

Karosszériaajavítás másképpen

Az előző számunkban, a cikk első részében kitértünk a kisjavítások gazdaságosságára, hatékonyságára, csekély környezetszennyezésre. Jogosan merül fel a kérdés: „Akkor miért nem alkalmazzuk széles körben?” A csapból is az folyik, hogy „hatékonyság, környezettudatos szemlélet, európai gondolkodásmód stb.” Nem véletlenül, mert mint mondani szoktuk: ez korparancs. A karosszériaajavítás területén is van mit tennünk, és tudunk is tenni ennek érdekében.

– *Ismét Szilágyi Tamás volt a segítségünkre abban, hogy továbblépjünk a gazdaságos és gyors karosszériaajavítási technológiák megismerése felé. Kérem, mondjon el egy önmagáért beszélő, szemléletes javítási esetet!*

– A képen látható Opel Vectra jobb eleje igen „súlyos” sérülést szenvedett. Az autó casco biztosítás alapján került kárrendezésre, mégpedig a hazai gyakorlatnak megfelelően alkatrészcserevel: jobb első sárvédő, jobb xenon fényszóró csereléssel (a képen nem látható, de egy rögzítőfül meg volt repedve), valamint az első vészharítót, mely ugyancsak cserére lett minősítve. A javítást az előírtaknak megfelelően elvégeztük, potom 462 ezer néhány száz forintért. Az egyébként gyártói garanciának megfelelő, ma már általunk is alkalmazott technológiával valamennyi alkatrész javítható lett volna. Sőt, a javítás még európai színvonalú rezsióradíjjal sem lett volna több 130–150 ezer forintnál! Hát ennyire gazdagok vagyunk?! Ezt a kérdést már mások is feltették. Kell, hogy emlékezzenek azok a biztosítós és szakmabeli kollégák, akik itt voltak műhelyünkben a svájci Flatliner karosszériakihúzó bemutatóján. Akkor egy VW Polo kidobott hátsó ajtaját adtuk a svájci szakember kezébe, aki finoman ecsetelte, hogy ott, Svájcban bizony nem nagy jövőt jósolna a kárfelvételt „elkövetőnek”!

– *Visszatérve kiinduló példánkra, a Vectra javítására. Ki és hogyan járt jól ennek az autónak a javítása kapcsán?*

– A gyári alkatrész forgalmazója biztos. Nem volt tennivalója a balesetes autóval, mégis ő keresett rajta a legtöbbet. A festék forgalmazója is nyertese az akciónak: a melléfényezésekkel együtt



négy elemre értékesíthetett festékanyagot. És a gépjármű tulajdonosa mit kapott? Lett egy immáron bizonyíthatóan sérült autója, mely eladásakor jókora értékcsökkenést szenved el a négy karosszériaelem rétegvastagság-növekedése miatt.

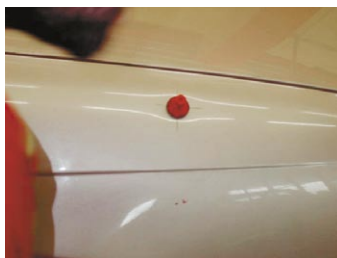
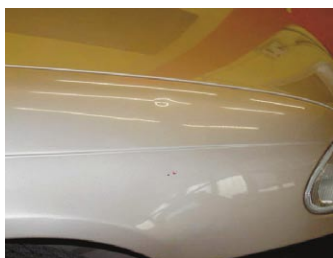
– *Mi a helyzet a biztosítóval? Ő vajon miért érdekelt a drága javításban?*

– Sajnos nem tudom biztosan, csak sejttem: „kis pénz, kis foci, nagy pénz...”,

avagy kedvezzünk együttműködő partnereinknek, akik zömmel biztosítói szolgáltatásokat értékesítenek. Esetleg az a cél, hogy a biztosítási díjakat folyamatosan lehessen emelni? Pedig mintha hallottam volna, hogy a biztosítók törvényi kötelezettsége a biztosítási díjak szinten tartása. Márpedig az olcsóbb, korszerűbb technikákat nemcsak a gyártók fogadják el és használják (az új autók ún. repasz munkálatainál is), hanem az alkalmazott kalkulációs rendszerek – jó ideje – rendelkezésre állnak nálunk is!

– *De vajon mit „nyert” a környezetvédelem és a független javító? Hogyan működik ez külföldön?*

– Az előbbi statisztikája – sajnos – tovább romlott, az utóbbival meg ki törődik(?). Eljátszottam a gondolattal, hogy mennyibe kerülne, ha mindezt a nyugat-európai átlag rezsióradíj feléért, a rendszerünkbe foglalt PIK-PAK technológiával végeztük volna el. Ha az óradíj mondjuk nettó 13 000 Ft – mely magyar viszonylatban kiemelkedő összeg –, akkor is csak egyharmadába került volna a javítás, mint a nálunk „szokásos”, elemcserés esetben. Ezek szerint nyert volna a biztosító, a gépjármű-tulajdonos, a felelősséget és garanciát vállaló javító, valamennyi biztosítási díjfizető, és a környezetünk is! Úgy gondolom, kimondhatjuk, hogy bizony ellenérdekek húzhatták be a keziféket – egyelőre.



