

Александр ПУГАЧ: «ГРУППА КОМПАНИЙ «АИС», ЗАНИМАЯ 10% ОТЕЧЕСТВЕННОГО АВТОРЫНКА, ВХОДИТ В ТРОЙКУ ЛИДЕРОВ АВТОМОБИЛЬНОГО БИЗНЕСА»

Петр ФЕДОРЕНКО

Как из небольшой региональной компании сделать тяжеловеса национального автомобильного бизнеса? Как заслужить доверие и привлечь в свой бизнес всемирно известных автопроизводителей и их бренды? Где взять и чем мотивировать квалифицированные кадры? Чем привлечь придирчивых потребителей...? Эти и еще ряд непростых вопросов необходимо было решить в процессе своего становления и развития Группе компаний «АИС». То, что в ноябре прошлого года холдинг отметил свой 20-летний юбилей, говорит об удачном решении этих вопросов. Как успешно справиться с поставленными задачами и стать одним из лидеров в своей отрасли ZN.UA рассказал генеральный директор Группы компаний «АИС» Александр Григорьевич ПУГАЧ, человек, стоявший у истоков создания компании.

— Александр Григорьевич, расскажите немного о компании, какие цели вы ставили перед собой в далекие 90-е? Если не ошибаюсь, тогда Группа компаний «АИС» продавала несколько сотен автомобилей в год и располагала штатом менее 50 сотрудников?

— Большинство компаний того времени отличались неадекватным подходом к бизнесу — старались получить быстрые и легкие деньги. Только те, кто ставил четкие цели и обладал амбициями, остались на рынке, достигли значительных результатов и продолжили развиваться.

Добиться успеха можно только усердным трудом — этим путем и шла наша компания в далекие 90-е, этот же метод продолжает успешно применять на практике и поныне. Группа компаний «АИС» с самого начала твердо нацелилась на успешное развитие и создание национальной сети автоцентров и все дальнейшие действия направляла исключительно на достижение поставленных задач. Уже в конце 90-х мы получили статус официального дилера бренда Audi и ста-

ли собственником Кременчугского автосорочного завода. Переезд центрального офиса в Киев и подписание ряда важных дилерских контрактов стали новым этапом развития: мы стали дилером Citroen и получили статус эксклюзивного импортера брендов Geely и SsangYong. Позже портфель пополнился брендами Chevrolet Niva и Renault, также мы стали эксклюзивным дистрибутором британского бренда MG. Развивались и новые направления бизнеса, закладывалась основа для будущей сети магазинов запчастей.

Сейчас Группа компаний «АИС» не только успешно продолжает расширять сеть автоцентров, СТО и магазинов запчастей, но и активно развивает новые направления: установку газобаллонного оборудования итальянской марки Tartarini, продажу дополнительного оборудования и автоаксессуаров. Из последних достижений Группы компаний — получение статуса дилера американских брендов Chevrolet и Cadillac, открытие более десяти новых автоцентров формата 3S и вывод на рынок ряда новых моделей автомобилей.

— Каков промежуточный итог 20-летней деятельности компании?

— Сегодня Группа компаний «АИС» — это национальный холдинг — один из трех украинских лидеров автомобильного бизнеса с более чем



10-процентной долей авторинка и 3000 сотрудников. В его составе 36 автоцентров и СТО, 40 магазинов запчастей, два производственных предприятия, крупный логистический центр по хранению и распределению запасных частей, автотранспортная компания, собственный контакт-центр.

Группа компаний предлагает более 400 моделей автомобилей 20 автомобильных брендов, оказывает полный комплекс сопутствующих услуг при продаже и сервисном обслуживании авто.

Мы продаем автомобили разных производителей, разных классов и, что самое главное, — разных ценовых категорий. У Группы компаний «АИС» есть привлекательные предложения

как для частных, так и для корпоративных клиентов. Без ложной скромности отмечу, что в автопарках почти всех государственных структур есть наши автомобили.

