

Ирина Чубко, директор компании "Автокомплектация": «Моя любовь в развалах - Ravaglioli»

Женщин в автобизнесе можно пересчитать по пальцам одной руки. А женщины в "железе" для автосервиса - и вовсе нетипичное явление. Ирина Чубко, директор компании "Автокомплектация", рассказывает об автосервисном оборудовании с придыханием и восхищением! Я это видел, слышал и чувствовал впервые...



- Женщина, связавшая свою жизнь с автосервисом...

Ирина, как?!

- Наверное, я выбирала, где можно быть первым и показать свою креативность. Я с детства была креативщиком, постоянно тянуло к каким-то железкам и компаниям ребят, которые вечно об-

суждали что-то техническое. В итоге в компании ребят я была "своим парнем". На меня можно было положиться, и все знали, что я не подведу.

И еще - мне нравится работать с мужчинами, потому что у них есть отличительная черта, мужская "фишка": мужчина сказал - мужчина сделал.

Я пробовала себя в разном бизнесе, и пришла к выводу, что автосервис - это то, чем бы я хотела заниматься.

Первая моя компания была создана в Белой Церкви в 2004 году. Но в жизни всякое бывает, и на ее месте возникла новая компания.

- С какого года существует "Автокомплектация"?

- С 2010.

- Какие цели Вы поставили на рынке уже под именем "Автокомплектация"?

- Для начала - предложить украинскому бизнесу, который специализируется на услугах для ремонта автомобиля, то, с чего начинается сервис - это подъемники. Сегодня у нас в компании это товар №1 - с него начинается сервис, с него продолжается модернизация, реконструкция и расширение.

- Это ворота в автосервис...

- Это изделие, без которого полноценный сервис не может работать. Я так считаю.

- Так все считают. На "ямах" нормальный автосервис не построишь.

- Нет, конечно. А учитывая наше все еще плачевное состояние дорог, ремонт ходовой - это самая востребованная услуга, а для этого надо поднимать автомобиль.

- Ваш топ-продукт - подъемники. Я так понимаю, в разных ценовых категориях?

- Да. Это: Safe, Well Kraft, AMI, ATH Heinl, Ravaglioli, Blits и AutopStenhoj.

- Какой подъемник у вас самый продаваемый?

- Well Kraft WK 2140. Усиленная конструкция колонн, кареток и симметрич-



ных 3-х секционных длинных лап - все это делает подъемник универсальным, что позволяет работать как с легкими коммерческими автомобилями со средней базой, так и с короткобазными автомобилями класса «А».

ATH Heini - очень интересные подъемники, мы их много установили. Я была у них на заводе районе Нюрнберга. Это немецкий бренд, собирается в Германии, комплектующие - Китай. Никто не срывает.

- Какой Вы можете отметить премиум-бренд в подъемниках?

- Их несколько. У каждого бренда - свои нюансы.

AMI. Это простота и надежность. Управление подъемником - одним рычагом. Все двухстоечные подъемники с верхней синхронизацией, как и любого премиума, все - высокие, с симметричными, как правило, трехсекционными лапами.

Ravaglioli. Большущий ассортимент и признанное итальянское качество. Рекомендованы автопроизводителями. Это премиум-продукт в разумном ценовом диапазоне.

Blitz. Самые надежные подъемники для грузовых автомобилей. Ямные (или канавные) подъемники работают десятилетиями!

И, наконец, AutopStenhoj. Премиум-продукт. Я была поражена их подходом к делу. Немцы как всегда на высоте! Одно из отличий в конструкции подъемников - нет контакта металл-металл. Это очень много значит. Эти подъемники абсолютно всем нравятся своим конструктивом, тиходностью, тем, что у них очень хорошая система безопасности. Если под лапой находится что-либо (человек, предмет, забыли откатить трансмиссионную стойку) при опускании лапы срабатывает фотоэлемент и подъемник, видя препятствие, останавливается.

