Zpracování brzdových destiček Bosch při vysoké teplotě pro bezpečný a spolehlivý brzdový výkon
- 54 Febi představuje nový moderní design značky
- 58 Seriál technických informací, 18. díl – Jak vylepšit auto jen kliknutím v diagnostice
- 60 Dvuhmotový setrvačnick Valeo
- 62 Přehled sortimentu pro osobní automobily



NOVINKY, SORTIMENT A TECHNICKÉ INFORMACE PRO NÁKLADNÍ AUTOMOBILY

- 64 Opravné sady náboje kola FAG SmartSET
- 65 Petronas Urania Green – oleje pro nákladní vozy
- 70 Proč stojí za to zvolit stěrače SWF?
- 71 Máme originální díly a příslušenství pro všechny nákladní vozy na evropském trhu
- 72 Přehled sortimentu pro nákladní automobily



NOVINKY, SORTIMENT A TECHNICKÉ INFORMACE PRO MOTOCYKLY

- 74 Novinky a rozšíření v sortimentu náhradních dílů pro motocykly
- 76 Přehled sortimentu pro motocykly



NOVINKY A SORTIMENT GARÁŽOVÉHO VYBAVENÍ

- 78 Novinky v sortimentu garážového vybavení Starline
- 80 Novinky v nářadí Starline
- 82 Diagnostické přístroje Hella-Gutmann a jejich příslušenství
- 84 Diesel testovací stolice MERLIN
- 85 Vybavení autoservisů

ZAJÍMAVOSTI

- 42 Auto Kelly je pro mě silný partner v podnikání – rozhovor s autoservisem Michal Kabelka
- 52 Svět automobilů
- 56 S Auto Kelly mám silný vztah – rozhovor s autoservisem Brouček
- 66 Dakar je stále nejtěžší rally světa – reportáž

Pokud není uvedeno jinak, jsou všechny běžné ceny bez DPH.
Tisková chyba vyhrazena.



Vážení obchodní přátelé,

i když se letošní zima své vlády držela zuby nehty, jaro se již pomalu hlásí o slovo. A Vás možná napadá otázka: kde je velká jarní akce Auto Kelly? Odpověď je jednoduchá. Naše jarní akce „SETŘÍ A VYHRAJ 100 000 Kč“ startuje právě nyní. Opět jsme si pro Vás připravili něco úplně nového, co zde ještě nebylo: za každých 3 000 Kč jednorázového nákupu v Auto Kelly získáte jeden stírací los, přičemž každý je výherní! To znamená, že záleží jenom na Vašem štěstí, zda se Vám podaří najít 4 stejné symboly a vyhrát jednu z peněžitých výher: jeden, deset nebo sto tisíc Kč! Vše o akci se dozvíte na www.autokelly.cz/setriavyhraj nebo na úvodních stránkách Infa AK.

A o čem novém se v jarním Infu dočtete? Na úvod Vás seznámíme s novinkami a vylepšeními e-shopu v oblasti automatického upozorňování na stav objednávek a nastavení vlastního zobrazení cen. Start elektronické evidence tržeb v autoservisech se sice o něco odložil, ale i tak je naše softwarové řešení Profi Garáž velmi užitečným nástrojem, který pomůže zvýšit Vaši konkurenceschopnost a navíc Vám zjednoduší administrativu ve Vašem servisu. O všech zajímavých vychytávkách a vylepšeních Profi Garáže se dozvíte v rubrice Aktuality.

Naše sortimentní nabídka se opět rozrostla o spoustu zajímavých novinek. Nebudu je zmiňovat všechny, ale chci Vás určitě upozornit na naši doslova zbrusu novou nabídku v oblasti broušení a leštění, která je jednou z nejvýznamnějších událostí pro jarní sezónu 2018. Pokud se přijdete podívat na jarní Road show garážového vybavení, uvidíte vše na vlastní oči během živých ukázek, kdy Vám naši experti tento sortiment detailně předvedou. Kalendář a místa konání Road show najdete na zadní straně obálky časopisu.

