

Karosszéria-javítás másképpen

A karosszéria-javítás és -fényezés a gépjárműjavító ipar kvázi mostohagyermekai az állandó szakmai és finanszírozási problémáikkal. Arra gondolunk, hogy hazánkban és két szakterület „hagyományosan” kettéválik, pedig Európában egy szakma, és hogy a biztosítók kártérítési gyakorlata vagy gyakorlatlansága sem éppen EU-konform. A malmok lassan őrlnek, de Szilágyi Tamás, karosszéria-javító mesterrel beszélgetve reményteljes perspektíva körvonalazódik.

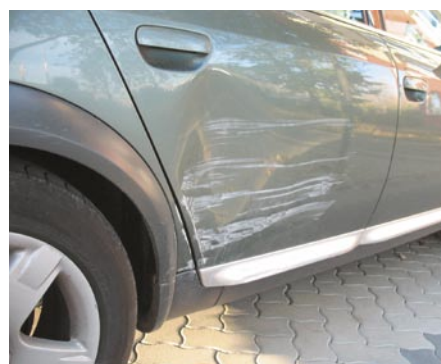


A „javító-csoda” nem új keletű, de még mindig alulértékelt, relatíve kevés figyelmet kap.

Miről is van szó?

Természetesen a mindenki számára közzismert horpadásjavítási technológiáról, illetve az ezzel szorosan együtt járó műanyag elem, szélvédő és utastéri kárpit, illetve műszerfal korrekciós megoldásairól. Az összefoglaló néven kisjavításoknak – „SMART repair” – nevezett rendszerek hihetetlen (verseny-)előnyt hozhatnak egy „lakatosműhely” számára.

Alapvetően, relatív kis beruházásigényű – eszköz és munkaerőképzés –, kedvező rezsióradíj-mutatóval rendelkezik, ezért rendkívül költséghatékony. Ugyanakkor az ügyfél pénztárcáját és a környezetet is kíméli, sőt marketingértékkel és ügyfélkörbővítő-hatással is bír. A Szilágyi Kft. műszaki vezetője elmondta tapasztalatait, és a későbbiekben – az interjú folytatásaként – segítségünkre lesz a témában, a technológiát illető elmélyülésben is.



– *Meggyőző érvek szólnak az említett technológia mellett, melyet Önök már egy éve felvettek profiljukba. Milyen tapasztalatokat gyűjtött ez idő alatt?*

– Először is, ami a legfontosabb, hogy a világon immáron 15 éve elfogadott javítási módszerről van szó, mely gyártói garanciának megfelelő helyreállítást garantál. Ami azt jelenti, hogy akár a gyári fényezés előírt rétegvastagság-határértékein belül marad a javított felület. Ezt felismerve a márkakereskedők az elsők között érkeztek és váltak partnereinké. A tökéletesen kivitelezett javítási munkák ára a klasszikus elemcserénél és -fújásnál akár a kétharmadával is kedvezőbb a vevő számára. Sőt, a gépjármű a többnapos, többhetes kényszerpihenő helyett csupán pár órát vagy 1-2 napot „tölt” a műhelyben. Ezeket a pozitívumokat az ügyfelek nagyra értékelik, továbbadják és szinte öngerjesztő módon egyre több kuncsaft érdeklődik nálunk. Márpedig meghúzott, jégvert, horpadt autó van szép számmal – ha csak egy áruház parkolóját végigpásztázzuk, meggyőződhetünk róla. Amiért az autók megalkusznek és elviselik a hibákat, az a szervizekben adott többszáz ezer forintos javítási ajánlatok.