- Это очень важно, это завтрашний день! И в 21 веке лучше покупать ту технику, которая сама себя контролирует. "Дуракоустойчивость" должна быть высокой. Если человеческий фактор мешает - устраняем человеческий фактор. И это как раз очень важно в о подъемниках.

- Совершенно верно! Подъемники - небезопасный инструмент. Это, пожалуй, самый опасный по степени последствий инструмент в автосервисе.

Бренду AutopStenhoj надо было бы вообще посвятить отдельный рассказ, рассказать, что они делают и для кого. Вкратце могу сказать, что это компания, которую рекомендуют BMW, Daimler, VAG, Volvo, Renault, Jaguar, Rolls Royce, Opel, Land Rover.

- У вас 7 брендов подъемников! Их столько надо? Вы не устаете каждому бренду объем давать, чтобы вас не лишили дилерства?

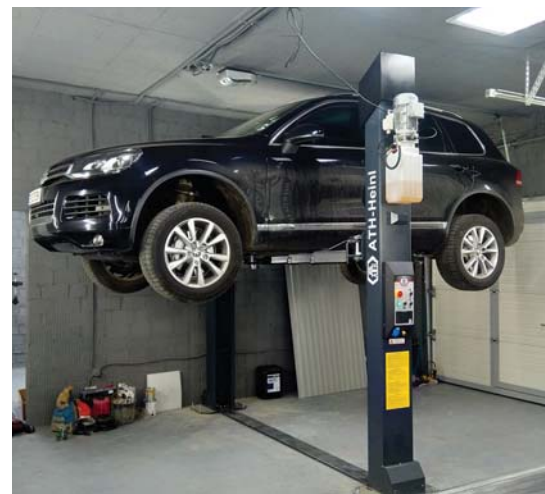
- Не устаем.

- О подъемниках для грузовых автомобилей что можете рассказать?

- Мне очень нравится тема мобильных передвижных колонн для грузовых автомобилей, трамваев, троллейбусов, автобусов... Их изготавливают AMI, Ravaglioli, Blitz и, кстати, AutopStenhoj.

Эти подъемники мы запускаем и обслуживаем. Кстати, все подъемники, которые мы импортируем, мы и устанавливаем, и обслуживаем.

Как-то мы выиграли тендер и продали 4 колонных подъемника AMI одной хорошей достойной компании. И люди сказали, что сами их запустят. Но не смогли, не справились. Звонят, все на нервах (к ним должна была приехать комиссия - компания государственная): "Вот, мы у вас купили! А вы не можете!" - "Стоп, - говорю я, - у нас в договоре по





вашей просьбе записано, что вы их запускаете". И море эмоций... Я говорю: "Давайте успокоимся. Чего вы хотите?". - "У нас завтра комиссия! Американцы приезжают, а оно не работает! Мы попробовали, а оно не идет!". - "Ребята, - говорю, - давайте без эмоций. Помощь нужна? Да/нет?". - "Мы сами справимся, мы тут умные. Дайте нам сервисника...". Пообщались с нашими ребятами-сервисниками (а сервисная команда у нас самая лучшая, честно)...

- Аргументируйте, пожалуйста.

- При подборе людей в наш штат мы смотрим не только на то, как человек выполняет свои обязанности, а на то, насколько он готов их в полной мере выполнить.

Так вот, наши сервисники всё нормально им объяснили... Звонят: "Все-таки просим помощи". "Без проблем". Едут они к ним (100 км от Киева, недалеко). Ребята приезжают, час проходит - хоп! Все запустили! Звонит: "Ирина, ребята просто "выше крыши"! Готов написать бесконечный отзыв! Вы, ваши ребята - команда, которая выполнили работу не просто как положено. Они ее выполнили так, как надо". "В смысле?". "Есть просто в нормативах прописанное время и работа. Но есть еще человеческие обязанности и желание помочь. Вот если мы не будем смотреть на первый пункт "Служебные обязанности", а будем смотреть на второй пункт "Порядочность и желание помочь", то это - просто идеальный сотрудник и идеальная компания. А не просто, как пишет документ "от и до". Ваши ребята приехали - и сделали так как надо. Мы даже не предполагали, что такое может быть. У нас в сети не хватало напряжения, оно не запускалось и клинило. Они всё запустили и не взяли ни капли денег".

