

Конвейер дарит жизнь, афтемаркет – долгую жизнь

ЮРИЙ БУЦКИЙ

В июне этого года мы опубликовали статью о шведском концерне Auson AB. В числе прочего компания выпускает антикоры Noxido!, не содержащие растворителя, и шумопоглощающие материалы той же марки на водной основе. А еще она является поставщиком конвейеров Volvo и других автопроизводителей. Та статья называлась «Auson AB: история из первых рук». Почему «из первых»? А потому, что о компании рассказал ее управляющий, внук основателя фирмы Эрик Удесен. Недавно Эрик Удесен и его коллега Стефан Хедлуд побывали в Москве. Они любезно согласились ответить на вопросы редакции «АБС-авто».

– Автомобиль непрерывно совершенствуется. Хочется думать, что он становится лучше во всех отношениях. А теперь собственно вопрос. Наш журнал всегда агитировал за дополнительную антикоррозионную обработку. А может, автомобилю образца 2010 года она уже не нужна? Достаточно конвейерной защиты?

– Нет, конвейерной защиты недостаточно. Автомобиль по-прежнему нуждается в дополнительной антикоррозионной обработке.

У многих (но не у всех) современных автомобилей днище покрыто толстым слоем PVC, обеспечивающим хорошую антигравийную защиту. Этот слой предохраняет днище и от коррозии, но лишь до тех пор, пока остается целым и невредимым.

А вот внутренние полости изначально защищены слабо. У большинства моделей слой гальванического цинкового покрытия слишком тонок, чтобы долго сдерживать коррозионные атаки. Можно возразить: мол, скрытые сечения

кузова обрабатывают на конвейерах жидкими антикоррозионными препаратами. Да, это так. Но количество впрыскиваемого в полости материала невелико.

Например, в полостях кузова Volvo распыляется всего 800 г антикоррозионного препарата. Можно представить, какой тонкой получается защитная пленка в порогах, дверях и прочих кузовных панелях. Для экстремальных условий эксплуатации с частыми перепадами температур этого недостаточно.

К счастью, существует рынок послепродажных услуг. Та самая дополнительная обработка на сервисных станциях. Она-то и спасает положение, компенсируя недостаточную конвейерную защиту. Мы, производители антикоррозионных материалов, не ощущаем снижения активности и уменьшения продаж в этом сегменте рынка. К тому же его география расширяется — например, за счет России, имеющей гигантский потенциал для внедрения послепродажной антикоррозионной обработки.

– Выскажу сакраментальную мысль: а может, автопроизводители не заинтересованы, чтобы автомобили жили долго? Модельный ряд сменяется едва ли не каждые три года. Надо продавать, продавать, продавать...

– Да, сегодня автопроизводителю невыгодно автомобилю-долгожителю. Ему важнее сокращение затрат на производство. Отсюда уменьшение толщины цинкового покрытия на бюджетных моделях и снижение объемов антикоррозионных препаратов, используемых на конвейерах. Долгая жизнь автомобиля — это проблема автовладельца. Хочешь ездить много лет — заботься о кузове.

– И как часто средний европеец меняет машину? С какой периодичностью заказывает дополнительную антикоррозионную обработку?

– Эти данные разнятся в зависимости от конкретной страны. В Швеции автомобиль эксплуатируется в среднем 16 лет. За это время у него может смениться 3–4 владельца. А может быть один владелец. Ведь у нас считается, что покупка автомобиля — это не самое удачное вложение денег. Автомобиль быстро теряет в цене, и если человек его покупает, то надолго.

В Швеции популярна следующая схема: какая-либо компания, фирма приобретает автомобили для своих нужд. Через три года эта фирма продает их своим сотрудникам за 50% стоимости. И когда проходить антикоррозионную обработку, новый владелец решает сам. Мы рекомендуем обрабатывать машину каждые четыре года.

– Но ведь производитель дает гарантию от коррозии?

– Да, у компании Volvo эта гарантия составляет 12 лет. Но от сквозных поражений кузова,



□ Управляющий компании Auson AB Эрик Удесен (справа) и менеджер по продукции Стефан Хедлуд

то есть от перфорированной ржавчины. На кузовах Jaguar тоже дается 12-летняя гарантия, но при условии, что автомобиль не будет эксплуатироваться на дорогах, обработанных соевыми реагентами. Существует много всяких ограничений и оговорок. Поэтому гарантия от коррозии — это в определенной степени лукавство и настоящей гарантией не является.

Кроме того, конвейерная защита рассчитана на некий усредненный автомобиль. Он может попасть в страну с теплым сухим климатом, а может в Скандинавию, где условия эксплуатации тяжелые. Поэтому дополнительная обработка у нас распространена очень широко.

