



Альфред Экль,
директор по развитию Tablogix

DIY-ХАБ В ИНДУСТРИАЛЬНОМ ПАРКЕ «ЮЖНЫЕ ВРАТА»: ТЕХНОЛОГИИ И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ

Поставщики крупнейшего в России DIY-ритейлера «Леруа Мерлен» заинтересованы в развитии бизнес-связей со своим клиентом и построении оптимальной логистики. В 2016 г. рядом с РЦ «Леруа Мерлен», расположенным в промышленном парке «Южные Врата», логистический оператор Tablogix при поддержке девелоперской компании Radius Group запустил DIY-хаб. Альфред Экль, директор по развитию Tablogix, рассказал о специфике работы хаба, сложных операциях с DIY-товарами и применяемых решениях.

– Расскажите, чем вызван интерес производителей к DIY-хабу? В чем его отличие от простого склада или логистического центра?

– DIY-хаб в промышленном парке «Южные Врата» – логистический центр для хранения и обработки разногабаритной DIY-продукции в больших объемах. Товары здесь складывают, готовят к отгрузке, а также перераспределяют для доставки в различные регионы России. Здание DIY-хаба включает складские и офисные помещения. При необходимости производитель может арендовать помещение под производство или сервисное обслуживание.

Интерес к DIY-хабу со стороны производителей вызван территориальной близостью к «Леруа Мерлен». Это позволяет им экономить на логистичес-

ких издержках и повысить качество обслуживания ритейлера, что происходит не только за счет территориальной близости, но и благодаря отлаженным бизнес-процессам, применению программных средств автоматизации. Для операций DIY-хаба мы разрабатываем IT-решения, позволяющие снизить затраты на ручной труд при обработке информации, подготовке документов, мониторинге качества, сборе статистики о производительности и др. Мы планомерно вносим изменения в бизнес-процессы, обучаем персонал новым методам работы. В итоге производители получают комфортные для них финансовые условия работы с DIY-хабом.

DIY-хаб представляет собой современный складской объект, оборудованный для хранения и обработки большого ко-

личества разногабаритных DIY-товаров. Здание логистического центра имеет сертификат соответствия международному стандарту энергоэффективности и экологической безопасности BREEAM с рейтингом «VERY GOOD». Собственником промышленного парка «Южные Врата» выступает девелоперская компания Radius Group, арендатором – компания Tablogix, которая, в свою очередь, заключает с резидентами DIY-хаба договоры ответственного хранения.

– Как родилась идея DIY-хаба? Какие еще преимущества производителям он дает?

– Когда в South Gate¹ открылся крупнейший в России РЦ «Леруа Мерлен», мы сразу поняли, что запуск специализированного логистического цент-

¹ South Gate – промышленный парк «Южные Врата».

ра для обработки DIY-товаров рядом с РЦ снизит логистические издержки поставщиков, обеспечит быстрые и непрерывные поставки.

Доставка из DIY-хаба в РЦ «Леруа Мерлен» занимает 10 мин. Заказы поступают к определенному временному окну в соответствии с известной концепцией «just in time». Персонал логистического центра обучен всем многочисленным процедурам подготовки заказов для РЦ, что сводит к минимуму количество возвратов.

– Какое место занимает DIY-хаб в цепочках поставок его резидентов?

– У каждого клиента индивидуальная цепочка поставок. Одни импортируют продукцию, другие производят ее в России. Для некоторых клиентов это центральный склад, для других – региональный, предназначенный для обслуживания точек продаж в Центральной России.

– Что самое главное в работе DIY-хаба?

– В сердце DIY-хаба – отлаженные бизнес-процессы, которые позволяют на высоком уровне обслуживать гипермаркеты «Леруа Мерлен». Производителям необходимо строго следовать требованиям к оформлению отгрузок



в РЦ, товаросопроводительным документам, размещению заявок на веб-портале, упаковке и др. Поэтому персонал DIY-хаба знает и выполняет все инструкции «Леруа Мерлен». Другими словами, логистический центр работает как связующее звено между поставщиком и ритейлером. И это еще одна важная причина, почему поставщики проявляют интерес к переезду в DIY-хаб.

– На каком этапе развития находится DIY-хаб с точки зрения объемов операций?

– Склад активно заполняется, мы ведем переговоры со многими участниками рынка DIY. Это не только поставщики «Леруа Мерлен», но и другие российские и иностранные компании,

планирующие усилить свои позиции на рынке Центральной России. Сейчас операции размещены в здании, которое занимает 11 000 м². В случае расширения наш партнер Radius Group предложит дополнительные возможности.

– Какая продукция сегодня сосредоточена в DIY-хабе?

– Значительную группу товаров составляет широкий спектр сантехники: смесители, ванны, унитазы и др. Также хранятся напольные покрытия – ламинат и паркетная доска.

