

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЗАХВАТЯТ СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК

Сокращение издержек и оптимизация рабочего процесса сегодня становятся едва ли не главными составляющими в строительстве. С помощью современных цифровых технологий и отлаженной системы клиентского сервиса компания Hilti помогает достичь этой цели. Осенью 2017 года Hilti запускает в России систему управления активами ON!Track, которая должна стать открытием для всех строителей, желающих повысить эффективность производства и увеличить прибыль. Об этом мы поговорили с генеральным директором Hilti Россия, руководителем региона Восточная Европа Владимиром Мосни.



Расскажите, в чем специфика и отличие вашей компании от других игроков рынка?

Hilti — компания, которая производит и продает строительное оборудование, электроинструменты и инженерные решения для строительной отрасли, охватывая все этапы от проектирования и возведения опалубки до монтажа фасадов и внутренней отделки. Сейчас мы представлены в 120 странах мира.

В процессе строительства задействовано множество различных составляющих, инструментов и техники. И все они — от массивных железобетонных конструкций до самой маленькой гайки, от башенного крана до шурупверта — важны для достижения качественного результата. Поэтому особое значение приобретает поиск надежного партнера, который не просто продаст необходимый инструмент и комплектующие, а станет участником стройки. Такого партнера строительные компании могут найти в лице Hilti.

— Как давно вы работаете на российском рынке?

— Hilti Россия была основана в 1993 году. Широкая сеть собственных логистических комплексов, расположенных в разных регионах России, позволяет сократить время доставки и обеспечить поставку всех необходимых инструментов и комплектующих в полном объеме. При логистических центрах находятся и наши собственные сервисные центры, в которых можно в случае поломки отремонтировать инструменты, и этот сервис доступен все время службы техники.

— Несмотря на столь глобальный масштаб, отличительной особенностью работы Hilti является непосредственное общение с клиентом. Сколько сотрудников задействовано в продажах?

— Во всем мире с клиентами напрямую работает более 24 тыс. сотрудников команды Hilti, из них более 1 тыс. — в России. Причем по большей части они находятся не в центральном офисе в Москве, а рассредоточены по всей территории страны: от Калининграда до Дальнего Востока, в том числе и на Северо-Западе. Особенность нашей работы заключается в том, что после осуществления продажи тесный контакт с клиентом не прерывается. Такая модель работы позволяет избежать искажения информации при получении обратной связи.

— Достаточно ли для получения качественного результата внедрения на производстве инновационного оборудования?

— Безусловно, в строительной отрасли важно иметь передовые инструменты и материалы, но одного этого недостаточно для эффективного выполнения работы. Крупные компании все активнее внедряют BIM (Building Information Modelling), 3D-технологии, беспроводные решения. Но и для менее крупных проектов эти вопросы не менее актуальны.

— Расскажите подробнее, как внедрение передовых технологий может сейчас помочь строителям?

— Когда компании начинают сокращать издержки, важно понимать, не будут ли затраты на содержание инструмента выше его первоначальной стоимости. К тому же, если инструмент выходит из строя или работает не в полную силу, это сказывается на общем ходе строительства, тормозит его.

В этих условиях даже учет имеющегося оборудования, контроль за гарантийными сроками обслуживания, осуществление современного сервисного обслуживания представляют непростую задачу, особенно на масштабных стройках. Мы заинтересованы в том, чтобы клиенты были вооружены не только самыми современными инструментами, но и самыми инновационными методами контроля и управления на стройке. И мы создали для этого специальное комплексное решение Hilti ON!Track для управления активами строительных компаний.

— Что же такое ON!Track?

— Hilti ON!Track — это комплексная система управления активами, которая позволяет вести учет, контролировать, анализировать и повышать эффективность использования всего оборудования, инструментов и материалов на строительных и производственных объектах. Проще говоря, используя ON!Track, менеджмент компании может получать информацию о состоянии своих активов в любое время, в любом месте и с любого устройства.

Для достижения этой цели потребовалось три составляющих: программное обеспечение, система маркировки в виде износостойких меток с 2D-кодами и поддержка со стороны компании Hilti на всех этапах подключения и эксплуатации системы ON!Track.

— Давайте подробнее остановимся на каждой составляющей. Наверняка есть своя специфика во всем?

— Для начала каждому отслеживаемому активу необходимо присвоить уникальный идентификационный код. Поэтому все инструменты маркируются специальными smart-метками, содержащими 2D-код.

Далее, с помощью мобильного приложения для смартфонов можно сканировать коды, добавлять и редактировать информацию по активам, перемещать активы, контролировать складские запасы, за несколько минут проводить инвентаризацию. Причем приложение ON!Track работает как в режиме онлайн, так и там, где интернет по каким-либо причинам недоступен.

После этого информация о состоянии и местоположении активов поступает в облачную платформу ON!Track. Таким образом с помощью веб-приложения, установленного на компьютере можно, например, управлять 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 ис-

пользовать 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 бытовых или пунктов питания.

Если говорить о следующих шагах, то, как правило, после проведения тщательной диагностики и анализа, компании приходят к пониманию,

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

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 использовании 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. ●