

МАРАФОНЕЦ

«Аудатэкс» пришла на российский рынок, когда там уже хозяйничали «пираты», а конкуренты были сильны и активны. Генеральный директор компании Игорь Никифоров рассказывает, как в результате 15-летнего забега ей удалось стать бесспорным лидером рынка.



Современные страховые технологии: Компания «Аудатэкс» пришла на российский рынок 15 лет назад. Какой путь был пройден с тех пор?

Игорь Никифоров:
В 2003 году, когда была

создана наша компания, в России уже было несколько компаний, которые пользовались лицензионным продуктом Аудатэкс, покупая его в Германии. Среди них были крупные страховщики, несколько

экспертных организаций. С некоторыми из них мы продолжаем работать и сейчас.

Решения, которые предлагал тогда Аудатэкс — фактически калькуляторы, записанные на

компакт-диске. Система была хороша и пользовалась популярностью, поэтому получили широкое распространение пиратские версии. К 2003 году объемы пиратства, по нашим оценкам, составляли около 80 % всего рынка.

ССТ: На рынке работали компании, предоставляющие аналогичные услуги? Как вы преодолевали конкуренцию?

И. Н.: Да, на рынке уже присутствовали Евротакс и DAT. На каком-то этапе Евротакс решил не создавать решений для расчетов в ОСАГО. А так как с 2015 года основной точкой роста для нас стала именно автогражданка, то они очень сильно снизили свое присутствие на российском рынке.

Как мы конкурировали? Мы занимались переводом базы данных с немецкого и адаптацией продукта под российские условия. Занимались ценообразованием, которое позволило бы пользоваться нашими услугами не только крупным компаниям. Ведь изначально доступ к услуге предлагался только с компакт-диска, и стоимость его была около 3 тыс. долларов США за одно рабочее место! Мы создали технические возможности тарифицировать услуги в зависимости от того, сколько реально было сделано расчетов в нашей системе. Это открыло доступ к работе с мелкими и средними компаниями.

Мы начали бороться с пиратством. Правообладатель бренда Аудатэкс заключил договор с российской юридической компанией, которая взаимодействует с правоох-

Мы создали технические возможности тарифицировать услуги в зависимости от того, сколько реально было сделано расчетов в нашей системе. Это открыло доступ к работе с мелкими и средними компаниями



Игорь Никифоров
*Генеральный директор
 компании Аудатэкс*

рательными органами, с полицией, с судами и борется с нарушителями.

ССТ: Удастся привлечь к ответственности нарушителей?

И. Н.: У нас есть кейсы, когда мы довели дело до суда. Но осудить компанию-нарушитель не было нашей самоцелью. Цель была показать нарушителям неправомерность их действий. Так что у нас были, в основном, досудебные разрешения споров с нарушителями. Мы всегда оставляли дверь открытой, чтобы компании могли перейти из тени на светлую сторону. В результате компаний, которые поняли, что они поступают неправильно, используя пиратские версии программы, оказалось много, несколько сотен. Обычно мы предлагали им компенсировать нам некую сумму и стать нашим официальным клиентом. Эти компенсации мы направляли на социальные нужды в благотворительные фонды.

Нужно отметить, что нам на руку сыграла политика государства, которое провозгла-

сило борьбу с нелегальным использованием IT-решений. По прошествии 15 лет теперь однозначно все крупнейшие игроки рынка, компании, которые дорожат своей репутацией, используют официальный софт. При этом мы понимаем, что всегда есть и будут компании, которые находятся где-то в тени и не сильно берегут свою репутацию.

ССТ: Ваша компания сейчас — лидер рынка. Что помогло достичь этого результата?

И. Н.: У нас всегда была четкая и понятная стратегия: что мы хотим дать рынку, что мы хотим построить и как мы хотим это сделать. Это позволяло нам выстраивать долгосрочные отношения с нашими клиентами и нашими партнерами.

ССТ: А что более важно для компании: прибыли акционеров или довольные клиенты?

И. Н.: Это хороший вопрос, но в нем упущен еще один сегмент — команда компании. Должен быть абсолютный баланс между интересами акционеров, клиентов и сотрудников компании.

Теперь однозначно все крупнейшие игроки рынка, компании, которые дорожат своей репутацией, используют официальный софт.

ССТ: Как удается держать этот баланс?

И. Н.: Мы прекрасно понимаем, что если цель компании — заработать здесь и сейчас, то на краткосрочный период интересами клиентов можно пренебречь. Клиент становится просто поставщиком денежных средств. Что будет с ними дальше, уже не интересно.

Мы исповедуем другую стратегию. Мы хотим присутствовать в России, в странах ЕАЭС в долгосрочной перспективе. Хотим продвигать новые решения, быть признанными участниками рынка. Для нас клиент — в большей степени партнер, ради которого мы что-то делаем, создаем. Мы сторонники партнерства, которое помогает развивать бизнес клиентов.

