



Sekurit Partner cégbemutató

## TARTOZNI KELL VALAHOVÁ

A Saint-Gobain Hungary Kft. 1991-ben alapított Sekurit Service (korábban volt Autover) üzletága Saint-Gobain Sekurit üvegeket és kapcsolódó termékeket forgalmaz a független autófenntartó ipar piaci szereplőinek, elsősorban az autóüveges vállalkozások számára. Kiszolgáló raktárai az autók 95%-ához rendelkeznek termékekkel, szélvédő-üvegekkel. Nem régi keletű kezdeményezésük, hogy a legjobbakat Sekurit Partner-hálózatba hívják, szakmai, üzleti partnerséget kínálva számukra. Egyik kezdeményezésük, hogy partnerhálózati tagjaikat az Autótechnika szakfolyóirat hasábjain is bemutassák. Nem egy biznisz folyóirat sablonos, menedzserközpontú cégbemutatója a célunk, szeretnénk, ha a szakmáról, a sikereikről, üzletviteli gyakorlatukról, problémáikról szólnának.

Veszprémbe, az Oti Glass Kft.-hez látogattunk el. Friedl Ottó és felesége, Ildikó viszik a családi vállalkozást, mely már komoly múltra tekint vissza. Friedl Ottó cégvezetővel és természetesen gyakorló mesterrel beszélgettünk.

– *Általában az emberek nem születnek autóüveges vállalkozónak, honnan érkeztek ebbe a szakmakörbe?*

– Nem nagyon messziről, a karosszé-riás szakmát műveltem, több helyen is alkalmazottként dolgoztam, vállalkozással is próbálkoztam, az élet úgy hozta, hogy autóüveges szakmai ág felé fordultunk, remélve, hogy ez nem lehet rossz. Megszerettük, csínját-bínját kitanultuk. A jelenlegi telephelyet megszerezve és itt kiépülve jutottunk napjainkig. Úgy ítéljük meg, jó irányba indultunk, nyereséges vállalkozást viszünk, persze mi is küzdünk a vállal-kozási gondokkal.

– *Valószínű, hogy nem tévedek, ha azt mondom, hogy mai létünk minden percét az áremelkedés keseríti meg.*

– Ez az egyik legnagyobb gond, régen fejlődni tudtam mondani a javítási végösszeget. Ma mindennek utána kell nézni és az lehet, hogy pár nap múlva már el is avul. Nem biztosítós munkánál néha magam is megijedek, amikor az ügyfélnek a javítási össze- get elmondom.

– *Az autóüvegesek sokféle módon próbálnak munkát szerezni: kiszállás- sal, műhelyen kívül, például garázsban, parkolóházban, sőt utcán is vagy telephelyeken végzik a szélvédőcserét, a kőfelverődési üvegjavítást, esetleg fényszóróbúra-tisztítást. Mindez benne van az önök kínálatában?*

– Mi is minden lehetőséget megpró- báltunk, végeztük is. Most a műhely terhelése fullon van, ezt már nem

tudjuk vállalni. Autóbusz esetén még messzebbre is elutaztunk, ha ott legalább két javítási munkát hoztak össze. A Covid a buszos szakmát nagyon visszavetette, akár a Covid előttiinek 20%-ára esett vissza a javítási igény.

– *Mekkora a műhelykapacitás, hányan vannak?*

– Két alkalmazott mesterünk van, én is jobbára a műhelyben dolgozom. Fe- leségem az irodás, ügyfélszolgálatos, biztosítói ügyintéző, szóval minden. A műhelybe egyszerre hat személyautó fér be, de lehet benn autóbusz vagy teherautó is. Napi 8, esetleg 9 autót tudunk megcsinálni. Előkészítő helyisé- günk is van, az üvegeket javarészben külső raktárban helyezzük el.

– *A terveik között bővítés nem szerepel?*

– Kapacitásbővítés nem, ez nekünk úgy gondoljuk elég, ezt győzzük, nagyobb gondot nem akarunk már vállalni. Folyamatban van ügyfélváró létesítése, a szociális helyiséget, a mai szűkös helyett, hamarosan külső egységben fogjuk kialakítani.

