

THE WALL STREET TRANSCRIPT

Connecting Market Leaders with Investors

Solera Holdings, Inc. (SLH)



Тони Аквила - Председатель совета директоров и генеральный исполнительный директор компании Solera Holdings, Inc., созданной им в январе 2005 года. По состоянию на 24 ноября 2014 года капитализация компании Solera Holdings, Inc. составляет более 3,6 миллиардов долларов. Миссия компании на сегодняшний день заключается в том, чтобы привести рынок недвижимости и автомобильной продукции, включая страховую отрасль P&C, к цифровой эволюции в сфере управления рисками и активами. Г-н Аквила известен тем, что занимается производством программного обеспечения в мировой автомобильной индустрии и страховой отрасли. Он с большим энтузиазмом относится к своему делу; он успешный изобретатель, зарегистрировавший несколько патентов и победивший в номинации EY's (Ernst & Young). Национальный предприниматель 2013 года в категории "Технологии". Он абсолютно уверен в том, что каждый заслуживает право на второй шанс; он создал программу Solera LIFT - Life Is Full of Transformation (Жизнь полна изменений/преобразований), - которая привнесла в жизнь компании необычный подход к благотворительной деятельности.

РАЗДЕЛ - МУЛЬТИМЕДИЙНОЕ ПРОГРАМНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

TWST: Не могли бы мы начать с краткого обзора деятельности компании Solera?

Г-н Аквила: Я создал компанию Solera в 2005 году с целью совершить цифровую эволюцию в страховой отрасли, начиная с процесса обработки страховых возмещений. С момента основания мы расширили сферу своей работы и включили в нее механический ремонт и решения по управлению рисками, а также решения по управлению активами в автомобильной и жилищной области.

Самой ценной собственностью среднестатистического человека сегодня является его автомобиль и дом. В нашей жизни всегда были специалисты по работе с нашими пенсионными накоплениями и частным капиталом, но эти люди не знали ничего о работе с такими ценными активами, как автомобиль и дом. Я спрашивал себя: "Почему?" Не найдя ответа, я подумал, что мы можем разработать программное обеспечение для управления этими активами. И сделать это мы можем, предоставив необходимую информацию всем вовлеченным в процесс обработки страховых возмещений, начиная со страховых компаний и потребителей, заканчивая производителями автомобилей и ремонтными мастерскими. Такова была миссия нашей компании.

TWST: И вы решили начать применять свой опыт в сфере обработки автомобильных страховых возмещений. Как выглядел процесс в самом начале?

Г-н Аквила: Мы начали с аварий, так как это самый болезненный процесс. В то время существовало много компаний-посредников, и когда дело доходило до покраски или ремонта автомобиля, не применялось никаких цифровых технологий. Естественно, ни держатель страхового полиса (он же владелец автомобиля), ни страховая компания, ни ремонтная компания не могли доверять третьим лицам. В итоге, им требовалось структурирование данных и некая платформа, на основе которых все стороны могли бы эффективно проводить сделки между

собой с полным доверием и соблюдением всех норм.

На сегодняшний день, та часть нашего бизнеса, которая направлена на процесс обработки страховых возмещений, приносит нам 60% от всего дохода. Большую часть оставшихся 40% дохода нам приносят механическая диагностика и текущий ремонт, действия водителей, сведения о других владельцах ТС и участии в ДТП, а также деятельность, связанная с запчастями. В этом году мы ожидаем получить доход около 1,2 миллиарда долларов, а к 2020 году планируем дойти до отметки в 2 миллиарда долларов. Мы работаем уже в 70 странах мира, и достигли этого мы всего за 9 лет.

Создание компании выглядело очень амбициозно, и все вокруг говорили мне: "Ты сумасшедший, Тони! Это не сработает". Естественно, каждый изобретатель и предприниматель смотрит из будущего в настоящее, а не наоборот, из настоящего в будущее. Но мне кажется, что в Solera мы сделали и то, и другое.

TWST: Как изменилась миссия Solera в условиях меняющихся технологий?

