



TMS¹ и WMS²: СТОИТ ЛИ ПЕРЕХОДИТЬ В РЕЖИМ SaaS?

Интервью с Жаном Шарлем Деконнинком, президентом компании Generix Group



Жан Шарль
ДЕКОННИНК,
президент компании
Generix Group

— **Режим SaaS является ключевым аспектом в стратегии развития группы Generix. По какой причине? Какой путь проделала ваша компания, чтобы прийти к этой модели?**

— Наша деятельность ориентирована на сферу промышленности и розничной торговли. Целью группы Generix является оптимизация информационных и товарных потоков, чтобы удовлетворить коммерческое обещание клиенту, будь то B2B или B2C. В 2008 году, когда еще никто не говорил о переходе в режим SaaS, мы реализовали программу по анализу и разработке, которую финансировали полностью самостоятельно. Мы заново сконструировали все платформы, чтобы создать решения, способные заставить промышленные экосистемы взаимодействовать вместе.

Для нас режим SaaS был не целью, а скорее средством для создания нашего предложения. Принцип SaaS был поставлен в центр разработки нашего ответа на проблематику взаимодействия (коллаборативности). Основная идея состоит в том, чтобы все участники одной системы, особенно в мире промышленности и торговли, могли обмениваться необходимыми данными для выполнения операций или запуска потоков. Для претворения этой идеи в жизнь необходимо было упорядочить все информационные дематериализованные потоки так, чтобы упростить и ускорить обмен между ними. В начале 2009 года мы запустили разработку цепочки поставок исключительно в режиме SaaS.

— **Почему вы называете SaaS режимом «по запросу»?**

— Потому что мы убеждены, что в мире, где все постоянно усложняется, невозможно больше работать по отдельности над оптимизацией каждого звена. Гораздо более эффективно работать над оптимизацией всей цепи в целом, руководствуясь принципом, что финальный результат не всегда складывается из суммы отдельных результатов. Чтобы работать над всей цепочкой, необходимо уметь сотрудничать, и именно

на этом принципе построена стратегия развития наших предложений.

— **Какое влияние выбранная стратегия оказала на предложения группы Generix?**

— Бюджет каждого предприятия содержит как минимум три статьи постоянных расходов: на поддержку инфраструктуры, на содержание персонала и на обработку информации. Мы считаем, что именно расходы на обработку информации должны стать переменным (регулируемым) элементом бизнеса. Система информации должна быть двигателем коммерческого развития предприятия, оставаясь в то же время чрезвычайно гибкой, чтобы подстраиваться под различные изменения, с которыми сталкивается бизнес наших клиентов.

В частности, что касается исполнительской логистики, раньше речь шла об использовании системных продуктов или решений по пополнениям и закупкам, с возможным функциональным слоем мониторинга. Нам захотелось избавиться от узкого видения систем управления складом и транспортом, чтобы полностью сконцентрироваться на проблематике процессов цепочки поставок. Наше видение состоит в учете всех процессов, из которых выстраивается цепочка стоимости. Другими словами, наши клиенты пользуются процессами. Они платят только за те из них, которые применяют. Следовательно, клиенты могут использовать только часть функционала программных продуктов, а не покупать их целиком, как было раньше.

— **Сколько времени занимает установка вашего решения «по запросу»?**

— Сегодня наши клиенты хотят быстро завоевывать новые рынки и развивать новые предложения для собственных клиентов. По этой причине скорость внедрения имеет решающее значение. Если на установку ПО уйдет 6 месяцев, клиент может потерять бизнес, так как поздно реагирует на запросы рынка. Наша цель состоит именно в том, чтобы предоставить клиентам возможность быстрого развертывания и гибкой настройки процессов.

¹ Система управления транспортом.

² Система управления складом.

Группа Generix накопила огромное умение и опыт в постановке процессов в области логистики, транспорта, цепочек поставок, алгоритмов пополнения, сложных перекрестных потоков обмена данными. Таким образом, если у клиента есть желание запустить группы процессов, настроенные под конкретные типы деятельности, мы можем тиражировать настройку в рекордно короткие сроки и с абсолютно контролируемым бюджетом.

— **А как насчет безопасности данных?**

— Безопасность — ключевая составляющая операции. Информация, которая проходит и обрабатывается в облаке, должна быть полностью конфиденциальна, чтобы в первую очередь обеспечить защиту конкурентных преимуществ и данных, критичных для деятельности самой компании — зачастую наши клиенты являются друг другу партнерами или конкурентами. В пространстве SaaS разделение информации чрезвычайно важно, поскольку оно обеспечивает безопасность и конфиденциальность наших клиентов.

— **Для 100-процентного взаимодействия клиента с его партнерской экосистемой нужно ли, чтобы все ее участники пользовались вашим программным обеспечением?**

— Я был бы этому очень рад... Но мы работаем в конкурентной среде, где каждый свободен в выборе используемых решений. Мы находим элементы, позволяющие быстро и просто обмениваться данными между всеми участниками цепочки и любыми типами технологий, изначально совместимыми по умолчанию. Таким образом, все наши клиенты и их партнеры (работающие на наших или сторонних платформах) могут совершенно беспрепятственно и просто подключаться и обмениваться данными со всеми участниками экосистемы.

Краткая биография

Жан Шарль Деконнинк является президентом Generix Group с 2005 года. За 9 лет оборот компании вырос с 14 до 65 млн евро. Профессиональная карьера строилась в компании IBM во Франции, в Европе и в США. В 2000 году он возглавил первую компанию, выпускающую ПО под своей торговой маркой для торговли и банковского сектора. Сайт компании Generix: www.generixgroup.com

Еще одна проблематика, с которой мы сегодня сталкиваемся при прогрессивной глобализации обменов, состоит в том, что траектория взаимодействия конечного потребителя с поставщиками товаров или услуг совершенно спонтанна. Варианты возможных комбинаций становятся бесконечными. Свобода выбора вариантов взаимодействия требует особого подхода в структурировании процессов.

— **Ваше предложение в режиме SaaS адаптировано для каких-то определенных сфер деятельности?**

— Сначала мы полагали, что наше предложение лучше всего приживется в мире малого и среднего бизнеса. На самом деле оно прекрасно подходит и для крупных компаний, которые следуют стратегии международного развития, но при этом не могут позволить себе высокий CAPEX³. Еще одним крайне важным моментом является переход на цифровую информацию, который необходим всем игрокам бизнеса независимо от вида их деятельности.

³ Капитал, использующийся для приобретения или модернизации физических активов (англ. Capital Expenditure, CAPEX).

Коллаборативная Цепочка Поставок от **generix group**

Независимый поставщик ИТ-решений для промышленных, логистических и коммерческих экосистем



TMS

Коллаборативные веб-порталы

KPIS

YARD MANAGEMENT SYSTEM

E-LOGISTICS

WMS