– *Vannak-e műszaki munkagondjaik? Autószerelőktől ma mást sem hallunk, hogy szinte csak probléma van.*

– Nincsenek. Az autóüvegezés az elmúlt 10–20 évben ugyan sokat vál- tozott, de az újdonságok nem okoztak gondot. Inkább könnyebbségekről tudok beszámolni, hiszen a kivágástól a ragasztófelvitelig egyre tökéleteseb- bek a szerszámaink, berendezéseink. A ragasztók ma mindent tudnak, kötési időben kis túlzással, a pill- natragasztókhoz közelítünk. Elma- radhatnak munkafázisok is, például a primerezés egyes ragasztótípusoknál. Mi a Sika-Tack Drive fekete-primer- mentes rendszert használjuk, hidegen feldolgozható, oldószermentes, nem vezetőképés. 1 órás műhelyelhagyási idővel.





– *Mi a szakma jövője?*

– Már 5–6 éve tisztán látható! Aki azonnal átlátta és ennek megfelelően lépett is, annak ma már igazoltan helyes volt a döntése. Amikor megjelentek az első ADAS autók, kamerával a szélvédőjükön, tudható volt, hogy ez az autóüvegeseknek új feladatot ad. Ez már nem „csak” esőérzékelő, természetesen ahhoz is érteni kell, itt azonban várható volt, hogy komoly műszerezettség is kelleni fog egy szélvédőcsere „utómunkálataihoz”. Mikor a kezdetek kezdetén kamerás autón cseréltünk szélvédőt, meg kellett mondani az ügyfélnek, hogy még nincs vége a munkának. El kellett vinni az autót a márkaszervizbe újrakalibrálni. Nagyon hamar beláttuk, ez így nekünk nem üzlet, nem gyors és minőségi kiszolgálás, melyért minden tekintetben garanciát lehet vállalni. Döntöttünk, meg kell vásárolnunk az újrakalibrációs eszközrendszert. Miután ma már teherautóknál, autóbuszoknál is kötelező felszereltség, a jövőnket ez teljes mértékben kijelölte. Egyre több kamerás autó érkezik be hozzánk. Idén már a TEXA-val 160 kalibrációt végeztünk.

– *És már az is látszik, hogy lesz az autonóm autóból hétköznapi valóság. A nem teljesen magára hagyható autonóm autó előtti fokozatainak környezetérzékelése is java részben szélvédő mögötti kamerákra bízott. Így a „korai autonómok korszaka” már küszöbön áll. Ott még precízebben kell majd elvégezni szélvédőcsere után az újrakalibrációt.*



*Honnan van az állandóan fejlődő ADAS-rendszerekhez egy autóüveges vállalkozásnak információja?*

– A műszergyártó hazai képviselőjétől. Szerencsés választás volt a Sekurit

együttműködésben az, hogy összehozott minket a Garagenttel, a TEXA műszerek forgalmazójával. Tőlük vettük a műszert és valamennyi tartozékát. Az igazán komoly érték a folyamatos

”

A műhelybe egyszerre hat személyautó fér be, de lehet benn autóbusz vagy teherautó is. Napi 8, esetleg 9 autót tudunk megcsinálni. Előkészítő helyiségünk is van, az üvegeket javarészen külső raktárban helyezzük el.

műszaki segítség: először az alaptanfolyam, ha pedig eddig még nem látott típus érkezik, legyen az személyautó, vagy haszongépjármű, a technológiai segítséget szinte azonnal megkapjuk.

– Nemcsak állóhelyzeti újralibrációs technika létezik, mint tudjuk, hanem dinamikus is. Ehhez az új szélvédővel, újonnan felhelyezett kamerával rendelkező autóval ki kell menni az országútra és ott haladás közben elvégezni a kalibrációt. Ez többnyire, folyamatindítás után, automatikusan megy végbe. Nehezíti ez a munkát?

– Nem is kevés típusnál ezt a dinamikus eljárást kell követni, nincs is más

mód, például dupla kamerás Mercedes, BMW, Opel, Ford stb. Minden próbaút a javítónak rizikó. Nagyon értékes autónál kérem a tulajdonost, hogy ő vezessen.

– A biztosítók fizetési hajlandóságával mi a helyzet, a kalibrációs számlatételt gond nélkül elfogadják?

– 1–2 éve már ezzel nem szokott probléma lenni.