Г-н Аквила: В самом начале, когда мы запустили продукт, на мой взгляд, 20% всей работы выполняло программное обеспечение, а 80% - люди. Мы изначально разрабатывали программное обеспечение для того, чтобы автоматизировать действия людей, и все думали, что это отличная идея. Если вы прокрутите время и попадете в будущее, в котором мы сейчас, и еще на пару лет вперед, то увидите, что программное обеспечение выполняет 80% всей работы. И теперь не программное обеспечение помогает людям в работе, а люди помогают программному обеспечению.

Сейчас это работает в первую очередь в случаях обращений за страховыми выплатами и помогает в обслуживании и ремонте вашего автомобиля. Ни один среднестатистический человек не знает как все это делать и никогда не узнает об этом. Таким образом, миссия Solera сегодня - быть тем самым 80-типроцентным «искусственным интеллектом», который поможет вам разобраться со страховыми рисками при ремонте после ДТП, механическом и текущем ремонте, и обслуживании.

TWST: Похоже, что мы переживаем сейчас сильное потрясение в автомобильной сфере. Что еще революционного нас ждет? Какие изменения вы видите в ближайшие пару лет?

Г-н Аквила: С эволюцией технологий автомобиль больше не является лишь механическим средством передвижения. Автомобиль становится более безопасным, информационно-развлекательным и цифровым средством передвижения. Мы работаем над цифровым образом жизни. Сегодня, если вы хотите продать автомобиль, вам нужно найти ПТС и другие документы. Когда вы выбираете автомобиль, вы пользуетесь Интернетом и рекомендациями. Также вы можете посетить дилерский центр или получить информацию об автомобиле с помощью сервиса CARFAX.

Мы верим, что в будущем у каждого из нас будет "цифровой гараж", в котором будут храниться сертификат о технической пригодности автомобиля, сведения о других владельцах ТС, об участии в ДТП, сведения о ремонтах и эксплуатационных затратах. Когда вы захотите продать или купить автомобиль, вся необходимая информация о нем будет в открытом доступе. Более того, мы предполагаем, что вы сможете выбрать более выгодные страховые ставки, поскольку вы будете располагать нужной информацией, и вам будет доступен более точный расчет страхования.

TWST: Значит, у нас теперь есть автомобиль-google. И чем, на ваш взгляд, все это обернется?

Г-н Аквила: Верно, у нас теперь есть автомобиль-google. Могу поспорить, что в конце 50-х и начале 60-х годов, когда у нас в Крайслере был турбореактивный двигатель, все только и говорили о том, что автомобили будут летать, но реальность такова, что этого не произошло. Мне кажется, есть некое недопонимание, и многие люди этим пользуются. Мы сейчас определенно находимся в переходном периоде, но никто не может предугадать, как быстро мы адаптируемся. В конце

"Иными словами, мы не планируем продавать наш продукт напрямую потребителю; мы планируем предоставлять программное обеспечение нашим партнерам, а они в свою очередь будут продвигать его держателям полисов, то есть потребителям, чтобы потребители могли им пользоваться."

концов мы все можем увидеть результат, но пока этого не произошло, мы переоцениваем этот результат.

На сегодняшний день ведется много дискуссий в ожидании самоуправляемого автомобиля, будет ли его идея воплощена в жизнь. Если вы посмотрите на количество продаваемых сейчас автомобилей с самоуправлением, то увидите, что оно быстро снижается. Я думаю, что существует некая черта, которую потребители пока не пересекли. В теории им нравится идея самоуправляемого автомобиля, они хотят его, но пока не готовы купить.

TWST: Видели ли вы подобные переходные периоды в каких-то других отраслях? Или это пока "темный лес" для нас?

Г-н Аквила: В этом переходном периоде мы наблюдаем действительно очень странный феномен, и мы можем провести параллель с авиационной промышленностью. Как вы знаете, самолеты могут летать много-много лет, и они работают по принципу "Шесть сигм" в отношении документации по безопасности. Но это очень дорого, и приходится тратить немалые деньги на инфраструктуру. Я разбираюсь в сфере авиационной промышленности, поскольку являюсь инвестором ведущего провайдера программного обеспечения по текущему ремонту частной авиации.

