

АЛЕКСЕЙ ГОЛОВИН: Склад по расчету

О новых предложениях на рынке складской логистики Екатеринбурга рассказывает директор по маркетингу компании SVX Алексей Головин.

— Почему ООО «Гранит», известный девелопер рынка складской недвижимости, сменил название и расширил сферу деятельности?

— Действительно, компания SVX — это новое название ООО «Гранит», ведущего девелопера на рынке складской недвижимости Екатеринбурга. Мы уже более 15 лет работаем в сфере возведения и обслуживания складских помещений. У компании в собственности находятся три крупных складских комплекса, которые мы до последнего времени сдавали в аренду провайдерам логистических услуг. Это была обычная для рынка схема, при которой собственники складов сами не занимаются предоставлением логистических услуг.

В прошлом году собственники компании приняли решение эту привычную схему изменить. На выработку рыночной стратегии и техническое переоборудование складов ушло около полугода. И уже в конце 2015 года наша компания самостоятельно вышла на логистический рынок, сегодня мы предоставляем полный спектр услуг в области ответственного хранения, контракт пакинга, транспортно-экспедиторского обслуживания и логистического консалтинга. Мы работаем в полную силу и наращиваем клиентскую базу.

Что касается переименования, то новый бизнес потребовал нового имени, нового позиционирования. И так появилось название SVX.

— Почему вы решили выйти на рынок именно сейчас?

— За этим решением стоит четкий расчет. На логистическом рынке происходят серьезные изменения. Часть из них вызвана экономическими условиями, часть — развитием технологий хранения и обработки товаров. Компании уменьшают складские остатки, увеличивают оборачиваемость товаров, и, как следствие, падает спрос на площади. Если раньше рынок был дефицитным, и свои условия диктовали логисты, то теперь ситуация меняется.

Необходимо понять тенденции и перестроиться. Тот, кто первым сможет уловить грядущие изменения



и удовлетворить новые потребности клиентов, будет участвовать в формировании новой реальности, нового рынка. Мы делаем это сейчас, пока процесс начинается, мы уверены, что будем во главе этих изменений.

— Как же изменились запросы клиентов? Что необходимо, чтобы им соответствовать?

— Сегодня клиенты стремятся сократить расходы на логистику. Сделать это можно по-разному. Кто-то сокращает сотрудников, кто-то отказывается от услуг аутсорсеров и заводит собственные склады, кто-то «давит» на логистов, требуя скидок.

Мы предлагаем принципиально новый способ — снижение расходов за счет повышения технологичности всех логистических процессов. Это означает увеличение скорости оборачиваемости, упрощение систем контроля, исключение ошибок, удешевление операций за счет их автоматизации и, как следствие, — снижение затрат.

Способ непростой, в первую очередь, для нас, для логистической компании. Он требует серьезных инвестиций в кадры, в современные технологии, в информационную систему. Причем инвестиции эти нужно делать быстро и эффективно. Такое решение зависит от определенной смелости, серьезного расчета и наличия свободных ресурсов.

— Вам удалось?

— Да, мы создали современного технологически оснащенного провайдера логистических услуг. Мы отобрали лучшие из существующих на рынке технических решений в области складского и упаковочного оборудования.

Компания завершила внедрение современной WMSAxperta от компании Columbus. Это решение на платформе Microsoft. Система не просто обеспечивает управление складом и контроль товарных запасов в режиме реального времени, но и позволяет перенастраивать алгоритмы управления складом и товарными запасами силами наших сотрудников буквально за считанные минуты, а также осуществлять быструю интеграцию с информационными системами клиентов.

Все это позволило нам внедрить и опробовать на практике высокотехнологичные способы хранения, обработки, упаковки и отгрузки товаров. Сегодня наши клиенты получают возможность существенно экономить время и деньги именно за счет наших технологий.

— Этих нововведений достаточно для того, чтобы удовлетворить растущие запросы и потребности клиентов?

— Наши инновации не ограничиваются технологической сферой. Мы предлагаем нашим клиентам нововведения и на уровне финансовых решений. Одно из них — твердые тарифы на услуги складской логистики.

Это абсолютное ноу-хау. Мы отказались от сложных запутанных таблиц с десятками параметров и непрозрачным конечным ценообразованием. Вместо этого мы предлагаем простую систему, в которой клиент указывает нам несколько простых параметров, таких как количество единиц, сроки хранения и оборачиваемость, а мы даем ему окончательную цифру — сколько именно рублей он будет платить за наши услуги ежемесячно.

Тариф включает в себя весь комплекс работ, никаких «дополнительных платежей», никаких внезапных расходов. Только одна заранее запланированная, рассчитанная цифра на период действия договора. Это крайне удобно для планирования.

Для клиентов, которые хотят еще большей открытости и прозрачности, мы предлагаем работу по технологии Openbook. Мы готовы показать ценообразование и вместе искать возможности для экономии.

— За счет чего удастся предлагать клиентам такие необычные для рынка условия?

— Большой плюс — собственные склады. Компания SVX владеет 80 тысячами квадратных метров складов категорий А и В+ в черте Екатеринбурга. Именно они обеспечивают компании большую гибкость в финансовых вопросах. Наши склады — это реальное пространство для маневра.

Над нами нет арендодателя, который каждый месяц требует свою плату вне зависимости от заполненности склада. Мы сами собственники помещений и можем распоряжаться ими по собственному усмотрению. Собственные склады дают нам возможность работать с оплатой по факту и предлагать клиентам варианты.

Как пример, клиент имеет возможность платить только за площади, которые реально использует. Не надо бронировать и оплачивать площади, которые потребуются один раз в месяц. Такая система выгодна для компаний, у которых товарные запасы значительно меняются в коротком отрезке времени. Мы можем пересчитывать занимаемые площади хоть ежедневно.

— Ставка делается на высокие технологии и собственные склады?

— Есть еще один элемент, не менее важный. Это кадры, интеллектуальный потенциал. Любые самые современные технологии, оборудование и информационные системы просто работают только с людьми, которые умеют их обслуживать и использовать все возможности. Только специалисты, выстраивающие технологические, финансовые и коммуникативные процессы в компании, заставляют систему эффективно работать.

Создание команды тоже потребовало много времени и серьезных инвестиций. Можно сказать, это была самая сложная часть во всем процессе выхода SVX на рынок провайдера услуг складской логистики. Каждая вакансия закрывалась индивидуально, подбирали лучших специалистов. Сегодня наша команда — основное конкурентное преимущество.