

# Cronică Evenimente



Big R este târgul expozițional american de piese recondiționate, cu o tradiție de aproape 75 ani, organizat de APRA (Asociația furnizorilor de piese auto recondiționate). La intrare, un panou listează istoricul membrilor participanți, iar în fruntea tuturor este Evans Electric, cu nu mai puțin de 72 ani de ani de participare.

Târgul durează doar două zile (3-4 noiembrie) și are loc în Las Vegas (Nevada), evident într-un cazinou și în acest an, de dragul de precizie, la Tropicana Hotel: pentru a ajunge la centrul de expoziții trebuie să traversezi cazinoul hotelului, care nu pare să mai

sfârșească, nici în lung, nici în lat, zeci și sute de mese de joc zgomotoase; expoziția, în raport, este foarte mică (aproximativ 2.500m<sup>2</sup>), însă foarte interesantă.

Printre furnizori găsim nume mari din piața americană ca A1, BPS, D&V, Eagle, MCI, Phoenix, Rebuilders Automotive Supply Company, Recicler Core, R&A Cores sau Searus Enterprise. Ca de obicei, una dintre cele mai aglomerate părți a expoziției este cea a specialiștilor în alternatoare și motoare, printre care s-au remarcat Accumax, Dixie Electric, DuBois și J&N dar și compania GE-VI ([www.g-vi.net](http://www.g-vi.net)). Au participat, de asemenea, furnizorii de componente pentru a efectua reparația, cum ar fi BBB, Regitar SUA, Romaine, și italienii de la Ghibaudi Mario SpA ([www.ghibaudi.com](http://www.ghibaudi.com)). Aceștia din urmă a fost reprezentați de directorul George Ghibaudi și șeful exporturilor, Chiara Amato, și au prezentat gama de cuplaje, pinioane, roți dințate, solenoizi, motoare, alternatoare, perii alternator etc. În ceea ce privește reparația transmisiilor automate, se remarcă cei de la S&S Truck Parts, în timp ce în domeniul turbocompresoarelor, Melett.

O atenție specială merită sectorul servodirecției hidraulice în continuă creștere, și în acest sens l-am intervievat pe Jorge Salort, manager și fondator al Jada SUA ([www.jadausa.com](http://www.jadausa.com)).

## Jorge, spune-ne despre Jada SUA.

Jada SUA are sediul central în Roselle, New Jersey, în apropiere de New York, și distribuie echipamente de diagnosticare, instrumente speciale, kituri și piese de schimb pentru direcție, pompe hidraulice, EPS, echipamente electrice și electronice.

## Ce mărci reprezentați?

Italienii Emmetec ([www.emmetec.com](http://www.emmetec.com)), care produc echipamente de diagnosticare, instrumente speciale, kituri și componente diverse, și apoi American Transtec, care ne permit să completăm gama americană.

## Care sunt echipamentele de diagnosticare pe care le comercializați?

Noi oferim un banc de probă pentru servodirecție și alte pompe hidraulice, cu trei căi, care permite atât testarea pompelor tradiționale, dar și a celor cu dublu circuit. Apoi avem Vinci, standul de testare Emmetec, pentru diagnosticarea EPS-ului, care simulează funcționarea vehiculului în staționare la diferite viteze, permițând astfel o analiză completă a fiecărui componentă în stare de funcționare. Vinci poate fi

conectat la două module: unul este folosit pentru diagnosticarea mecanismului de direcție tip Golf V sau Citroen C3, iar celălalt pentru pompe electrice.

## Care sunt componentele pe care le distribuiți?

Pentru servodirecție, în special garnituri de ulei, segmente de teflon și bile de oțel, pentru pompe hidraulice rotoare, statoare, plăci de tracțiune, rezervoare de ulei hidraulic, dar vindem în special pentru senzori EPS - relee, prize, pentru pompe electrice, plăci și armături.

## Care este diferența dintre piața americană și cea europeană?

Aș spune că diferențele sunt, în esență, trei. Mai întâi de toate, SUA este în imposibilitatea de a exploata piața din America Centrală și de Sud, potențialul care lipsește în Europa. Apoi, este mai ușor să lucrezi în Statele Unite, există mai puține complicații decât în Europa...! În sfârșit, din punct de vedere al clientului, persoana care face reparația în Europa tinde să aibă stăpânirea absolută a componentelor care sunt necesare pentru fiecare intervenție, în timp ce în America se pune baza numai pe kituri: clientul dorește un pachet în care există tot ceea ce are nevoie, fără a fi nevoie să piardă timp și să își complice viața.

