

ПИТЕР ШМИДТ:

«МЫ МОЖЕМ ПОДСТРОИТЬСЯ ПОД ЛЮБЫЕ ЗАДАЧИ КЛИЕНТА»

Компания Transporeon является признанным авторитетом в области IT-технологий и управленческих решений, применяемых в транспортной логистике. Сегодня в интервью с вице-президентом по коммерции Transporeon Group Питером Шмидтом мы обсуждаем, как современные технологии и решения влияют на бизнес-процессы в логистике и, в итоге, на финансовые показатели компаний.



Питер Шмидт,
вице-президент по коммерции Transporeon Group

– Питер, рады приветствовать Вас в гостях у журнала «ЛОГИСТИКА». Расскажите, пожалуйста, немного о компании Transporeon. Какова основная миссия компании?

– Компания Transporeon Group была основана в г. Ульме (Германия) в 2000 году. За несколько лет она стала лидером европейского рынка. Мы создаем и предлагаем своим клиентам решения в формате программного обеспечения в качестве услуги (SaaS), оптимизируя их транспортные и логистические процессы, налаживаем коммуникацию между грузоотправителями, перевозчиками и получателями товаров. Transporeon

сегодня – это крупнейшая логистическая платформа, через которую ежедневно взаимодействуют более 1 тыс. производителей и торговых компаний и 100 тыс. поставщиков транспортных услуг по всему миру. В настоящее время в Европе компанией организованы два хаба – в г. Ульме (Германия) и г. Кракове (Польша). Обслуживая наших клиентов, мы разговариваем на 23 языках, включая русский. Стремясь решить задачи своих заказчиков, Transporeon расширяет географию присутствия компании. Например, в 2015 году мы открыли офис в Северной Америке. Нашими клиентами мы являются крупнейшие транснациональные компа-

нии, такие как Nestle, Akzo Nobel, ArcelorMittal, Saint-Gobain и многие другие.

Основную миссию компании я вижу в создании и продвижении на рынках тех решений и инноваций, которые помогут компаниям быстро, просто и эффективно сокращать затраты на транспорт, обеспечивать прозрачные и понятные коммуникации между перевозчиками и грузоотправителями.

– Как Вы оцениваете будущее транспортной логистики в условиях ее стремительной цифровизации?

– В последние годы на рынке транспортной логистики появилось много компаний, оперирующих новыми терминами, например «big-data», «предиктивная аналитика», «визуализация», «прогноз погоды перевозок». Однако, по моему мнению, есть вещи, которые, несмотря на все новые понятия, остаются неизменными. Грузоотправителя в первую очередь волнует удовлетворение своих транспортных потребностей по разумным ценам. В этом контексте я бы хотел рассказать, как наша компания работает с основными факторами, влияющими на затраты при перевозках, ежедневно встающими перед компаниями-грузоотправителями.

Приведу конкретный пример. К нам обратилась компания «СВЕЗА», один из крупнейших производителей березовой фанеры, продукция которой поставляется в 70 стран по всему миру. Одной из важнейших бизнес-задач компании было увеличение объема прямых продаж конечным потребителям и переход на собственную доставку, что требовало новых подходов в управлении логистикой.

В результате нашего сотрудничества компания «СВЕЗА» получила инструмент коммуникации, благодаря которому участники логистического процесса компании – грузоотправители, грузополучатели и перевозчики – начали взаимодействовать в едином информационном поле. Компания смогла реализовать гибкую стратегию закупок транспортных услуг, использовать систему назначения заявок определенному пулу грузоотправителей или размещать их на транспортном аукционе. В ближайшее время компания планирует интегрировать решение Transporeon с ERP-системой SAP. Это позволит обновлять данные по транспортным заявкам в режиме онлайн, исключить дублирование информации и ошибки ручного ввода данных, характерные при параллельной работе в двух системах, сократить трудозатраты.



По моему мнению, будущее транспортной логистики в условиях цифровизации в первую очередь определит результат, которого технологи помогают достичь. И здесь мало оперировать модными терминами, необходимо стремиться обеспечить выполнение требований заказчика и помочь ему максимально эффективно решать свои задачи. Такую поддержку своим клиентам мы всегда готовы оказывать.

