

Склад & техника

| склад | терминал | транспорт | логистика |


Warehouse
& equipment

Мировой рынок напольного транспорта в 2006 году
Лидеры определились

Что такое «АйТи Аутсорсинг»

Здесь живет упаковка
Репортаж с выставки «Росупак-2007»

Узкопроходные штабелеры «map-up»
Современные технологии
высотного складирования

«Склад и Техника» на заводе TSM
Японская корпорация наращивает
производство погрузчиков

Новый ричстакер Hyster
будет работать в России

Цены

**ТЯГОВЫЕ
БАТАРЕИ
для погрузчиков**

e-mail: sales@sskgroup.net
www.sskgroup.ru
тэл. 495 1013905
(включая налоговый)



» Более 5000 батарей
для любых европейских,
японских, американских,
болгарских и российских
электропогрузчиков,
электроштабелеров,
электротележек
в наличии со склада в Москве

SSK GROUP
поставки аккумуляторов

Linde

ПОГРУЗЧИКИ
ШТАБЕЛЕРЫ
ТЕЛЕЖКИ

LIFTEC
www.liftec.ru
+495 2584045



ПРОДАЖА • АРЕНДА • АМЗИНГ • ГАРАНТИЯ • СЕРВИС • ЗАПЧАСТИ

ОМ активно работает над новым корпоративным имиджем

Интервью с г-ном Франческо Киналья, директором по сбыту и маркетингу Группы ОМ



■ Недавно Группа ОМ создала новый логотип, который преобразил продукцию и придал ей неповторимую новизну. Какая усматривается в этом новизна в плане технического усовершенствования ваших средств напольного транспорта?

— На самом деле новый корпоративный имидж ОМ — это результат удачной интерпретации нашего итальянского стиля в части дизайна, традиции, динамики и энергии. Разработка этого бренда началась еще до образования Группы KION. Параллельно с этим мы организовали повторный широкомасштабный выпуск продукции. Автопогрузчики с противовесом и складское оборудование были оптимизированы с учетом различных требований. При этом в автопогрузчиках мы реализуем ориентированную на

операторов концепцию комфорта и безопасности. Инновации в нашем складском оборудовании стали откликом на растущие потребности предприятий, осуществляющих погрузку и разгрузку материалов, и в отрасли логистики. В обоих направлениях мы целенаправленно добиваемся повышения эксплуатационных характеристик оборудования для наших покупателей.

■ Как в ОМ распределены внешние объемы производства вилочных автопогрузчиков и складского оборудования?

— Успешно внедренная «ценная торговая марка» ОМ существовала еще до образования Группы KION. С давних пор мы имеем статус итальянского лидера рынка в южноевропейских странах, и при этом благодаря такому соотношению цены и качества мы известны не только во всей Европе, но и по сути являемся «глобальным игроком». Широкое применение на рынке компонентов целого концерна стало возможным благодаря конкретной совместной деятельности, которая на различных предприятиях приобрела особую динамику за счет огромного потенциала разработчиков. Если говорить о других отраслях, мы предлагаем то, что востребовано на уровне услуг для корпоративных клиентов. Изготавливая и реализуя полный ассортимент вилочных автопогрузчиков и складского оборудования, мы способны регулировать объемы производства различных технических средств с учетом предварительных рыночных прогнозов и реальных требований рынка. Наше производство чутко реагирует на тот поток информации, который оперативно и напрямую поступает от потребителя, из той среды,

где происходит купля-продажа. Мы поддерживаем нужные пропорции среднего соотношения между объемами производства автопогрузчиков и складского оборудования.

■ На итальянском рынке средств напольного транспорта ОМ чувствует себя как дома. В каких других регионах, как и до каких пор вы намерены повышать свою долю на рынке? Чем объяснить вашу высокую активность в Восточной Европе и Китае?