Jednou z hlavních konkurenčních výhod AUTO KELLY je výborná skladová dostupnost zboží. V této souvislosti je mi potěšením Vám oznámit, že kromě rozrůstající se sortimentní nabídky se rozšiřuje také náš Centrální sklad. Jeho plocha v rámci současné etapy budování již překonala rozlohu šesti fotbalových hřišť.

Vážení obchodní přátelé, přeji Vám zajímavé čtení našeho nového Infa a zároveň spoustu spokojených a věrných zákazníků! A v neposlední řadě také hodně štěstí při stírání losů během naší velké jarní akce „Setřít a vyhrát 100 000 Kč“!

Za redakční radu a tým Auto Kelly

Ing. Michal Knor
Ředitel marketingu
michal.knor@autokelly.cz

Info Auto Kelly

VYDAVATEL: Auto Kelly a.s.

Ocelářská 16
190 00 Praha 9 - Vysočany
www.autokelly.cz

ŠÉFREDAKTORKA: Michaela Dvořáková

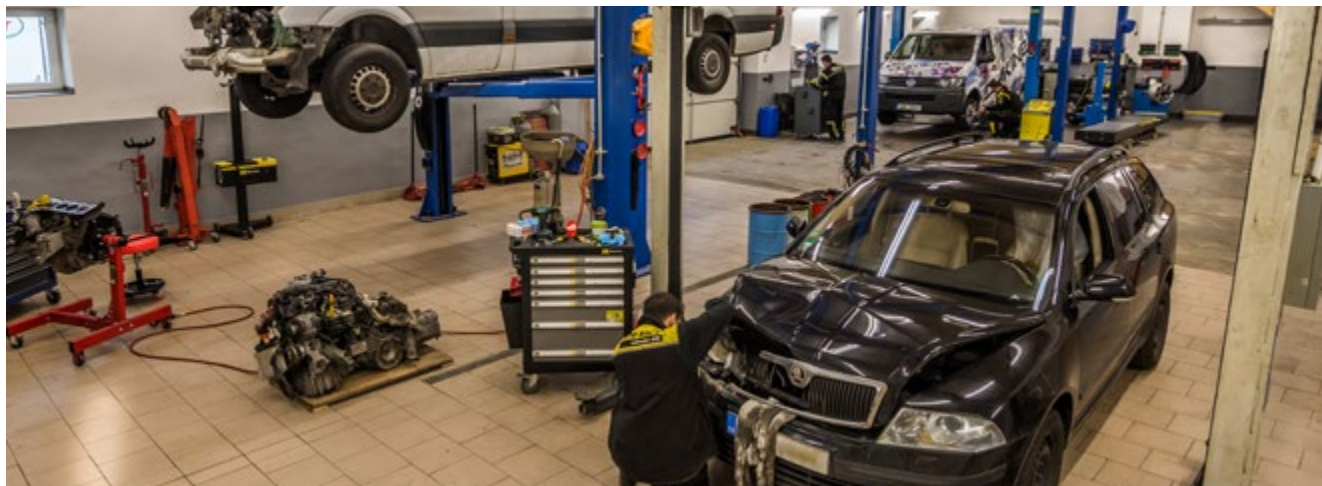
TEL.: +420 266 100 269

E-MAIL: marketing@autokelly.cz

REGISTRACE: MK ČR E 17034

Neprodejně

Auto Kelly je pro mě silný partner v podnikání



Nový servis v Mratíně je v kompletně zrekonstruovaném vlastním objektu

Pana Michala Kabelku jsem navštívil v nově vybudovaných prostorách autoservisu v obci Mratín, jen nedaleko za Prahou směrem Mělník. Ve velmi příjemné a moderně vybavené příjímací místnosti nového autoservisu jsme si povídali o jeho podnikání a obtížích, se kterými se musí podnikatelé vypořádat. Z každé věty bylo cítit velké nadšení do práce a do podnikání obecně, což se nejlépe odráží právě na novém servisu AKAS v Mratíně, kde je vše řešeno do detailů a se smyslem pro preciznost.

