

Емил Димитров, управител



# НОВОТО ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ПРЕД „АУТО3П БЪЛГАРИЯ“ ООД: СТАРТИРАНЕ НА ПРОЕКТ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ВЕРИГА ЗА ДОСТАВКА НА АВТОЧАСТИ ЧРЕЗ СИСТЕМИТЕ SmartClaiMS И Auto3P Trader

**Г**-н Димитров, наскоро се завърнахте от „Аутомеханика“ - най-голямото специализирано европейско изложение за авточасти и технологии, свързани с ремонт, обслужване и поддръжка на автомобили. Бихте ли разказали нещо повече за самото изложение и за участието на вашата фирма?

- Бих добавил, че изложението със сигурност е едно от най-големите в света. Провежда се на всеки две години. Водещите световни компании показват там своите най-нови постижения. Могат да се видят щандове на производители и доставчици на автомобилни части, услуги, технологии - изобщо продукти, свързани с ремонт, поддръжка и обслужване на автомобили, включително софтуер и хардуер за диагностика, за управление на сервиси, дилърски мрежи и вериги от доставчици, за застрахователни компании, каталози на авточасти, за обслужване на бояджийски и тенекеджийски сервиси. Е Наистина огромно по мащаби изложение.

**- Само оригинални части ли се показват?**

- Както е добре известно, авточастите са три вида. **Оригинални** се наричат произведените от самите автомобилни производители, т. е. онези, които са вложени в съответните автомобили при тяхното производство. Освен тях има и **части за първично вграждане** - те са произведени от други производители, но пак се влагат в автомобилите при тяхното производство. Третият вид се наричат **алтернативни части** или „афтер маркет“ (следпазарни) - те са произведени от други производители и са подходящи за вграждане в съответните автомобили, но не се вграждат при тяхното производство. Трябва да е ясно, че те не са втора употреба или „ментета“, дори не става дума за качествени или некачествени части, а често пъти за сериозни производители, които създават резервни части за вграждане в случай на ремонт на даден автомобил. Доста голяма част от изложението бе заета от производители от Азия - Тайван, Китай, Индия, Сингапур, Хонг Конг, които напоследък рязко са засилили производството на авточасти. Интересът към тях бе много голям.

Представително, разбира се, бе и участието на производители и доставчици на оригинални части и на части за първично вграждане. Техните щандове бяха много по-големи и впечатляващи в сравнение с другите, за които споменах по-горе. Към тях интересът също бе много голям. Тук се показваха и най-новите технологии, защото производителите на автомобили са онези, които първоначално внедряват технологиите в практиката, а производителите на резервни части ги следват, защото, естествено, не могат да приложат новите технологии преди техните създаване.

С други думи, големият интерес бе насочен преди всичко към производителите на автомобили и на оригинални авточасти. Търговският интерес по отношение на ремонтните дейности беше насочен повече към „афтер маркет“ и това е разбираемо.



Емил Димитров (вдясно) и Ури Маймон - главен изпълнителен директор на Auto3P Europe

**- Как се представи вашата фирма? Това първо ваше участие на изложението ли беше?**

- Auto3P участва от 20 години в „Аутомеханика“. Това е най-високият форум, на който участва мрежата Auto3P. Що се отнася до нашата фирма - „Ауто3П България“ ООД, ние се представяме за трети път на това изложение. Предните две участия бяха по-скоро съпровождащи основното представяне на Auto3P. Този път обаче показахме наша собствена продукция - системата SmartClaiMS за обслужване на процеса на ликвидация на щети...

**- ...която в „Застраховател прес“ представи подробно на своите страници през 2008 г.**

- Да, имаше няколко интересни публикации за нея. Системата е позната на застрахователите у нас. Четири компании (ЗАД „Булстрад“, ЗД „Бул инс“ АД, ЗПАД „Армеец“, тече процес на внедряване в ЗК „УНИКА“ АД) вече работят с нашата система, а с други застрахователи сме в преговори за внедряването ѝ, или поне сме разговаряли за системата и за нейните големи предимства в този процес. SmartClaiMS е сравнително нова услуга за мрежата Auto3P, затова и за първи път я показахме на изложението, вече на международно ниво. До момента тя бе демонстрирана единствено в България пред българските застрахователи. Мога да кажа, че SmartClaiMS все повече „пробива“ на българския пазар и обслужва все по-успешно все повече клиенти.

