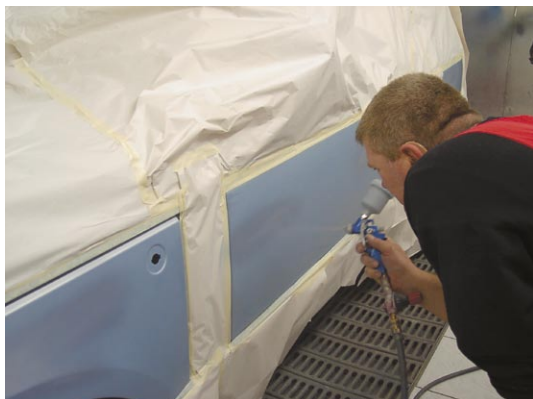


Karosszériaajavítás másképpen

Avagy innováció, környezetvédelem, hatékonyságnövelés, költségcsökkentés, munkahelyteremtés, átképzési lehetőségek a karosszériaajavításban és fényezésben.

Innováció

A PIK-PAK rendszerünkbe foglalt technikák és eszközök csak nálunk hatnak az újdonság erejével; a világ számos országában évtizedek óta valamennyi működő gyakorlat. Az, hogy nálunk a kisjavítási technológia idáig nem vált általánossá, az döntően a szakképzés szervezetlenségéből, relatív alacsony színvonalából fakad. Minden köszönet a festékimportőröknek, akik az elmúlt tizenhat évben nem hagyták teljesen magára a fényezőszakmát és – ugyan a saját érdekeikhez igazítva – oktatóközpontjaikban folyamatosan végeztek, végeznek szakmai továbbképzéseket. Tisztelet a kivételnek, de sajnos nem minden esetben a költségtakarékos technikák előtérbe helyezésével. Hasonló a helyzet a karosszériaajavításban is. A karosszériaajavítók nagymesterei, akik a rendszerváltást követően többségében kisvállalkozás indítására kényszerültek, képtelenek tanulók, diákok alkalmazására. A márkajavítóban felnevelkedett generáció szakmai tudása pedig leginkább a karosszériaelem-cserés javítás szintjére süllyedt. Na, nem a síklemezből új karosszériaelem készítésének tudását hiányolom, hanem az apró sérülések, horpadások szakszerű, hatékony javításá-



nak, a műanyagjavítás, szélvédőjavítás, cintechológia stb. ismeretének hiányát – mindazt, amit szeretnénk „divatba hozni”. És van még egy nagyon fontos mulasztása a hazai szakképzésnek. Mégpedig az, hogy a fényezés-előkészítés nagy részét – mint például az alapozást, szigetelést, az egyengetett felületek kittelését, 80-as finomságra történő előcsiszolását – nem a lakatosok végzik el. Valójában ilyen szakmai szelekcióban érthetetlen, hogy hogyan lehet a gyártói garanciának megfelelő munkát produkálni; különösen ott, ahol a lakatosmunkát és a fényezést külön vállalkozásban végzik el!?

Környezetvédelem

A fényezés, mi tagadás, környezetszennyező. A kamra fűtésével jelentős mennyiségű szén-dioxidot juttatunk a légkörbe, az oldószerek pedig szintén környezetszennyezők; az oldószermentes, vizes oldású festékek hatásait meg még igazából, hosszú távon nem is ismerjük. Mindenesetre „PIK-PAK” javítási rendszerünk a lehető legkevesebb fényszennyezőanyag és oldószer felhasználását, valamint a lokális, infrával végezhető szárítást preferálja, alkalmazza. Még hatékonyabb megoldás a fényezés nélküli horpadásjavítás – amennyiben a sérülés lehetővé teszi –, amikor nullára redukálható a környezetszennyező oldószer- kibocsátás. A szpot-fényezés általános alkalmazása mintegy 60 %-kal csökkenti fényszennyezőanyag-felhasználásunkat, a kamrában történő szárítás elhagyása miatti energiaszükségletünket – ennek