Co vás vedlo k tomu si otevřít další pobočku zde v Mratíně, když máte rozjetý a dobře zavedený velký servis na dobrém místě v Praze na Kolbenově ulici?

To je hodně složitá otázka, ale pokusím se na ni odpovědět. Vše začíná u faktu, že máme v tuhle chvíli cca 90 % stálých zákazníků, ať už to jsou jednotlivci nebo firmy. Sídíme v průmyslovém areálu bývalého ČKD v Praze a jsme tam v pronájmu. Už delší dobu je ale jasné, že mnoho z těchto dříve průmyslových areálů získává dnes nové majitele a většinou se zde po nějaké době začne stavět. To se děje i kolem nás. Zatím máme nějaký výhled dopředu, ale nevíme, kdy se majitel rozhodne pozemky prodat a začne se zde stavět. Převést pak někde provoz do jiných prostor během krátké doby může být problém. Pak bych mohl přijít o zákazníky, kteří jsou dlouho s námi, a to bych nechtěl. Proto jsem sháněl nějaký vlastní prostor k podnikání a současně se to potkalo s tím, že jsme s manželkou chtěli založit rodinu a mít domek někde za Prahou. Byly možnosti někde postavit domek a pak sehnat prostor k pronájmu, anebo koupit nějaký rozsáhlejší areál. To se nám povedlo tady v Mratíně, kde jsem koupil bývalý zemědělský objekt a vybudoval jsem zde jak bydlení, tak nový servis. Pokud to půjde, tak chci provozovat servis v Praze i tady v Mratíně, ale když by to v Praze už například z důvodu prodeje areálu nešlo, tak budu připravený hned fungovat už jenom zde v Mratíně.

Nemáte strach z toho, že pro některé zákazníky z Prahy by mohl být problém, jít za vámi sem mimo město?

Určitě jsem se tím zabýval a není to krok kupředu, ale současně to není ani krok zpátky. Myslí si, že v zásadě to problém nebude. My jsme velmi blízko za hranicí Prahy a ze zkušenosti vím, že třeba z okrajových sídlišť, kde máme množství zákazníků, je pro lidi lepší dojet sem ven z Prahy, než někde více do centra, kde je horší automobilová doprava. Musíme se tomu ale přizpůsobit, a proto jsme připraveni zapůjčit si náhradní auto, či někde zákazníka přivést nebo si v Praze vyzvednout jeho auto a pak mu ho zase po opravě vrátit.

Co si myslíte, že vám tenhle odchod z Prahy přinese?

Nechci z Prahy odejít definitivně, jak jsem již říkal, protože většinu zákazníků mám tam. Rozhodně jsem si servisem zde v Mratíně splnil sen o vlastních prostorách, které jsou takové, jaké jsem já chtěl a současně jsem si vyřešil bydlení. Mám zde také velké a kvalitní skladovací plochy třeba na pneumatiky zákazníků a i plochu na auta z půjčovny a třeba i na odtahovku, což byl v pronajatých prostorách všechno trochu problém. Je pro mě také podstatné, že na vlastním a chráněném pozemku mohu ručit za auta zákazníků, že se jim nic nestane a nikdo cizí je nepoškodí, což je v otevřeném areálu o dost složitější.

Přinese vám tato změna například i nějaké rozšíření služeb?

Jedná se spíše o vylepšení. Tady například budeme mít novou laserovou geometrii a velké zvedáky na těžká vozidla, protože servisujeme i pancéřové vozy. Díky prostoru, který zde máme, také využíváme odtahovou službu a více se můžeme věnovat autopůjčovně. V autopůjčovně máme aktuálně cca 20 automobilů, které půjčujeme našim zákazníkům servisu, ale podstatnou část tvoří dlouhodobé pronájmy. Tato služba velmi dobře funguje tím, že se doplňuje se službou autoservisu. Samo o sobě by to nejspíš tak zajímavé nebylo, ale pokud si opravy a servis na zapůjčených vozech můžeme dělat sami, tak to přináší zisk. Celkově takhle služba dobře doplňuje autoservis, kde jsme připraveni našemu zákazníkovi okamžitě zapůjčit náhradní auto třeba po nehodě, když jej přiveze odtahovka.

