



Проход Прохоров,
генеральный директор
компания «Технология Логистических Систем»

«Технология Логистических Систем» — 20 ЛЕТ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ

Компания «Технология Логистических Систем» («ТЛС») уже более 20 лет является активным продавцом на рынке логистических услуг. Используя системный подход к управлению логистическими процессами и применяя современные информационные технологии в качестве одного из ключевых инструментов, компания завоевала репутацию эксперта в качестве 3PL-провайдера, бизнес-консультанта и поставщика IT-решений.

На вопросы журнала «ЛОГИСТИКА» отвечает Проход Прохоров, генеральный директор компании «Технология Логистических Систем».

— Проход, расскажите об основных этапах развития компании и ее формирования в качестве 3PL-провайдера?

— В 1993 году компания начала свою деятельность по оказанию услуг ответственного хранения, транспортных перевозок и таможенного оформления. Изначально мы стремились к созданию максимальной зоны комфорта для наших клиентов. Постепенно расширялся спектр профильных услуг: логистическое проектирование складских комплексов, консалтинг в области цепей поставок, автоматизация бизнес-процессов с применением наиболее технологичного программного обеспечения. Тем самым мы всегда добивались самого высокого уровня качества. Важным этапом на пути становления компании как 3PL-провайдера стало строительство первого собственного складского комплекса класса А в Московской области. Нашими специалистами были проведены расчет топологии, комплексный анализ и построение бизнес-процессов для каждого клиента ком-

пании. Клиентами нашей группы компаний на протяжении многих лет являются крупнейшие российские и западные компании: Procter & Gamble, Unilever, Ferrero, Wimm-Bill-Dann, De Agostini, Sun Inbev, Heidelberg, Oriflame и многие другие. Для обслуживания таких серьезных компаний всегда требовались высочайшие стандарты качества. Это, безусловно, послужило серьезным толчком как к утверждению нашей компании в сегменте 3PL, так и к наращиванию потенциала по оказанию консультационных услуг.

— Одним из основных направлений деятельности вашей компании является поставка и внедрение различных IT-решений для логистики. Какое преимущество вы видите в том, что являетесь мультивендорным поставщиком?

— Наша компания является официальным партнером таких всемирно известных производителей программного обеспечения, как SAP, a-SIS, Infor, community4you, Oracle и других. Прежде всего это приносит большие выгоды нашим клиентам. Мы всегда предлагаем заказчику решение, максимально соответствующее специфике его бизнеса, потребностям и задачам проекта.

— Все программные продукты, которые вы предлагаете, западного производства. С чем это связано?

— Здесь важны следующие факторы: функциональность, надежность, универсальность, и, конечно же, сервисная поддержка. Все наши решения отвечают мировым стандартам качества. Реализуя их, мы передаем мировой опыт по оптимизации логистики и минимизации затрат. Западные решения обладают широкой функциональностью и максимально отражают все процессы. Отличительным преимуществом является возможность их применения для управления процессами в любой бизнес-отрасли. Достаточно выставить подходящие пользовательские настройки, и нет необходимости перепрограммировать систему под специфические требования бизнеса. Это очень важно, поскольку доработки, как правило, значительно увеличивают стоимость проекта, приводят к зависимости от одного интегратора, а также затрудняют обновления и зачастую отнимают возможность оказания сервисной поддержки. Все решения, которые мы предлагаем, обладают способностью системной интеграции с различными приложениями, легко масштабируются (например, при расширении бизнеса), а также постоянно обновляются до новых версий. Таким образом, заказчик получает постоянно развивающийся продукт.

— Чем вы руководствуетесь при создании ценности услуг для клиентов?

— Самое важное при создании ценности услуг — сочетание профессионального ис-

» Клиентами нашей группы компаний на протяжении многих лет являются крупнейшие российские и западные компании: Procter & Gamble, Unilever, Ferrero, Wimm-Bill-Dann, De Agostini, Sun Inbev, Heidelberg, Oriflame и многие другие. Для обслуживания таких серьезных компаний всегда требовались высочайшие стандарты качества...

полнения работ и безупречного сервиса. При этом качество сервиса нельзя отодвигать на второй план. Даже блестяще выполненная техническая составляющая, не обеспеченная высоким качеством обслуживания, оставляет неоправданными ожидания клиентов. В первую очередь клиент должен знать и чувствовать, что его интересы занимают главную позицию в системе наших приоритетов.



«Технология
Логистических
Систем»

+7(495)408-78-05
www.tls-russia.ru
info@tls-russia.ru



” Мы не ставим препятствий, а, напротив, создаем условия для развития потенциала. Но главное, «ТЛС» — это одна команда. В первую очередь клиент должен знать и чувствовать, что его интересы занимают главную позицию в системе наших приоритетов.

