

АЛЕКСЕЙ ТИМАШОВ:

«В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ ЛОГИСТИКА БУДЕТ АКТИВНО РАСТИ...»

Имя компании AXELOT хорошо известно на рынке информационных технологий: за ее плечами почти 20 лет успешной работы в России. Сегодня на вопросы журнала «ЛОГИСТИКА» отвечает Алексей Тимашов, генеральный директор компании AXELOT.



– **Алексей, рады видеть вас в гостях у журнала «ЛОГИСТИКА». Расскажите, пожалуйста, откуда взялось название компании AXELOT?**

– Многие считают, что наша компания названа по аналогии с Аксолотлем. Аксолотль – это детеныш саламандры. По своей сути, саламандра близка к птице феникс, которая, сгорая, каждый раз возрождается из пламени. На самом деле, все гораздо прозаичнее. Когда в 1994 году мы решили, что нам нужен регистрируемый бренд (до этого компания называлась «АИСТ-IT» и даже держала аистов в Московском зоопарке), мы сформулировали к нему четкие критерии: 1) на букву «А»; 2) не менее 6 букв; 3) наличие свободного домена; 4) хорошее звучание на английском языке. Мы провели большую работу по анализу названий западных компаний, связанных с IT-технологиями, и в результате появилось название AXELOT.

– **Точкой отсчета в создании компании можно назвать 1998 год или это произошло раньше?**

– Реально работать мы стали раньше – в начале 1997 года, у нас появились первые наемные сотрудники, а мы с моим коллегой-соучредителем были тогда студентами четвертого курса. В первую очередь автоматизировали компанию своих близких и друзей, а когда поняли, что наши услуги

стали пользоваться спросом у торговых фирм, мы развернулись и даже стали давать рекламные объявления. Все шло хорошо до августа 1998 года, когда в буквальном смысле слова пришлось выживать – не было денег даже на зарплату своим сотрудникам. Этот год тогда отрезвил многих: изменилось отношение к деньгам, принципам построения бизнеса. В феврале 1998 года в истории компании обозначилась новая веха – мы заключили первый официальный партнерский договор с компанией «1С», именно поэтому 1998 год считаем датой рождения компании AXELOT.

– **Что бы вы посоветовали тем, кто решится основать свой бизнес в наше кризисное время?**

– Прежде всего надо понимать, что к некоторым вещам нужно быть готовым психологически. У человека, имеющего свой бизнес, принципиально другое распределение времени на работу, в том числе личного. На первых порах также не стоит рассчитывать на большие прибыли. Лично у меня несколько лет подряд зарплата была ниже, чем у секретаря. Бизнес – удел целеустремленных и настойчивых: если ты решился – нужно идти до конца.

– **Почему в качестве первого партнера вы выбрали компанию «1С», а не другую, например, западную, фирму? Ведь само название компании было выбрано с прицелом на Запад?**

– В 1998 году на рынке было много отечественных компаний (западные на российский рынок тогда еще не пришли), мы тщательно выбирали партнера и старались просчитать, сотрудничество с какой компанией будет наиболее перспективным. Выбор пал на «1С», поскольку они предложили самые выгодные условия сотрудничества и соответствовали нашим ключевым требованиям. За свою историю нам приходилось работать и с иностранными программными продуктами (впервые это произошло в 2006 году). Просто получилось так, что российских программных продуктов, посвященных логистике,

на тот момент не существовало. Мы досконально изучили американский и европейский рынки, и больше других нам понравились подобные компании в Польше и Швеции, у которых впоследствии мы многому научились. Наша задача была в том, чтобы не скопировать, а научиться у этих компаний и сделать собственный продукт, лишенный тех слабых сторон, которые мы наблюдали в процессе обучения. Думаю, что за 10 лет нам удалось преодолеть наших зарубежных коллег.

– **Алексей, вы сказали, что начинали с автоматизации торговых компаний. Изменилась ли их доля в общем портрете клиентов с разбивкой по отраслям, и как они могут трансформироваться в будущем?**

– В последние 10 лет структура изменилась. Существенно выросла доля производственных предприятий, причем не только выпускающих товары народного потребления, но и машиностроительных. Развиваются торговые компании. Среди наших постоянных клиентов – сервисные и добывающие компании, связанные с энергетикой. Текущая структура клиентов нас полностью удовлетворяет, поскольку она сбалансирована. Данные пропорции мы хотели бы сохранить, но в дальнейшем планируем увеличивать долю логистических проектов.