Kudy vedla vaše cesta k tomu, že jste se stal podnikatelem v oblasti autoservisu?

Už od mala jsem tíhnul k technice a k motorům. Motal jsem se kolem toho, co dělal táta a dejme tomu od čtrnácti let jsem začal rozebírat a opravovat motorky, auta a bavilo mě to. Táta mě v tom hodně podporoval a to mi rozhodně usnadnilo start. Jako kluk jsem raději dvouměsíční prázdniny strávil na brigádě někde v dílně, kde jsem mohl dělat na autech a sou-

časně jsem si tím vydělával peníze. To se mi líbilo a už někdy v té době jsem cítil, že by mě bavilo v tom podnikat. Po vyučení jsem začal pracovat jako mechanik na kamionech v jedné z firem a do toho jsem si otevřel sám první malý servis. Do práce jsem chodil na třísměnný provoz a když jsem měl být doma a odpočívat, tak jsem dělal ve svém servisu. Bylo to dost náročné, ale ze začátku jsem to takhle musel zvládat, protože jsem jinak neměl na to, abych svůj servis rozjel sám od nuly.

Auto Kelly bylo s vámi hned u začátku Vašeho vlastního podnikání?

Dá se říci, že ano. Už před těmi dvanácti lety se Auto Kelly začalo rozvíjet a byl to pro mě jeden z hlavních dodavatelů dílů pro autoservis. Měl jsem tehdy pronajatý malý prostor v Praze na Rajske zahradě. Servis jsme založili s tehdejší kamarádem a byli jsme na to dva. Po čase jsme se ale rozešli a každý jsme šli vlastní cestou. Já jsem si tehdy vzal úvěr a postavil se na vlastní nohy.

Po nějakém čase jste se ale zase posunul dál a z malého servisu se dostal do větších prostor v Praze v Hloubětíně. Jak k tomu došlo?

Shodou okolností za to vlastně také může Auto Kelly. Na jedné firemní akci Auto Kelly, což byly nějaké závody, jsem se potkal s jedním známým, kterého jsem delší dobu neviděl, a ten mi nabídl pěkný prostor k pronájmu na Kolbenově ulici v Praze. Byl to trochu risk, protože se jednalo o velký prostor a vyšší nájem, ale šel jsem do toho. Hodně věcí jsme v novém servisu předělali a od té doby, co tam jsem v pronájmu, jsem již prostory dvakrát zvětšil.

Vidíte jste tehdy jako riziko to, zda by s vámi do nového servisu přešli i Vaši stávající zákazníci?

Musím říci, že toho jsem se vůbec nebál. Nový servis byl nedaleko místa, kde jsem dosud působil, a pro nás i pro zákazníky to byl lepší prostor. Navíc už jsme tehdy měli spíše problém s kapacitou a otevřením většího servisu jsme ho tedy vyřešili. Opět se mi potvrdilo, že pokud člověk dělá kvalitní práci, tak si její zákazníci najdou a jdou za ním, protože mu věří. Věřím v dlouhodobé vztahy. Bohužel v dnešní době mám pocit, že se mnoho lidí snaží rychle vydělat peníze bez ohledu na to, jak to v budoucnu dopadne.



Service na Kolbenově prošlo v roce 2017 cca 3 000 aut

Využíval jste nějak při rozjezdu většího servisu spolupráci s Auto Kelly?

Určitě ano, a jedná se jak o vybavení dílny, tak hlavně o školení a vzdělávání mechaniků. Já si hodně cením toho, že jsem já i moji lidé prošli množstvím školení a máme certifikáty kvality i k obsluze nejrůznějších zařízení. Je pro mě důležité, abychom šli s dobou a stále se vzdělávali.

Jak se vám podařilo dát dohromady tým zaměstnanců, který u vás pracuje tak, abyste měl jistotu, že odvádějí kvalitní práci?

