

ТЕХНИКА НЕ ДОЛЖНА СТОЯТЬ!

Интервью с генеральным
директором компании
«SOTA Logistic»
Андреем СОЛОВЬЕВЫМ



Компания SOTA Logistic работает на российском рынке с 2002 года. Изначально компания 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. Для дальнейшего развития руководство компании SOTA Logistic приняло необходимое решение приобрести собственный подвижной состав. Изучая рынок, они заинтересовались предложением компании Kässbohrer.

Андрей СОЛОВЬЕВ, генеральный директор SOTA Logistic, рассказывает:

■ Мы стали одними из первых российских покупателей техники Kässbohrer, поскольку бренд Kässbohrer в конце 2011 года 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 году 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 её несколько месяцев эксплуатирует один из наших партнеров, и отзывы только положительные. Так было принято решение о покупке Kässbohrer. Приобретенная нами партия шторных полуприцепов Kässbohrer в максимальной универсальной комплектации полностью соответствует как российским, так и международным требованиям для грузоперевозок. 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 средств по окончании срока лизинга.

Ни разу за все эти годы мы не пожалели о своём выборе. У Kässbohrer много точек сервисного обслуживания, сеть постоянно развивается, и одна из точек недавно открылась практически рядом с нами. Все технические вопросы носят такой незначительный характер, что мы решаем их сами, и за все это время обращались в Kässbohrer буквально два раза – за запчастями.

■ Сотрудничество с Kässbohrer повлияло на наше развитие, – продолжает разговор коммерческий директор SOTA Logistic Кирилл ЛАТИНСКИЙ. – С тех пор как мы стали себя позиционировать на рынке как собственники подвижного состава, у нас произошел скачок в развитии на 80-100%! Ряд клиентов выставляют обязательным условием наличие у перевозчика собственного подвижного состава, считают данное обстоятельство гарантией безопасности и стабильности.

Андрей СОЛОВЬЕВ отмечает: после приобретения собственного подвижного состава, девизом его компании стала фраза «Техника не должна стоять!».

■ Мы перевозим товары повседневного спроса (FMCG), а также сырье для производства (гранулы, строительные смеси, металлоконструкции, картон, доски, ДСП, латекс для искусственных футбольных полей). Мы не стремимся на чем-то специализироваться, скорее наше кредо – всестороннее решение логистической задачи клиента, – подчеркивает Андрей СОЛОВЬЕВ. – 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. ■

