

Партнерство з Opet: погляд на багаторічну співпрацю від провідних компаній України

дата публікації: 2025.11.14



Репутація олив марки Opet в очах українських автомобілістів зароблена сімома роками присутності на прилавках магазинів, на СТО, в агрегатах спецтехніки провідних аграрних та будівельних компаній, у вантажівках компаній-перевізників тощо. Але цього б не сталося, якби продукти Opet не було вигідно продавати дистриб'юторам, дилерам та роздрібним точкам. Що думають про паливно-мастильні матеріали від Opet Fuchs Madeni Yağ A.Ş. ті, хто співпрацює з брендом вже багато років?

І український, і європейський автомобіліст обирає оливи Opet серед багатьох інших марок тому, що вони доступні за ціною і при тому мають високі технічні характеристики. Які крім іншого підтверджені офіційними допусками таких лідерів автопрому як MAN, Volvo, Volkswagen, Mercedes-Benz, Renault, BMW тощо.

Всім відомо також, що гарантією якості є використання мастил як оливи першого заповнення

на конвеєрах заводів Ford Otosan, Fiat (Tofas), Case New Holland (Turk Tractor), Otokar та інших. Відтак, не дивно, що матеріалами Opet в Україні заправляють не тільки легкові авто, а цілі парки вантажівок, сільгосптехніки та будівельних машин.

В Україні продукція Opet поширюється через добре налагоджену систему збуту, яка складається з 11-ти дистриб'юторів, що покривають всю територію країни. Мережа постійно розширюється, поповнюючись новими партнерами, які зацікавлені у спільному бізнесі з "Опет".

Про те, чим приваблює українських підприємців така співпраця, нам розповіли топ-менеджери двох найбільших компаній-дистриб'юторів – Андрій Чумак, керівник департаменту продажів ТОВ ["АвтоНова-Д"](#), і Сергій Андрієвський, генеральний директор ТОВ ["Автокомпоненти АВТЕК"](#).

Автор: – Панове, в обох ваших компаніях Opet не був першим брендом у продуктовому портфелі. Чому ви вирішили поповнити його саме Opet?

Сергій Андрієвський, "Автокомпоненти АВТЕК": – Ми почали співпрацювати з брендом Opet у березні 2018 року, обрали його через високу репутацію компанії на міжнародному ринку. Адже Opet пропонує продукти з чудовими характеристиками. Це рішення допомогло нам урізноманітнити наш асортимент і запропонувати покупцям ще більше якісних мастильних матеріалів.

Андрій Чумак, "АвтоНова-Д": – Наше знайомство з маркою Opet почалось у 2021 році, а до того ми працювали з мастилами преміум-сегменту і з продуктами нижчої цінової групи. Досвід показував, що найкраще продаються продукти з так би мовити "золотої серединки". Тому ми звернули свою увагу на торгову марку Opet, як чудовий продукт середнього цінового сегменту. Одним з ключових факторів в прийнятті рішення також була активна позиція перемовин та бажання співпраці від представника ТОВ "Фукс Мастила Україна".

Автор: – У торговій марці Opet справді конкурентні для українського ринку ціни, але головне, що її асортимент покриває 100% потреб вітчизняного споживача. Коли співробітництво з Opet налагодилось, які переваги від співпраці з цим брендом ви відчули?

Андрій Чумак, "АвтоНова-Д": – Майже відразу ми зрозуміли, що для Opet справжні партнери – не просто колеги по бізнесу, а децю більше – можна сказати, друзі. На фоні подій березня 2022 року із дистриб'юторів автозапчастин продовжувала працювати тільки компанія "АвтоНова-Д". І Opet тоді не зупинив відвантаження продукції, чим підтримав не тільки нас, а і тих клієнтів, для яких запчастини і мастила були на вагу золота і в прямому сенсі рятували життя. Ми працювали пліч-о-пліч в такі важкі часи – в цьому і є сила співпраці зі справжнім партнером. Наші очікування від співпраці з цим брендом виправдали себе на 100%.

Сергій Андрієвський, "Автокомпоненти АВТЕК": – Тоді ж, 2018-го року, ми одразу відчули свою перевагу перед конкурентами завдяки надійній продукції Opet та оперативній підтримці постачальника. Висока якість мастильних матеріалів та конкурентоспроможні ціни дозволили нам зміцнити наші позиції на ринку. Також варто зазначити швидкі терміни доставки і професіоналізм у роботі з дистриб'юторами.

Автор: – Хто купує у вас оливи Opet? За вашими спостереженнями, чому ваші клієнти обирають саме цю марку?

Сергій Андрієвський, "Автокомпоненти АВТЕК": – Серед покупців оливи Opet –

підприємства, що займаються обслуговуванням сільськогосподарської техніки, автомобільні майстерні та індивідуальні споживачі, які цінують якість і надійність мастильних матеріалів. Клієнти обирають Opet завдяки його високим стандартам якості та доступним цінам. Ці мастила відповідають усім міжнародним стандартам та мають відмінну репутацію на ринку. Крім того, наші споживачі добре висловлюються про технічні характеристики та тривалу і ефективну службу продуктів.