To je podle mě ten nejsložitější úkol v podnikání. Nikdy nemáte stoprocentní jistotu, ale musíte se snažit a někdy to trvá dlouho. Teď aktuálně máme hodně stabilní tým automechaniků a jsem za to rád. To označení tým je v tomhle případě přesné, protože se snažím, aby lidé přišli do nějakého prostředí a cítili se dobře a ne, aby chodili jen do práce. Sehnat kvalitní zaměstnance je strašný problém. Teď například potřebuji pro pobočku v Mratíně jednoho až dva mechaniky, ale je neskutečný problém sehnat alespoň jednoho kvalitního člověka, který chce a umí pracovat.

Co děláte proto, abyste si udrželi zákazníka a ten u vás již zůstal?

Velmi si zakládám na to, aby mechanici odváděli co nejkvalitnější práci bez reklamací. Snažím se, aby práce za něco stála a zákazník byl u nás spokojený. To je to, co nám zákazník vrať zpět k nám do servisu a důvod, proč se nám daří většinu zákazníků dlouhodobě držet. Mechaniky motivuji k tomu, aby prováděli práci bez reklamací a z těch tisíců zakázek, co během roku děláme, máme tak maximálně do deseti reklamací během roku. Vše jsem si ve firmě vybudoval sám a vím, co mě to stálo práce. Bylo by strašně snadné o tohle všechno přijít, pokud bychom odváděli nekvalitní práci. To si nemůžu dovolit. Strašně dlouho trvá, než by se nám nespokojeného zákazníka podařilo přesvědčit, že už je u nás práce kvalitní.

Co vás baví a co naopak nebaví na podnikání v autoservisu?

Nebaví mě papírování a administrativa. Pořád jsem duší mechanik a rád bych raději něco dělal, než seděl u počítače a řešil objednávky, nebo někde něco kupoval a objednával.

Baví vás na podnikání třeba to, co někteří označují jako nezávislost a to, že se nemusíte někomu zpodobat?

Na to je docela jednoduchá odpověď. Já osobně v podnikání nezávislost určitě nevidím. Je to pro mě hodně stresující a jsem odpovědný za daleko více lidí, než jenom sám za sebe. To platí ve směru k zákazníkům i ve směru k zaměstnancům. Já si problémy a nejrůznější potíže v podnikání hodně beru a prožívám je. Vě-

nuji podnikání prakticky veškerý čas, rozhodně víc, než by bylo zdravé. To vše je na úkor rodiny a i na úkor sebe sama. Nejsm rozhodně pánem svého času, tak to určitě není. Doufám, že to se v budoucnu změní.

Proč jste si pro spolupráci vybral zrovna Auto Kelly?

Pro mě je Auto Kelly silný partner v mém podnikání. Ví, že se o ně můžu opřít, když je třeba, ale je to podle mě i oboustranné. Vše záleží na tom, jak se člověk chová, a já se k Auto Kelly vždy choval korektně, a stejný přístup cítím i z druhé strany. Cítím, že se mnou hrají férově. Ve všech případech mi pomohli s vybavením servisu, což je pro mě hodně důležité. Náš vztah je ale skutečně partnerský a není to o tom, že bych se nechal do něčeho nutit. Je pro mě důležité, že Auto Kelly je rozhodně silný hráč na trhu a pro mě je to silný partner. Dovedou investovat do reklamy a ze své pozice vyjednají dobré podmínky od výrobců dílů. Vyhovuje mi širší sortimentu a to, že vše mohu nakoupit od jednoho dodavatele. Samozřejmě, že to není vše pohádka, kde by se někdy něco nezadrhlo, ale když k tomu dojde, tak je zde vždy snaha problém řešit a domluvit se. Spolupracujeme s Auto Kelly oboustranně. Například ode mě dostávají zpětnou vazbu na kvalitu dílů, které třeba zavádějí, a podobně.

Jak třeba aktuálně vnímáte novinky v sortimentu, který Auto Kelly nabízí?

