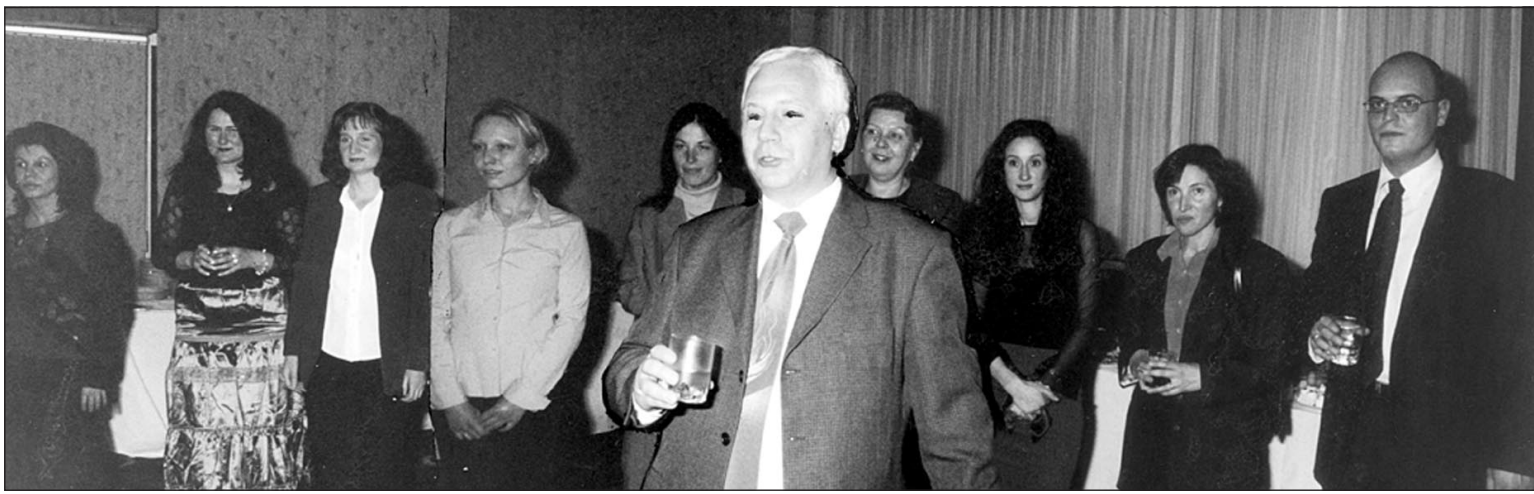


Това е съдържанието на дейността, която вече 15 години извършва за нуждите на застрахователите фирмата „Аутоексперт“. Създаде я, вдъхна ѝ живот и талантливо я ръководи нейният президент **Антони Стоянов** - един умен, прозорлив и далновиден професионалист, станал популярен с идеологията на фирмата в застраховането. Защото тя бе хем оригинална, хем простичка за разбиране, поради което спечели много клиенти и партньори. Вместо всяко дружество да води свои специалисти или да наема такива за всеки отделен оглед, оценка и остойностяване на всички случаи (събития) с МПС, при които се проявява разточителство и субективизъм, тази идеология е всъщност една монолитна методика, която се прилага перфектно: има едни и същи показатели с единна зона на информация.

Затова има вече 15-годишен живот и е предпочитана от застрахователите. А съмнение в качеството на работа на фирмата не можеше и не може да има, защото всичко, което предлагаше и правеше от самото начало и досега прави инж. **Антони Стоянов**, е нужно на застраховането.



15 ГОДИНИ „АУТОЕКСПЕРТ“

- **Перфектно обучение на автоексперти**
- **Безгрешни автоекспертизи**
- **Ценна литература**

бе дейността на фирмата „Аутоексперт“ през това време и какво е нейното бъдеще?



Това доказва и празничната им среща на 22 ноември в ресторант „Зимна градина“ на паркхотел „Москва“. Антони Стоянов посрещна своите гости - негови близки, приятели и най-вече партньори и клиенти - застрахователи. По случай 15-годишнината на своята фирма „Аутоексперт“ той им благодари най-вече за доверието им към нея и им пожела здраве и дълго приятелство с по-нататъшно сътрудничество. А в самия край на празничната среща помолих г-н **Стоянов** да отговори на един-единствен въпрос: **Какво е за него тази 15-годишнина, каква**

Предлагаме ви неговия отговор:

- Мога да отговоря с една дума „удовлетворение“.

Както на всички българи, 1989 година промени и моя живот. До тогава работех в Българската академия на науките. Титлите и званията ми бяха по-дълги от името. Имах огромен списък с публикации, доклади по симпозиуми, патенти, книги. Две години ми трябваша, за да разбера, че не е възможно да живея в България и да продължавам по същия път.

Затворих очи и скочих в нищото. Нямах ясна идея какво

да правя. Нямах пари. Нямах познания, адекватни на новите условия. Същевременно обаче имах родителите си, брат си, семейството си, а по-късно и служителите от фирмата. Те станаха моя опора за новия живот.

Жена ми работеше в шивашко предприятие. Говорих с директора и той ми разреши да вземам от тяхната продукция на консигнация и да я продавам. Така събрах необходимите ми пари, за да мога да регистрирам фирма. Едва бях я регистрирал и директорът промени мнението си и вече не ми даваше стока.

Преориентирах се към търговия на хартия. Работех заедно с баща си. Около година и половина полагахме героични усилия и всичките ни клиенти бяха доволни. Същевременно обаче аз не се чувствах удовлетворен. По природата съм изследовател, а и двете ми начинания след БАН не удовлетворяваха тази моя природа.

