

Диагностическое оборудование от производителей автокомпонентов

Рынок диагностического оборудования расширяется и усложняется, что в первую очередь обусловлено усложнением автомобилей. Об этом в один голос твердят как старейшие участники рынка, так и те игроки, которые относительно недавно вошли сюда. И среди тех, и среди других – компании, в бизнесе которых одно из основных мест занимает производство автокомпонентов. Как соотносятся в обе роли, по какой схеме совмещаются? Об этом – но не только – наша сегодняшняя подборка интервью с тремя специалистами фирм, каждая из которых обладает своими характерными особенностями как производитель диагностического оборудования.

Пока мы не дошли до сердца рынка



Питер Мэтьюс, Генеральный директор ООО «BCP» (Valeo)

– Расскажите о том, как компания пришла к тому, чтобы наряду с производством автомобильных компонентов организовать и производство собственного диагностического оборудования?

– Вы прекрасно знаете, что на протяжении последнего времени постоянно усложняется электронная «начинка» автомобиля, причем эти трансформации в сторону большей сложности, чем дальше, тем сильнее ускоряются. Это создает ряд проблем на рынке. В частности, для профессионалов авторемонта, которые зачастую просто не имеют поспевающих за производством автокомпонентов диагностических средств. Задача производителя – такие средства предоставить. В какой-то момент это поняли и мы.

Компания занимается, в том числе, производством элементов систем кондиционирования, постоянно развивает это предложение – и технического усложнения здесь не избежать. Поэтому мы столкнулись с необходимостью создания диагностических приборов для элементов таких систем. То есть адаптировать промышленные варианты к моделям, удобным для локальной диагностики, для станций технического обслуживания.

– Когда это произошло?

– Одна из самых первых проблем, которую мы заметили: люди перестали понимать, стоит им менять салонный фильтр или нет. Замена такого фильтра – вещь крайне важная, однако понять, что она нужна именно в подходящий момент, способны не все. Просто потому, что состояние фильтра без специальной техники трудно продиагностировать. Это навело нас на мысль о создании прибора Air Test, который определяет мощность потока воздуха в салонном фильтре – при закрытом капоте. Он был создан в 2000 году. Помимо того, что прибор помог сервисменам, его показания выступают серьезной аргументацией для владельцев авто при принятии решения о замене фильтра.

– Как дальше развивалась политика компании в области производства диагностического оборудования?

– После появления Air Test был создан новый прибор для диагностики климатических систем – Clim Test. Он производит тестирование главных параметров климатической системы и выдает полный отчет. И вот сейчас компания стоит на пороге важных для своей дальнейшей стратегии решений – быть может, нам следует развивать производство диагностического оборудования для климатических систем в других областях, не только в тех, что касаются кондиционирования автомобиля.

– Какова конкурентная среда на рынке автомобильного диагностического оборудования в том секторе, в котором работает Ваша компания?



– Конкуренция довольно сильно развита, и мы это постоянно ощущаем. Есть очень крупные имена на рынке диагностического оборудования, давно занимающиеся его производством. Есть итальянские и китайские производители, специализирующиеся конкретно на диагностике системы кондиционирования. Борьба довольно серьезная. Но мы в нашем развитии пока не дошли, если можно так выразиться, до самого сердца рынка. Сейчас наше диагностическое оборудование выполняет все-таки вспомогательную роль: с его помощью мы помогаем нашим дистрибьюторам наращивать продажи и привлекать новых клиентов.

– ***С какими трудностями компании пришлось столкнуться в России при реализации здесь диагностических приборов?***

– Трудности действительно есть, и мы работаем над их преодолением. Ряд трудностей продиктован спецификой рынка, в частности, ввоза товара на территорию Российской Федерации. Другая проблема – в торговых компаниях, занимающихся широкой дистрибуцией запчастей. Их задача – сбыть нужные объемы; большинство просто ни о чем другом не задумывается. Они относятся к диагностическому оборудованию как к запчастям, не обращая внимания на специфику. А ведь здесь очень важна такая услуга, как послепродажное обслуживание – иначе как сохранять лояльность клиента. Но многие не привыкли думать над подобными вопросами. Мы стараемся такое отношение переломить.

