

# «Автолак» — школа мастеров

МИХАИЛ СМИРНОВ

*Чтобы успешно работать на очень жестком и насыщенном рынке авторемонтного оборудования, уже недостаточно просто предлагать современную технику и материалы. Сегодня клиент ждет от поставщика дополнительных услуг. Причем дело даже не в их количестве — важно, чтобы эти услуги помогли решать ключевые проблемы заказчика. Как, например, учебный центр компании «Автолак» решает самую острую сегодня — кадровую проблему.*

## Гарантии

Создание учебного центра стало для компании «Автолак» решением, вытекающим из логики развития фирмы. Дело в том, что руководители «Автолака» занимались «жестяжкой» еще в советское время — инженеры после работы шли в гараж и восстанавливали разбитые машины. Так что в начале своей деятельности фирма тоже специализировалась на высококачественном кузовном ремонте. Однако руководители «Автолака» оказались не только «рукастыми» мужиками, но и талантливыми менеджерами. И они сначала добавили к авторемонту поставки оборудования, а потом сделали эти поставки основным видом деятельности.

Но в компании сохранили принцип «проверить своими руками». Любое оборудование, прежде чем предложить клиентам, проверяли на практике. Причем критерии «Автолака» были порой жестче, чем даже у автосервисов: техника и материалы должны быть современными, но при этом удобными в работе, надежными, «малорасходными», недорогими и экономически эффективными.

Так что специалисты компании «Автолак» за годы накопили огромный опыт работы с современным ремонтным оборудованием и передовыми окрасочными технологиями. Они сумели найти алгоритмы решения задач по наиболее эффективному подбору техники и материалов.

Мало какой поставщик может, основываясь на личном опыте, предложить технологическую цепочку, способную обеспечить прибыльность работы автосервиса, и рекомендовать совершенно определенные марки оборудования. Достаточно сказать, что компания «Автолак» участвовала в создании и оснащении сервисных станций «Тойота-Центр Лосиный Остров», «Независимость», «Рольф», «У-сервис», «Ситроен-Центр Москва».

«Автолак» предлагает заказчику технику, оборудование, лакокрасочные

материалы и технологические решения, причем эффективные, качественные и недорогие.

Фирма — авторизованный дилер американской компании Blackhawk, мирового лидера в производстве специализированного оборудования для кузовного ремонта, чья напольная рабочая система Korek, например, позволяет ремонтировать любые автомобили — от малолитражек до внедорожников и мини-вэнов. «Автолак» поставляет также и подъемники фирмы Bend-Pak из США — надежные и простые в работе.

С мая 2006 года компания является единственным официальным сервисным центром по обслуживанию и ремонту ультразвуковой измерительной системы Shark производства компании Blackhawk. Причем это распространяется и на системы Shark, приобретенные в других компаниях.

Среди шлифовального оборудования компания предлагает американский инструмент National Detroit. Его приобретают не только автосервисники, но и производственные предприятия, такие как троллейбусный завод в г. Энгельсе, Павловский и Ликийский автобусные заводы и другие.



В учебном центре «Автолака» серьезные теоретические знания подкрепляют углубленной практикой.



Генеральный директор компании «Автолак» А.Л. Жуков сам начинал с ремонта автомобилей.

У «Автолака» (единственной на нашем рынке компании) есть в ассортименте и установки индукционного нагрева Alesco. Наиболее простая модель «700» предназначена для «деликатных» работ: нагрева «прикипевших» гаек и болтов, локального прогрева панельных элементов (в том числе алюминиевых) при их осадке и т.д. Более мощные модели «1000» и «3000» предназначены для прогрева массивных изделий — рам и балок автомобилей, блочных деталей.

Упомянем также компрессоры Fiak, подъемники Rotary, шиномонтажные станки Hunter, краскораспылители Sharpe и Sata, немецкий пневматический инструмент Preutrend и многое другое.

Говоря о лакокрасочных материалах, нельзя не сказать об окрасочно-сушильных камерах марки Sky Line, изготовленных в Италии, с их традиционной европейской надежностью и разумной ценой (что делает их одними из лучших по соотношению «цена-качество»).

## Кадры решают все

Все понимают, что люди, способные работать на современном оборудовании по современным технологиям, сегодня на вес золота. Особенно если они есть.

На российском авторемонтном рынке образовался жестокий кадровый «голод». Давно уже не существует системы профессионального обучения и подготовки кадров, разрушенной в лихие 90-е. И потому сегодня в авторемонтной отрасли действует достаточно уродливая практика «перекупки». Дилер построил новый центр,

а специалистов, чтобы в нем работать, у него нет. И он отправляется на соседнюю СТОА, чтобы переманить мастеров оттуда, естественно, более высокой зарплатой. Это приводит к тому, что «стоимость» работника растет, причем совершенно необоснованно. Он не осваивал новую технологию, не учился работать на новом оборудовании. Просто он, жестянщик, в большом дефиците. Связь хорошей зарплаты и высокого профессионализма сегодня разрушена.

Есть и еще одна сторона кадровой проблемы. Часто владелец сервиса, решив сэкономить, не оснащает его должным образом. А это, в свою очередь, приводит к дополнительным расходам на зарплату.

