ПРЕСС-СЛУЖБА HILTI

местоположением, правом доступа и разрешениями для сотрудников, производить анализ данных и формировать отчеты.

— Значит, всю работу делает техника и программное обеспечение?

— Не все можно оцифровать. Чтобы результат был максимальным, необходимо, чтобы система работала на полную мощь, а для этого Hilti предлагает клиентам комплексную поддержку на всех этапах. Специалисты Hilti оценивают текущую ситуацию на объекте или в компании в целом и определяют, какой может быть экономия при внедрении системы ON!Track, дают рекомендации по следующим шагам и проводят пробные испытания работы системы с ключевыми пользователями и только затем производится установка и настройка системы.

— И что получает пользователь на выходе?

— Главный результат — все оборудование и инструменты перед пользователями как на ладони — в мобильном приложении, и не нужно догадываться, что нужно еще купить, отремонтировать, а каких инструментов уже достаточно. К тому же система автоматически оповещает о предстоящих сроках прохождения технического обслуживания и поверок оборудования.

— Автоматические системы учета активов сегодня не новость. В чем же отличие ON!Track от «одноклассников»?

— Главное отличие решения Hilti заключается, во-первых, в том, что оно создавалось с учетом специфики и особенностей ведения бизнеса в строительной отрасли. Во-вторых, клиент получает не просто компьютерную оболочку и программное обеспечение, но и непосредственный контакт с компанией, предоставляющей сервис через консультантов.

— Возникает ощущение, что данный инструмент оптимально использовать в течение определенного времени, чтобы сделать какие-то выводы, а далее можно обойтись без него. Так ли это?

— Безусловно, использование систем контроля за активами, таких как ON!Track,— это первый шаг для многих клиентов к изменению подходов к оптимизации бизнеса. Строительные компании начинают чаще считать объем требуемых инвестиций в проект не через количество единиц необходимой техники, а через объем производительности, который необходимо поддерживать на объекте. Но говорить о том, что ON!Track будет неактуален после того, как внедрены необходимые изменения, неверно. Ведь ситуация на рынке изменяется постоянно, появляются новые требования к оснащению объектов, сотрудники приходят и уходят, а значит, системе всегда есть что анализировать. Кроме того, с помощью ON!Track можно отслеживать не только оборудование и расходные материалы — система может анализировать в прямом смысле что угодно — от офисного оборудования до оснащения бытовок или пунктов питания.

Если говорить о следующих шагах, то, как правило, после проведения тщательной диагностики и анализа, компании приходят к пониманию, что далеко не все оборудование им необходимо иметь на своем балансе. В строительстве никому не нужны сами по себе 10 электроинструментов и 15 единиц вспомогательного оборудования, зато всем нужно закончить объект в максимально короткие сроки с минимально возможными затратами. А обслуживание парка оборудования зачастую отнимает слишком много сил, времени и дополнительных затрат, которые очень сложно спрогнозировать заранее во время его приобретения. Для этого в компании Hilti разработано и успешно применяется, в том числе и в России, еще одно решение — программа «Флит Менеджмент». Это комплекс услуг, позволяющий отдать на аутсорсинг все заботы, связанные с парком инструментов и его обслуживанием, компании, которая сама производит инструмент и, следовательно, лучше других знает, как его правильно использовать.

— Чем эта услуга отличается от аренды?

— Мы в Hilti понимаем эту услугу более широко. Говоря «аутсорсинг», мы подразумеваем, что все заботы об инструменте лежат на Hilti. Мы не просто передаем оборудование клиенту, но и обслуживаем его. Контракт заключается на три года.

На каждый инструмент наносится наклейка с названием компании, инвентаризационным номером, фамилией ответственного сотрудника, датой обмена инструмента и на всякий случай телефоном сервисной службы. Ведь если что-то пойдет не так, то технику починят. Эта услуга также включена в ежемесячный платеж, то есть согласовывать стоимость ремонта и оплачивать новые счета не придется. При этом в платеж не включаются инфляционные риски, а оборудование не простаивает без дела, так как можно для начала ограничиться самым необходимым, а затем добавить новый инструмент к парку в любой момент без заключения нового договора.

При этом, вместо того чтобы тратить сразу большую сумму на приобретение инструментов, компания вносит ежемесячный платеж, который покрывает все затраты на использование инструмента в течение всего периода использования. Такие платежи относятся в полном объеме на себестоимость продукции. Это значительно уменьшает налогооблагаемую базу налога на прибыль. По отзывам тех, кто уже стал пользователями программы «Флит Менеджмент», только благодаря налоговым льготам достигается экономия в размере до 3–4%.

— В России это уже работает?

— Да, мы предлагаем услугу «Флит Менеджмент» в России уже почти десять лет, и почти 500 компаний по всей стране ею пользуются.

— Если с «Флит Менеджмент» все относительно прозрачно в плане цифр экономии, то что можно сказать об On!Track? За счет чего достигается снижение издержек при пользовании этим сервисом?

— Мы подсчитали, что сокращение косвенных затрат на строительных объектах может дать 70–80% экономии для компании. Достичь этого можно с помощью повышения производительности труда, более эффективного использования оборудования и оптимизации складских запасов. Инновационные технологии позволяют сделать стройку более прозрачной, наладить учет и контроль, а если часть забот об управлении активами возьмет на себя специализированная организация, то и производительность труда сотрудников вырастет. Все это поможет снизить себестоимость строительства, что на сегодняшний день является вопросом выживания компании на рынке.

«Используя ON!Track, менеджмент компании может получать информацию о состоянии своих активов в любое время, в любом месте и с любого устройства»