Андрій Чумак, "АвтоНова-Д": – Головним клієнтом нашої компанії є СТО. Корпоративні клієнти, які обслуговуються в компанії, також відчули переваги співпраці з брендом Opet. Наша компанія "АвтоНова-Д" використовує мастильні матеріали Opet у власному автопарку, а це більше 155 автомобілів доставки. Тож ми власним прикладом показуємо, що оливи Opet гідні довіри. Клієнти обирають Opet тому, що бренд має безпосередньо в Україні своє представництво – ТОВ "Фукс Мастила Україна". Це означає вчасну підтримку, фінансування, технічний супровід, та й взагалі багато що говорить про ставлення компанії до українського споживача. Ще одна явна перевага Opet – його надсучасне виробництво. Україна отримує оливи з заводу, запущеного наприкінці 2019 року, і він входить в число найтехнологічніших підприємств Європи у сфері змащувальних матеріалів.

Автор: – От ви говорите – плідна співпраця з брендом. А у чому вона проявляється на щоденному рівні? Маркетинг, технічна підтримка, фінансування проектів?

Андрій Чумак, "АвтоНова-Д": – Активна позиція представників бренду робить важливі речі, як для клієнтів, так і для нашого торгового персоналу. Цікаві акції, маркетингова активність – сьогодні на ринку таким займаються одиниці, і тут Opet, і без того успішний, ще раз доводить, що немає меж досконалості. За потреби, технічна служба імпортера забезпечує повну підтримку нашої компанії і її повний супровід, представництво Opet готове завжди розбиратися у всіх деталях звернень від клієнтів. І саме наявність офіційного представництва в Україні відрізняє нас від багатьох наших конкурентів.

Сергій Андрієвський, "Автокомпоненти "АВТЕК": – Співпраця з Opet включає не лише постачання продукції, але й спільні маркетингові активності. Ми разом проводимо рекламні кампанії, семінари для клієнтів, що допомагає підвищити обізнаність та стимулювати попит на продукцію. Opet надає нам всебічну технічну підтримку, включаючи консультації щодо застосування мастильних матеріалів, допомогу в оптимізації обслуговування техніки та рекомендації з підбору продуктів. Відтак, і ми можемо надавати якісну технічну підтримку нашим клієнтам.

Автор: – Дуже важливий для нашого часу нюанс, коли і техніка дуже складна, і мастильні матеріали мають масу тонкощів застосування – кваліфікація працівників. Чи проходить ваш персонал якусь підготовку від Opet?

Андрій Чумак, "АвтоНова-Д": – Звісно, маємо підтримку від своїх партнерів в плані навчання. Opet пішла тут двома напрямками, що дуже інноваційно в наш час. По-перше, спеціалісти Opet розкрили технічні особливості продукту, організувавши офлайн і онлайн тренінги.

А потім залучили спеціалізовану компанію з навчання, провідну в нашому сегменті, для підготовки наших співробітників саме у галузі продажів, як процесу, без прив'язки до мастил. Були організовані тренінги для всіх представництв компанії по Україні, а це 24 філії. І все це офлайн (аудиторно) в такі не прості часи для країни. Як результат цих тренінгів – наші співробітники можуть продавати будь-який продукт.

Сергій Андрієвський, "Автокомпоненти "АВТЕК": – Так, і наш персонал регулярно

проходить навчання, організоване представництвом Opet. Спеціалісти компанії проводять тренінги, спрямовані на підвищення кваліфікації наших співробітників у галузі технічного обслуговування, особливостей продукції та актуальних технологій у сфері мастильних матеріалів.

Автор: – Панове керівники, а що б ви з висоти вашого спільного досвіду порекомендували Opet'у для розвитку успіху в Україні? Для більш плідного співробітництва з українськими партнерами?

Андрій Чумак, "АвтоНова-Д": – Opet вибрав правильний вектор розвитку та підхід до своїх партнерів. Всі великі бренди роками завойовували ринок, отримували упізнаваність. Моя рекомендація – слідувати своїм цінностям, продовжувати працювати над упізнаваністю.

Сергій Андрієвський, "Автокомпоненти "АВТЕК": – Я б додав тільки, що для подальшого успіху в Україні Opet може збільшити інвестиції в локальні маркетингові кампанії та в просування бренду серед широкого кола споживачів. Також варто більше уваги приділити підтримці регіональних партнерів та їхній участі у виставках і форумах.

Автор: – А щодо майбутнього – якими ви бачите ваші спільні з Opet перспективи?

Сергій Андрієвський, "Автокомпоненти "АВТЕК": – Безумовно, ми бачимо перспективи в нашій подальшій співпраці з Opet. Спільна робота дозволить нам ще більше зміцнити позиції на ринку мастильних матеріалів та розширити нашу клієнтську базу.

Андрій Чумак, "АвтоНова-Д": – Зараз ми вже точно розуміємо, що кілька років тому зробили правильний крок, заклали міцний фундамент для подальшого спільного з Opet зростання. В такі важкі часи важливо обирати надійних партнерів, і я вважаю, що Opet саме такий партнер. Роки нашої співпраці дають підтвердження, що ми зробили правильний вибір. Найкращій спосіб передбачити майбутнє – створити його самому. Все в наших руках.

Джерело: