

Руслан Колико:
«Срок окупаемости
инвестиций - от 2 до 3 лет,
при рентабельности
около 80%»



Мойки самообслуживания Назад в будущее

Писатели-фантасты неизменно изображают будущее как мир с космическими технологиями, где роботы полностью заменили человека в сервисных функциях. Но прогнозы далеко не всегда оправдываются и грандиозные замыслы корпораций в освоении человеческих сервисов сходят на нет. Так, например, в США, колосс современного потребления - пару лет назад стартовала услуга шеринга - сдачи населением в аренду любых ненужных вещей. Также появился пост-кроссинг - обмен открытками вместо надоевших социальных сетей и возросла популярность бумажных книг в ответ на экспансию электронных. Люди вопреки ожиданиям хотят делать простые вещи, чтобы вновь почувствовать себя человеком в эпоху безликих космических технологий. Какое будущее ожидает отечественный рынок автомоек, autoExpert интересовался у Руслана Колика, директора компании "Викос" - первопроходца в сегменте моек самообслуживания.

- Руслан, как появилась идея моек самообслуживания?

- Впервые идея внедрять мойки самообслуживания появилась в Европе лет 25 назад. 2006 год наша компания тогда построила первую пятипостовую мойку в г. Армавир (Россия). Строительство осуществлялось за собственные деньги компании как экспериментальный объект, чтобы выявить недостатки и преимущества и выяснить действительные затраты и окупаемость. Через 2,5 года этот объект полностью окупился и мы поняли, что это хороший бизнес.

- И как ваша идея стала готовым бизнесом?

- Мы изучили опыт европейских коллег и эксплуатацию европейского оборудования на собственной мойке в Армавире, и приняли решение о разработке собственного оборудования так как европейские аналоги нас не удовлетворяли. Для этого мы имели огромный опыт, увидели на практике действенность мойки самообслуживания, учли особенности нашего климата и менталитета. На сегодняшний день наше оборудование является одним из самых передовых в мире.

- Легко ли построить мойку самообслуживания не имея опыта?

- Построить не сложно, но будет ли это успешным бизнесом? Обычная мойка - это бокс, аппарат высокого давления и люди, которые предоставляют услуги. Мойка самообслуживания - это очень сложный технологический процесс, который нужно не просто построить, но и отладить его бесперебойно и четкую работу.

Внешне все кажется очень простым, но весь секрет кроется в построении технологического процесса. На мойке самообслуживания нет персонала, поэтому простой и эффективной работу делает отлаженная технология. Мы предлагаем владельцу не просто оборудование и даже не просто готовый объект. Мы предоставляем полную

технологии четко организованного бизнеса, подобную которой на сегодня на рынке не предлагает никто другой.

До того как заниматься мойками самообслуживания мы много лет занимались организацией и обеспечением традиционных ручных моек. Наша компания одна из первых в Украине внедрила пенную технологию мойки, то есть мы знаем об этом бизнесе не понаслышке. Поэтому у нас сошлись желания и возможности, чтобы реализовать такой амбициозный проект.

- Вы упомянули о вашем уникальном оборудовании. Вы хотите сказать, что украинские мойки самообслуживания "круче", чем скажем в Германии?

- Техника около 80% производителей оборудования работает на т.н. аналоговой схеме и контактной технологии мойки автомобиля. Она морально и технически устарела на сегодняшний день. С виду это обычный металлический шкаф, в котором расположено несчетное количество всяких кабелей, проводов. Мы же разработали электронное управление оборудованием, которое работает с помощью современного компьютера. Все наше оборудование собирается в Украине из лучших европейских комплектующих.

Преимущества очевидны - монтаж и обслуживание в нашем оборудовании намного проще чем у Европейский аналогов, плюс есть дополнительные удобства, возможен апгрейд, перепрошивка. Мы можем диагностировать многие неполадки даже на расстоянии, с помощью дистанционного контроля. Каждый пост на нашей мойке - это отдельная боевая единица и управляется отдельным компьютером. Посты работают независимо друг от друга и если что-то происходит с одним постом это никак не влияет на работу мойки в целом.

