

TRANSPOREON ПОМОГАЕТ ИТЕКО ДЕРЖАТЬ МИНИМАЛЬНУЮ НАЦЕНКУ НА УСЛУГИ

ИТЕКО – транспортная компания, основанная в 2004 году. На сегодняшний день она входит в число крупнейших в России. Об одной из составляющих успешной работы, сотрудничестве с TMS-платформой TRANSPOREON, рассказывает генеральный директор ООО «ИТЕКО Россия» Дмитрий Калашников.

– Дмитрий Алексеевич, «IT» в названии «ИТЕКО» не случайно? Информационные технологии в работе компании играют важную роль?

– Скорее, ключевую роль. Автоматизация процессов экономит время и деньги, напрямую влияет на ценовую политику. Именно благодаря автоматизации наценка на наши услуги составляет всего 5%. Эта цифра включает управление и обслуживание парка техники (1 200 собственных машин и 15 000 привлеченных), содержание 60 представительств, сплошное страхование грузов и IT-сервисы для клиентов и водителей. Мы готовы к высокой IT-интеграции с нашими клиентами и партнерами. С рядом заказчиков добились автоматизированного получения заказов, когда из системы клиента заказы попадают напрямую в нашу инфор-

мационную систему, а обратно приходит подтверждение с данными о выполнении заказа. Статистика также автоматически передается в систему клиента. В итоге это увеличивает оперативность и сводит к минимуму возможность ошибки при передаче данных. Также наша система умеет прогнозировать заказы клиентов, на основе статистики мы корректируем приход транспорта. Водители-экспедиторы получают задания на перевозку прямо на свой мобильный телефон, автоматически оформляется сплошное страхование по факту загрузки. В процессе движения компьютерная система следит за каждой машиной с помощью телематического оборудования. Наши клиенты на экране компьютера могут видеть плановое время прихода транспорта на выгрузку с учетом дорожной обстановки.

– Какая роль в этой системе отводится платформе TRANSPOREON и почему именно ее вы называете одной из важных составляющих автоматизации работы в ИТЕКО?

– TRANSPOREON – это одна из TMS-платформ, на которых грузоотправители размещают заказы, а транспортные компании имеют возможность взаимодействовать с грузовладельцем. Мы работаем с несколькими такими платформами и можем сравнивать. Важное преимущество TRANSPOREON – в удобстве для пользователя и возможности унифицировать взаимодействие между транспортными компаниями и клиентами. Мы можем предоставить большой спектр сервисов, но клиентам часто требуется не один транспортный провайдер, а несколько. Организовать взаимную интеграцию систем для всех



Дмитрий Калашников,
генеральный директор ООО «ИТЕКО Россия»

сразу – трудная задача, но платформа TRANSPOREON упрощает ее, позволяя выбрать транспортного провайдера согласно требованиям заказчика и настроить взаимодействие с каждым. Через общую платформу все одновременно получают подробную информации о загрузке: номер заявки, время подачи транспорта, адреса грузоотправителя и грузополучателя. Это заметно упрощает и ускоряет работу заказчиков.

” Важное преимущество TRANSPOREON – в удобстве для пользователя и возможности унифицировать взаимодействие между транспортными компаниями и клиентами.

– С какими крупными компаниями ИТЕКО сотрудничает через TRANSPOREON и в чем преимущества работы с ними через эту TMS-платформу?

– Один из таких крупных клиентов – компания, поставяющая металлопрокат по всей стране: в Мурманск, Архангельск, Старый Оскол, Тверь, Липецк, Белгород, Самару. В TRANSPOREON есть опция, позволяющая добавлять логистов из других городов, которые будут закрывать заявку, что очень важно в случае с этим клиентом, ведь работать приходится в нескольких часовых поясах.

Для другого нашего клиента мы перевозим пиломатериалы. В этом случае полезна опция платформы TRANSPOREON, дающая возможность указать в комментариях к заявке тип прицепа, чтобы избежать накладок, например, загрузку леса в тент.

– Для любой компании важен сбор статистики, анализ ценовой политики. TRANSPOREON позволяет это сделать?

– Наш опыт показывает, что через единую платформу мы гарантированно получаем распределение заказов, одновременно с нашим заказчиком узнаем время заказа и выгрузки, соблюдение транзитного времени. На основании этой статистики можем оценить качество работы как наших сотрудников, так и складов. Транспортный ры-

нок очень динамичен, но полученная информация позволяет нам с заказчиками оперативно принимать правильные решения о дальнейших мерах по взаимодействию и улучшать работу.

– У ИТЕКО есть планы по расширению или углублению работы с TRANSPOREON?

– Наша компания работает с 2,5 тыс. постоянных клиентов, среди которых крупнейшие российские и международная компании. С некоторыми из них ИТЕКО сотрудничает, используя TRANSPOREON. Мы – один из крупнейших партнеров и в перспективе видим две возможности: с одной стороны, мы постоянно улучшаем технологичность управления собственным транспортом, применяя современные информационные технологии, с другой стороны, хотели бы, чтобы наши клиенты могли эффективно пользоваться ими. Надеюсь, что платформа TRANSPOREON будет также активно развиваться и уже сейчас предлагать нашим клиентам доступные сервисы: автоматизированную передачу данных, контроль транспорта в движении, электронный документооборот, проверку безопасности контрагента и многое другое.

– Спасибо за интересную беседу. ■

Беседовал Федор Анчутин