## Și de ce există această diferență?

Cred că motivele sunt două. În primul rând, de îndată ce aterizezi în Statele Unite, observi că totul este perfect organizat, dar scump, la fel ca și în cazul în care ai fi pregătit un kit... este în mentalitatea lor, dar există un alt aspect care nu trebuie subestimat: de multe ori în companiile europene, în special în bazinul Mării Mediterane, există angajați care, în cadrul aceleiași companii, ocupă același loc de muncă timp de 15 sau 20 de ani, astfel, el cunoaște foarte bine produsul, iar compania poate exploata acest lucru în avantajul lor, dar aici există rulaj foarte rapid, astfel încât compania preferă să delege anumite cunoștințe la furnizor, mai degrabă decât angajatului, care poate pleca în orice moment.

## O curiozitate: de ce o companie americană se bazează atât de mult pe una italiană?

Deoarece viitorul industriei noastre este EPS și, până în prezent, numai Emmetec ne permite să oferim un nivel mondial, o calitate fără îndoială, o gamă foarte mare de produse și servicii rapide.

În cele din urmă, în domeniul abraziv și rugină, găsim ABS, Armakleen și Zerust.

În 2014, Salonul Big R se va muta la Rio Convention Center, un alt hotel - casino din Las Vegas, dar va fi organizat în colaborare cu Rematec, care organizează deja expoziția cu același nume de la Amsterdam. Pentru mai multe informații, consultați





AAPEX (Automotive Aftermarket Products Expo), este cel mai mare târg de piese auto de schimb din America și însumează o cifră de afaceri estimată de 447 miliarde\$! Este organizat de AASA (Automotive Aftermarket Suppliers Association) și AAI (Aftermarket Industry Association), asociații locale, care reunesc distribuitorii și

producătorii de piese de schimb. Acesta a avut loc la Sands Expo între 5-7 noiembrie 2013, găzduind 2.400 de expozanți, cu un total de 5.000 de standuri dispuse pe două nivele, și aproximativ 130.000 de vizitatori, dintre care aproape 40.000 de potențiali cumpărători. La etaj au fost marile companii din întreaga lume, inclusiv pavilionul italian care a găzduit Beta Tools, Bipa Group, Eurolites și Gomet. La parter, pe de altă parte, au existat și alte standuri, cum ar fi reprezentantul Chinei (foarte mare), Taiwan, Malaesia, India, Mexic și Columbia. Pentru companiile italiene a fost o oportunitate de a vinde produsele lor, dar, de asemenea, să testeze furnizori, atât producători din Asia, cât și specialiști auto din Statele Unite: Chrysler, Dodge, Jeep.



# SEMA

SHOW

sunt echipate cu limitatoare de cursă și stârnesc unele îndoieli cu privire la caracteristicile dinamice reale ale mașinii...

Afară au fost organizate o mare varietate de spectacole, concursuri, provocări, nesfârșită bere și evident, mile și mile de hot dog, omniprezenții Elvis, Marilyn, motocicliști, familii și majorete.



Păcat că în Bologna, Italia, nu mai există așa ceva! Dar pasiunea noastră este nesemnificativă pe lângă cea americană, Ferrari și Ducati nu se tem de comparația cu pick-up-urile lor sau cu Harley. Păcat.

SEMA (Specialty Equipment Market Association), este expoziția anuală de motorsport și tuning american. Au fost patru săli aglomerate: una pentru componente, două pentru hardware și una pentru caroserie.

Gustul american, este nevoie să spunem, este complet diferit de cel european... Cu toate acestea, vedem o prelucrare excelentă, atât în ceea ce privește motoarele - titanul abundă peste tot.

În ceea ce privește suspensia, produsele căutate la ora actuală pe scară largă sunt amortizoarele cu aer, care, atunci când automobilul este parcat literalmente ating solul. Acest lucru sugerează că nu

**Carlos Panziera**