– Что вы предлагаете в рамках своей IT-платформы, и в чем ее преимущество по сравнению с другими?

– С помощью нашей интеллектуальной системы, которую мы называем платформой, вы можете получить необходимые инструменты для управления транспортной логистикой: закупка транспортных услуг – администрирование транспортного процесса (управление тарифами и работа с транспортными заявками) – выполнение транспортных заказов и доставка груза – анализ данных по доставке. Подключение к платформе Transporeon предоставляет доступ к полному комплексу инструментов и сервисов. Процесс внедрения занимает от 4 недель до 3 месяцев. Мы очень быстро переключаемся на поставщиков клиентов, на это уходит буквально несколько часов. После этого у грузоотправителя появляются все возможности по взаимодействию с перевозчиками. Отличное нашего программного продукта от других похожих платформ в том, что мы реализуем модель совместной работы и сконцентрированы в первую очередь на грузоотправителях. Мы стремимся применять концепцию центральной диспетчерской, способствуя тому, чтобы грузоотправители и перевозчики могли лучше взаимодействовать.

Специфика логистического рынка заключается в использовании ручного труда, причем здесь его доля по-прежнему высока. До сегодняшнего дня назначение транспортного средства на конкретную перевозку в большинстве случаев осуществляется по телефону либо по электронной почте. Если брать Европу и Россию в целом, то примерно 60% компаний отправляют и согласовывают транспортные заявки по телефону. По моему мнению, именно это ведет к непрозрачности: вы не знаете, где ваш груз, в каком транспортном средстве перемещается, почему именно в этом грузовике.

Положая ситуацию сложилась у одного из наших клиентов – компания Vogealis L.A.T, ведущего продавца и дистрибутора удобрений на европейском рынке. В компании отсутствовало централизованное управле-

ние логистикой. Прозрачность процессов, в том числе по закупке услуг перевозчиков, отсутствовала, правила закупок в рамках группы компаний не соблюдались. В управлении тендерами и транспортом использовалось много ручных процессов, возникали сложности с доставкой в пиковый сезон из-за нехватки транспорта.

Для решения сложившейся проблемы мы применили централизованный подход. Сегодня для проведения тендеров Vogealis использует платформу Tisoptact. Фиксированные контракты с определенными перевозчиками передаются на платформу Transporeon для заказа грузоперевозок. Автоматический заказ транспорта производится с помощью модуля best carrier. Это решение учитывает текущие предложения и данные рынка, эффективно подбирая исполнителей на каждый заказ. После принятия заказа перевозчик получает предложение согласно заданным критериям или коду распределения. Перевозчики, назначенные на выполнение заказа, могут выбрать свободные временные слоты для загрузки / разгрузки. Система производит анализ работы перевозчиков и собирает данные об их работе.

Как отметил Жолт Удвори, менеджер по управлению цепями поставок Vogealis L.A.T, компании удалось оптимизировать административные процессы, сделать их более прозрачными и, следовательно, повысить эффективность сети.

– Но ведь компания-грузоотправитель сама может разработать подобную систему и успешно пользоваться ею. Почему она должна обращаться именно к вам?

– Для нас важно, чтобы заказчик, прежде чем тратить время на внедрение собственной жестко сконфигурированной системы, подумал: а стоит ли? Внедрение для себя ведет к росту совокупной стоимости владения, но при этом решение неизбежно будет все больше и больше отдаляться от окружающего мира, поскольку заточено только под вас. А затем пройдут 3–5 лет, и начнутся проблемы.

Мы же предлагаем высококачественный интегрированный комплекс, который можно идеально адаптировать под потребности заказчика, с ним вы сможете создать себе резервы на будущее по получению максимального эффекта от вашего бизнеса, например сокращение транспортных расходов на 10%, сокращение расходов на администрирование на 30%. Согласитесь, подобные цифры заслуживают внимания!

– Как Вы видите будущее компании в России? Можно ли сказать, что в последние годы российские компании стали более требовательными?