— **Поделитесь секретом, как вам удается создавать и поддерживать высокий уровень сервиса.**

— Секрет довольно прост. Необходимо создать такие условия для всех сотрудников, при которых каждый будет максимально мотивирован на результат. Для этого важно, чтобы все ощущали вовлеченность в процесс.

— **Какие механизмы вы используете для формирования и повышения уровня мотивационной вовлеченности своих сотрудников?**

— Разумеется, мы постоянно занимаемся обучением и повышением квалификации наших специалистов. Любой сотрудник компа-

нии знает, что у него есть все возможности для профессионального и карьерного роста. Мы не ставим препятствий, а, напротив, создаем условия для развития потенциала. Но главное, «ТЛС» — это одна команда. У нас практически нет текучки кадров. Почти все сотрудники, кто был на старте бизнеса, работают до сих пор. Для новых сотрудников мы используем метод наставничества, создаем максимально комфортные психологические условия для адаптации. Всегда поддерживаются новые идеи, приветствуются новые идеи. Мы открыты, поэтому каждый чувствует себя причастным к созданию и развитию общего полезного дела. А если человек заинтересован в результате и получает удовольствие от процесса, то он вовлекает в этот процесс и других участников «цепочки», я имею в виду партнеров и клиентов. Успех общего дела зависит от каждого. Поэтому здесь важно создать общую «волну» взаимодействия. Благодаря синергии формируется мощная мотивация к развитию как отдельной личности, так и всей организации в целом.

— **Одна из основных целей логистики — оптимизация. Каково ее значение в контексте вашего бизнеса?**

— Как я уже говорил, наша сила — в компетентности наших специалистов, блестяще знающих процессы по осуществлению оперативной деятельности на складах и в транспортном бизнесе. Любой свой проект, будь то внедрение WMS или оказание услуг курьерской доставки, мы сопровождаем оптимизацией бизнес-процессов заказчика, что стало возможно благодаря накопленному опыту и знанию логистических процессов «изнутри». Мы с удовольствием делимся своими знаниями, что приносит свои плоды: наши клиенты

нас рекомендуют, а это довольно значимый показатель результативности.

— Какие планы ставит перед собой компания? Каковы предполагаемые направления ее развития?

— В качестве 3PL-провайдера мы сейчас очень динамично развиваем направление доставки для интернет-магазинов. Не изменяя своим принципам работы и главной идее бизнеса, наша компания покрывает все потребности клиентов сектора e-commerce и оказывает, помимо базовых услуг доставки и хранения, полный набор смежных услуг: кассовое обслуживание, диспетчеризацию и другие дополнительные услуги.

Мы также развиваем свой внутренний потенциал и оптимизируем процессы внутри компании. Например, сейчас у нас идет процесс внедрения автоматизированной системы управления транспортировками SAP TM, чтобы сделать внутренние процессы хранения информации, планирования и маршрутизации еще более эффективными.

Компания «ТЛС» — это многопрофильные специалисты высокого уровня, которые при реализации проектов предлагают актуальные решения из лучшей мировой практики, позволяя своим заказчикам существенно минимизировать затраты на логистику и повышать лояльность их клиентов и партнеров. Сегодня компания «ТЛС» является официальным партнером крупнейших производителей программного обеспечения для сферы логистики: SAP, a-SIS, Infor, community4you, Oracle, а также различных производителей ИТ-решений Cisco, IBM, Hewlett Packard и ИТ-оборудования Intermec, Motorola, Citizen, Zebra.

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ ТЛС

- Группа компаний «ТЛС» была создана на базе одного из первых в России коммерческих складских операторов с целью объединения широкого спектра предоставляемых услуг в единый логистический комплекс.
- 1993 год — начало оказания услуг ответственного хранения и таможенного оформления грузов.
- 1997 год — стартуют услуги по междугородней доставке грузов большегрузным автотранспортом.
- 2001 год — расширяется география услуг ответственного хранения. Открываются представительства в городах России от Санкт-Петербурга до Владивостока.
- 2002 год — развивается доставка крупно- и среднетоннажным транспортом по Москве и европейской части России.
- 2003 год — начинается развитие направления по отправке грузов железнодорожным транспортом.
- 2005 год — строительство собственного складского комплекса класса А.
- 2007 год — оказание ИТ-услуг и консалтинг выделяются в отдельное направление.
- 2009 год — выход на рынок доставки товаров для интернет-магазинов.
- 2011 год — запуск первого проекта «под ключ» для заказчика, включая проведение финансового анализа возможности аренды собственной складской площади с учетом полного оснащения оборудованием и программным обеспечением и с последующим привлечением складского провайдера.