Несмотря на то, что самолет и автомобиль оба несут на себе определенные риски, они отличаются друг от друга. Когда дело касается самолета, первое, что люди себе представляют, это как самолет упадет. Что же касается автомобиля, то необходимость в нашей продукции и количестве ремонтных мастерских будет только расти, поскольку, управляя автомобилем, мы принимаем на себя больше рисков.

TWST: Какие еще факторы влияют на автомобильный рынок и адаптацию новых технологий?

Г-н Аквила: Кое-что еще меняется сейчас: средний возраст автомобиля растет с самой быстрой в истории скоростью. Мы потратили миллионы долларов, пытаясь понять, почему происходят эти изменения, которые противоречат всему, что вы видите и читаете о самоуправляемом автомобиле.

TWST: Почему растет средний возраст автомобиля?

Г-н Аквила: Средний рост автомобиля растет как на развитых рынках, так и на рынках некоторых развивающихся стран. Это происходит по ряду причин, в числе которых усовершенствование техники, которая требует лучшего обслуживания; смену поколений; рост среднего класса в странах с развивающейся и зарождающейся рыночной экономикой, что приводит к тому, что все больше людей водят автомобили и проезжают на них все больше расстояний.

Мы наблюдаем очень интересный феномен. Средний возраст автомобиля в США за последние пару лет вырос до 11,4 лет. Это значит, что в мире сейчас миллиарды автомобилей и их средний возраст растет. Мы предполагаем, что он вырастет до 13 лет. Автомобили, которые сегодня попадают на рынок - это автомобили, в которых большее внимание уделено программному обеспечению и компьютерному управлению, нежели гидравлике и жидкостям. В итоге мы видим некий сценарий происходящего сейчас противодействия: новые автомобили оснащены более совершенными технологиями, но старые автомобили в целом остаются на ходу гораздо дольше.

Мы верим, что сможем управлять автомобилями нового поколения гораздо дольше. Почему? Самолет может летать очень долго, потому что его обслуживание основано на жестком допуске к эксплуатации и акценте на безопасность. У него есть резервные системы. В автомобильной индустрии сейчас тоже строят двигатели уровня авиационных, которые прослужат гораздо дольше тех, что были раньше.

TWST: Вы упомянули смену поколений. Как она отражается на

автомобильной индустрии?

Г-н Аквила: Поколения Y и M - это первые поколения людей, в самоопределении которых автомобиль, которым они управляют, не играет роли. Они самоопределяются опытом использования цифровых технологий во всех сферах, и именно поэтому мы переключились на семью. Решения по страхованию, механическому ремонту и обслуживанию, а также все решения по управлению рисками принимаются на семейном уровне.

Вдобавок эта цифровая эволюция значительно снижает наши механические способности. Для диагностики и ремонта автомобиля требуется более сложное программное обеспечение, как это происходит с самолетами. Люди сегодня составляют 20% обслуживания самолетов, а программное обеспечение - 80%. Тем не менее, уверенность в этих 20% показательна, поскольку это отлично обученные специалисты. Мы полагаем, что именно такой тип эволюции ждет все сферы промышленности.

TWST: Вы продаете свой продукт напрямую потребителю? Это часть вашей стратегии?

Г-н Аквила: Нет, мы не продаем наш продукт напрямую потребителю. Мы приняли для себя клиентоориентированную философию наших партнеров. Раньше мы предоставляли экспертам промышленное программное обеспечение. Удивительно, что современные молодые люди настолько подкованы в цифровом плане, что могут сами обработать страховое возмещение или найти варианты ремонта. При этом они не могут выполнять никакие ремонтные работы, но могут совершать множество цифровых операций, для выполнения которых

раньше требовались отдельные специалисты, будь то оперативное управление автомобилем, получение и обработка фотографий, загрузка информации.

При наличии всех этих технологий потребитель может выполнить часть работы страховой компании или ремонтной мастерской. Добавьте к этому автомобили, которые могут передавать информацию. И вот суперсовременное и квалифицированное поколение выполняет огромную часть бумажной работы. Наша миссия – это клиентоориентированная философия наших партнеров.