- Почему тогда аналоговой схемой управления до сих пор пользуется

большинство производителей?

- Европейцы по сути консерваторы и может быть поэтому они используют проверенную схему годами и не изобретают ничего нового. Возможно их схема надежная. Мы же захотели и смогли пойти путем инноваций. В любом случае в европейских странах подходит время смены оборудования и мы собираемся предложить им свое решение.

- Действительно ли актуальна эта услуга в Украине сегодня? Захотят ли люди мыть автомобили сами, после того как привыкли к услугам мойщиков?

- Новые товары или услуги всегда находят своих покупателей и сторонников. Общество эволюционирует и постоянно развивается, появляются новые предложения. Как известно большинство новых технологий, подходов приходит к нам после того, как успешно апробированы на Западе. Мойки самообслуживания не исключение. Этот путь давно уже прошли европейские страны. Европейцы в свое время прошли наш путь - люди возражали против самообслуживания, не воспринимали на первых порах, боялись запачкаться, но все это позади. Но все равно, самый сложный путь уже пройден, когда в обществе есть абсолютное предубеждение. Все заканчивается с появлением первого готового объекта, когда воочию видно как все работает.

На нашей мойке технологически все организовано так, что человек не запачкается и останется сухим. Конечно, рядом с водой отдельные капли могут попадать, но, даже будучи в костюме Вы не испортите свой внешний вид, не станете мокрым и не замочите обувь.

Мойка самообслуживания - это следующий шаг в развитии моек. Допустим - когда-то все заправлялись с бензовоза, потом появились АЗС, а потом - АЗС самообслуживания японского типа. Так и с мойками - люди просто пока не видели и не знали этой услуги. Я абсолютно уверен, что мойки самообслуживания полностью поменяют рынок, как это произошло в развитых странах.

Допустим европейский потенциал подобных автомоек уже исчерпан, а на рынке СНГ все только начинается. В свое время большие польские компании строили ежегодно по 600 постов! Поэтому то же ожидает и Украину.

Рынок реагирует на то, что ему предлагают. Людям все нужно показывать наглядно. Самая большая реклама - это готовый объект. Италия, Франция, Германия полностью обустроена мойками са-

мообслуживания, там много порталных, тоннельных, но очень мало ручных моек.

- При таком обилии разновидностей моек наверняка существует острая конкуренция?

- Ручные мойки никакого влияния не оказывают на мойки самообслуживания. Как и автоматические, полуавтоматические. Дело в том, что на мойку автолюбители едут в одно и то же время, когда начинается хорошая погода или закончилась плохая погода и т.д. Поэтому люди приезжают на мойку и видят очередь, поэтому выгоднее то место где клиент всегда pomoется быстрее и дешевле.

Когда рынок будет насыщаться мойками самообслуживания, классические мойки будут постепенно отходить, так показывает западный опыт. Как пример в Украине, могу привести Тернополь. На сегодня там работает 3 мойки самообслуживания. Когда открыли первую - очередь на каждый пост была по несколько десятков машин. В Тернополе до сих пор практически нет пенной технологии на мойке - они в массе моют мо-чалками. Поэтому в этом плане мойка самообслуживания дала огромное преимущество и после ее появления на рынке многие ручные мойки просто исчезли. Безусловно, хорошие ручные мойки останутся, но целый ряд посредственных покинет рынок.

- Каковы ожидания украинских потребителей от услуг мойки?

- Мы очень давно изучаем отечественный рынок и знаем пристрастия потребителей. Ведь еще до моек самообслуживания мы уже занимались оборудованием, химией и пылесосами для классических моек.