Не прибор, а пакет услуг



Александр СЛАВИНСКИЙ, руководитель направления
«Диагностическое и гаражное оборудование», ООО «Хелла»

– ***Расскажите о том, каким образом началось развитие диагностического оборудования под брендом Hella Gutmann Solutions?***

– Компания Gutmann изначально занималась доводкой серийных и постройкой гоночных автомобилей. Тюнинг включал в себя в том числе настройку двигателя и переделку выпускной системы. Эта деятельность логично привела к созданию собственных методов анализа выхлопных газов и оценки параметров работы двигателя. Примерно с начала 90-х годов, с развитием автомобильной электроники, потребность в диагностических приборах все возрастала, и исследования компании Gutmann в этом направлении начали вызывать интерес не только у гоночных специалистов, но и у простых сервисных станций. Желание выйти за границы Европы привело к созданию альянса с Hella, и теперь под брендом Hella Gutmann Solutions существует целый спектр диагностических приборов различного назначения.

– ***Изменялся ли модельный ряд брэнда в последнее время?***

– Да, на самом деле компания около года назад довольно сильно обновила номенклатуру и в некотором смысле изменила политику продаж. Дело в том, что ранее оборудование Hella Gutmann Solutions представляло собой высокотехнологичные приборы для комплексной диагностики и ремонта. Однако рынок автомобилей значительно изменился за последние 20 лет, и в настоящее время сервисной станции необходим прибор для проведения именно регламентных работ. Необходимость в большом функционале отпала; поэтому был разработан новый продукт – MegaMacS PC. Этот компактный прибор позволяет превратить любой компьютер или ноутбук в диагностическую станцию. Представляя собой базу данных на носителе с OBD-разъемом и встроенным Bluetooth-адаптером, в соединении с компьютером он работает как пункт диагностики электронных систем автомобиля. В том числе выполняет такие операции, как считывание и стирание кодов неисправностей, обнуление сервисных интервалов, прописывание нового оборудования в системе автомобиля и т. п.



– Какими соображениями руководствовались специалисты Hella Gutmann Solutions, когда запускали этот прибор в низкий ценовой сегмент?

– Во-первых, компания Gutmann всегда очень плотно работала с сервисменами и всегда прислушивалась к их пожеланиям, внося необходимые изменения в свои приборы. Очевидно, что выдвижение в этот новый сегмент закономерно для такого известного бренда. Во-вторых, прибор, о котором идет речь, выступает в качестве поддержки более функционального и более дорогого прибора – MegaMacс66. MegaMacс66 и MegaMacсPC – новое поколение диагностических приборов, новая концепция компании. Как я уже говорил, назначение MegaMacсPC – небольшие станции технического обслуживания и сервисы для проведения регламентных работ. В свою очередь, MegaMacс66 – топовый прибор в линейке диагностического оборудования компании. Он позволяет производить сложный ремонт различных систем автомобиля путем не только считывания кодов неисправностей, но и измерением физических величин, сравнением их с эталонными и т. п. Если у клиента возникают сомнения в возможностях более дорогого и мощного прибора и неясна его необходимость для конкретной станции, можно разобраться с упрощенным вариантом. То есть здесь не стандартный способ предложения, когда урезанные функции покупает тот, кто в принципе не способен обратить внимание на дорогой, полный вариант. Наоборот: дешевая модель выступает в качестве рекламы, демонстрационной версии полнофункционального устройства. Это важно, так как у Hella Gutmann Solutions есть своя в деталях продуманная концепция продаж.

– В чем она заключается?

– В том, что компания заинтересована продать не прибор как таковой, а пакет услуг к нему. Продается в основном не техника, а ее обслуживание и знания – знания тысяч гаражных специалистов Европы. В Европе эта концепция давно реализована на все 100%.

– А в России?

– В России, я думаю, сеть поддержки, подобная европейской, будет выстроена в течение следующего года.

