

Емил Димитров, управител на „Ауто3Р България“ ООД

# КЛИЕНТЪТ Е ДОВОЛЕН ЕДИНСТВЕНО АКО Е УБЕДЕН, ЧЕ СИСТЕМАТА Е ПО-ПОЛЕЗНА, ОТКОЛКОТО СКЪПА



● Предлагаме реални цени на автомобилни части на реални доставчици

**Г**-н Димитров, вашите бизнесконтакти със застрахователите не са от вчера. Какви са интересите, които ви свързват толкова тясно със застрахователния бранш?

- Нашата компания вече над 10 години е на пазара. През тези години сме имали удоволствието да работим с различни партньори и клиенти от България и света. От 1998 г. основен партньор в нашата дейност е мултинационалната корпорация Auto3P Europe. Тази компания е специализирана в предлагането на услуги, свързани с изграждането на системи за електронна търговия на авточасти. Универсалният каталог за авточасти MultiCat, който от 1985 г. е неадминат по своята пълнота и точност в Европа, е незаменима основа при изграждането на системи за устойчивостяване на ремонти на автомобили, електронна търговия, обслужване на автопаркове и други. Сред най-успешните системи, разработени на базата на MultiCat, са: нашата система SmartClaiMS, предназначена за обслужване на ликвидацията на автомобилни щети; системата ADAM, която обслужва оценителските бюра и застрахователните компании в Израел; системата AudaSource, съвместна разработка на AudaTex и Auto3P, която е внедрена в редица големи застрахователни компании в Европа; системата OtoAnaliz CMS, обслужваща повече от 3000 автомобилни щети на ден в Турция.

**- Може да се каже, че сте се специализирали в изготвянето на софтуерни продукти за автомобилното застраховане.**

- През последните 4 години усилията ни са насочени натат. Каталогът за авточасти MultiCat се разпространява много добре, най-вече сред застрахователите и в сервизите за авточасти. Каталогът е средство, което помага на експертите, правещи калкулация на определени ремонтни работи. Почти всички застрахователни компании в България са оборудвани с каталога MultiCat и го използват активно при изчисляване на обезщетенията на щети по автомобилите. Над 500 потребители в автосервизи, доставчици на авточасти, големи автопаркове и други компании от автомобилния бранш също използват MultiCat като източник на полезна информация за цените на авточастите на българския пазар.

Софтуерът е много добър и е разработен от израелска фирма. В България ние сме отговорни за поддържането на ценовите листи на доставчиците на автомобилни части - както оригинални, така и тъй наречените алтернативни части, произведени от други компании, например „Хела“ или „Бош“. Искам да подчертая, че алтернативни (или aftermarket) не означава, че са некачествени.

**Ако трябва да бъда по-конкретен, ние предлагаме реални цени на части на реални доставчици.** Поддържаме непрекъснато актуална ценова листа на доставчиците на авточасти в България. Знаем във всеки момент коя част колко струва на пазара, знаем и кои са нейни алтернативи и кой къде за колко я предлага.

**- Какви са по-новите ви предложения към застрахователите?**

- Създадохме нова система, която позволява на застрахователите да упражняват повече контрол върху процеса на ценообразуване при един ремонт. На основата на горепосочения каталог изградихме система, която да помогне на застрахователите да проследят по-добре и по-качествено процеса на ликвидацията на щети. За пръв път в България по модерен начин застрахователите могат да правят огледи и описи на щети. Внедрихме в употреба специализирани устройства, които представляват джобни компютри. Чрез тези устройства, съдържащи база данни с частите за автомобила, застрахователите могат да ползват нашата система и да правят огледи и описи на щети. Инспекторът преценява кои части и в каква степен са увредени, след което избира резервните части; той дори може да препоръча в кой сервиз е най-изгодно да се извърши съответно ремонтът.

След като извърши огледа, инспекторът прави чрез същото устройство синхронизация с централната база данни само с натискане на един бутон. Описът се изпраща в базата данни. Прави му се разпечатка, клиентът и инспекторът се подписват, издава се евентуално възлагателно писмо до сервиз, и то пак през на-



мерят техните цени.

Освен това системата поддържа база данни с нормовремена за труд (демонтаж и монтаж на детайлите, ремонт на детайлите при тенекеджийските операции, за боя-

*Емил Димитров е роден през 1970 г. в Сливен. Завършва проектиране на информационни системи в Portsmouth University и International University Sofia. От 1995 до 1997 г. работи като проектант във фирма F1 Software, от 1997 г. до 2000 г. е соб-*

*ственик и управител на фирма F1 Software, а от 2000 г. - собственик и управител на фирма Auto3P Bulgaria.*

*Важни проекти, в които участва, са: анализ на възможностите за внедряване на OLAP система за анализиране на информацията в ГУ „Данъчна администрация“ (1996 г.); проектиране и изграждане на Datawarehouse и OLAP система за анализ на данните от митнически декларации за ГУ „Митници“ (1998 г.); изграждане и пускане в експлоатация на системата за електронна търговия на авточасти Auto3P на територията на България (2001-2003 г.); разработване и пускане в експлоатация на система за управление на ликвидацията на автомобилни щети SmartClaiMS (2004-2005 г.)*

шата система; на базата на възлагателното писмо и опис в сервиза почват да правят ремонта.

Системата е базирана в интернет и работи по един и същи начин, независимо къде физически се извършва действието. Както се правят огледите в центровете на застрахователните компании, така се извършва обслужването и в Пловдив, Варна, Каспичан и т.н. Автомобилът може и да не бъде закаран в център за оглед; тогава инспекторът отива до местонахождението му с нашето устройство и извършва същите действия.