Проводя своеобразное социологическое маркетинговое исследование мы старались узнать у клиентов, почему они пользуются услугами наших моек самообслуживания. И выяснили для себя три основных причины. Первая причина - помыть автомобиль на мойке самообслуживания происходит быстрее, чем на ручной мойке. Вторая и очень важная причина - это стоимость. Стоимость услуги на мойке самообслуживания дешевле чем на любой другой мойке. И наконец третья причина, как ни странно это то, что человек сам ухаживает за своим автомобилем. С одной стороны существует стереотип, что автовладелец не хочет сам мыть машину. Но с другой стороны люди дорожат своим автомобилем, поэтому не очень хотят доверять его в чьи-то руки.

Кроме этих трех основных существуют





Автомойка самообслуживания в городе Дубно.

еще сотни причин у каждого конкретного человека, поэтому он приезжает и обслуживается на наших мойках.

- Как происходит процесс мойки и какова стоимость услуги на мойке самообслуживания?

Стоимость стандартной мойки с пеной на сегодня 20 грн.. Всего есть 6 различных режимов, которые предлагают мойки самообслуживания. Можно выбирать любую их комбинацию. Это выглядит как кофейный аппарат - выбираете по своему желанию и возможностям. На каждый режим выделяется определенное время. Оно рассчитано оптимально: его не должно быть мало, но оно не позволяет расслабиться, выкурить сигарету. По сути - мы предоставляем конечно же автоладельцу оборудование в аренду на время мойки за минимальную плату.

Есть отдельный пост для пылесоса, в который можно отехать и спокойно пропылесосить автомобиль. На посту есть инструкция, которой нужно руководствоваться, но правила достаточно просты.

- А сушка на мойках самообслуживания не практикуется?

Сушка весьма условное понятие. Конечно же, вы можете протирать автомобиль после мойки, но можно и не протирать. Объясню почему. В нашей технологии существуют функции, которые делают сушку ненужной. Это функция воссоздания и ополаскивание дистиллированной водой. При нанесении воска возникает гидрофобный эффект - капля воды скручивается на поверхности и очень легко скатывается с ней. При движении сразу после мойки с автомобиля слетит 80% капелек оставшихся на поверхности. Ополаскивание дистиллированной водой позволяет избежать разводов обычных остающихся после высыхания.

- Какой основной клиент моек самообслуживания?

Есть мнение, что это мойка для дешевых автомобилей, но заезжают любые автомобили и дорогие в том числе. Это обусловлено тем, что человеку важно быстро оказать услугу. На классической мойке постоянная очередь, ведь на мойку автомобилисты начинают ехать практически в одно и то же время, и это создает неудобства. Женщины также пользуются нашими услугами. Ведь они также являются автолюбителями и такими же людьми, так же заботятся об автомобиле, хотят экономить.

20% владельцев автомобилей не будет мыть свой автомобиль самостоятельно по причине статуса амбиций и прочего, 10% которые никогда не заплатит за мойку автомобиля и копейки, будет мыть под домом на озере, около 70% автолюбителей, которым нравится ухаживать за своим автомобилем и они само собой хотят сэкономить если можно это сделать - это наш основной клиент.

Плюс ко всему автолюбители-любители сами ухаживать за своим автомобилем независимо от статуса и его стоимости машины. Постоянные клиенты моек самообслуживания заезжают 3-4 раза в месяц на быструю мойку самообслуживания и могут заезжать еще 1 раз на классическую мойку для генеральной уборки.

- Какие плюсы для инвестора представляет ваш проект?

Наши инвесторы - это, как правило, люди, которые имеют основной бизнес и рассматривают второе направление, на которое не придется тратить много времени. Такие люди проводят 80% времени в своем основном бизнесе, поэтому им нужно направление, в котором они могут присутствовать удаленно.

Первое - эта тема нова. Как известно, то

Автомойка самообслуживания Тернополе. Спроектирована и возведена по проекту компании «Викос».



