

В ГОСТЯХ У HUNTER

Приобретая высокотехнологичное оборудование фирмы Hunter, любое автосервисное предприятие автоматически повышает свой статус, переходя в ранг эксперта в области «сход-развала» и балансировки. Понятно, что реализовать подобные установки, в которые заложены уникальные технологии, способна далеко не каждая отечественная компания. В России эту миссию с успехом осуществляет московская компания «Евро-СИБ-Импорт», добивавшаяся статуса Мастер-Дистрибьютор оборудования Hunter. Безусловно, региональные дилеры компании обязаны соответствовать столь высокой планке, и каждодневная работа в этом направлении ведется. Не так давно руководители «Евро-СИБ-Импорта» решили познакомиться своих дилеров с тем, как организовано производство Hunter непосредственно в США.

Отобрав фирмы: «Техноэкспорт» (Новосибирск), «Интеравто» (Иркутск), «Берн» (Тольятти), компания оплатила все расходы, связанные с поездкой специалистов этих организаций в Америку. В число специалистов была также включена С.Г. Купцова из г. Железноводска. Такой шаг посчитали вполне оправданным. Где, как не у непосредственно производителя, можно полностью раскрыть для себя все возможности оборудования Hunter. И конечно, довести полученную информацию до своих партнеров — непосредственных специалистов сервисных предприятий.

Своими впечатлениями от посещения фирмы Hunter делятся заместитель директора компании «Техноэкспорт» Андрей Нартов и начальник отдела той же компании Павел Распопин.

Расскажите о целях вашей поездки. Это был деловой визит?

А.Н. Да, компания Hunter решила собрать лучших своих представителей из стран СНГ. Всего набралось 13 человек, в их числе оказались и мы. Завод компании находится в пригороде столицы штата Миссури Сент-Луиса — небольшом городке Бриджтон. Именно там располагается наиболее высокотехнологичное производство Hunter. На этом заводе производятся электронные датчики, видеокамеры для стенов «развал-схождение», разрабатываются программное обеспечение и защитные ключи к нему. Там же происходит сборка всего ассортимента производимого фирмой оборудования, а также находится штаб-квартира Hunter Engineering.

А помимо «производства», удалось вам увидеть что-либо любопытное?

А.Н. Да, удалось. При штаб-квартире Hunter есть несколько боксов, в которых размещается личная автоколлекция владельца компании Стива Брауэра. Это одна из лучших частных коллекций автомобилей в мире. В гараже мистера Брауэра 150 старых автомобилей от самых разных производителей. Все машины — в великолеп-

ном состоянии. Они регулярно участвуют в ретро-парадах.

Есть, кстати, там и машины, которые принадлежали известным людям, в частности, личный Мерседес бывшего президента Румынии Чаушеску. Стоимость этого автопарка оценивается сегодня в 150 миллионов долларов. Неподдалеку от этого места располагается и личное ранчо Стива Брауэра. Кстати, вся территория фирмы находится в частной собственности.

Вы хотите сказать, что Hunter это частная компания? Как удалось владельцам уберечь ее от поглощения, тем более в Америке, где процесс захвата частных фирм крупными корпорациями идет постоянно?

А.Н. Видимо все дело в том, что Hunter — это безоговорочный лидер на внутреннем рынке США. По стендам «развал-схождения» компания занимает около 80% этого рынка. По линиям инструментального контроля — 98%. Достаточно сильны позиции компании и за рубежом. Например, сегодня Hunter — един-

ственный в мире производитель автосервисного оборудования, который омологирован сразу тремя крупнейшими (и самыми привередливыми) производителями автомобилей: Фольксваген-Ауди Групп (VAG), Мерседес, БМВ. Это фирмы, у которых самые высокие требования к автосервисному оборудованию. Когда мы спросили у одного из вице-президентов компании: «Кто ваш главный конкурент в Америке?». Он нам ответил: «Наш главный конкурент — старый Hunter». Глядя на американские автосервисы, понимаешь, что это действительно так. К примеру, в США можно встретить на СТО стенды «развал-схождения», которые были выпущены в 70-х годах, то есть техника настолько надежна, что она продолжает работать даже через тридцать с лишним лет, причем Hunter по-прежнему оказывает техническую поддержку и выпускает обновления баз данных специально для этих стендов. Правда, в этом году в компании заявили, что закончат поддержку этого оборудования, поскольку морально оно все же устарело.