– **Рынок логистики тоже меняется, например, в последнее время активно растет сегмент e-commerce. Влияют ли структурные изменения на логистическом рынке на стратегию бизнеса компании AXELOT?**

– Безусловно, мы реагируем на изменения логистического рынка и гибко подстраиваемся под него. Конечно же, у компании есть проекты, связанные с e-коммерцией, фулфилментом. Но, на мой взгляд, это очень небольшие сегменты рынка. В данный момент меня больше интересует изменение логистики крупных промышленных предприятий. Об этом никто сейчас не говорит,

“ **Бывает по-настоящему сложно, когда после автоматизации клиенту становится труднее работать.**

И тогда нам приходится разбираться в причинах и устранять их. Для нашей компании такой опыт очень ценен.

но данные сдвиги влияют на десятки тысяч людей. Например, Трансмашхолдинг запустил программу изменения своей логистики: на предприятии откажутся от цеховых кладовых, проведут реконструкцию складов, по-другому строят отношения с поставщиками. Предприятий, которые сейчас переживают подобные трансформации, в России немало, и их влияние на логистический рынок несравнимо с влиянием e-коммерции или фулфилмента. Вместе с тем сегодня почти не осталось компаний, которые бы работали только офлайн. Совмещение разных каналов сбыта и взаимоотношений с клиентами оказывает большое воздействие на развитие рынка.

– Алексей, назовите ваш самый сложный проект в логистике? Какой из проектов был самым запоминающимся?

– Пожалуй, одним из сложных проектов был проект, связанный со строительными и лакокрасочными материалами крупной торговой компании в 2006 году. Я понимаю, что в тот момент нашей компании просто не хватило опыта, а нашему партнеру – понимания последствий тех глобальных преобразований, которые они затеяли. Компания переезжала со склада напольного хранения на склад класса А и решила одновременно с этим перейти на автоматизированную систему. В результате этих изменений компания в первый месяц серьезно потеряла в прибыли, а проектной команде AXELOT, в том числе мне, пришлось круглосуточно жить на складе – мы там ночевали в буквальном смысле. В итоге заказчик отказался от автоматизации и, насколько мне известно, до сих пор не пользуется WMS. Разумеется, после того проекта было сделано много выводов. Сегодня для специалистов AXELOT реализация подобного проекта не составила бы больших проблем. Запоминающихся проектов с интересными задачами и людьми на самом деле встречается немало. Бывает по-настоящему сложно, когда после автоматизации клиенту становится труднее работать. И

тогда нам приходится разбираться в причинах и устранять их. Для нашей компании такой опыт очень ценен. В последние два года запомнилась работа на складах компании «Грандкапитал» – крупного фармдистрибьютора; распределительном центре компании «Абрау Дюрсо» в Подмосковье. Работаем и с Украиной, несмотря на различные сложности.

– Не пугает нестабильная обстановка на Украине?

– Если говорить про Украину, мы как сотрудничали с ней, так и продолжаем работать вместе. На Украине я бываю каждый год, поскольку ее рынок немаленький, хочется видеть его и чувствовать. Конечно, стало сложнее, но я считаю, что адекватных людей там все равно больше. В 2015 году количество запросов из Украины даже увеличилось по сравнению с 2014-м. Наше ПО и услуги регулярно заказывают украинские компании, несмотря на политические призывы отказаться от всего российского. Можно убедить рядового жителя не покупать российский чай или сахар, но заставить директора предприятия покупать европейский IT-продукт, который в несколько раз дороже российского, нелегко. Думаю, рано или поздно, взаимоотношения между нашими странами улучшатся. В будущее смотрю с оптимизмом.

– Существуют ли в компании AXELOT какие-то штрафные санкции по отношению к сотрудникам, которые должным образом не выполнили свои обязанности?

– Люди – не станки, более того, в нашей компании сотрудники – это самая большая ценность. По сути, люди – это все, что у меня есть. Поэтому если человек отвечает своей квалификации и находится на нужном месте, значит, все будет хорошо, несмотря на мимолетные ошибки. Другое дело, когда руководитель неправильно принял решение о назначении человека – это его ответственность. Конечно, в компании AXELOT есть свои системы мотивации сотрудников, в том числе финансовые.