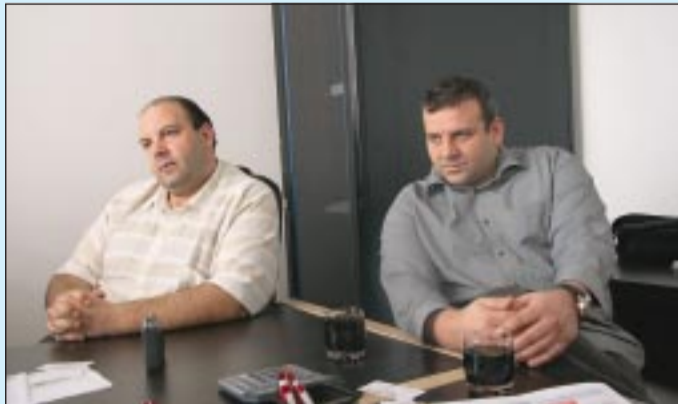
В момента планираме да въведем мобилни принтери, така че на самото място да се разпечатка описът, за да се подпише клиентът. Планираме и въвеждане и на електронен подпис, какъвто вече има в България.

**- Как „участва“ каталогът в тази система?**

- Щетата с готовия опис трябва да се калкулира като цена. С други думи - някой трябва да пресметне колко ще струва ремонтът. Обикновено това е работа на експерти в застрахователните компании. Тези експерти, използвайки нашата система, могат точно да дефинират кои са частите, да намерят техните оригинални номера или алтернативи, т. е. части от други производители, и да на-

дисването на детайлите, за допълнителните материали за боядисване, за вложението бои и т.н.), т. е. напълно окомплектована информация за завършване на една експертиза колко би струвал този ремонт.

Съответно в системата има вкарани договори със сервизи и в зависимост от цените на труда, с какви части работят и как-



ви бои използват, системата може да пресметне колко ще струва ремонтът, ако бъде извършен в един или друг сервиз. В крайна сметка експертите преценяват къде да бъде отремонтирана тази кола.

Засега системата работи в този, бих го нарекал статичен, режим. Намерението ни е да направим системата по-активна и към това решение ни тласнаха самите застрахователи на един от нашите съвместни семинари през октомври

2007 г. Целта е да се осъществи връзка между застраховател, сервиз и доставчик на части онлайн през интернет, както и между застрахователите.

Когато тази връзка стане готова, схемата ще бъде следната: описът на щетата ще бъде пратен в различни сервизи и там реално (не само на базата на договора, който съществува, и не единствено когато експертът прави калкулацията) сами ще могат да калкулират и да дадат своята оферта на застрахователя.

Доставчиците на части (тъй като при щета обикновено трябва да се подменят авточасти) могат да включат и свои оферти, които могат и да не са в поддържаната от нас ценова листа, а конкретни оферти за неща, които не са в договора, но в момента са на разположение. Ценовата листа няма отношение към наличността; в даден момент определена част може да липсва и да се налага внос. Доставчиците на части втора употреба също могат да се включат в този процес.

С други думи, опитваме се през тази система да дадем възможност на застрахователите, а вече и на сервизите, и на доставчиците на части, да комуникират помежду си по лесен начин. И цялата тази информация трябва да се съхранява, за да може да се анализира, да се поправят евентуално допуснати грешки, да се осъществява по-добър контрол.

**- Всички ли ваши кон-**

**трагенти се съгласяват с охота да ви предоставят данни за своя бизнес? Може би има такива, които не биха желали да направят работата си съвсем прозрачна, защото реалните цени понякога са неудобни за всички, най-вече за потребителите поради ниска платежоспособност...**

- Въпросът е много интересен. Ще ви излъжа, ако кажа, че съвсем лесно пробиваме и навсякъ-

де ни посрещат с аплодисменти. От самото начало ние решихме да работим със следната стратегия: не целият пазар е черен, има и коректни играчи, има хора, които искат да работят правилно. Нека да работим с тях. Слава Богу, има достатъчно такива, а има и силни сред тях - и от страна на застрахователите, и от страна на сервизите, и от страна на доставчиците на части. Когато имат повече информация, когато работят на светло, те стават още по-силни.

Онези, които не искат да работят така, са силни „на тъмно“. Те, разбира се, не биха искали да работят по прозрачен начин.

Ние обаче имаме достатъчно пазар сред онези, които работят коректно. За да работят с нас - било сервиз, било застраховател, било доставчик - той трябва да ни има доверие.

Като говоря за доверие, бих искал да споделя нашата признателност и благодарност към г-жа Диана Евстатиева, директор „Ликвидация“ в ЗПАД „Булстрад“. Именно доверието, което г-жа Евстатиева ни оказва през 2004 г., ни даде възможност да реализираме докрай нашите намерения и да създадем една наистина полезна система, която да е в помощ на автомобилното застраховане.

Списъкът на нашите клиенти включва различни частни компании и държавни институции. Работили сме за „Булстрад“ - една от най-големите застрахователни компании в България, с дългогодишни традиции и име, познато в цял свят. От началото на 2005 г. в „Булстрад“ работи нашата система за ликвидация на щети SmartClaiMS. Работили сме за ЗД „Бул инс“ АД - най-големия български автомобил застраховател. Тази компания е с впечатляващ обем на автомобилното застраховане. Внедряването на системата SmartClaiMS в „Бул инс“ започна през ноември 2006 г.. Работили сме за „ДЗИ“ - най-старата и една от най-големите застрахователни компании в България ползва нашия електронен каталог за авточасти MultiCat във всичките си офиси в страната от 2000 г. В момента тече внедряването на SmartClaiMS в ЗПАД „Армеец“ - компания със забележим ръст в автомобилното застраховане през последните години.

Разговора води СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ  
Снимки ХАЧИК РУМЯН