– Важно отметить, что логистика – это бизнес, который охватывает весь земной шар. У Transporeon Group есть все необходимые средства и инфраструктура, позволяющие оказывать такие услуги во всемирном масштабе. Как я вижу развитие компании в России? В 2017 году российский офис отметил 5-летие своего присутствия на рынке. За это время мы существенно усилили наш клиентский портфель, в том числе за счет крупнейших российских компаний, и увеличили локальную команду. В целом наши планы на этом рынке, безусловно, долгосрочные.

Требования компаний, которые работают в России, не отличаются от тех, что возникают в других странах: так же нужно находить и назначать транспортное средство на конкретную перевозку; давать возможность перевозчику бронировать временное окно на погрузку или разгрузку; предоставлять средства для отслеживания перемещения груза, поиска поставщика, управления тарифами. Важно, чтобы требования рынка реализовывались в соответствии с его спецификой, поэтому мы считаем очень важной частью нашей работы здесь привлечение локальной команды консультантов.

– Какие специфические черты российского рынка Вы бы назвали?

– Пожалуй, самое большое отличие российского рынка в том, что территория страны огромна, в результате чего доля логистических затрат в ВВП страны находится на довольно высоком уровне. Существуют и свои инфраструктурные особенности: это дороги, наличие крупных транспортных компаний и их автопарков, – и нужно, чтобы поставщики услуг это понимали. В России очень важно лично знать перевозчиков и поддерживать с ними хорошие отношения.

– Как вы планируете развивать свою систему в будущем?

– Я думаю, что будущее – в нетворкинге, оперативной и прозрачной коммуникации.

Представьте себе картину: на базе платформы Transporeon вы полностью оцифровали все процессы своего предприятия. И тут финансовый директор компании заявляет вам, что нужно добиться снижения затрат на предприятии на 5%. И это тогда, когда все оцифровано! Однако снижение затрат возможно за счет



нетворкинга¹. Сегодня мы стремимся реализовать алгоритмы предиктивной аналитики для оптимизации пула поставщиков. Например, иногда тендеры организовывать выгодно, а иногда – нет. И если бы вам система подсказывала, как это сделать лучше всего, то вы смогли бы получить от этого выгоду. Или, например, представьте, что появилась возможность с помощью нашей системы минимизировать пустые пробеги. В этом случае свою выгоду будет получать каждый участник процесса транспортировки.

– Как Вы считаете, новые решения, разрабатываемые Transporeon, будут успешным и востребованным в России? Как скоро они появятся на рынке?

– По моему мнению, единственное препятствие для любого дела – это сам человек. Чем больше мы общаемся с клиентами, тем лучший результат получаем. В России я работаю уже 20 лет и вижу, что результата можно добиться очень быстро. Не могу гарантированно сказать, сколько времени уйдет на то, чтобы вывести новый продукт на российский рынок, но предварительный анализ показывает, что это может занять 3–5 лет, причем не только в России, но и мире.

В любом случае последнее слово останется за клиентом, и уже он решит, как использовать те инструменты, которые мы ему предлагаем.

– И напоследок вопрос о кадровой политике компании Transporeon в России. Какими качествами должен обладать кандидат, собирающийся работать в компании?

– Наш подход к работе с клиентами основан на предоставлении экспертизы и консалтинга. Мы стараемся принимать на работу опытных сотрудников, а также молодых энергичных людей, чтобы эти две группы гармонично дополняли друг друга. Человеку, который собирается работать в компании Transporeon, необходимо знать, что ему придется постоянно находиться в среде стартапов, где процессы буквально бурлят. Если он готов к этому, обладает пониманием логистических процессов, способностью мыслить нестандартно, любит технологии, то добро пожаловать в нашу компанию!

– Спасибо за интересную беседу. ■

¹ Нетворкинг – это социальная и профессиональная деятельность, направленная в данном случае на максимально быстрое и эффективное решение бизнес-вопросов. В основе нетворкинга лежат выстраивание доверительных и долгосрочных отношений с людьми и взаимопомощь.