— Расскажите об опыте покорения регионов Группой компаний «АИС»?

— Развитие сети стартовало «с нуля». Подробно изучались регионы на потенциал продаж, рассматривались и подбирались объекты для аренды. Ведь мы начинали с арендованных площадей под салоны и СТО и только со временем покупали землю и строили собственные автоцентры. Основа нашей сети была заложена в середине 90-х, а в начале 2000-х — «АИС» превратилась в национальный автомобильного оператора.

Вторая сложность, с которой пришлось столкнуться, — кадровый вопрос. На то время не просто было найти профессиональных управленцев, которые могут и хотят развивать бизнес. Приходилось самостоятельно познавать все тонкости работы и учиться на собственном опыте. Сейчас, благодаря такому подходу и непрерывному профессиональному развитию, Группа компаний «АИС» представлена лучшими специалистами на украинском автомобильном рынке.

Сегодня Группа компаний «АИС» продолжает активно развивать инфраструктуру и расширять сеть. Наши салоны и СТО открыты во всех крупных городах Украины, их количество измеряется десятками и продолжает стремительно расти. Также непрерывно расширяется дилерская сеть по брендам Geely, SsangYong и MG,

ведь мы всегда открыты для сотрудничества.

— Чем обусловлен успех компании?

— Наша корпоративная философия и система ценностей — основные двигатели успеха компании. Слоган группы компаний «АИС» отражает их суть: «С вниманием к Вам, с любовью к автомобилям». Вся деятельность компании подчинена именно этим принципам и все, что мы делаем, делается в первую очередь для наших клиентов: высококлассное обслуживание, разветвленная сеть, широкий выбор — автомобилей, услуг, сопутствующих товаров. Все это доступно каждому клиенту по всей Украине.

Но должен отметить, что все это было бы невозможно без наших сотрудников, каждый из которых в душе автомобилист. Они любят автомобили и «живут» ими. Эта тяга к авто, а также опыт, знания, которые постоянно развиваются и, в первую очередь, внимание к каждому клиенту позволили нам достичь нынешних высот.

Третий, но не менее важный аспект успешности компании, это сам бренд АИС. Еще в самом начале пути мы решили выйти на национальный уровень и создать компанию, которой автомобилисты смогут доверять. Прошли годы, наполненные тяжелым трудом и сложными решениями, но сегодня мы видим, что поработали на результат: Группе компаний «АИС» — 20 лет, и мы в тройке лидеров украинского автомобильного рынка.

— Как изменились требования к персоналу, когда бренд-портфель из российско-

го расширился до мультинационального?

— Скорее наоборот, поставив цель расширить бренд-портфель, для ее достижения мы подняли планку требований к самим себе. Были реализованы долгосрочные программы профессионального развития и повышения квалификации для всего персонала, от рядовых сотрудников до руководителей среднего и высшего звена. Итогом этих усилий стали победы в конкурсах по представлению на рынке престижных брендов. Если обобщить эти требования, то можно отметить,

— каждый сотрудник компании должен обладать глубокими знаниями и опытом в своей области, кроме того, обязан соблюдать жесткие требования и стандарты деятельности автопроизводителей, а также обладать высокой трудоспособностью, в совершенстве разбираться в марках автомобилей, а главное — иметь желание развиваться в автомобильной отрасли. Но основным критерием остается любовь к автомобилям. Поэтому если Вы не представляете жизни без автомобиля и хотите развиваться в этой отрасли — мы будем рады видеть Вас в нашей команде.

— А как вы мотивируете персонал?

— В компании разработана и постоянно совершенствуется система материального стимулирования сотрудников. На величину вознаграждения влияют личные количественные (объем продаж) и качественные (уровень обслуживания клиентов) результаты. Практикуется многоуровневая система премирования. Также люди обеспече-

ны полноценным социальным пакетом.