Да, у них очень хороший штат и опытные специалисты, но вот был такой нюанс, о котором они не знали. А наши знают, потому что они - специализированный сервис!

В практике всё может быть. Но важна сама суть подхода к вопросам, что дает мне право говорить, что мы лучшие... У меня есть множество станций, где работали ребята, и поверьте, хватает тех, которые говорят "вы - худшие!". - "Ок, худшие. Почему?". - "Вы не хотите в телефонном режиме принять заявку!". - "Ребята, мы сделали для вас облачный сервис 24 часа 7 дней в неделю. Да, мы не будем обрабатывать вашу заявку в 00:00, естественно - мы живые люди. Наша система настроена так, что вы пишете на сайте, что у вас произошло, и прикладываете видео и фото".

Люди должны понять, это - удобнее, и это - завтрашний день. Понимаете, в чем вопрос: люди - это люди. Мы столкнулись с тем, что мы какие-то заявки проигнорировали. Не потому что специально захотели, нет. Просто забыли. Просто потому, что по телефону...

- Менеджер?

- Да, менеджер. Вот он забыл. Потому что возникла какая-то еще задача, что-то перебило. Разные ситуации бывают. Бывают реальные форс-мажоры.

Вот поэтому мы и создали облачный сервис на "Битрикс". Система заменяет несколько секретарей, следит за заявками, распределяет задачи, контролирует выполнение.

Пожалуйста, пишите. Мы обязательно созвонимся и решим вопросы. Сегодня или завтра, в рабочее время с 9 до 18.

- А как контролируются заявки, попадающие в облачный сервис, чтобы их тоже не забыли выполнить? Пока заявка не закрыта, ваш компьютер будет семафорить?

- 100%. Он красным горит, пищит, кричит: "Сделайте!" Или в комментариях должен быть записан какой-то аргумент, почему это не выполнено и задача сдвигается до момента, когда мы должны это выполнить.

В 2018 мы полностью поломали свою старую систему. По-

Мобильные системы захвата колес - это превосходная гибкость, позволяющая работать как в мастерской, так и на улице. "Автокомплектация" предлагает их от таких мировых грандов как AMI, Ravaglioli, Blitz и AutopStenhoj.



другому просто никак. Время меняется, жизнь меняется, всё у нас компьютеризировано, всё связано с интернетом...

- Переходим ко второй вашей опорной позиции. Подъемник Вы назвали первой...

- "Развалы". Это тема сложная и интересная.

- CCD все еще продаете?

- Да. И 4 CCD, и 6 CCD, и 8 CCD... Есть клиенты, которые находятся не в Киеве, да даже в Киеве работают в режиме экономии. Да, они есть, и это надо учитывать. Ведь мы работаем для бизнеса, и нам без разницы, кто наш клиент: "премиум" или человек с небольшим гаражом.

Да, у CCD есть нюансы. Но они очень точные, и это нельзя не учитывать. Хоть и рассказывают, что 3D - это класс, это завтрашний день, новая технология, скорость, точность, но не все, к сожалению, такой стенд могут потянуть финансово. Мы, конечно, делаем акцент на 3D-развалы, но CCD у нас тоже есть.

Моя любовь в развалах - Ravaglioli. Как только эта компания начала выпускать 3D-развалы в 2014-м, в 2015 мы при-

везли первый развал и продали его.

- За что любите Ravaglioli?

- Этой итальянской компании уже 70 лет! Кстати, знаете из-за чего выбор пал на Rav, и я говорю, что он самый лучший в линии "Развалы"? Я люблю Rav за стабильность. Ravaglioli - единственная компания в мире, которая дает возможность обновиться "развалам", которые куплены в далеком 2003 или 2005 году.