– Расскажите, пожалуйста, о процедуре запуска операций.

– Этот процесс является типовым и хорошо отлаженным. Компаниям





предлагается определенный набор сервисов на стандартных условиях, который может быть расширен за счет дополнительных операций по упаковке, маркировке, формированию наборов.

В проектную команду входят менеджер проекта, программист, специалист по планированию склада и начальник производства. На первом этапе команда анализирует требования клиента, настраивает систему управления складом, разрабатывает необходимые дополнительные услуги, создает новые бизнес-процессы.

– Как происходил запуск операций первого поставщика?

– Этот запуск был для нас достаточно волнительным, хотя опыт работы с DIY-продукцией у нас уже имелся. Команда проекта проанализировала большой объем информации, вклю-

чая требования клиента и требования «Леруа Мерлен».

Я уже говорил, что ритейлер предъявляет строгие требования к поставкам. На веб-портале «Леруа Мерлен» необходимо зарегистрировать поставку и выбрать временное окно; отделить заказы друг от друга в случае консолидации нескольких заказов на одной палете; корректно указать логистические данные при регистрации; нанести определенную маркировку на палеты.

Мы провели совместную работу с поставщиком, чтобы настроить оптимальные операционные процедуры и электронный обмен данными. В процессе работы с порталом в части подтверждения запланированной отгрузки и формирования палетных этикеток требуется настройка IT-системы по весогабаритным характеристикам товара: весу, объему, кратности короба и др. Некорректная настройка может

привести к ошибкам при регистрации поставок и отказу в приемке. К заезду клиента мы подготовили стеллажное оборудование для хранения негабаритного товара.

В итоге запуск можно назвать успешным. Товар сразу же начали принимать. Операции начались точно в срок, через неделю после открытия РЦ, как и планировалось.

– С какими проблемными ситуациями приходится сталкиваться, и как вы их решаете?

– В первое время мы спотыкались на регистрации поставок на портале, потому что ни мы, ни наш клиент ранее с порталом не работали. Мы проконсультировались со специалистами «Леруа Мерлен», провели дополнительное обучение операторов. Из-за неоднородности отгружаемого товара (ванны, фронтальные панели и каркасы для ванн, унитазы, смесители различных размеров и др.) возникали сложности с консолидацией нескольких заказов на одной палете с конструктивным отделением их друг от друга. Кроме этого, мы проконсультировались со специалистами «Леруа Мерлен» по большим отгрузкам, превышающим количество палет на загрузку одной фуры.

Выход из затруднительных ситуаций стараемся находить совместно с клиентом. Решением, например, может быть забрать заказ, который не принимают. Если проблема в чем-то другом, связываемся с РЦ.

Что касается негабаритного товара, мы используем модифицированные палеты, позволяющие фиксировать ванны, фронтальные панели и каркасы для ванн. По габаритам такие палеты не превышают стандартные европалеты



ты и изготавливаются непосредственно на складе под заказы на отгрузку.

– Расскажите об автоматизации процессов. Какие операции не стоит заменять машинным интеллектом?

– DIY-хаб был запущен в 2016 г. Процесс разработки программных средств, который идет полным ходом, выполняют наши программисты. Однако не все в нашем случае можно заменить машинным интеллектом, например физическую комплектацию товара на палете. Если товар разнообразный и разногабаритный, то оптимальную укладку можно выбрать только методом проб.

В настоящее время в операции с DIY-продукцией внедряется программа Individual Performance and Activity Control System (IPACS). Это давняя разработка компании, о которой мы уже рассказывали. Система позволяет рассчитывать премиальную часть оплаты труда, сравнивать фактические и целевые показатели, отслеживать производительность труда в таких единицах, как количество перемещений палеты, коробка, штуки, а также рассчитывать производительность в человеко-минутах. IPACS выгружает и анализирует WMS-транзакции в режиме реального времени. Кроме того, программа учитывает выполненные сотрудником задания, которые отсутствуют в WMS. Итоговый балл, который получает сотрудник, складывается из результатов его производительности, наличия ошибок и соблюдения правил внутреннего трудового распорядка. В зависимости от полученного балла сотруднику начисляется премия.

– DIY-хаб – ваша осмысленная стратегия или разовый проект? Какие перспективы имеет такой формат на российском рынке?

– Прежде всего, это новое предложение на рынке логистических услуг в DIY-отрасли. Мы рассчитываем на его динамичное развитие за счет привлечения новых компаний и разработки новых услуг. Перспективы создания подобных логистических центров, когда на одной территории располагаются крупный РЦ ритейлера и складские запасы его поставщиков, на мой взгляд, положительные. Это позволяет сократить расходы на транспортировку, если большая часть отгрузок производится в данный РЦ. Кроме того, на территории South Gate есть возможность организовать производство и сервисный центр, арендовав специальное помещение.

– Спасибо за интересную беседу.