Širší sortimentu autodílů je podle mě úplně dostačující. Já dávám přednost značkovým dílům a zde je vše bez problémů. Jako velké plus teď oceňuji, že Auto Kelly začalo nabízet kompletní služby autoservisům a koupím u nich například i kancelářské potřeby. Pro mě je to mnohem jednodušší, když kliknu při objednávce dílů vedle a s autodíly mi přijede třeba krabice papírů nebo fólie do laminovačky. To je velké usnadnění a zjednodušení. Stejně je to třeba s IT vybavením pro autoservisy. Teď se řeší zavedení EET a s Auto Kelly jsem na něj připravený.

Zúčastňujete se například i nějakých zákaznických akcí pro klienty, které Auto Kelly pořádá?

Myslím si, že všechny tyto akce jsou dobré pro stmelení vztahů mezi lidmi od Auto Kelly a zákazníky. Úplně jinak se pak jedná s člověkem, s nímž jste strávili čas při nějaké povedené akci anebo třeba řešili nějaký problém v blátě na off-road akci v Rumunsku, kam jsem se díky Auto Kelly také dostal. Musím říci, že to pro mě byla asi nejlepší dovolená za poslední roky. Jeli jsme s offroady přes hory asi pět dní a bylo to nesku-



Off road expedice Karpaty s Auto Kelly

tečné. Jednak nádherná příroda, což vás ani ve snu nenapadne, že tam něco takového je, a dále skvělá parta lidí, s nimiž jste celý den a společně si užíváte, ale když se třeba něco stane, tak si i pomůžete. Byl to výborný nápad takovou akci udělat mimo republiku, protože z vás spadne ten stres, že jste někde na dosah firmy a musíte stále něco řešit na telefonu. Tady misty ani nebyl telefonní signál a to bylo skvělé.

Děkují za rozhovor.



Od kdy působí autoservis v místě:

Otevíráme od 1. 3. 2018

Počet zaměstnanců: 7

Hlavní zaměření autoservisu:

Všeobecný autoservis, odtahová služba, autopůjčovna

Značka služebních aut: VW a Škoda

Počet opravených vozů: cca 3 000 ročně

Motto servisu: Kompletní služby od A do Z pro váš vůz, co nejkvalitněji

Počátek spolupráce s Auto Kelly:

cca 12 let

Nejprodávanejší díl sortimentu Auto Kelly:

Filtry, oleje, brzdý

Provozní doba:

Po-Pá, 7:00 – 17:00,

Základní informace o autoservisu KAS MICHAL KABELKA

Auto Kelly jarní RoadShow

GARÁŽOVÉHO VYBAVENÍ 2018

místo	den/datum	místo	den/datum
Hr. Králové	úterý / 20. 3. 2018	Příbram	středa / 11. 4. 2018
Ml. Boleslav	středa / 21. 3. 2018	Tábor	čtvrtek / 12. 4. 2018
Teplice	čtvrtek / 22. 3. 2018	Žďár n/S.	úterý / 17. 4. 2018
Říčany u Prahy	úterý / 27. 3. 2018	Brno	středa / 18. 4. 2018
Kladno	středa / 28. 3. 2018	Přerov	čtvrtek / 19. 4. 2018
Karlovy Vary	středa / 4. 4. 2018	Bruntál	úterý / 24. 4. 2018
Rokycany	čtvrtek / 5. 4. 2018	Ostrava	středa / 25. 4. 2018
Praha 9	úterý / 10. 4. 2018	Vsetín	čtvrtek / 26. 4. 2018

VŽDY OD 14.00 DO 19.00 HODIN

PROČ PŘIJÍT?



Živé prezentace broušení a leštění s profesionály



Předvedeme novou Eco vyvažovačku, novinky v ručním nářadí, ADAS od Hella Guttman a zcela nový rychlý Profiler - indikátor stavu pneu



Výprodejové ceny zvedáků současné generace.



Získáte 30% slevu na montáž a uvedení do provozu. (při objednání na Roadshow)



Akční cena balíčku ON-LINE zákonné legislativy.



Ochutnáte nejlepší grilovaná kuřata.

