



Sekurit Partner

A MINŐSÉG BIZTOSÍTÉKA AZ AUTÓÜVEGEZÉSSEN

Sekurit Partner a neve annak a Nyugat-Európa számos országában már futó partner-programnak, melyet a Saint-Gobain Autover most Magyarországon is útjára indít. Németh József Károlyt, a Saint-Gobain Autover magyarországi ügyvezetőjét kérdeztük a témáról.

– Mi a célja a programnak?

– A Sekurit Partner program célja a szervizek segítése, hogy a legmagasabb szakmai minőséget tudják elérni az autóüvegezésben, és az ő felkészítésük

arra, hogy sikerrel állják meg a helyüket már a jelen, de a jövő kihívásai között is. A járműipar szédületes technikai fejlődése nem hagyja érintetlenül a járműüvegeket sem, sőt. A járműüvegek és

a köréjük épülő szolgáltatások komoly kihívások elé állítják a javítókat, így nem könnyű a magas minőség biztosítása a szolgáltatások igénybe vevői számára, legyenek azok magánszemélyek, flották



vagy biztosítótársaságok. Aki a jövőben is magas értékű és ezáltal megfelelő jövedelmezőségű munkákat akar végezni, annak lépést kell tartania a kihívásokkal.

– Melyek ezek a kihívások?

– Az utóbbi időben több írással is találkoztam, ahol azt boncolgatják, a javítók hány százaléka szűnik meg néhány éven belül az iparág átalakulása miatt. Nem látok a jövőbe, nem tudom megmondani, hogy valóban így lesz-e, mindenesetre ez most egy erősen valószínű forgatókönyvnek tűnik. Válaszolva a kérdésre, vannak a szokásos kihívások, melyek nem csak az üvegezésre jellemzőek. A munkaerő hiányát említeném az első helyen, de nagy gond még a szürkegazdaság jelenléte, és megfigyelhetőek bizonyos piacromboló kereskedelmi gyakorlatok is.

Ezeken túl vannak a technológiai változásokhoz kapcsolódó kihívások. Már a legalsó járműkategóriákban is megjelentek a különféle érzékelők, kamerák, melyek korábban csak a prémium kategóriákban voltak jelen. A technológiai fejlődés ráadásul nem áll meg itt: olyan megoldások jelennek meg hamarosan az új járművekben, melyek a mai megoldásokhoz képest futurisztikusnak tűnhetnek. A mai egyszerű HUD (Head Up Display) kijelzők helyett megjelennek a nagyfelbontású és nagy méretű kijelzők, de hamarosan az egész szélvédő is az autó infotainment rendszerének a részévé válik. Beépített LED-visszajelzők, érintésvezérlés a szélvédőn, vagy beszélhetünk magába a szélvédőbe integrált szenzorokról, melyek alig észrevehetőek, gyakorlatilag láthatatlanok lesznek. A hamarosan gyártásba kerülő fejlesztések közül személyes kedvencem a transparency on demand, azaz az érintéssel vezérelhető, sötétedő szélvédő, ahol egy kézmozdulattal tetszésünk szerint állíthatjuk be, hogy a napvédő sáv mekkora részen tompítsa ez erős, zavaró fényt. Sajnálattal tapasztaljuk, hogy sok javító már a mai technológiai elvárásokkal sincsen tisztában, pedig a dolgok csak most kezdenek bonyolódni. Kár is belegondolni, mit kezdenek majd egy láthatatlan szenzorokkal felszerelt és érintésvezérelhető szélvédővel, melyen több elektromos csatlakozó lesz, mint az összes üvegen együttvéve, amit addig egy hét alatt szereltek. Külön kihívás a független javítóknak, hogy bizonyos ügyfélcsoportokat vagy munkákat, amiket eddig a márkaszervizek hanyagoltak (ilyen az üvegezés is), most újra megcéloznak. Ennek az az oka, hogy a szervizkapacitásokat le kell kötni és az egyre hosszabbra nyúló szervizintervallumok miatt egyszerűen kevesebb az ügyfélkapcsolat, kevesebb alkalom adódik az értékesítésre a márkaszervizekben is. A technológiai kihívásokat tekintve a márkaszervizek sem lesznek jobb