– Mit gondol, hogy viszonyul a javítóiparban tevékenykedők megrendeléseire a PIK-PAK-rendszer?

– Legyen az független vagy márkajavító, valamennyi munkaellátottság hiányában szenved. Sok pénzt költenek „hiábavalóságokra”, megkérdőjelezhető hatékonyságú reklámra. Eközben sokan ígérnek alá egymásnak – már gyári alkatrészszel is kevesebért javítanak, mint utángyártottal (!) –, csak azért, hogy legyen valahogy a bolt, legalább bemenjenek a kuncsaftok. Ezzel rentabilitásukat, egyszer s mind működésüket kockáztatják. Végül kiderül, hogy sokan nem látják a fától az erdőt.

– Hogy érti ezt?

– Legalább 2–2,5 millió sérült autó szalagál közútjainkon nap mint nap. Számuk soha nem fog csökkenni, inkább folyamatosan újratermelődik, illetve egyre több új/újszerű autó lesz! Minél fiatalabb a járműpark, annál több apró – főleg esztétikai – sérülés okoz bosszúságot a járműtulajdonosoknak. A karcok, horpadások okozói legtöbbször ismeretlenek – vagy önhibánkból keletkeznek –, ezáltal a biztonsági körből kiesnek. Pont ezért a legtöbb autótulajdonos nemcsak megrendelője lesz az erre felkészült műhelyeknek, hanem igen hálás hírvivője, népszerűsítője is. Ha a szolgáltatás, a javítás gyorsan, korrektül, elfogadható árszinten folyik, akkor ennek „híre megy”. Mindannyian tudjuk, hogy a legjobb reklám az, amely szájhagyomány útján terjed. Franchise-rendszerünk nemcsak a szervizek szabad kapacitásának kitöltésére nyit lehetőséget, hanem – higgyék el – korábbi szolgáltatásaik is új lendületet vesznek. A több lábon állás olyan lehetőségére van mód – rendszerünkhöz csatlakozva –, amely a meglévő vállalkozás munkaszervezését optimalizálja, mind műhely-, mind munkaerő-kihasznátság tekintetében.

– A PIK-PAK franchise-rendszer miből, pontosan milyen szolgáltatási elemekből áll össze?

– Franchise-szolgáltatásunk a következőket tartalmazza. Biztosítjuk a rendszerbe foglalt technológiai eszközöket. Oktatjuk, betanítjuk, majd folyamatosan felügyeljük a rendszerben dolgozókat, foglalkoztatottakat. Finanszírozási háttérrel biztosítunk a rendszerbe jutáshoz, a „még ki sem fizette az árát, de már kezdetektől élvezni annak hasznát” elv jegyében. Fo-

A rendszerbe foglalt egységes javítói szolgáltatások:

- Szélvédő kavicseverődéseinek kijavítása
- Fényezés nélküli horpadásjavítás
- Polírozás, nanotechnológiás védelem
- Spotfényezés, karcok eltüntetése festék-rétegvastagság növekedés nélkül
- Műanyagjavítás / hegesztés / ragasztás
- Egyengetés kívülről, a karosszéria megbontása nélkül
- Műanyag, szövetkárpit hibáinak kijavítása

lyamatosan szállítjuk a rendszer működtetéséhez szükséges (rezi)anyagokat, illetve rendszerfejlesztésre is nyitottak vagyunk. Adunk védjegyet (márka/brand), kész marketingstratégiát, ugyanakkor területi függetlenséget, önállóságot garantálunk.

– Tehát bárki csatlakozhat és élvezheti a rendszerből adódó előnyöket?

– Természetesen. Várjuk jelentkezését valamennyi karosszéria javításban és –fé-

nyezésben érdekelt – legyen az független vagy márkajavító – szerviznek, szakmai érdekszövetségnek, valamint a költségcsökkentésben aktív, a környezetvédelemért felelősséget érző, szakmai együttműködésre kész biztosítótársaságnak, akik az említetteken felül üzleti megfontolásból is támogatnák rendszerünk mielőbbi, minél szélesebb körben történő bevezetését.

Nagy Viktor

SZERVIZEKNEK, KAROSSZÉRIA JAVÍTÁSBAN, -FÉNYEZÉSBEN ÉRDEKELT MŰHELYEKNEK!

Többszörözze meg ügyfelei számát rövid időn belül!
Csatlakozzon Ön is franchise-rendszerünkhöz!

KAROSSZÉRIA JAVÍTÁS „PIK-PAK”-ra

Váljon versenyképesebbé!

Optimalizálja üzeme kapacitását!

Mutassa meg Ön is ügyfeleinek a „mágiát”!

A sikerhez: eszközöket, kellékeket, oktatást, képzést, marketingstratégiát, valamint pénzügyi háttérrel biztosítunk.
(AOE karosszéria javító és fényező tagozatának támogatásával)

Bővebb információ, valamint jelentkezés szakmai bemutatóra:
06-23/372-826, illetve 06-30/9627-153. • Internet: www.szilagyikft.hu