megfelelően környezetterhelésünket. A fenti okokon túl, a szakma indokolatlan mértékű műanyag hulladék „termelése” is kedvezőtlenül hat a környezetre. Nem elégszer mondjuk, hogy a vészharító vagy lökhárító, avagy ütköző elnevezések ma már nem az autó biztonsági elemeit jelentik. Az a biztonsági elemeket rejtő zónának a héja, takarója, az autó egy eleme – mégpedig az egyik legdrágább, esztétikai funkciót betöltő eleme –, melynek semmi köze az autó biztonságához. Ezen „díszítőelem” a világ valamennyi szériaautó-gyártója szerint javítható. Következésképpen a műanyagjavítás-technológiának a karosszériaajavításban érintett valamennyi vállalkozásban kötelezően ott kellene lennie.



Hatékonyságnövelés

Egyre többet panaszkodunk: alacsonyak a rezsioradíjak, egyre kevesebb a munka, nőnek a költségek stb. Eljuttunk oda, hogy egy szobafestő, mázó – nem lenne a szakmát – ugyanolyan óradíjjal számol, mint egy átlagos autójavító, aki mögött olykor több százmillió forintos eszéközberuházás, raktárkészlet áll. Bizony, ez nagyon aránytalan és elgondolkodtató adat. A karosszériaajavításból származó árbevétel megoszlása általánosságban: munkabér – lakatos, szerelő, fényező együttesen külön tételek – csupán 11%, az anyagköltség 89% (!). Az is igaz, hogy fogy a munka, mert egyre kevesebb a casco biztosítások száma, így azok a

megrendelések is részben elmaradnak, amit a biztosítóval sikerült az önrészen felül kifizettetni. Még minidig elég magas a fekete- vagy szürkegazdaságban ténykedők száma, akik ellen senki nem tesz semmit. A gazdasági megszorítások sem serkentik az autósokat minden javítás elvégzésére.

Mindezekért sajnós, elsősorban maga a szakma a felelős. A széttagozott, legtöbbször egymás ellen dolgozó érdekképviseletek mindegyike a saját „pecsenyéjét sütögeti” és eszük ágában sincs a szakma valós problémáit vállalni és képviselni. A verseny – ha egyáltalán ezt versenynek lehet nevezni – nem az ügyfél kegyeiért, megnyeréséért folyik, mint ahogy egy normális piacgazdaságban illik, hanem a konkurens vállalkozás lejáratásán, „földbe döngölésén”. (Csak hadd emlékeztessék azokra a reklámokra, amelyek a márkajavítón kívüli szolgáltatókat, oly kedvesen leminősíti „kifigurázza”.) Mivel ez irányba rövid távon sajnós az illetékes felügyeletnek sem tesznek semmit, így nem is várható érdemi változás. Egyénenként és vállalkozásonként jelenthet alternatívát rendszerünk, mellyel hatékonyabb válhatnak, jelentősen csökkentve költségeiket, egy új, a szakma által eddig nem „bolygatott” ügyfélkör „megnyerésével”. Csodák nincsenek, előttünk a példa. Mit tesznek a nagy bevásárlóközpontok? Mindenkinél olcsóbban adják a tejet, kenyeret stb., azt amire majd mindenkinek szüksége van. Hol vásárol a legtöbb ember?! Mi a legtöbb és leggyakrabban autón előforduló hiba? Az apró sérülések. Erre kell korrekció, a gyártói garanciának is megfelelő, elfogadható árszintű javítási megoldást, alternatívát nyújtani, és máris valamennyi eddigi tevékenységünk is – az amúgy meglehetősen telített javítói szektorban – eladhatóvá válik. Ilyen egyszerű az egész!

