

10 октября 2020

## **Технологии перемен: Как ИТ помогают «МАРР Россия» добиваться лидерства**

«МАРР Россия» – один из крупнейших дистрибуторов продуктов питания на рынке HoReCa. Почти за два десятилетия работы в России клиентами компании стали более 7 тысяч ресторанов, кафе и отелей по всей стране.

Сегодня чтобы достичь такого результата и закрепить положение, недостаточно просто высокого уровня сервиса. «Под капотом» компании должны слаженно работать лучшие ИТ-решения, которые и обеспечивают прозрачность процессов, отказоустойчивость и эффективность. Мы поговорили с Максимом Козловым, ИТ-директором «МАРР Россия», о важности диджитализации компании и опыте внедрения ИТ-решений.

### **ИТ – как надежный фундамент: поддерживает во всем**

Для компании, которая оказывает безупречный сервис в области поставок продуктов, важным становятся проработанные бизнес-процессы и логистика. Автопарк «МАРР Россия» – это более ста автомобилей с системами температурного контроля, чтобы гарантировать клиентам точную и качественную доставку. Складская инфраструктура компании состоит из трех крупных складов по всей России, которые обслуживают более маленькие, локальные склады. Все это выдвигает высокие требования к WMS-системе.



У любой компании есть выбор: создать собственное решение или подключиться к вендорской WMS. Но при внедрении нужно быть уверенным в том, что бизнес получит качественную, надежную и отказоустойчивую систему, которая позволяет быстро реализовать возможности для управления всеми складскими процессами: от приемки и отгрузки товара до формирования стратегии размещения, оптимизации слоттинга и проведения инвентаризаций.

«Моё знакомство со специалистами **“КОРУС Консалтинг”** произошло задолго до проекта для “МАРР Россия” – на проекте одного из первых в России внедрений Manhattan в 3PL-компании Relogix, где я работал. Мы проводили серьезный тендер по выбору WMS-системы, рассматривали различные предложения, которые сильно отличались как по функциональным возможностям, так и по ценовому предложению. Однако выбор платформы был очевиден – Manhattan на тот момент был самой удобной промышленной WMS-системой, что было особенно важно для 3PL-оператора.

В “МАРР Россия” я изначально занял роль WMS-эксперта (компания искала человека, который бы поддерживал систему внутри компании), в дальнейшем стал ИТ-директором. Здесь WMS-система [Manhattan SCALE](#) была внедрена в 2009 году. Благодаря этому бизнес получил качественную, надежную, отказоустойчивую систему, которая позволяет очень быстро реализовывать достаточно широкий спектр функциональности. Я не могу оценить пользу, которую она принесла – задача по оценке попросту не ставилась. Система давала то, чего от нее ожидали».

Сейчас на Manhattan работают не все склады, только три из них: два складских комплекса в Одинцово и один в Санкт-Петербурге. Компания проделала серьёзную работу, чтобы вся логистическая инфраструктура компании работала централизованно и эта работа не окончена – в конечном итоге все склады должны быть переведены на решение от Manhattan Associates. Сейчас сервера находятся в Одинцово, остальные склады по VPN-каналам подключаются и работают в Manhattan. WMS интегрирована с «1С», автоматическим складом и платформой для маршрутизации транспорта и диспетчеризации, производственной системой и «Меркурием». В ближайших планах – подключение к госсистеме «Честный знак».

Сейчас помимо WMS-системы на складе используются дополнительные возможности, например, штрих-кодирование. Технология помогла увеличить скорость ввода данных и исключить вероятность возникновения ошибки. Там, где требуется строгий контроль и учет, применение штрих-кодов значительно оптимизирует работу. «В планах – попробовать голосовое управление. У нас много положительных отзывов: примеров складов, которые внедрили технологию и смогли повысить эффективности работы. Но так как это достаточно дорогая технология, пока мы оцениваем, каким будет результат ее внедрения в нашу работу», – добавил Максим Козлов.

## **Новые направления – новые (и не только) технологии**

Сейчас «МАРР Россия» делает серьезные шаги в сфере интернет-торговли. Компания запустила и активно развивает направление поставки продуктов не только для ресторанов, но и для физических лиц, причем ассортимент



остался в этом случае практически тем же, что и при оптовых заказах.

«На момент молниеносного разворачивания нового направления бизнеса существующая WMS показала себя как система, которая позволяет обрабатывать дополнительный, достаточно большой объем заказов. Весь этот период Manhattan работал стабильно – это помогло нам избежать дополнительных проблем, которые бы тормозили процесс», – отмечает Максим Козлов.

Пандемия не помешала компании оперативно развернуть новые бизнес-процессы: организовать прием платежей от физлиц, внедрить терминалы оплаты, доработать сайты компании и создать там личный кабинет для клиентов. На подходе приложение для оформления заказа – на это сейчас делается упор.

Пока в доставке продуктов питания населению ограничиваемся столицей и Московской областью. В дальнейшем планируем расширять направление на Санкт-Петербург и по востребованности в другие регионы присутствия компании.

## **Чужой пример не всегда полезен**

Как понять, какие решения стоит внедрять, а какие нет? Посмотреть, что происходит на рынке или в других компаниях.

Например, с началом пандемии, когда большинство компаний начали переход на электронный документооборот (ЭДО). В «МАРР Руссия» на тот момент уже была внедрена ECM-система. Ситуация на рынке и

дистанционная работа стали одними из причин, по которым компания решила расширить ее возможности.

Но не все примеры стоит подхватывать.

«Мы продолжаем развивать производственный комплекс, который, к слову, частично роботизирован. Однако далеко не все технологии, повсеместно используемые в Европе или головном подразделении, в Италии, применимо у нас, в России. Безусловно, существуют определенные системы, которые наши итальянские коллеги просят внедрять обязательно, но не все решения у нас приживаются. И наоборот – к примеру, Manhattan работает только в российских офисе и производстве», – заключил эксперт.

Как еще сделать выбор? Опереться на надежного партнера. «На мой взгляд, ИТ-партнёр должен относиться к клиенту так же, как к своему бизнесу. Он должен нести ответственность за те шаги, которые принимаются, за те внедрения, которые он выполняет. Должно быть понимание, что чем лучше клиент будет себя чувствовать, тем долгосрочнее и плодотворнее будет сотрудничество в дальнейшем», – подчёркивает Максим. Именно поэтому «МАРР Россия» сотрудничает с **«КОРУС Консалтинг»** длится уже больше 10 лет.

Несмотря на то, что новые технологии активно внедряются и обогащают возможности крупных компаний, многие инноваций пока остаются слишком дороги и не так быстро принимаются рынком: их целесообразность еще нужно доказать, а внедрение — оправдать. Но ИТ, безусловно, «облагораживают» труда человека. Именно поэтому бизнес постоянно находится в поиске новых цифровых возможностей.

*Источник: Logistics.ru*