У нас разработано специальное правило ценообразования, которое строится на понимании возврата инвестиций. Наши реше-

ния, которые мы выводим на рынок, создают абсолютно оцифрованную эффективность. Причем параметры эффективности определены как 8:1 и 4:1. Это означает, что клиент при использовании нашего продукта при экономии или при зарабатывании от 4 до 8 рублей заплатит нам 1 рубль.

Для того чтобы получить этот эффект, нам приходится глубоко вникать в бизнес-процессы наших клиентов, наших партнеров, прорабатывать их оптимизацию и на основе всех этих знаний разрабатывать свои решения. Вот здесь как раз есть связь со спецификой подбора наших сотрудников. По большей части они приходят к нам из страховых компаний, экспертных организаций, ремонтного сегмента. Это бывшие сотрудники наших клиентов и партнеров, которые очень хорошо разбираются в их стандартах и процедурах. Приходя к нам на работу, они продолжают общаться со своими бывшими коллегами на одном языке.

Наша компания дает дополнительное обучение, которое позволяет смотреть на проблему уже

Должен быть абсолютный баланс между интересами акционеров, клиентов и сотрудников компании.

с нашей стороны и понять, как имеющиеся у клиента процессы можно сделать более эффективными. Мы работаем в 87 странах мира, опираемся на широкую мировую практику. Мы понимаем, как аналогичные проблемы решаются в разных странах, в разных компаниях. Применительно к целям и задачам каждого нашего клиента мы вырабатываем индивидуальное решение, которое позволяет достигать заданную эффективность.

ССТ: В чем отличия российского страхового рынка по моторным видам страхования от рынка других стран?

И. Н.: Очень сильно от европейского рынка отличается ОСАГО. Например, процессы и бизнесы во Франции и в Германии уже сами по себе различаются, что обусловлено историей развития страхового бизнеса, законодательством, поведением профсоюзов. Например, внедрение любого новшества в Германии согласуется с профсоюзом. Он контролирует, чтобы новация в области оптимизации процессов не привела к сокращению рабочих мест на предприятии.

В России нас интересует, прежде всего, процесс гармонизации между законодательством и отраслевыми стандартами. Мы вовлечены в дискуссии, являемся членами экспертного совета Центрального банка.

На платформе Аудатэкс работает более 8000 активных пользователей, ежемесячно урегулируется порядка 250 тысяч убытков. Сейчас мы предлагаем нашим клиентам и партнерам порядка 20-ти интернет-решений.

Мы представляем себе, куда движется рынок. Исходя из этого, мы формируем и меняем свою стратегию на рынке.

ССТ: Что вы могли бы назвать своим самым большим успехом за эти 15 лет?

И. Н.: Когда мы пришли на российский рынок, мы догоняли. У нас были конкуренты, они выигрывали интересные тендеры. Сейчас мы лидеры рынка. Наша компания — марафонец. Мы — победители на длинных дистанциях. Но мы никогда не стремились и не стремимся быть единственными поставщиками решений на рынке, т. к. это убивает конкуренцию, приводит к стагнации, к навязыванию услуг. Мы стремимся к здоровой и честной конкуренции.

ССТ: В свете кризисов прошлых лет и непростого положения на рынке каско, есть ли риск для ваших клиентов, что в какой-то момент они не смогут пользоваться вашими продуктами?

И. Н.: Мы не планируем уходить с российского рынка. Компания приняла

решение о переносе серверов в Россию. Это были миллионные инвестиции, на которые «Аудатэкс» пошел совершенно сознательно. Если компания примет решение уйти из России, ей очень сложно будет вернуться. Мы не для того 15 лет много трудились, чтобы в одночасье все бросить и уйти.

На платформе Аудатэкс работает более 8000 активных пользователей, ежемесячно урегулируется порядка 250 тысяч убытков. Сейчас мы предлагаем нашим клиентам и партнерам порядка 20-ти интернет-решений.

Офис в России отвечает за 5 стран: Россия, Белоруссия, Казахстан, Армения и Киргизия. При этом у нас есть дочернее подразделение в Белоруссии. Оно показало в прошлом году рост 25%. В Казахстане мы работаем в рамках единого Таможенного союза напрямую из России. Там также наблюдается рост. В Армении мы ведем переговоры о начале работы, и уже появился первый клиент в Киргизии.

- Исключение мошенничества
- Информация о повреждениях автомобиля
- Покрытие: Россия, Белоруссия, Казахстан
- Онлайн сервис - данные за 1 минуту
- Отчет за 99 рублей

ИСТОРИЯ ПОВРЕЖДЕНИЙ АВТОМОБИЛЯ

audahistory.audatex.ru



Solera

Audatex
15 лет в России



DAT
РОССИЯ



SilverDAT^{®3}

новая эра информационных технологий

#Интеллектуальное управление
процессом урегулирования убытков в автостраховании

#Точный расчет стоимости ущерба ТС
(ОСАГО, КАСКО) на базе оригинальных данных от автопроизводителей

#Актуальная база данных
самые новые модели Hyundai Solaris, KIA Rio X-line, KIA Quoris и другие

#FastTrack - акт осмотра и экспресс расчет

#Оценка рыночной стоимости ТС

#Прогноз остаточной стоимости ТС

www.dat-russia.ru