

Техника не должна стоять!

Интервью с генеральным директором компании SOTA Logistic А. Соловьёвым

Компания SOTA Logistic работает на российском рынке с 2002 г. Изначально она предоставляла лишь экспедиционные услуги и не имела собственного подвижного состава. За 12 лет рынок грузоперевозок претерпел существенные изменения: растущая конкуренция со временем привела к падению прибыльности бизнеса, при этом возросли требования клиентов по максимизации эффективности своих логистических операций, появилась необходимость вводить и оперировать показателями KPI.



Специфика последних лет такова, что клиенту всегда проще и надежнее работать с прямыми перевозчиками, имеющими собственный транспорт. Многие клиенты выставляют это требование как главное. Для

дальнейшего развития руководство компании SOTA Logistic приняло необходимое решение приобрести собственный подвижной состав. Изучая рынок, оно заинтересовалось предложением компании Kässbohrer.

Андрей Соловьёв, генеральный директор SOTA Logistic, рассказывает: «Мы стали одними из первых российских покупателей техники Kässbohrer, поскольку бренд Kässbohrer в конце 2011 г. был совершенно новым на



российском рынке. Нам сразу понравилось соотношение цены и комплектации предлагаемых полуприцепов. К тому времени мы не раз видели транспортные средства Kässbohrer на дорогах Европы во время выполнения международных перевозок, они начали появляться и в России. Нам было важно знать, что история компании началась в 1893 г. в Германии, производство прицепной техники было главным направлением компании Kässbohrer, а разработка новейших инженерных решений для полуприцепной техники самых разных видов и предназначения является приоритетным направлением. Вскоре мы узнали, что эту технику уже несколько месяцев эксплуатирует один из наших партнеров, и отзывы только положительные. Так было принято решение о покупке техники Kässbohrer. Приобретенная нами партия шторных полуприцепов Kässbohrer в максимальной универсальной комплектации полностью соответствует российским и

международным требованиям по грузоперевозкам. Отдельно универсальную опцию делать крайне затруднительно, а тут уже готовое решение! Причем наличие такой комплектации влияет не только на возможности прямой эксплуатации, но и на остаточную стоимость транспортных

ставляют обязательным условием наличие у перевозчика собственного подвижного состава, это повышает уровень доверия: они считают наличие у перевозчика собственного транспорта гарантией безопасности и стабильности.

Кроме того, мы внимательно присматриваемся к опыту клиентского сервиса нашего партнера, определению формирующих его требований, изучению потребностей клиента. Сначала сделать все для оперативного решения проблемы клиента, а затем сделать выводы на будущее: какие изменения необходимо внести, чтобы больше не возникало спорных вопросов.

В настоящее время доля внутрироссийских перевозок SOTA Logistic возросла до 70%. Тому есть несколько экономических причин, прежде всего увеличение импортозамещения – многие иностранные бренды открыли на территории России свои производства, и товары теперь не ввозятся из-за границы. Вторая причина – усиление внутрирегиональных связей и, как следствие, увеличение количества межрегиональных перевозок. Третья немаловажная составляющая – усиление конкуренции с международными перевозчиками. Учитывая данные факторы, с 2011 г. компания стала развивать филиальную сеть, что позволило выйти за пределы Центрального федерального округа, использовать местных перевозчиков и клиентов. Филиал – это пропуск для работы в регионе, – продолжает Кирилл Латинский. – Мы открыли филиалы в городах с большим грузопотоком: Санкт-Петербурге, Краснодаре, Екатеринбурге,

«Сотрудничество с Kässbohrer повлияло на наше развитие, – продолжает разговор коммерческий директор SOTA Logistic Кирилл Латинский. – С тех пор как мы стали позиционировать себя на рынке собственниками подвижного состава, в развитии нашей компании произошел скачок на 80–100%! Ряд клиентов вы-

ступают к нам с предложением приобрести технику Kässbohrer. Мы стараемся сделать все возможное, чтобы клиенту было комфортно работать с нами. Мы стараемся сделать все возможное, чтобы клиенту было комфортно работать с нами. Мы стараемся сделать все возможное, чтобы клиенту было комфортно работать с нами.

Мы стараемся сделать все возможное, чтобы клиенту было комфортно работать с нами. Мы стараемся сделать все возможное, чтобы клиенту было комфортно работать с нами. Мы стараемся сделать все возможное, чтобы клиенту было комфортно работать с нами.

Ростове-на-Дону. В 2014 г. собираемся открыть еще не менее двух филиалов».

А. Соловьёв отмечает, что при собственном подвижном составе девизом его компании стала фраза: «Техника не должна стоять!». «Мы считаем перспективным направлением для развития бизнеса увеличение грузопотока. Поскольку основная часть потребителей сосредоточена в городах-миллионниках, большая часть перевозок осуществляется в них. В последнее время появилась тенденция к росту межрегиональных перевозок. Именно они наиболее рискованные, велика вероятность попасть на мошенников. Для SOTA Logistic ответственность перед клиентом превыше всего! ООО ЛК «СОТА Логистик» имеет полис страхования ответственности экспедитора/перевозчика в английском страховом клубе TT Club. Страховое покрытие распространяется на весь мир, включает в себя все риски. Ответственность застрахована на сумму \$500 000. Это гарантия возмещения убытка клиенту. Членами TT Club являются более 10 000 компаний в 150 странах мира, в том числе ряд крупных российских страховых компаний. Одним из преимуществ работы с TT Club являются оперативность рассматривания страховых случаев, минимальный пакет документов для взыскания и отсутствие бюрократических проволочек.

В настоящее время в соответствии с новым трендом мы предлагаем клиентам услугу 4PL (fourth-party logistics): наши сотрудники находятся на заводах и получают заказы от клиентов данного завода, полностью оформляют его, осуществляют логистику и мониторинг. При необходимости наши сотрудники проведут электронный тендер на полный комплекс услуг через международные площадки, включая

складские, логистические и т. д. Таким образом, привлекая SOTA Logistic в качестве интегратора, который аккумулирует ресурсы, возможности и технологии своей собственной организации и других компаний для разработки, выстраивания и запуска всеобъемлющего системного решения логистических вопросов, клиент может получить экономию до 30% по сравнению с наличием собственной логистической службы.

Мы перевозим товары повседневного спроса (FMCG), а также сырье для производства (гранулы, строительные смеси, металлоконструкции, картон, доски, ДСП, лак для искусственных футбольных полей). Мы не стремимся на чем-то специализироваться, скорее наше кредо – всестороннее решение логистической задачи клиента, – подчеркивает Андрей Соловьёв. – Данный подход предполагает для долгосрочных контрактов такую услугу, как закупка спецтранспорта под заказ клиента. Наши специалисты изучают бизнес клиента, особенности его производственных мощностей и систему загрузки, в результате мониторинга выстраивают сеть грузоперевозок и формируют требования к транспортным средствам. Чем уникальнее запрос, тем более он нам интересен и тем более важно наличие таких партнеров, как компания Kässbohrer. Гибкий подход инженеров Центра исследований и разработок Kässbohrer позволяет предложить нам самые современные технологические решения, адаптированные под российские реалии, с учетом финансовых возможностей наших клиентов».

Интервью провела
Е. Маслова