К примеру, если кузовной участок не оснащен измерительной системой, то придется брать на работу специалиста с 30-летним стажем. А это, как правило, человек, обремененный несколькими семьями, пьющий (или закодированный, но систематически из кода выходящий), регулярно болеющий. Но владелец автосервиса вынужден покупать его опыт.

### Обучение как услуга

«Автолак» продает оборудование для авторемонта давно и успешно. Но этим бизнесом занимаются еще несколько сотен фирм. И покупатели, приходя в компанию, часто задавали вопросы: «А чем вы отличаетесь от других? Что вы еще можете дать? Обучить сотрудников можете?»

Надо сказать, что в «Автолаке» такая услуга есть уже давно — специалисты компании проводят занятия с сотрудниками клиента, объясняют особенности работы с новым оборудованием, специфику использования материалов и т.д. Но эти занятия, скорее, семинарские, для уже подготовленных специалистов. Которых, как известно, уже дано не хватает.

И однажды в «Автолаке» решили: а почему бы не начать подготовку жестянщиков, что называется, с нуля? Если у человека либо совсем нет опыта, либо он небольшой, то в этом случае еще возможно воспитать специалиста, способного полноценно работать на современном оборудовании и с передовыми материалами. Дело в том, что очень часто мастера с большим стажем к новому относятся с подозрением. Они когда-то приобрели навыки и привычки, которые сегодня мешают осваивать современную технику, и «сломать» их сегодня практически невозможно. Хотя сейчас это часто мешает работе: современный автомобиль качественно не всегда отремонтируешь «дедовскими» методами.

Да, специалист с 30-летним стажем за счет своего опыта быстро и качественно выправит помятый



**Слушатели с самого начала выполняют работы на реальных автомобилях под присмотром опытных мастеров.**

кузов. Но с помощью ультразвуковой измерительной системы Shark, например, молодой специалист, не имеющий большого опыта, может быстро и правильно определить, какой дефект кузова произошел при ударе. А кроме того, система сама подскажет ему, в какую сторону направить вектор, с каким усилием надо тянуть (или толкать). И в режиме реального времени покажет, как «уходят» размеры...

Так что, создавая учебный центр, в «Автолаке» решили готовить специалистов, изначально способных работать на самом современном оборудовании, с новыми материалами.

Преподавание в учебном центре ведут специалисты компании «Автолак», не только обладающие большим опытом, но и отлично знающие все современные тенденции в авторемонтной технике. Скажем, преподаватель-жестянщик в свое время лично проверял множество моделей измерительных систем и ступелей, прежде чем «Автолак» выбрал лучшие. А специалист, читающий курс по «малярке», сам много лет красил автомобили и изучал новые материалы. А в отдельных случаях (когда изучаются самые последние новинки) в центр для чтения лекций приглашают специалистов фирм-производителей.



**После окончания курса обучения все молодые мастера умеют работать на сложной современной технике — такой, как измерительный комплекс Shark.**

Время обучение в центре «Автолак» зависит от уровня подготовки слушателя. Если пришел человек, ранее вообще не державший в руках инструментов, то его подготовка займет от 6 месяцев до года. За это время он будет изучать не только теорию, но и практику, причем не на «учебных крыльях», а на реальных автомобилях. Сначала простые операции — зачистка, грубая шпатлевка, снятие герметиков, высверливание и т.д. А затем, по мере обучения, переходить к более сложной работе.

И после завершения образования он научится пользоваться ультразвуковой измерительной системой Shark, а также другими измерительными системами. Освоит ступели разных моделей. Познакомится с технологией применения лакокрасочных материалов и покрасочного оборудования. Приобретет навыки использования электрического и пневматического ручного инструмента. В общем, из учебного центра «Автолак» выйдет готовый специалист, способный производить ремонт любой сложности.

А теперь самые важные вопросы. Во-первых, как попасть в учебный центр? И во-вторых, сколько будет стоить учеба в центре «Автолак»?

Прийти на обучение в центр можно двумя путями. На учебу человека может направить автосервис, где впоследствии он планирует работать. Или он может прийти в «Автолак» сам, что называется, с улицы. С учеником (или компанией, его приславшей) будет заключен договор, в котором пропишут, чему он должен научиться за время подготовки, какими знаниями и навыками он должен овладеть.

Стоимость обучения также зависит от подготовки ученика и количества тем, которые он должен освоить. Плата за обучение будет не очень высокой. Но, как считают в «Автолаке», когда человек платит за знания, он учится гораздо быстрее и тщательнее.

Надо сказать, что «Автолак» больших прибылей от деятельности своего учебного центра получать не планирует. Но выпускники, приходящие в авторемонтные компании, будут очень хорошо знать оборудование и материалы из ассортимента «Автолака» и рекомендовать их владельцам. Так что в конечном итоге заказчик, сотрудничая с «Автолаком», получает не только комплект современного эффективного оборудования, но и персонал, хорошо знающий и готовый на нем работать. А это выгодно всем.

**AEC**

См. рекламу на с. 15.