Затова и дойде логично времето да покажем своя продукт заедно с останалите продукти на мрежата Auto3P. Продуктът е преведен на руски и английски език, но може да се преведе и на други езици без никакъв проблем. Интересът към него за сега е умерен, но интересът към продуктите на мрежата Auto3P е много сериозен.

**- Буквалният превод на SmartClaiMS е „умна щета“, но това е по-скоро метафора...**

- Когато пишем SmartClaiMS, ние използваме главни букви MS, което е аббревиатура на „мениджмънт систем“. Така че всъщност става дума за „умна система за управление на щетите“. Към настоящия момент системата обслужва общо над 100 агенции в цялата страна на някои от най-големите застрахователни компании в България. Всеки месец чрез SmartClaiMS се обработват повече от 15 000 щети. SmartClaiMS е предна-

начена за оперативното и управленско обслужване на дейността по ликвидацията на щети по застраховки „Каско“ и „Гражданска отговорност“ на застрахователната компания. Състои се от две обособени части - оперативна и управленска, както и модул за администрация.

**Оперативната част** обслужва дейността по завеждане на щети, въвеждане на описи и генериране на kalkulации по щетите. Тази система се грижи за събирането и съхранението на данните, които са необходими за изготвяне на справките и анализите от управленската част. Въвеждането в експлоатация на тази система позволява значително да се подобри оперативното обслужване на ликвидацията.

**Управленската част** е предназначена за изготвяне на управленски и контролни справки и анализи, свързани с ликвидационната дейност. След като бъдат събрани от оперативната част, данните се превръщат в полезна информация чрез изготвянето на подходящи справки и анализи. Тази част от системата е предназначена за ползване от управленския персонал на застрахователната компания.

**Административната част** е предназначена за контрол и администриране на общите данни, които са необходими за нормалното функциониране на системата.

Основните предимства, които получават потребителите на SmartClaiMS, са: бързина при завеждане на щетите; избягване на грешки при завеждане на щетите; бързина при въвеждане на описите; електронно въвеждане на данните по описите; унификация на терминологията, използвана за описване на щетите; бързина при изготвяне на kalkulации; централизация на дейността по kalkulиране на щетите; унификация на експертната информация за изготвяне на kalkulациите; обединяване на данните от цялата страна; оперативно следене на работата със сервизите; оперативно следене и отчитане на дейността на служителите; възможности за изготвяне на управленски и контролни справки и анализи; контрол и администриране на общите данни.

**- Когато писахме за SmartClaiMS в нашия вестник, ставаше дума за това, че тя е разработена така, щото да има възможности за допълване и усъвършенстване. Включихте ли нови моменти в нейния обхват?**

- Тази система никога няма да бъ-

де окончателно завършена. Както при разработването, така и при търговската реализация ние използваме модерен подход, който ни позволява постоянно да развиваме системата предвид актуалното състояние на бизнеса във всеки момент. По този начин нашите клиенти се чувстват свободни да предлагат и заявяват нови подобрения и функционалности, които да им улеснят работата или да им помогнат в стремежа към по-добро управление. Чрез прилагането на този подход ние се развиваме заедно с нашите клиенти и имаме възможност да бъдем не само доставчици на технологични решения, но също така и да вземаме участие в усъвършенстването и подобряването на бизнес процесите в компаниите.

Една от сериозните нови разработки в системата е комуникацията между застрахователните компании и сервизите. Искаме да реализираме полесна и точна комуникация между тези бизнеси. Оказа се, че при техните взаимоотношения възникват големи трудности, що се отнася до обработката на информацията. Когато застрахователната компания изпрати свой клиент в съответния сервиз, там извършват необходимия ремонт и пускат обратно фактура за извършената работа към застрахователя. В момента на много места компаниите нямат техническата възможност да обработят този огромен обем от информация от сервизите, които не са един и два и които използват най-различни фактури с най-различни формати и подредба на разходите. Експертите на компаниите, които проверяват коректността на фактурите (защото в крайна сметка застрахователите плащат), се затрудняват много: първо, обемът е огромен, и, второ, данните са много разнородни.