первый начинает новый бизнес, тот ест банан, остальные объедают шкурки (смеется).

Второе - мы организовали процесс таким образом что в нем нет возможности урвать... При этом решаются все традиционные вопросы, которые возникают с персоналом: оборудование сделанное нами не боится, не ворует, не пьянствует, не просится в отпуск, не опаздывает и работает круглосуточно.

Третье - контроль над процессом занимает минимальное время. Обслуживание подобного бизнеса заключается всего в нескольких задачах. Это инкассация, осмотр и уборка территории и заправка и обслуживание оборудования автохимией.

Время, вкладываемое в бизнес минимальное. Допустим, инкассацию можно делать самостоятельно, а можно поручить банку. Производит обслуживание оборудования и привозит химию поставщик. Уборку можно поручить уборщице. Так что все процессы можно максимально автоматизировать до того, чтобы только контролировать бизнес. При этом даже при сильной занятости можно свободно иметь несколько таких моек и лишь контролировать их.

- Давайте поговорим об экономике окупаемости такого бизнеса. Из чего состоит затратная часть при открытии мойки по вашему проекту?

Статьи затрат при введении мойки в эксплуатацию составляют: разрешительная документация, строительные работы, металлоконструкции (навесы), оборудование и проект. В процентном распределении это составляет: разрешительная документация, коммуникации - около 10%, строительство - 25%, навес - 28%, техника, оборудование - 37%. Сложнее всего спрогнозировать по срокам и цене с разрешениями и документацией, потому что, как вы сами понимаете это связано с административным фактором.

Для открытия мойки самообслуживания необходимы много разрешений, например: санэпидемстанции, пожарников, газовиков, местных чиновников по электричеству, воде и т.д.

Срок окупаемости инвестиций от 2 до 3 лет, при рентабельности около 80%.

- Сколько времени проходит от готовности земли и проекта до монтажа?

Теоретически от начала строительства до пуска в эксплуатацию проходит от трех месяцев до полугода, но существуют различные нюансы. Конечно, есть бюрократия документальных оформлений, кто-то медлит с подписью документов и т.п. Стройка занимает около 3 месяцев, параллельно изготавливается оборудование и навес. Потом осуществляется монтаж.

- Можно ли уменьшить какие либо затраты, потому что суммы на строительство наверняка немалые?

На сегодняшний день наша компания

Преимущества бизнеса для инвестора

- Новая услуга на рынке и отсутствие конкуренции;
- Комплекс автоматизирован и у инвестора нет необходимости отрываться от основной деятельности и вникать в детали нового бизнеса;
- Минимум персонала;
- Отсутствие недовольства потребителей (услугу, которую покупают клиенты, выполняют самостоятельно);
- 100% финансовый контроль за счёт полной автоматизации комплекса;
- Воровство денег расходных материалов персоналом исключено;
- Удалённый контроль (возможность видеть статистику работы комплекса в режиме on-line);
- Прозрачность движения денежных средств (для партнеров, в случае долевого участия).

предлагает комплексное решение по открытию моек самообслуживания. Есть два варианта развития строительства. Первый - когда клиент пользуется услугами строительной компании, с которой мы давно и успешно сотрудничаем, которая выступает подрядчиком наших работ. Мы их рекомендуем и уверены в их качестве. Второй - клиент сам находит строительную компанию по своему вкусу. Для этого мы даем все предпроектные рекомендации и всячески способствуем со своей стороны. Но кто сталкивался со строительством знает, что не факт, что экономит и делает все качественно.

По навесу мы предлагаем три варианта решения - VIP, средний сегмент и дешевый. Также можно воспользоваться нашими услугами или выполнить навес самостоятельно. При этом мы даем проектные данные и рекомендации чего лучше не делать.

- Имеет значение, как выглядит навес?

Внешний вид мойки имеет колоссальное значение для конечного потребителя. Поэтому все на усмотрение инвестора, но успешные мойки обычно выглядят шикарно.