Тридцать лет работы — это огромный срок. Как производителю удается добиться такого ресурса?



А.Н. У Hunter уникальная система контроля качества. Каждая единица продукции проходит три ступени проверки. Причем на каждой из стадий ответственный за проверку приклеивает к детали специальный стикер. Соответственно, если на упаковку поступает деталь, на которой отсутствует хотя бы один из стикеров, ее выбраковывают.

П.Р. Меня больше всего поразила система контроля качества комплектующих изделий, которые выпускаются по заказу компании Hunter сторонними производителями. Для этих целей на заводе построена лаборатория, в которой поддерживается постоянная температура 22°C. В лаборатории стоит очень дорогой стенд, который с точностью до микронов измеряет все размеры любых деталей. В этом помещении работает два человека, и всем остальным доступ в лабораторию запрещен. При поступлении новой партии тестируется 25% деталей. Если все они проходят контроль, то партия принимается целиком. Если хотя бы одна деталь не проходит контроль, проверяется еще 25% партии. Если там выявляется еще одна бракованная деталь, то вся партия отправляется обратно производителю.

А что вы можете сказать о кадровой политике компании. Насколько мне известно, американские автомеханики не очень высоко котируются среди своих же потребителей. Как обстоят дела с кадрами у производителей оборудования.

А.Н. Не знаю, как обстоят дела у остальных производителей, но компания Hunter очень гордится своей кадровой политикой. На фирме есть люди, которые работают по 40 лет и больше, и если они справляются со своими обязанностями, то продолжают работать. При этом, естественно, идет постоянное обновление коллектива. К каждому опытному сотруднику прикреплен ученик, который постепенно вникает во все особенности работы. Вообще, в компании не принято спрашивать о возрасте человека, можно спросить лишь: «Сколько лет вы здесь работаете?»

Какова была программа визита?

П.Р. Первый день традиционно был ознакомительным. Мы прогулялись по заводу, встретились с владельцем и ведущими менеджерами компании Hunter. На второй день началось обучение. Кстати, мы нигде не видели тренинг-центра таких размеров. По площади он сравним с половиной самого завода: отдельный бокс, или,



как они говорят, полигон, по коммерческому транспорту, отдельный полигон по легковому парку и около двух десятков классов. Причем каждый полигон оборудован самыми последними разработками компании: стендами «развал-схождение», шиномонтажными и балансировочными стендами и линиями входного контроля. После нескольких часов теоретических занятий мы шли в боксы и учились самостоятельно работать на этом оборудовании. В этом и заключается одно из главных преимуществ оборудования Hunter — при желании работать на нем сможет любой человек, даже далекий от сферы авторемонта, настолько простое и понятное программное обеспечение в нем используется. Активизировать мыслительный процесс или что-то изобретать не нужно. Не нужно даже знать какого-либо алгоритма действий. Достаточно просто «читать экран». Кстати, в этом направлении компания очень тесно сотрудничает с фирмой Microsoft.

Видимо, вы изучали особенности работы новых моделей оборудования, которые пока еще не продаются у нас?

П.Р. Да, пока не продаются, но очень скоро поступят на российский рынок.

И каких новинок можно ожидать в ближайшем будущем?