– Nem titok, hogy beszélgetésünk apropója a Saint-Gobain Sekurit Partner szervizhálózathoz való csatlakozás.

– Igen, idén májusban lettünk Sekurit Partner szerviz. Régóta kötődünk a

Saint-Gobainhez, a szélvédők és a kiszolgálás kiváló minősége, a jó logisztikai rendszer, a szakmai támogatás, a Saint-Gobainnel szoros kapcsolatban lévő segédanyaggyártók nekünk biztos háttérrel adtak eddig is. Ügyfélkörünket a jó minőségről nem kellett meggyőzni, nekünk pedig ez az üzleti kapcsolat biztonságot nyújt.

– Ha ez eddig így volt, mentek a dolgok problémamentesen, mi volt az a „kis” lökés, ami a Sekurit Partner kapcsolatba vitte a vállalkozást?

– Én úgy ítélem meg, hogy ez nem egyszerűen csak egy „kis lökés” kérdése volt. Mi kisvállalkozás vagyunk, nagyon is kitéve minden külső hatásnak. Ha gondolnak egyet a „nagyok”, például a biztosítók vagy az autógyártók, ahogy éppen az Autótechnika múlt hónapi számában a csoportmentességi cikkben olvastam, dönthetnek úgy, hogy kivel lépnek kapcsolatba, kinek milyen jogokat adnak meg stb. A lényeg: kell tartozni szakmailag, az üzleti lehetőségeket illetően egy nagyhoz, aki, ha kell, a „csapatának” védelmet tud nyújtani, lehetőségekhez juttatja. Én remélem és várom, hogy a Sekurit-partnerség ezt is jelenti.

– Autóüvegesekkel beszélgetve, általában felmerül a kérdés: hol lehet ezt a szakmát megtanulni?

– A válasz egyszerű: iskolában nem, csak a szakmában ellesve lehet megtanulni. Én, ha lehetne, vennék fel tanulókat, de ilyen képzés nincs,



”

Idén májusban lettünk Sekurit Partner szerviz. Régóta kötődünk a Saint-Gobainhez, a szélvédők és a kiszolgálás kiváló minősége, a jó logisztikai rendszer, a szakmai támogatás, a Saint-Gobainnel szoros kapcsolatban lévő segédanyaggyártók nekünk biztos háttérrel adtak eddig is. Ügyfélkörünket a jó minőségről nem kellett meggyőzni, nekünk pedig ez az üzleti kapcsolat biztonságot nyújt.

tehát tanuló sincs. A szélvédőtechnika sok újdonsággal bír, ezeket érdemes megismerni, de a mi munkánkra, a szélvédőcserére, nincs vagy alig van hatása. A Sekurit Akadémia keretében természetesen ezekről részletesen hallunk.

– Egy családi vállalkozás, pláne, ha olyan kicsi, mint az Oti Glass, tulajdonosainak a műhelyzárással nem ér véget a vállalkozói létük. Hobbija, a szabadidő eltöltése?

– Nyitás előtt érkezünk, zárás után maradunk, a szombat is itt talál bennünket...

Én tényleg vagyok, ezen belül: síelés, vörösbőr, szauna.

Egy külső szemlélő, jelen sorok szerzőjének pár órás benyomása igen kedvező. Ha szavakat kell találni rá,



mondhatom, hogy bizalomgerjesztő, rokonszenves, megnyerő. Ezt össze-foglalva: szimpatikus.

Sok sikert kívánok a továbbiakhoz is! ■  
**(NAGYSZOKOLYAI)**

**Oti Glass Kft.**

8200 Veszprém, Aulich Lajos utca 9.  
autouvegveszprem.hu  
info@autouvegveszprem.hu  
ügyvezető: Friedl Ottó  
Tel.: (06-30) 393-6200

## CSATLAKOZZON A SEKURIT PARTNERHEZ! CSATLAKOZZON A JÖVŐHÖZ

- Globális tudástár
- Szakértelem és képzés
- Élen az új technológiák alkalmazásában
- A minőség etalonja
- Promóció és marketing
- Ügyfélelégedettség

További részletekért keressen bennünket!  
e-mail: info@sekurit-partner.hu • Tel: (061) 250-06-89

  
**SEKURITPARTNER®**