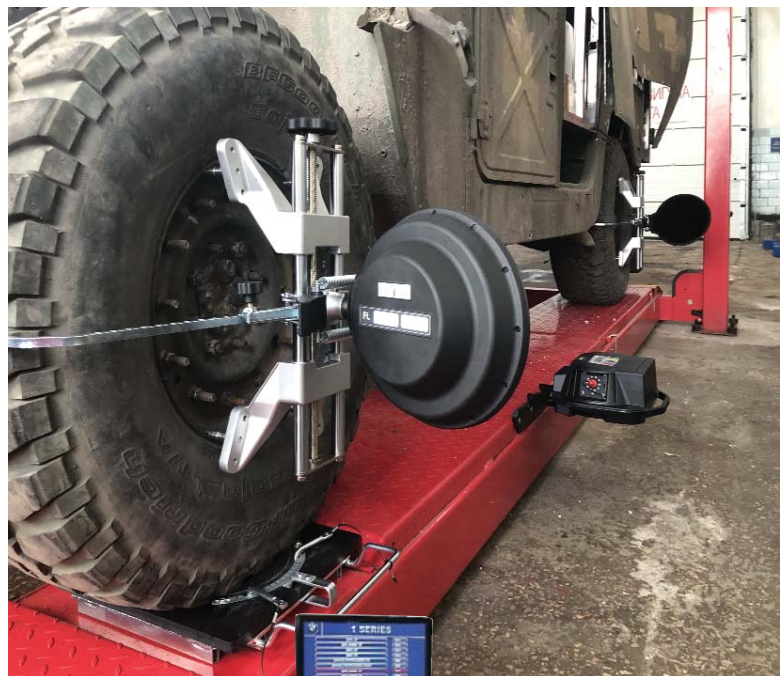
- Что Ravaglioli предлагает сегодня в линейке 3D-стендов?

- Ravaglioli предлагает модель TD 3000 в 5 базовых интерпретациях. Во-первых, у Ravaglioli главный принцип - только 4 камеры; у них нет 2-камерных стендов.

- По камере на колесо.

- Совершенно верно. Камера смотрит только на одну свою мишень. Результаты корректировки мгновенно отображаются на мониторе. Причем все измерения можно производить без прокатки.





Стенд регулировки углов установки колес **Ravaglioli TD3000** можно устанавливать на любом типе подъемников которые имеют платформы (ножничном, четырехстоечном, плунжерном), также развал может быть установлен на яму. Сфера применения - легковые и коммерческие автомобили с двумя осями и колесной базой в диапазоне от 1800 мм до 4700 мм. Оборудование не привязано к определенному месту в мастерской, консоль управления и подъемник могут размещаться как угодно относительно друг друга.



- Вы говорили, что TD 3000 - это очень компактная модель. Сколько места нужно иметь от капота до стены?

- Только на проход. У нас был спор с клиентом из Николаева, который говорил: "Вот у меня там яма, я ее сконструировал под стенд X, и у меня человек должен ходить по этому проходу, а эти блоки будут мешать и т.д.". В итоге купил и сказал: "Спасибо, что настояли!" Да, не мешают они, они маленькие.

Этот "развал" еще можно интересно доукомплектовать и эксплуатировать вместе с Vamag ROBOsterz. Это такой робот, который закрепляется на рулевом колесе, управляется с пульта, и мастер даже в салон не садится, ничего не крутит сам. Робот крутит вправо, влево, фиксирует педаль тормоза и рулевое колесо...

- И сколько такой робот стоит?

- Порядка 2500 евро.

- Зато скорость дает...

- Слушайте, у нас есть клиент с очень маленькой станцией в центре Борисполя, и он очень экономит площадь. А он работает со страховой и говорит: "Ира, мне надо такой "развал", чтобы мастер не трогал белый Lexus, не сиделся туда даже на клееночку, прокатка не нужна, чтобы мастер не цапал ничего...". - "Сергея, - говорю, - без проблем!"