Иными словами, мы не планируем продавать наш продукт напрямую потребителю. Мы планируем предоставлять программное обеспечение нашим партнерам, которые, в свою очередь, будут продвигать его держателям полисов, то есть конечным потребителям. Приблизительно 20% стоимости продукта связаны с самим процессом работы. Мы будем делать продукт, но выпускать его под своим брендом будут партнеры. Мы хотим быть чем-то вроде "Intel Inside", если пожелаете.

TWST: Если смотреть вперед на несколько лет, то какая будет повестка дня у компании? Что для вас наиболее значимо?

Г-н Аквила: Самые значительные достижения включают в себя расширение географии, механическое обслуживание и ремонт, а также применение цифрового образа жизни. Мы планируем расширяться за несколько лет с 73 стран до 100. Эти 100 стран с сегодняшнего дня и до 2030 года продадут 85% автомобилей на ходу. К тому времени, по нашим представлениям, на дорогах будет более двух миллиардов автомобилей, и они будут нуждаться в обслуживании и ремонте.

Мы работаем над механикой и расширением географии, а также над тем, чтобы перевести в цифровой формат ваш ПТС, ваши регистрационные и водительские записи. Мы вкладываем в это несколько сотен миллионов годового дохода, и мы делаем это с 2009 года. Никому не известен тот факт, что Solera вложила миллионы долларов, чтобы выяснить, каковы же долгосрочные последствия от

"Самые значительные достижения включают в себя географическое расширение, механическое обслуживание и ремонт, а также применение цифрового образа жизни. Мы планируем расширяться за несколько лет с 73 стран до 100. Эти 100 стран в промежуток времени с сегодняшнего дня и до 2030 года продадут 85% автомобилей на ходу".

использования автомобиля с программным обеспечением? Позвольте мне привести пример.

Допустим, вы водите Nissan Altima, экологически безопасный автомобиль. В нем установлено некое программное обеспечение, и это очень полезный автомобиль. Чего сегодня не знают водители, так это того, какие же будут долгосрочные последствия от использования современного программного обеспечения, как они повлияют на автомобиль. Мы знаем все о механических деталях и их действии, поскольку занимались ими с самого начала. Если что-то не так с механической стороны автомобиля - протекает масло, что-то грохочет, скрипит, вы получаете визуальные или звуковые сигналы. Если же что-то не так с электроникой автомобиля, то вы не получаете ничего - ни направления, как действовать, ни обратной связи. Поэтому мы вложили много средств в диагностическую сферу.

На сегодняшний день в США больше марок и моделей автомобилей, чем было когда-либо в истории, но это всего лишь незначительная часть на фоне того количества автомобилей, которые будут представлены на рынке не американскими производителями. Хорошая новость заключается в том, что потребность в механическом ремонте будет стабильна, даже если количество ремонтных мастерских сократится. Мы этому очень рады. Инвестируя около 1 миллиарда долларов, наши доходы уже выросли вдвое и продолжают расти в этой сфере.

Что касается аварий, то здесь важно географическое расширение и предоставление программного обеспечения на рынок так, чтобы наши партнеры могли использовать наше программное обеспечение для своих клиентов. Это поможет полностью или хотя бы частично избежать рутинной работы, которую выполняют люди.

Это удивительно, как эволюция позволяет упростить сложные процессы и делает их прозрачными для конечного потребителя, а это очень важно, поскольку зачастую автомобиль является самой главной собственностью человека, с которой должно быть все в порядке. Мы можем предоставить нашему клиенту всю необходимую информацию, чтобы он в свою очередь передал ее конечному потребителю.

TWST: Можете ли вы привести примеры того, что именно Solera предлагает в области механического ремонта?

Г-н Аквила: В распоряжении технического специалиста должно быть много информации и знаний, а сейчас это возможно только при наличии программного обеспечения. Мы вкладываем более 100 миллионов долларов в год в программное обеспечение, в его развитие, в создание баз данных, включая такие, с помощью которых механики смогут проводить диагностику автомобиля, используя поиск.