- А как работает мойка зимой?

На практике до температуры -15 мойка полна клиентами, ниже производить мойку не комфортно и основной массы клиентов нет. Технологически мойка способна работать до температуры -30.

- Как осуществляется контроль?

При наличии доступа в интернет, можно иметь полную информацию о происходящем на объекте и полностью владеть ситуацией. Нами разработанная программа позволяет видеть хозяину статистику работы на каждом посту: количество денег на каждом посту, количество оставшейся химии, анализ предоставляемых услуг - какие пользуются спросом, какие нет и т.д. Само собой возможно отслеживание по вебкамерам.

Все управление мойкой работает под ОС Linux - потому что она намного быстрее и удобнее Windows. Мы как производитель легко можем менять и персонализировать любые настройки, под клиента. Мы знаем технику изнутри - знаем, почему именно в этом месте установлен именно этот винт, почему он с левой резьбой, а не с правой, почему кнопка продавливается на такую глубину. За все время эксплуатации наших моек самообслуживания выезды сервисной службы к клиентам были минимальными. За счет нашего профессионализма и знания оборудования текущие проблемы решались дистанционно.

- Насколько прогрессивна ваша технология мойки?

Из всех существующих технологий для мойки самообслуживания мы на сегодня первые. Существуют три основные технологии мойки автомобиля. Щеточная технология - она неудобна в использовании, щетка царапает лакокрасочное покрытие, хоть и самая

простая в реализации технология мойки, Порошковая технология - имеет больше минусов, чем плюсов например: увеличенный износ оборудования, дорогая по себестоимости функция, это похоже на принцип пескоструя. Пенная технология является самой эффективной для моек самообслуживания. Технология бесконтактной пенной мойки на мойке самообслуживания лишена недостатка микроповреждений поверхности, имеет наилучший моющий эффект и высокую скорость мойки, а также низкую себестоимость.

На сегодняшний день лишь несколько производителей оборудования для автомоек самообслуживания могут предложить эту технологию.

Мы одна из таких компаний на территории Украины и наш партнер «Югтехнохим» в России. Организация процесса крайне важна. Все нужно правильно проинсталлировать и обслуживать. То что мы используем внутри оборудования - это лучшее на сегодняшний день в предложении комплектовующих высокого давления: помпа, электромагнитный клапан, насос. Мы не экономим на комплектующих. Управляющий компьютер - это вообще ноу-хау для автомоек самообслуживания.

- Как вы позиционируете свою компанию на рынке?

На сегодняшний день нами реализовано и успешно работают 21 объект в Украине это 95 постов мойки и более 20 объектов в России. В этом году будет запущено в эксплуатацию более 50 постов в Украине и более 75 постов в России. Кто еще из поставщиков моек самообслуживания на постсоветское пространство может похвастаться таким количеством успешно работающих объектов.

"Викос" единственная компания в Украине, которая имеет полностью законченный процесс от разработки до запуска объекта. Мы говорим о инженерно-техническом отделе, проектировании строительства, производстве оборудования и навесных конструкций, профессиональной консультации в реализации проекта мойки самообслуживания и конечно гарантийным обслуживанием и технической поддержке. Судить, конечно же, потребителю, но на сегодняшний день мы являемся лидером.

После знакомства с мойками самообслуживания, возникла ассоциация с американским культовым фильмом "Назад в будущее". Герои фильма многократно перемещались во времени сами и приносили с собой различные открытия и впечатления. Мойки самообслуживания действительно создают некий симбиоз прогрессивного и удобного будущего, реализованного в оборудовании, оформлении и управлении процессом, и впечатлений из прошлого, когда лично помыть свою "любимцу" было ни с чем не сравнимым удовольствием.

Максим Белановский

ООО «Викос», тел. (044) 492-25-25
www.icarwash.com.ua