Мы ему делаем Ravaglioli TD 3000 с трехточечными захватами, где не нужна проката - раз. И делаем ROBOsterz - два. Он приезжает, говорит: "Благодарю за то, что вы есть!" Это нечто! Знаете, что он еще придумал? "Развал" у него производится на яме. Он поставил подъемник с верхней синхронизацией. Нету развала, приехал клиент - ок, работаем на подъемнике. Тут приезжает другой клиент, говорит: "Я хочу развал". Представляете? Поднимает подъемник, на нем - автомобиль, под ним проходит автомобиль на развал. Все смотрят, ахая.

- Он скрестил яму и подъемник?

- Да. Под автомобиль, висящий на подъемнике, на яму захватил автомобиль, ему прикрепили ROBOsterz на руль, одели трехточечные захваты, поставили блоки и погнались... Клиенты в восторге. Он приходил, говорил: "Ира, ты не поверишь! У меня очередь на "развал"! Нет ни у кого такого чуда! При чем он работает идеально, ты не представляешь". И он каждый раз приходит и говорит мне: "Я хочу еще такое чудо, найди мне что-то такое, чтобы было не как у всех".

Другой мой клиент, из Закарпатья, купил AutopStenhoj - тоже креативщик нереальный. У него акцент на Sprinter. И он говорит: "Хочу "развал" такой, которого ни у кого нет". - "Хорошо, давай Ravaglioli". - "Да он какой-то маленький" - "Тебе что нужно? Качество?" В итоге его все таки уговорила, купил он, говорит: "Ко мне приезжают не только с Закарпатья, ко мне приезжают с Ивано-Франковска, с Тернополя, со Львова - бомба!" Быстро, качественно и бесппроблемно.

- В общем, есть кротивные клиенты, которые хотят что-то эдакое. Есть креативные продавцы, вроде Вас, которые хотят и могут это продать... У вас есть яркие вещи в шиноремонтном оборудовании?

- Да, Faser. Нереально крутая итальянская фирма, им уже более 50 лет. Обожаю их балансировки. Уникальные, ни у кого в мире таких нет.



Балансировочный стенд **FASEP V648 iTouch** создан для специалистов, претендующих на звание лучших. Стенд укомплектован по принципу "все включено" со всеми доступными технологиями и передовыми разработками. Особое внимание уделено работе с легкосплавными дисками автомобилей VIP класса.

Технология управления двигателем G3.EXTREME - это ряд революционных решений и усовершенствований от FASEP, сделавших "переворот" в мире балансировочного оборудования. Применена инверторная система управления запуском, вращением, торможением и блокировкой, что гарантирует стабильную скорость вращения, бесшумную работу, мгновенный пуск и торможение вала и колеса. Это дает рекордно короткое время выполнения рабочего цикла (запуск, проверка, торможение и автоматическое позиционирование колеса в нужном месте) - за 5.5 сек.

Эксклюзивная конструкция вала разработана для идеальной центровки колеса относительно вала. Диаметр вала - 40 мм. Все валы Faser имеют увеличенный вылет. Вес колеса может достигать 90 кг. Также используется трехсенсорная система со сверхчувствительными датчиками. Faser - единственный производитель, применяющий три датчика для снятия данных о дисбалансе.

Система пневмофиксации колеса на вал обеспечивает большую точность центрирования и позволяет провести весь процесс балансирования значительно быстрее.

Лазерная линейка обеспечивает точное и быстрое балансирование колес, позволяет избежать ошибки прикрепления груза (в точке) на неровную плоскость диска. Не допускается никакой погрешности.

Автоматическое определение режима балансирования: динамический (2 набивных груза); Alu-S1 (1 набивной груз + 1 самоклеющийся груз); Alu-S2 (2 самоклеющихся груза).