« Среди наших партнеров много иностранных компаний, которые в России используют программное обеспечение и услуги AXELOT. Однако настоящим признанием станет выход продуктов AXELOT на Запад.

– Какую компанию вы бы хотели видеть в списке ваших клиентов в ближайшем будущем?

– Системы AXELOT сейчас стоят на трех крупнейших машиностроительных предприятиях России: АвтоВАЗ, КамАЗ, УАЗ. Мне бы хотелось, чтобы в этом списке появился ГАЗ. Одна из стратегических целей на будущее – выйти на западные рынки. Среди наших партнеров много иностранных компаний, которые в России используют программное обеспечение и услуги AXELOT. Однако настоящим признанием станет выход продуктов AXELOT на Запад.

– Не считая печатных СМИ, как еще вы продвигаете услуги своей компании?

– Мы используем все доступные каналы для продвижения: Интернет, СМИ, event-составляющую и WOM-маркетинг. AXELOT – одна из немногих компаний, которая очень дорожит своей репутацией и всячески ее поддерживает. У нас много мероприятий – это собственные конференции, которые компания проводит в Москве, Санкт-Петербурге, Красноярске, Владивостоке и Казахстане. Кроме этого, регулярно организуем вебинары, демо-дни, технические семинары в интенсивном режиме, примерно 4–5 раз в месяц.

Справка о компании

AXELOT – крупная российская ИТ-компания с разветвленной структурой. Ее филиальная сеть насчитывает 7 представительств на территории РФ и СНГ. Одна из отличительных черт AXELOT – умение работать с крупными российскими предприятиями и успешно выполнять проекты любого уровня сложности.

Компания AXELOT отличается индивидуальным подходом к заказчикам, высоким профессионализмом, приверженностью инновациям и умением предлагать нестандартные решения.

Ключевые ценности компании – открытость, прозрачность и клиентоориентированность.

Специалисты AXELOT всегда предложат решения, которые помогут клиенту повысить свою конкурентоспособность и достигнуть более высоких результатов в бизнесе.

На каждом проекте в компании обязательно имеется премиальный фонд, который варьируется в зависимости от сложности и величины проекта.

– Какие требования вы предъявляете к потенциальным сотрудникам при устройстве на работу в компанию AXELOT?

– Если мы говорим о логистике, тут у нас два источника кадров. Во-первых, нас интересуют специалисты IT, во-вторых, предметники. Например, сегодня в компании трудится несколько бывших директоров по логистике, которые занимаются консалтингом и внедрением операционных систем в логистике. Если говорить о вузах, то предпочтение мы отдаем кандидатам, получившим профильное образование в технических вузах. Более того, я считаю, что именно технари являются лучшими управленцами.

Когда мероприятий становится много, мы сегментируем их и достигаем тем самым максимального эффекта. Планируем активно развивать собственный Учебный центр компании AXELOT, где будем проводить тренинги для разных категорий специалистов (IT, логистов, управленцев). Стараемся работать с вузами и поставляем туда свое программное обеспечение для обучения студентов. Хочется, чтобы AXELOT узнавали.

Четыре года назад запустили проект «Библиотека AXELOT», выпустили пять учебных пособий по трендам в современной логистике и IT-технологиям в этой сфере, на данный момент к печати готовится шестое издание по MDM. Эти книги можно купить в книжных магазинах, в Интернете – они доступны всем.

– Алексей, какой вы видите компанию AXELOT через 10 лет?

– 10 лет – большой срок. Мы в компании разрабатываем стратегию на пять лет, причем периодически ее обновляем и пересматриваем. На ближайшие пять лет мы планируем взрывной рост штата сотрудников. Если сейчас в компании трудится около 300 человек, то в дальнейшем хотим, чтобы эта цифра увеличилась до 1200, а AXELOT достиг статуса по-настоящему крупной компании. Чтобы стать более сбалансированными, хотим, чтобы в нашем объеме продаж до 30% приходилось на сотрудничество с зарубежными партнерами. Для себя рассматриваем Германию, Францию и другие страны ЕС. Это нам нужно в первую очередь для наработки нового опыта и приобретения знаний. Основным рынком для нас останется, конечно, Россия и СНГ. На мой взгляд, в нашей стране в ближайшие годы логистика будет активно расти, поскольку она сильно недофинансирована и в нее очень много нужно вкладывать, а AXELOT будет расти вместе с ней.

– Спасибо за интересную беседу.