П.Р. В первую очередь стоит выделить недорогую линейку инфракрасных стендов «развала-схождения» с навесными электронными датчиками. Они будут стоить не дороже 10 тысяч долларов. Также в скором времени появится новая линейка шиномонтажных станков ТСХ и новейшая технология в области обработки тормозных дисков. Кроме того, мы познакомились с абсолютно новой концепцией балансировки, которую разработали инженеры компании.

В чем заключается ее новизна?

Известно, что дисбаланс бывает двух видов: статический и по фирменному определению специалистов Hunter — парный. Они взаимосвязаны между собой. При максимально точном устранении статического дисбаланса всегда начинает сильнее проявляться парный дисбаланс. До сих пор производители оборудования полагали, что оба вида дисбаланса приводят к вибрации на руле. Инженеры Hunter путем десятков тысяч различных испытаний пришли к выводу, что основные проблемы доставляет только статический



дисбаланс, а парный до определенного момента никак не проявляется. Соответственно, они изменили программу балансировки колеса, чтобы максимально устранить статический дисбаланс, а допуски по парному дисбалансу сделать более мягкими. В итоге удалось снизить массу грузов, используемых при балансировке, и уменьшить время выполнения операции. После установки новых стендов на один из крупных американских шинных центров экономия только на грузах составила 40%, что при месячном объеме закупок центра составляет около 4 тысяч долларов. Аналогичный эксперимент прошел на Украине, там шинный центр сэкономил 12 тысяч долларов в год.



Новое программное обеспечение запатентовано компанией Hunter, и в ближайшие 20 лет никто не имеет права производить аналогичную продукцию.

Понимаю, что программа вашей поездки была весьма насыщенной, и все же. Удалось ли вам побывать, где-либо помимо завода и тренинг-центра.

П.Р. Практически нет. Хотя мы посетили новый дилерский центр Lexus, оборудованный компанией Hunter. Зрелище тоже впечатляющее: 2000 кв. метров, идеальны планировка, порядок и чистота. Замечу, что вся станция оборудована исключительно плунжерными подъемниками. Когда мы спросили: «Почему?», нам ответили, что другие в Америке сейчас и не ставят, потому что такие подъемники серьезно экономят внутреннее пространство станции. Там, где можно поставить 4 двухстоечных подъемника, разместятся 5 плунжерных. К подобным нюансам в Америке относятся очень серьезно, поскольку это помогает автосервису повысить рентабельность.



Каковы, по вашему мнению, перспективы этого бренда в Сибирском регионе?

А.Н. Мы считаем, что в скором времени следует ожидать значительного роста продаж. Дело в том, что одним из главных результатов нашей поездки стало то, что мы достигли соглашения о создании в Новосибирске регионального склада компании Hunter, то есть те продавцы оборудования в регионе, которые до этого покупали его в Москве, теперь смогут покупать его по тем же ценам в Новосибирске. Здесь будет представлен достаточно широкий ассортимент продукции Hunter.

А каково отношение специалистов и руководства компании Hunter к российскому рынку в целом? Как они его оценивают?

П.Р. Россия для Hunter сегодня самый динамичный рынок. Больше всего оборудования компания сегодня продает во Францию. В 2005 году Россия стояла на втором месте. По итогам этого года Россия должна обогнать Францию и стать самым емким зарубежным рынком для компании Hunter. Это связано и с ростом продаж автомобилей в России, и с тем, что вырос уровень автосервисов и их количество. Владельцы СТО стали осознавать, что для того чтобы хорошо заработать, надо хорошо потратиться. Если сегодня не купить высокотехнологичное оборудование, то завтра его купит соседняя станция и приобретет к рукам всех клиентов. На уровень продаж также влияет и тот факт, что валютная конъюнктура складывается сегодня в пользу американских производителей. Доллар намного дешевле евро.

Так что Hunter относится к российскому рынку более чем серьезно, и можно ожидать повышения активности компании в нашей стране. **АБС**

См. рекламу на стр. 27

Интервью подготовлено Новосибирским автомобильным журналом «Трансервис»