Если вы специалист по механическому ремонту, вы можете ввести "У меня Mercedes C300, пробег 50 000 миль. Вставляю ключ, поворачиваю, фары мерцают, и больше ничего не происходит". С помощью только лишь поискового запроса "не заводится Mercedes C300, пробег 50 000 миль" с очень высокой долей вероятности мы можем рассказать вам, что не так с вашим автомобилем, мы можем рассказать вам, что за доской приборов идет зеленый провод, мы даже можем рассказать вам, как все починить. Подобная информация раньше не была доступна вам. Ваш автомобиль стоял бы в сервисе, и вам пришлось бы платить механику за часы его "работы".

Сегодня эти механики платят нам небольшую комиссию, чтобы иметь доступ к такой информации. Мы получили всю информацию тем же путем, что и Google, привлекая как можно больше пользователей и используя их поведенческие паттерны, чтобы разработать как можно больше вариантов. Мы наблюдаем за людьми, затем проверяем информацию, а затем вносим ее в базу. Таким образом, механоремонтная и обслуживающая стороны нашего бизнеса очень

быстро растут, мы расширяем эти сферы географически. Таково будущее механического ремонта.

TWST: Расскажите нам больше о цифровом образе жизни, и о том, как он работает на деле.

Г-н Аквила: При цифровом образе жизни вместо того, чтобы идти в Департамент транспортных средств (ДТС) и стоять в очереди, чтобы получить регистрацию, или ждать, пока автодилер сделает это, мы постепенно объединяемся с ДТС, чтобы мы могли все это делать в электронном виде. Правительства многих государств поощряют автодилеров в использовании подобных типов электронной регистрации. Мы полагаем, что в дальнейшем страховщики и все остальные предложат такую услугу водителям, чтобы процесс не занимал много времени.

Мы сконцентрировались на том, чтобы объединить все эти технологии для удобства наших клиентов - страховых компании, производители автомобилей, механические и ремонтные мастерские - чтобы они могли пользоваться очень быстрой и надежной системой. Кроме того наша система определяет время, необходимое для ремонта тех или иных деталей, большинство из которых стандартные, так что никому не нужно гадать, и, надеясь, с потребителя не берут завышенную плату. Время ремонта рассчитывается на основе метода эффективности, и ремонтным мастерским выгодно пользоваться нашей системой, ведь на рынке существуют определенные стандарты.

TWST: Является ли частью вашей стратегии в будущем перемещение в другие области, нежели автомобильная индустрия?

Г-н Аквила: Конечно. Наша стратегия заключается в управлении рисками и активами вашего автомобиля и дома. Мы обрабатываем страховых возмещений больше, чем кто-либо еще (примерно 32 миллиона в год) - это даже больше, чем все остальные сферы, которые работают со страховыми возмещениями, вместе взятые. С имеющимся у нас фундаментом нам не нужно изобретать новую платформу. Существуют огромные возможности, поскольку поколения Y и M очень зациклены на своем доме и на том, как бы сделать его еще более цифровым.

TWST: Можете ли вы назвать временные границы, в рамках которых вы войдете в новую для вас область дома?

Г-н Аквила: Мы пытаемся заглянуть за поворот, потому что дом рано или поздно станет разумным и цифровым так же, как автомобиль и как самолет и т.д. Дому тоже будет необходима диагностика. Мы полагаем, что в будущем то программное обеспечение, которое мы производим для автомобиля, будет использоваться и в доме. Помимо просто системы сигнализации вы получите систему мониторинга. Мы наблюдаем растущий интерес к системам, которые следят за функционированием устройств и могут индивидуально настраиваться.

Приведу пример. Ваш кондиционер барахлит, или вообще не работает. Это повлияет на уровень влажности. С помощью маленького устройства мы получим сигнал, когда уровень влажности изменится, и передадим эту информацию напрямую страховой компании, которая в свою очередь позвонит вам и скажет: "Эй! Нам нужно отправить кого-то из сотрудников к вам починить кондиционер, потому что мы заметили изменение уровня влажности!" Вдобавок ко всему вы получите текстовое сообщение с аналогичным текстом на ваш смартфон. В будущем же все эти действия будут совершаться в электронном виде.

TWST: Автомобиль и дом будут соединены друг с другом?