— Группа KION задалась целью выйти на лидирующие позиции на международном рынке в отрасли, связанной с погрузкой и разгрузкой материалов, применяя стратегию использования целой серии торговых марок. Поэтому ОМ только укрепит свои лидирующие позиции на итальянском рынке и будет целенаправленно использовать возможности роста в других европейских странах. Кроме того, мы проводим огромную работу на новых рынках Восточной Европы, Азии, Ближнего Востока, а также Африки. С момента запуска нашего производства в Китае, который состоялся более года назад, расположенная там наша торгово-коммерческая организация смогла выпустить в продажу на китайском рынке уже более 1100 автопогрузчиков. Такой успех стал возможным благодаря тому, что мы теперь лучше разбираемся в требованиях региональных рынков и пред-



Дизельные и газовые автопогрузчики XD/ XG грузоподъемностью от 5 до 10 т справляются с самыми тяжелыми грузами

лагаем целый ассортимент высококачественных автопогрузчиков по конкурентоспособным ценам. Предусмотрена задача согласования темпов прироста экономики в странах Азии с соответствующими инвестиционными планами. Помимо



прочего мы каждый раз, с интервалом в полгода предлагаем новую модель автопогрузчика. Согласно нашему пятилетнему плану по Китаю предусмотрено повышение доли на рынке до 5%. Даже в растущей экономике Восточной Европы все больше капитала вкладывается в логистику. С начала 2004 г. мы почти утроили состав своей торговой организации, добавив к уже существующим 11 дилерам еще 19, в результате чего их на данный момент насчитывается 30. Наша «Инициатива по созданию инновационных и эффективных решений для клиентов» применима и в восточноевропейских странах, на что указывает конкретный рост числа заказов. В итоге нам удалось почти удвоить реализацию оборудования с 2005 г., когда насчитывалось 515 единиц, по 2006 г. Учитывая тенденцию острого роста «ценностного сегмента» во всем мире, мы стремимся достичь 4% доли на международном рынке к 2011 г.

■ **Каковы ваши планы сбыта здесь, внутри страны? Что должно измениться? И как вы намерены обеспечить оптимальное сервисное обслуживание?**

— Наша торгово-сервисная организация проводит профессиональные консультации и надежное обслуживание клиентов благодаря плотной дилерской сети, которой охвачена вся страна. В этой сети за многие годы сформировалась целая структура пользующихся хорошей репутацией партнеров. На семинарах по повышению знаний среди наших консультантов распространяется информация о преимуществах наших технических новинок и соответственно возможностях индивидуальных, системных решений и решений по автопаркам для наших клиентов. Консультанты наших дилеров, работающие с клиентами, сегодня трудятся на уровне системотехника, когда обеспечивается плановость разрабатываемых решений. К примеру, для передачи ноу-хау при создании или расширении автопарков наши консультанты привлекаются к обсуждению с клиентами решений для внутрипроизводственной логистики еще на стадии предварительного планирования. Наши дилеры предлагают круглосуточное обслуживание. Максимально оперативно реагируют и наши специалисты по монтажу, которые проходят у нас интенсивную подготовку и имеют в своем распоряжении служебный транспорт с современным оборудованием, которым, помимо прочего, можно доставлять и оригинальные запчасти. Размер обслуживаемых нашими дилерами территорий определяется плотностью расположения предприятий и отраслевой структурой. Благодаря таким мероприятиям Группа ОМ и славится оптимальным сервисным обслуживанием. Доверительные отношения между дилерами и покупателями имеют под собой твердую основу.

■ **Как, на ваш взгляд, лучше всего выполнить требования клиентов по повышению мощности, безопасности, эргономичности и комфорта при эксплуатации средств напольного транспорта?**

— В наши автопогрузчики и складское оборудование постоянно внедряются технические новшества, их ос-

нащение максимально эргономично. Чтобы облегчить работу операторов, наши конструкторы разработали, запатентовали и добавили в технические средства целый ряд «электронно-технических ассистентов». Вот интересная деталь: наши автопогрузчики работают с приводными двигателями, разработанными по технологии АС и имеющими минимальный уровень шума. Кроме того, элегантный дизайн Zagato придает нашим автопогрузчикам неповторимую форму. ОМ поддерживает наивысшие стандарты производительности и качества, давая возможность повышать производственные показатели.

E-mail: info@om-mh.com
www.om-mh.com
 (495) 775 65 79
www.telezhka.ru
 (495) 105 77 80
www.tommi.ru
 (495) 785 51 09
www.rustrans.org
 (8552) 70 92 51
www.liftnet.ru

Интервью провел *Иммануэль Курци*

Ст

Электропогрузчики XE грузоподъемностью от 0,8 до 8 т эффективно применяют в самых разных ситуациях