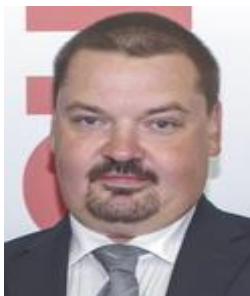
– Как, по Вашим прогнозам, будет в ближайшее время развиваться сотрудничество Hella и Gutmann в области диагностического оборудования?

– Очевидно, что партнерство по выпуску подобного оборудования будет продолжаться. На последней выставке Automechanika во Франкфурте был анонсирован новый прибор, появление которого на рынке мы ожидаем в 2013 году. Сама автомобильная промышленность не дает стоять на месте. Автомобили делаются все сложнее и сложнее и, соответственно, требуют более тонких диагностических инструментов. Рынок крайне перспективен. Так что, я думаю, Hella Gutmann Solutions не только вырастет на рынке диагностического оборудования для легковых автомобилей, но и успешно войдет в грузовой сектор и нарастит присутствие в секторе мототехники.

– А каковы планы бренда в нашей стране?

– Некоторое время назад оборудование бренда активно подавалось в России. Затем продажи резко спали – трудно судить, что было этому причиной. Но сейчас, реформировав ценовую политику и модельный ряд, компания снова готова бороться за российский рынок, на котором она была столь успешна ранее. Сейчас идет непрерывная и тщательная работа по построению сети технической поддержки и дистрибуции.

Производитель должен быть и лучшим специалистом в диагностике



Владислав НАЗАРОВ, директор по продажам
диагностического оборудования ООО «Роберт БОШ»

– Расскажите, пожалуйста, о том, как в компании БОШ стало развиваться направление по производству диагностического оборудования.

– Надо сказать, что развитие этого направления в компании тесно привязано к ее статусу поставщика компонентов для автомобильной промышленности и вторичного рынка, который она получила еще на заре своего существования. В 1887 году основатель компании Роберт Бош изготовил первое магнето для стационарного мотора. Спустя десять лет он доработал этот агрегат до того вида, чтобы его можно было ставить на тогдашние прообразы автомобилей. Можно сказать, именно с этого момента компания начинает выступать в роли производителя автомобильных компонентов.

Прошло время, и в 1927 году фирма существенно расширила свой бизнес в этом направлении. В том числе в 1927 году был освоен серийный выпуск топливных насосов высокого давления. Именно для проверки этого насоса и был создан первый диагностический прибор БОШ – устройство для проверки дизельных ТНВД. Произошло это в 1930-е годы. Философией фирмы с самого начала было то, что производитель автокомпонентов должен быть и лучшим специалистом в их диагностике и ремонте. И результатом реализации этой философии стала разработка такого диагностического прибора. Мне посчастливилось воочию увидеть этого «дедушку дизельных стендов», и я предлагаю вам оценить его на фотографии.

– *Спасибо. А что сегодня представляет собой диагностический ассортимент концерна?*

– Это самый широкий спектр оборудования. Начиная от диагностических приборов «вокруг колеса» и самых простых системных сканеров до самых современных и высокотехнологичных разработок. Например, у нас уже есть тестеры для гибридных автомобилей, которые все больше и больше набирают популярность. Такой тестер – прибор крайне необходимый, так как при диагностике и ремонте система гибридного автомобиля опаснее, чем привычного. Там используется постоянный ток и существует довольно высокое напряжение. Если в обычном авто напряжение и ток относительно малы, то здесь удар сразу будет мощным. Поэтому прежде чем приступать к работе над машиной, необходимо убедиться в исправности изоляции системы или полном отключении батареи, чему и служат такие тестеры. Или, скажем, такая разработка компании, как электронная среда ESI[tronic] – постоянно обновляющаяся экспертная система, связующая воедино многие продукты концерна (и не только их) и способная вести работника СТО по дереву решений к выбору верных операций. 350 инженеров в БОШ работают только над постоянной актуализацией этой системы.