Преломът дойде от брат ми. Той тогава работеше в ДЗИ. Оценяваха автомобилите по каталозите на „Шваке“. Един ден той ми каза: „На нас ни трябва тези каталози, но те са на немски език. Защо не ги преведеш и издгдеш?“ Идеята ми



допадна, тъй като има известно творчество. Както си му е редът, реших да питам фирма „Шваке“ дали ще ми разрешат да преведа на български език и да издам техен каталог. Написах факс и го пуснах от Централна поща, защото няхах собствен факс. Отговорът дойде много бързо. Трябваше да седна, след като го прочетох. Отговорът беше: „Уважаеми г-н Стоянов, ние нямаме човек, с който да работим в България. Съгласен ли сте да станете наш представител?“ Кратко и ясно. И зашеметяващо!

Затворих всички останали страници от служебното си развитие и отворих страницата „Eurotax“. На 22.02.1993 г. в едно кафене на НДК (все още няхах собствен офис) подписах договора с „Eurotax“.

Оттук нататък нещата тръгнаха стръмно нагоре. Първи клиент ни бе ЗПАД „България“ (сега ЗПАД „Алианс България“). Последваха ги и всички други застрахователни компании, които имат автомобилно застраховане.

вратата на офиса визитка. На челната ѝ страна фирма „ВИС-2“ и име на човек, който не познавам, а на гърба пише: „Обади ми се веднага!!!“ Обади ми се. Къде ще ходя.

1996 година е много важна за мен и фирмата ми. От тогава започнахме допълнителни дейности освен продажбата на „Шваке“ продуктите. Започнахме да събираме информация за продаваните в България нови автомобили. Започнах да се чувствам в свои води. В работата ми вече имаше творчество, експерименти. Резултатите не закъсняха.

Разбира се, хиперинфлацията през 1997-1998 година ни се отрази и на нас. Наложих се януари и февруари 1998 година да спрем да работим, защото търпяхме непрекъснати загуби от промяната на курса на валутата. За няколко дни, от подписването на договора, получаването на сумата в нашата банкова сметка и превеждането ѝ на „Eurotax“, сумата се стопяваше и отиваше на загуба.

Как да не съм удовлетворен, след

„АУТО ЕКИП“ ОТКРИ ОФИЦИАЛНО СВОЯ УЧЕБЕН ЦЕНТЪР

На 30 ноември фирмата „Ауто Екип“ АД покани за празнично откриване на своя Учебен център в квартал „Враждебна“, в близост до автокомплекс „Маргел“.



Присъстваха много гости, представители на сродни фирми, застрахователни дружества и брокери, изтъкнати хора на изкуството, журналисти.

В своята презентация изпълнителният директор **Емил Нотев** представи дейността на фирмата и бъдещите им намерения, а за медиите, предостави следната кратка информация:

Фирма „Ауто Екип“ присъства на българския авторепаратурен пазар от месец февруари тази година. За малко от една година ние успяхме да наложим на нашия пазар два съвършено нови бранда - гаражното оборудване на китайския концерн „Zonda“ и авторепаратурните бои на „Nexa Autocolor“. През изминалото време на упоритата работа спечелихме доверието на

голям брой клиенти, при някои от които и с двата продукта.

Като логично продължение на нашата дейност и най-вече поради стремежа ни да бъдем още по-често и още по-близо до нашите клиенти, решихме да създадем наш собствен Учебен център. Целта е да осигурим на нашите клиенти възможността да получават своевременно



Снимки Георги Дерменджиев

менна теоретична и практическа подготовка, особено при работа с бояджийските материали на „Nexa Autocolor“. Разработваме и програми съвместно с нашите задгранични партньори за организиране на квалификационни курсове за автобояджии и автотенекеджи.

ЕТО КРАТКО ОПИСАНИЕ НА РАЗВИТИЕТО НА ФИРМАТА:

- 1991 г. - основана.
- 1993 г. - подписахме договор за представителство на „Eurotax“.
- 1996 г. - започнахме издаването на справочника „Цени на нови МПС в България“.
- 1999 г. - започнахме издаването на справочника „Цени на ново допълнително оборудване за МПС в България“.
- 2000 г. - започнахме издаването на справочника „AutoVIN“ - идентификация на ПС по номер на рама.
- 2001 г. - започнахме издаването на „Английско-немско-руско-български тълковен автомобилен речник“.
- 2001 г. - започнахме издаването на ежемесечния справочник „Стойности на употребявани автомобили в България“.
- 2002 г. - съвместно с TUV Akademie GmbH, започнахме курсове за обучение на български автоексперти.
- 2003 г. - поради силно нарасналия обем на данните обединихме всички издания в Информационна система AutoExpert.
- 2004 г. - лицензирахме „Център за Професионално Обучение АутоЕксперт“.
- 2005 г. - започнахме по-активна автоекспертна дейност, като създадохме такова направление във фирмата.
- 2006 г. - появи се Информационна система AutoExpertNet - интернет версия на AutoExpert за локален компютър.

Разбира се, имаше и трудни моменти. Сега като си спомням първата си среща с „ВИС-2“, ми е смешно, но тогава хич не ми беше до смях. На единия ден чета във вестника, че се е появила нова застрахователна компания „ВИС-2“, а на другата сутрин намирам закачена на

като видя извървения път за тези 15 години?

Благодаря на всички, които бяха с мен и фирмата ми през тези години - родители, семейство, служители на фирмата, партньори, клиенти, приятели и съмишленици. Без тях нямаше да се справя.

Страницата подготви ПЕТЪР АНДАСАРОВ