Г-н Аквила: Сейчас мы работаем над созданием разумного дома, который объединит автомобиль, водителя и дом в одну общую систему управления ценностями. Вам будет доступна возможность узнать текущую стоимость вашего автомобиля. Эта система сможет даже подсказать вам наиболее подходящий момент для его продажи, потому что в ближайшие пару лет вам придется потратить тысячи долларов на ремонт.

Мы аккумулируем средства, чтобы заняться этим вопросом. Мы уже вложили более 2 миллиардов долларов и планируем вложить еще пару миллиардов долларов к 2020 году. Я полагаю, что скоро вы увидите на рынке своего рода объединение дома с автомобилем. До 2020 года процесс объединения будет нестабильным, но к 2030 году вы увидите более тесно связанные между собой автомобиль, водителя и дом, и это будет важным делом.

Приведу пример. Мы сейчас работаем над автомобильной системой так, чтобы ваш автомобиль смог распознать, что это именно вы сидите за рулем. Аналогично для вашего дома. Система задаст вам вопрос, проверит ответ и закроет двери. Ключи больше не будут нужны. Если вы пригласите гостей, то вы сможете отправить им текстовое сообщение, позволяющее гостям получить доступ к дому. Все эти процессы, о которых мы с вами думали еще много лет назад, сейчас воплощаются в жизнь.

Я лишь хочу сказать, что сейчас у нас есть много возможностей делать работу эффективно. Google по всему миру скорее всего тоже будет заниматься подобными вещами, но так или иначе будут возникать проблемы с поддержкой новых технологий - обслуживание и обработка страховых возмещений, о работе с которыми никто не будет знать. Мы видим себя теми самыми крутыми ребятами, компанией под названием Solera, которая будет решать эти проблемы.

TWST: Что бы вы могли сказать сейчас потенциальным инвесторам, чтобы дать им понять, что именно сейчас лучшее время для инвестиций в вашу компанию?

Г-н Аквила: Я думаю, что наша компания уже хорошо зарекомендовала себя, увеличивая объемы и улучшая нашу основную продукцию с помощью географического расширения. Мы четко знаем время,

необходимое для внедрения технологий с точки зрения географии и культуры, и это знание позволяет нам иметь невероятный свободный поток наличных денег. Наша прибыльность говорит сама за себя.

Я думаю, что наш показатель EBITDA в 2 раза больше чем аналогичный у S&P 500, и этот доход мы и вкладываем в те вещи, о которых я говорил. Можете представить, какой была бы наша прибыль, если бы мы не вкладывали средства в инновации.

Сегодня мы не просто работаем в прибыльной компании, мы вышли на те рынки, которые в разы больше нашего основного изначального рынка. Мы идем в ногу с цифровым миром, и используем все преимущества, которые нам дает работа по процессу обработки страховых возмещений, обслуживанию и ремонту. Мы разрабатываем программное обеспечение, которое в будущем может быть использовано приложениями Big Data в сфере принятия решений о купле-продаже.

Мы присутствуем на всех рынках: на рынке механического ремонта, на рынке электронной диагностики, на рынке стекла. Наша компания - единственная компания с такой многогранной и многофункциональной платформой, что позволяет нам генерировать огромное количество данных, а мы все знаем, что это значит в цифровом мире. Это позволяет нашим клиентам получать новый опыт и четко исполнять свою работу.

TWST: Есть ли что-то еще, что мы не обсудили в ходе интервью, и вы хотели бы добавить?

Г-н Аквила: Я просто закончу следующими словами: на сегодняшний день более сотни тысяч промышленных предприятий используют нашу продукцию; во многих случаях именно наш продукт становится номером один - лучшим для коммуникаций, проведения работ и диагностики. То есть, наш продукт они используют гораздо чаще, чем инструменты в ящике. Вот какое влияние сегодня оказывает программное обеспечение на промышленный мир.

TWST: Спасибо.

TONY AQUILA
Founder, Chairman & CEO
Solera Holdings, Inc.
7 Village Circle
Suite 100
Westlake, TX 76262
(817) 961-2100
(855) 839-8020 — TOLL FREE
www.solerainc.com
e-mail: slh.info@solerainc.com