Költségcsökkentés

Amint azt az előzőekben láttuk, aktív környezetvédelemmel, a rendszerünkben alkalmazott technikákkal saját költségeinket is jelentősen csökkenthetjük. Látni kell azt is, hogy a szakma fordulóponthoz ért. Egyre fontosabbá válik az ügyfél, akit szintén szorongatnak a megszorítások és egyre inkább fontos számára, hogy kinek, hova és mennyit fizet. Azaz, ha ügyfeleket akarunk megtartani, avagy szerezni, gondolnunk kell megrende-

lőnk költségeire is. A tendencia egyértelmű: csökken az eladott új autók száma, egyre nagyobb szerepet kap a megfizethető állagmegóvás. A karosszériajavítás nem függvénye az általános gyártói garanciának – aki az ellenkezőjét állítja, az egyszerűen nem mond igazat –, így bármely szerviz elvégezheti a javítást, azaz valós versenyhelyzet formálódhat. Nyerő csak az lehet, aki ezeket a piaci változásokat meglátja és ennek megfelelő irányba „kormányozza” vállalkozását. Álljon itt egy példa: ezen Volvo S80-as gépkocsin – cascóval rendelkezik – a biztosító szerint szélvédőt kellene cserélni. Ennek költsége műhelyünkben 221 196 Ft lenne. Ügyfelünk azonban lemondott a szélvédő cseréjéről és jóval az önrész alatti kijavítást választotta, amelyet el is végeztünk. (Emlékeztetnék a sorozatunk második részében bemutatott C Vectra javítására is – szerk.) Teljesen jogosan vetődik fel a kérdés: nem kellene valamennyi műhelynek műanyag és szélvédő javítására alkalmas technológiával rendelkeznie, és a kárfelvevőknek is tisztában lenni a műanyagok, szélvédők javíthatóságára vonatkozó gyártói ajánlásokkal? Talán elviselhetőbbé válnának mindannyiunk számára a megszorítások is és azzal a tudattal élhetnénk együtt, hogy icipicit tettünk környezetünk védelmében is.

Munkahelyteremtés, átképzési lehetőségek

Valamennyiünk számára ismert az ország gazdasági helyzete. A kilábaláshoz minden kis apró odafigyelés közelebb vihet. Nos, rendszerünk műhelyünkben történő alkalmazásával nagyon sok pozitív tapasztalatot szereztünk. Az alkalmazott technikákhoz kezdetben nem kellett létszámot bővíteni, mert valamennyi újonnan bevezetésre kerülő szolgáltatást meglévő alkalmazotti állományunkkal el tudtuk végeztetni. Nem okozott gondot az, hogy szerelőnk egy másfél órás oktatás során elsajátítsa a műanyaghegesztés alapjait, majd később – a teljes körű műanyagjavítás érdekében – a ragasztás technológiáját is. Az sem jelentett



problémát, hogy fényezőnk néhány heves gyakorlással profi „szpot-fényezővé” váljon és átszokjon a sokkal gazdaságosabb, energiatakarékos technikákra. A szélvédőjavítás úgyszintén működött, ahogy a fényezés nélküli horpadásjavítás bevezetése is. Vállalkozásunk életében meglehetősen rövid idő után – természetesen a megfelelő marketing hatás kiegészítésével – meglepő változás következett be. Megszűntek korábbi „üres járataink”, át kellett térnünk a javítások ütemezésére. A kapacitásbővítéshez új alkalmazottakra lett szükség. Kerestük azt, aki szeret és akar is dolgozni, szereti az autót és igényes a munkájára. Megtaláltuk, egy, a végzettsége szerint nem szakmabeliben. Régebbi alkalmazottaink betanították, átadták tapasztalataikat és a rendszer azóta is jól működik. Ha nekünk sikerült, önöknek is sikerülni fog! Rendszerünk immáron túljutott az érvek szintjén, ma már a gyakorlat bizonyítja eredményességét.

Szilágyi Tamás

Bővebb információ, valamint jelentkezés szakmai bemutatóra:

06-23/372-826, illetve 06-30/9627-153.
Internet: www.szilagykft.hu