3D Scanner system. Система проверки геометрии диска и шины на основе гидролокатора измеряет отклонения параметров шины с точностью до 1 мм. После проверки 4-х колёс дает рекомендации на какую сторону и ось автомобиля необходимо установить колёса во избежание бокового увода автомобиля.

Пневматический подъемник колеса Smart Lift - для облегчения подъёма колеса на уровень вала и его опускания после балансировки.

Дополнительное освещение с лазером, указывающим точное место установки набивного груза.

У компании **FASEP** совершенно другие взгляды на точность, и именно они, единственные разработали и успешно внедрили в дело балансировки с 16-ти битной технологией. Вот именно по этому балансировочное оборудование от FASEP, было не просто омоложено известными брендами но и одобрено и утверждено для применения в структурах НАТО-OTAN.



От неправильной балансировки - не только ускоренный износ шин, но и всегда страдает "ходовая", потому что если неправильно устранили дисбаланс, это, хоть и не заметно, но "бьет" по ходовой. А в премиум-сегменте это вообще очень чувствуется. Да, в Украине в основном ужасные дороги, и тем не менее, есть участки, где человек хочет прокатиться с удовольствием, почувствовать кайф от своей машины.

Так вот, в чем фишка Faser? У станда уникальный длинный вал и три датчика (в отличие от распространенной схемы в два). Третий датчик и фиксирует малейшие колебания, и доводит точность до идеальной. Количество успешных прокруток балансировочного станка контролируется заводом по интернету - они четко следят за ресурсом своих балансиров.

- И сколько таких "балансировок" вы продали?

- Очень много. Расскажу историю. У меня есть один клиент со Львова, который сказал: "У меня раньше был станок X (неплохой марки), а вот благодаря этой технологии оптимизации и минимизации - грузиков я за сезон экономлю, т.е. зарабатываю чистыми за счет экономии на грузиках, которые я не клею, тысячу долларов!"

Это только на одном сервисе, а у него их то ли 6, то ли 7.

- Тысяча долларов только на грузах! А еще на сэкономленном времени...

- Это понятное дело. Но у нас же все хотят сразу деньги посчитать, купив дешевое оборудование.

Ну и, конечно, у нас есть станды попроще, в бюджетном сегменте.

- Что у вас еще в ассортименте?

- Линии инструментального контроля, рихтовочное, сварочное оборудование, компрессорное, маслозаменное, профессиональные диагностические приборы, моечное оборудование, приборы освещения.

- Что у вас в ключах интересного?

- Итальянские динамометрические ключи TesnoGi. Они уникальные, беспружинные. На них гарантия 5 лет.

- Они дороже пружинных аналогов?

- Да, немного дороже. Но смотря с чем сравнивать. Это вообще разные вещи! С ключом TesnoGi можно зайти куда угодно: как на станцию BMW, так и в обыкновенный гараж. Он вписывается в парадигму любви мужчины к хорошему инструменту. Вы же держали этот инструмент, видно же, что это толковое изделие?! Там нет никаких пружин, там нечему ломаться. Даже если после гарантии у вас что-то произойдет с ползунком, то у нас есть ремкомплект.

- По нему нужно молотком стучать, чтобы с ним что-то произошло...

- Ну, всякое бывает. Мы продали эти ключи на СТО Porsche, они один принесли после 5 лет работы - там ребята что-то свернули. Мы за полчаса починили...

Всё гениальное - просто! В нем использован противовес и давление рычага. Посмотрите видео, чтобы было понятно - <https://youtu.be/MzS8tQCH9Y8>. Это - уникальный ключ.

Кроме того, мы еще импортируем итальянский инструмент Fasano. Компанию отличает то, что ее основатель Джузеппе Фазано решил разрабатывать и производить профессиональный инструмент, принципиально отличающийся от конкурентов по дизайну и функциональности.

Я очень благодарна своей работе, иначе бы при разных ситуациях в жизни сошла бы с ума. А она так затягивает! Тут - или ты фанат, или ну его к черту!

Беседавал Александр Кельм