– *A vevői oldalon érthetőek a gazdasági előnyök, de mi a helyzet az önök oldalán, hogyan tud rentábilis lenni ez a fajta tevékenység?*

– Nagyon sok fázisában jóval kedvezőbb „logisztikával” tudunk dolgozni. Rövid határidővel tudunk javítást vállalni, hi-

sz en mindig a sérült felületet és csak annak közvetlen környezetét kell kezelésbe vennünk. Ezért a rezsianyagokból – csiszolóanyag, ki/feltöltésre használt kitt, még inkább cin (ón), festék és lakk – ötöd- vagy tizedannyira van szükségünk. Természetesen mivel amúgy is kevesebb a szükséglet és igényesebb, precíziós munkát kell végeznünk, ezért sokkal jobb, közép-, felső kategóriás anyagokat kell alkalmaznunk. Így garantált a profi kivite-



lezés, gyors száradás. Szerencsére a minőség és a mennyiség ilyen ideális egysége a környezetet is kíméli – VOC-csökkenés. Gondoljunk bele, hogy korábban oldószerből, most a vízbázisú festékből is sokszorosát elhasználnak fényezőkamráinkban, ha karosszériaelemeket kezelünk. Az időtényezőről és a berendezések energiaigényéről nem is beszélve.

– *Milyen speciális megoldást használnak, ha nincs szükségük fülkére, ilyen gyorsan dolgoznak és mégis hatékonyak?*

– Ahol a fényezés sérül, ott szpot fényezési technológiával pótoljuk, majd lakkozunk, polírozzuk a felületet. Mindezt kisméretű, mobil célszerszámokkal oldjuk meg. A rezsióradíj viszonylag magas, ugyanakkor a technika el-sajátítására szinte minden igényesebb, ügyes kezű ember képes – még a szakképzés sem igazán követelmény. Nem hiába vezetjük be a hamarosan felálló franchisehálózat-modellünket „PIK-PAK” néven, hiszen tényleg gyorsan és szépen tudunk dolgozni.

– *Említette, hogy a műanyagjavítás is a repertoár része. Elmúltak a lökhárító-cserés idők?*

– Igen, a rossz beidegződés még él, miszerint a „lökhárító”, mely valójá-



ban esztétikai elem, ha kicsit is sérül, akkor cserélendő. Ez kényelmes a szerviznek, az alkatrész-for-galmazó jól jár, a biztosító pedig fizet. Pedig már e szaklap hasábjain is megjelent egy táblázat, mely tartalmazta az autógyártók által megadott műanyag-javíthatósági kritériumokat, technikákat (Autótechnika 2004/1). Tehát igenis ragasztható, hegeszthető, kittelhető minden műanyag elem; majd megfelelő előkészítés után természetesen fényezést is kell, hogy kapjon. Így elkerülhető az indokolatlan spoilercsere akár 70%-os többletköltsége, és kevesebb a veszélyes hulladék is. Egy bevált európai gyakorlatról beszélünk, nélkülözhetetlen technológia – lenne – minden karosszériás műhelyben.

– *Mint tudjuk, a kisjavítás része a szélvédő, kárpit, műszerfal sérüléseinek helyreállítása. Mi a tapasztalata ezeken a területeken?*

– A szélvédőjavítás folyamatosan megy, hiszen a köfelverődés a fényszórókra, első üvegfelületre elkerülhetetlen és gyakori eset – ismerjük a hazai útvisszonyokat. Ezen kívül leginkább használtautó-értékesítők kedvelik a beltér feljavítását, de ez nekünk nem igazán profilba illő részfeladat.

– *Az elmondottak szerint ön képes komplett oktatás formájában a szakmai tudást átadni, sőt eszközrendszert is biztosítani?*

– A sokéves karosszériás múlt és a tökéletesített kisjavítási technológiák ismerete nagyon jó alapot ad arra, hogy ezt a szakmai ismeretanyagot gyakorlati megközelítésben átadjam másoknak is. Ezen kívül készek vagyunk megosztani marketinges ismereteinket is, majdhogynem receptet kí-



vánunk adni a csatlakozóknak az induláshoz. Biztosak vagyunk benne, hogy gyors megtérüléssel, 1-2 éven belül látványos forgalomnövekedés érhető el, ha a minta szerint építik a vállalkozásukat. Mindezeket eszközfinanszírozási konstrukciókkal és a biztosítókkal kiépített kapcsolatrendszerrel kiegészítve prognosztizálható a siker.

– *Köszönöm a beszélgetést.*

(Folytatjuk)

Nagy Viktor