– Почему автопроизводитель не говорит дилеру: в вашей стране, в вашем регионе тяжелые условия эксплуатации. Рекомендуйте клиентам дополнительную антикоррозионную обработку! За примерами далеко ходить не надо: многие российские дилеры отказываются обсуждать дополнительную защиту от коррозии и даже усматривают в этом угрозу имиджу.

– Если вы позвоните на заводы Volvo и спросите, нужна ли их автомобилям дополнительная антикоррозионная защита, вам ответят, что не нужна. Дополнительная обработка зависит от инициативы и финансовой заинтересованности местного дилера и менталитета населения.

Например, в Норвегии все новые автомобили обрабатываются в порту на особой площадке. Но это заслуга дилера, а не производителя. Дилер понимает, что так лучше пойдут продажи. Аналогичную картину можно наблюдать и в Швеции, и в Финляндии. Но лидирует по объемам дополнительной обработки Дания.

Есть положительный опыт и в Японии. Там на Хоккайдо обрабатывают материалами Noxudol новенькие автомобили Toyota и Honda и очень неплохо зарабатывают.

А российским дилерам нужно объяснить, в том числе и через ваш журнал, что, не пред-

лагая покупателям услуги по антикоррозионной обработке, они просто-напросто теряют деньги. А ведь российские условия эксплуатации гораздо жестче скандинавских — и по климату, и по экологии, и по состоянию дорог. Именно поэтому мы считаем Россию весьма перспективным рынком для сервисной антикоррозионной обработки.

– У нас бытует мнение, что дополнительная обработка требуется только российским автомобилям. Мол, для иномарок она не нужна...

– Наш опыт говорит о другом: в странах Северной Европы уже много лет обрабатывают эти самые «иномарки». И заметьте — используют материалы, которые мы разработали для себя, для Скандинавии. Мы считаем, что они найдут широкое применение и в России.

– Для автомобиля важна и защита от шума. Наблюдается ли в афтемаркете увеличение продаж противозумных материалов? Как они соотносятся с антикоррозионными препаратами?

– Противозумные материалы становятся все более популярными. Но антикоры они пока не догнали, хотя дистанция стремительно сокращается. Например, недавно мы заключили контракт на поставку противозумных материалов для обработки новых автомобилей Volkswagen.

– Не так давно компания Auson AB приобрела бренд Mercasol. Как он вписался в концепцию и стратегию фирмы?

– Наша компания уделяла много внимания конвейерным материалам Noxudol, не содержащим растворителя. Помимо заводов, мы поставляем эти препараты на вторичный рынок в Центральной Европе. А в Северной Европе традиционно был популярен Mercasol. С приобретением этого бренда мы расширили свою географию, дополнили линейку Auson AB. Теперь у нас самая широкая линейка антикоров.

– Изучая отчеты Шведского Института металла и коррозии, я встречал названия компаний Geveko Industri (материалы Mercasol), Efec (материалы Dinitrol), Valvoline Int. (материалы Tectyl). Но не видел Auson AB. Почему?

– Теперь увидите. После приобретения бренда Mercasol и расширения присутствия в афтемаркете мы намерены активно сотрудничать с Институтом металла и коррозии.

– А каковы отношения Auson AB с производителями оборудования и специальной оснастки для антикоррозионной обработки?

– Мы сотрудничаем с компанией Assalub, производящей насосы, и компанией Invako, выпускающей насадки для всех видов обработки. Кстати, Invako разработала для нас комплект оснастки для нанесения безрастворительных препаратов. А технологические карты мы выпускаем сами.

– Как будут развиваться антикоррозионные препараты в ближайшем будущем?

– Auson AB уже 25 лет производит препараты без растворителя, непрерывно расширяя ассортимент. Считаем, что они в полной мере отвечают всем экологическим нормам. Кроме того, они выгодны: сколько нанесли на защищаемую поверхность, столько на ней и осталось, никаких испарений. Еще одно направление — это препараты на водной основе. Единственный минус — их можно хранить и транспортировать только при плюсовой температуре.

– Допустим, разрабатывается новый антикоррозионный препарат. Кто задает требования к его свойствам и рецептуре?

– Во-первых, в Швеции существует стандарт на автомобильные антикоррозионные препараты. Там описаны общие требования. Во-вторых, свои условия выдвигает заказчик. Например, та же компания Volvo.

– Надо же... А вот в России национального стандарта на автомобильные антикоррозионные препараты нет. Но пора подводить итоги. Можно ли сказать, что пока действует рынок дополнительных антикоррозионных услуг, автомобиль остается в хорошей форме?

– Да, можно. Конвейер дарит жизнь, афтемаркет — долгую жизнь. **АБС**



См. информацию на с. 2.

Найди в этом номере

Регламентируем все, кроме здравого смысла!