helyzetben. Ugyan, elvileg rendszeresen képzik kollégáikat és a szükséges berendezések a rendelkezésükre állnak, mégis a legtöbb márkaszerviz az autóüvegezést elhanyagolta mind üzletileg, mind szakmailag. Szakmailag azért, mert sok helyen inkább alvállalkozókkal végeztetik el az üvegcsereket, így nem alakult ki rutin az ilyen feladatok elvégzésében. Pedig, ha az alapok nincsenek rendben, akkor hiába állnak rendelkezésre a legújabb eszközök, csak a problémákat fogják generálni. Üzletileg pedig azért, mert sok helyen még nem számolták ki, hogy be tudják-e illeszteni az üvegezést a tevékenységeik közé, a meglévő kapacitásaikat gazdaságosabban ki tudják-e használni, ha néhány kevésbé jövedelmező tevékenység helyett inkább az üvegezésre is figyelnek. Meggyőződésem, hogy az autóüvegezés már ma is számos javítói tevékenységet megelőz a jövedelmezőség tekintetében, a jövőben pedig még inkább így lesz. Persze, mint mindent az életben, ezt is jól kell csinálni. Szakszerűen, hozzáértően.

A Saint-Gobain Autover magas minőségű termékeivel és különféle kapcsolódó szolgáltatásaival abban segíti partnereit, hogy szakszerű és magas minőségű munkát végezhesenek, ami az üzleti siker alapja.

– Hogyan határozná meg, hogy mi a Sekurit Partner program és az hogyan segít megfelelni ezeknek a kihívásoknak?

– A Sekurit Partner egy minőségprogram. A Sekurit Partner programban részt vevő javító megtartja önálló arculatát, üzleti önállóságát. Nem franchise. Viszont a résztvevő elköteleződik a minőség mellett, legyen szó anyag- és alkatrészhasználatról, a műhely megjelenéséről, a szerelők rendszeres autóüvegezési képzéséről, a technológiai folyamatokról, az ügyfelek elégedettségének méréséről stb.

A minőségben Magyarországon sem ismerünk kompromisszumot. Egy Sekurit Partner műhelybe betérő ügyfélnek ugyanaz a minőségi kiszolgálás, ugyanazok a minőségi anyagok, ugyanaz a szakértelem jár, mint Finnországban, Németországban, Ausztriában vagy bármely más országban a Sekurit Partner térképén. A minőség folyamatos fenntartását a részt vevő műhely és a Saint-Gobain Autover elköteleződése mellett külső, a piac által elismert szakértő cég által végzett éves auditok biztosítják.

– Mik az elemei a programnak?

– Alapvető dolog, ezért nem is részletezném, hogy a Saint-Gobain Autover magas minőségű és kiváló elérhetőséget biztosító alkatrészbázisa jelenti a biztos háttérrel minden Sekurit Partner műhely számára.

A Sekurit Partner műhelyek szakmai képzésére létrehoztuk a Sekurit Akadémiát, mely folyamatosan bővülő moduláris képzéseinek a legújabb autóiipari fejlesztéseket is nyomon tudják követni a résztvevők. Magyarországon a Sekurit Akadémiának a győri Széchenyi István Egyetem ad otthont, biztosítva mind a megfelelő infrastruktúrát, mind a magasan képzett, mégis gyakorlatias oktatói stábot. A várhatóan még idén induló első alapképzés témái többek között a legújabb ragasztási technológiák, a vezetéstámogató rendszerek (ADAS) és a szélvédő kapcsolata, javítási technológiák és a szélvédőcsere szakszerű folyamata.

Egy Sekurit Partner műhely hozzáfér online platformunkhoz, az autovershophoz, ahol sokféle módon többek között gyári cikkszám vagy épp' alvázszám alapon végezheti el a termékek azono-

sítását, a termékkeresést. Ugyancsak fontos segítség az a több mint 800 videót tartalmazó és folyamatosan bővülő videótár, ahol az autógyártók technológiai utasításainak megfelelő szerelési videó érhető el akár mobil eszközön is. A program ezek mellett jelenti a Sekurit Partner, mint a minőség védjegyének promotálását, a minőség ügyének képviselését a témában érintettek felé.

– Hogy állnak a program magyarországi bevezetésével?

– Még csak az út elején tartunk. Eddig az előkészítésen volt a hangsúly, de örömmel jelenthetem be, hogy elindultunk és a Pilis Autóüveg Kft. személyében már meg is kötöttük az első Sekurit Partner megállapodást. Bízok benne, hogy hamarosan sok hasonló sikerről tudok beszámolni. Köszönjük a beszélgetést! ■

CSATLAKOZZON A SEKURIT PARTNERHEZ!

CSATLAKOZZON A JÖVŐHÖZ!

- Globális tudástár
- Szakértelem és képzés
- Élen az új technológiák alkalmazásában
- A minőség etalonja
- Promóció és marketing
- Ügyfélelégedettség



SEKURITPARTNER®
A minőség biztosítója az autóüvegezésben

További részletekért keressen bennünket! e-mail: info@sekurit-partner.hu, tel: (1) 250-06-89