– *А что бы Вы назвали современной разработкой БОШ в области диагностического оборудования?*

– В качестве такого примера, пожалуй, можно привести прибор, который был представлен на выставке во Франкфурте пока в качестве прототипа (запуск в серию уже не за горами). Это бесконтактный стенд для измерения и регулировки углов установки колес. Как следует уже из наименования, он позволяет проводить измерения, не прикасаясь к автомобилю. Это увеличивает скорость работы и исключает риск повреждения колесных дисков. Электронный прибор сканирует автомобиль и выдает 3D-изображение, по которому можно точно вычислить углы. Его представила компания Biessbarth, входящая в группу БОШ.

– *Упоминание другой марки вызывает вопрос о том, использует ли компания услуги сторонних производителей в производстве диагностического оборудования...*

– На этот вопрос очень просто ответить. Biessbarth GmbH, производитель целого ряда диагностического и ремонтного оборудования (помимо стендов регулировки углов установки колес, например, тормозных стендов, линий инструментального контроля), – компания, на 100% принадлежащая концерну. Она делает оборудование и под своей маркой, и под маркой БОШ, однако работает она по единым стандартам БОШ. То же самое с недавно приобретенной итальянской компанией Sicam, которая производит шиномонтажные и балансировочные стенды. Продукция, сходящая с конвейеров этого предприятия, может выходить под тремя марками: Sicam, Biessbarth и Bosch. Однако

стандарты едины, и вся продукция – на 100% БОШ. Все это марки концерна. Таков ответ на Ваш вопрос.

– ***От чего зависит динамика производства диагностического оборудования в компании?***

– Вообще такое производство должно быть тесно связано с динамикой производства в автомобильной промышленности и с динамикой развития рынка автомобилей. И оно связано, но не настолько линейно, как это часто принято предполагать: выпуск диагностического оборудования не просто идет в фарватере автопрома и рынка. На самом деле иногда бывают ситуации, когда он должен по своей динамике их опережать, чтобы удовлетворить требованиям потребителя. И чем сложнее становятся автомобили, тем таких ситуаций больше.

Непосредственно в концерне БОШ динамика напрямую связана с научными разработками фирмы. Компания наукоемкая, стремящаяся быть на переднем крае разработок в своей области и вкладывающая в это значительные ресурсы. Например, в 2010-2011 годах она вложила в научные инновационные разработки около 8% от своего оборота. Это серьезная цифра. Есть и другая: в 2011 году компания получила 4126 патентов в самых разных областях. Это не значит, что любое открытие и изобретение тут же отправляется на конвейер. Но размах работы над высокими технологиями таков, что является серьезным внутренним фактором, влияющим на динамику выпуска все более современной продукции, в том числе на рынок диагностического оборудования.

– ***Какие основные проблемы Вы видите на российском рынке диагностического оборудования?***

– Прежде всего проблема наличия грамотных специалистов в СТО вообще и диагностов в частности. Дефицит кадров здесь просто колоссальный, он порождает невероятный уровень текучки, который вынуждает людей опасаться вкладывать деньги в обучение персонала.

И вторая важная проблема: ситуация с современным законодательством относительно инструментального контроля. А ведь от нее зависит развитие этого сектора, сектора диагностического оборудования. На Украине рынок практически «встал» после отмены техосмотра в прошлом году. В России это, конечно, не так, но ситуация порождает очень много вопросов. Я, честно говоря, надеюсь, что через какой-то период времени это будет преодолено.

– ***А какие еще перспективы Вы видите для этого рынка?***

– Думаю, вскоре в Россию придут европейские экологические стандарты, которые здесь не действуют. Я имею в виду Евро-4 и Евро-5. Сейчас сломавшиеся в нашей стране машины нередко «ставят на ноги» простым отключением электроники, следящей за выполнением стандартов по вредным выбросам. При этом чадить машина начинает очень сильно, но ехать может. Я говорю о системе нейтрализации выхлопных газов с использованием мочевины. У нас, кстати, есть оборудование для ремонта таких систем. Естественно, с приходом новых норм эта операция уже будет незаконна, и рынок существенно поменяется.