Помимо этого мы поддерживаем и всячески стимулируем сотрудников к профессиональному и карьерному росту. На сегодня около 90% руководителей состава холдинга выросли внутри компании, пройдя все ступени карьерной лестницы. Но карьерный рост невозможен без постоянного профессионального развития. Поэтому Группа компаний «АИС» непрерывно проводит обучение персонала, повышая его квалификацию.

— Компании-лидеры — традиционно новаторы. В каких вопросах Группа компаний «АИС» выступала первопроходцем?

— Мы одни из первых в стране начали продвигать идею национальной торгово-сервисной сети. Активно внедряли в свою работу стандарты заводов-производителей. Были пионерами в сфере интернет-продаж. Открыли свой, а не аутсорсинговый как у большинства компаний, контакт-центр, внедрили ERP, а затем CRM-систему. Были среди первых в развитии программ автокредитования. Ввели ряд инновационных услуг: круглосуточный прием автомобилей в ремонт, сервис в кредит, услуги автопроката, автовывоз за 1 час. Список можно продолжать...

— Крупные компании обычно уделяют пристальное внимание социальной сфере и благотворительности. А как обстоят дела с этим в группе компаний «АИС»?

— Группа компаний «АИС» в своей деятельности ориенти-

руется на европейские принципы ведения бизнеса и считает обязательным участие в социальной и культурной жизни страны. Холдинг выделяет миллионы гривен ежегодно на поддержку подобной деятельности. Например, на постоянной основе реализуется благотворительный проект «АИС — детям». Его цель — оказание помощи детям-сиротам и детям, лишенным родительской опеки, в наиболее отдаленных и труднодоступных местах по всей территории Украины. За время проведения проекта Группа компаний посетила около 40 детских домов и интернатов по всей Украине. Также мы поддерживаем культурное развитие общества, поэтому, например, стали официальным партнером самого масштабного события Украины, объединившего литературу и искусство, — 11-го Международного фестиваля «Книжковий Арсенал» и многое другое.

— Каковы ближайшие перспективы компании?

— В планах открытие и ребрендинг шоу-румов, расширение сети СТО, получение новых дилерских контрактов. Действующие СТО в плановом порядке переоснастим более современным оборудованием. Приоритетными останутся развитие торговой сети запчастей, автоаксессуаров и газобаллонного оборудования. Мы также продолжим выводить на рынок новые модели, предлагать клиентам новые услуги.

Так что впереди нашу команду, которая за 20 лет уже достигла многого, ждут новые свершения и новые достижения!



ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
Подписка на 2013 год ЗЕРКАЛО НЕДЕЛИ.УКРАИНА

Цена подписки через редакцию с доставкой по почте **22 ГРН. В МЕСЯЦ***

Информация, необходимая для оплаты через кассу банка
Получатель: ООО «ЗН УА»
Код получателя: 35761274
Счет получателя: 26008201316445
Банк получателя: АО «ОТП Банк», г. Киев, МФО 300528

Назначение платежа: Подписка газеты «Информационно-аналитический еженедельник «Зеркало недели. Украина»

Вопросы, связанные с приемом подписки, неполучением или несвоевременным получением издания: Телефон/факс: +380 (44) 280-14-95
Электронная почта: opovikova@mirgor.kiev.ua
Почтовый адрес: Киев, 01010, ул. Московская, 19/1, «Зеркало недели. Украина», Отдел подписки

Анкета для подписчиков

Плательщик: фамилия, имя, отчество

Получатель: фамилия, имя, отчество телефон

Адрес доставки: улица дом корпус квартира
город район область индекс

Язык газеты: Украинский количество комплектов Русский количество комплектов

Срок подписки на 2013 год по месяцам: 4 5 6 7 8 9 10 11 12

Подписка на 2013 год

Подписной комплект:

- Журнал «Радуга»
- Еженедельник «Зеркало недели. Украина»

Подарок себе, своим родным и близким!

Спешите подписаться!

Индекс: 68105

ЗЕРКАЛО НЕДЕЛИ

радуга