Чрез новия модул **SmartClaiMS Garage** тази връзка става директна: от компанията изпращат по електронен път описи до съответния сервиз, а от сервиза също по електронен път го попълват и го връщат, като системата извършва автоматично необходимите проверки. Тази разработка ще покажем на ежегодния ни семинар, който ще се проведе на 10 и 11 октомври в Хисаря. **(Бел. ред. Разговора с г-н Димитров осъществихме на 1 октомври).** Вече тествахме продукта в няколко сервиза и с две застрахователни компании и резултатите са обнадеждаващи.

**- Очевидно системата позволява голяма гъвкавост...**

- На изложението във Франкфурт се убедихме именно в това. Тя не просто е добра за България; тя е добра система по принцип, защото обхваща процеса по ликвидация на щети с всички негови аспекти. Същевременно е лесна за прилагане, проста е и работи бързо. Това изненада приятно и колегите ни от мрежата Auto3P.

Другото нововъведение е връзката между SmartClaiMS и INSIS - много популярния продукт на фирмата „Фадата“, който по мое мнение е най-завършеният продукт за обслужване на застрахователната компания, пред-

лаган на българския пазар. Успяхме да направим доста добра, успешна и стабилна връзка с този продукт и сега двете системи могат да си комуникират по много елегантен начин. Това постигнахме съвместно с колегите от „Фадата“ по задание на ЗАД „Булстрад“.

Изграждаме и връзки към други системи, които застрахователните компании ползват.

На изложението във Франкфурт можах да се убедя, че мрежата Auto3P притежава едно основно предимство пред своите конкуренти в бизнеса: управлението на верига за доставка на авточасти. Съществува един продукт, който се нарича Auto3P Trader (търговец). Тази система позволява обслужването на търговията с авточасти, т. е. комуникацията между купувача и продавача, в случая между доставчика, сервиза като потребител на авточасти и застрахователя, който плаща ремонтите. Колегите ни от другите страни залагат на тази технология и тя работи много успешно. В Турция например всеки ден 20 хиляди части „минават“ през този Auto3P Trader. Това са поръчки, които се подават от застрахователя към сервиза, а оттам - към доставчика; връща се информация за цените на частите и се осъществява сделката между доставчика, сервиза и застрахователя. Във Великобритания, където нашите колеги работят съвместно с „Аудатекс“, проектът е още по-успешен.

Очевидно е, че и в България настъпва време да стартираме този проект. Това всъщност ще бъде и акцентът по време на семинара в Хисаря: представяне на модел за управление на верига за доставка на авточасти, свързани с ремонти на автомобили, чрез системата SmartClaiMS и Auto3P Trader. За разлика от други години, този път се опитваме да съберем на едно място освен застрахователи и представители на сервизи (оторизирани и общи), на доставчици на авточасти (оригинални, „афтер маркет“ и за първично вграждане), както и представители на КФН, АБЗ, Гаранционния фонд, КАТ и на медиите.

Смятам, че този модел няма да работи в ущърб на когото и да било по веригата, а ще добави към досегашната практика възможността застрахователите да имат лесен достъп до информация директно от доставчиците, а сервизите - достъп до повече доставчици, отколкото вероятно имат в момента.

Амбицията ни е още през следващата година да стартираме реално работата с управлението на веригата за доставки на авточасти.

На семинара ще демонстрираме и един нов за България технологичен подход за събиране на данни за автомобили по електронен път. Ще покажем устройство, чрез което може да се сканира и разчита автоматично далона на автомобила (включително и номера на шасито) и да го зареди в база данни. Чрез това устройство склучването на застраховки ще става бързо и с коректно въвеждане на данните, което все още е проблем у нас поради ръчното попълване на полиците в доста компании.

**Разговора водил СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ**

*Бел. ред. Подробности за семинара ще поместим в следващия брой на вестника.*