

## СкладТехРесурс

Гидравлические тележки "РОКЛА" и складская техника  
Легко! Надежно! Удобно!



от 7599 руб.

**ilifter.ru**

НОВИНКА!

3 года гарантии!  
Премиум качество!

(495) 971-71-27  
(800) 100-71-48

Дилерам скидки до 40%!

# Склад & техника

Warehouse  
& equipment



**ПОГРУЗЧИКИ ИЗ ЯПОНИИ**  
ПРОДАЖА  
АРЕНДА  
тел. 7840110.RU

**Итоги CeMAT 2014 (Ганновер):  
больше зарубежных участников –  
больше инвестиций**

Стеллажные системы для склада  
замороженной продукции

Приглашаем на CeMAT Russia 2014!

Konecranes – оперативные поставки  
запасных частей для грузоподъемного  
оборудования

Clark Europe:  
стабильное и уверенное развитие

Toyota Material Handling Europe  
расширяет экспозицию на выставке CeMAT

Конкурс IFOY определяет лучшие модели  
и решения в сфере интралогистики

Парад новинок от компании Hyster

Linde MH подводит итоги мероприятия  
World of Material Handling

**Зик**

ОАО "МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД  
имени М.И. Калинина, г. Екатеринбург"



**ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ ПОГРУЗЧИКИ СЕРИИ МР20**  
грузоподъемность 1600 кг, 1800 кг, 2000 кг

высокая производительность  
маневренность  
работа в стесненных условиях  
экономичность  
универсальность  
надежность



Телефоны: (343) 329-35-04, (343) 329-52-93, Факс: (343) 331-17-77  
e-mail: zikpto@mail.utk.ru www.zik.ru

**www.clarkmheu.com**

**«СТК»**  
8 (495) 252-0424  
www.clark-f.ru

**«ПОЛЮС»**  
8 (495) 787-1108  
www.poluslift.ru

**«МНС»**  
8 (812) 324-6524  
www.mhc-co.com

**«Автопроммаркет»**  
8 (800) 250-1077  
www.avtoprommarket.ru

**«ФОРКЛИФТ»**  
8 (343) 344-0022  
www.forklift.ru

**CLARK**  
THE FORKLIFT





# Clark Europe: стабильное и уверенное развитие



**Рольф Айтен (Rolf Eiten) – признанный европейский эксперт в сегменте складского напольного транспорта, генеральный директор Clark Europe GmbH, работает здесь с 2008 г. и осуществляет управление компанией вместе с генеральным директором С.С. Бэйком. В своем интервью Р. Айтен анализирует финансовые результаты 2013 г., перспективы развития производства Clark Europe и дальнейшего укрепления плодотворных партнерских отношений компании с дилерами и конечными потребителями в 2014 г.**

## Линейка продукции компании

■ С какой целью Clark развивает стратегию позиционирования компании в качестве поставщика всего ассортимента складского напольного транспорта?

Р. А.: Принцип нашей торговой стратегии – обеспечение потребностей всех ключевых сегментов рынка благодаря наличию полной ассортиментной линейки техники.

■ Как далеко продвинулась ваша компания в данном направлении?

Р.А.: Компания Clark является поставщиком всего спектра оборудования в сегменте погрузчиков с

противовесом грузоподъемностью (г/п) до 8 т уже долгие годы, а в сегменте тяжелых вилочных погрузчиков г/п до 18 т и с расстоянием до центра нагрузки 1200 мм, начиная с IV квартала 2014 г.

■ А как выглядит в компании ситуация в сегменте складского оборудования?

Р.А. Полную линейку продукции в сегменте электроштабелеров, управляемых пешим оператором, и электроштабелеров с кабиной оператора мы можем предложить благодаря интенсивному сотрудничеству с ведущими европейскими производителями. Уже в 2014 г. ожидается

пополнение ассортимента складского оборудования сериями PX, SX и SRX, разработанными и произведенными нашей компанией. Мы уверены, что выпуск на рынок наших новых ричтраков будет успешным.

■ Clark продолжает расширяться за счет приобретения компаний по всему миру. С приобретением компании-производителя электромобилей модельный ряд Clark пополнился новым оборудованием. Какие новые возможности открываются для вас в связи с этим?

Р.А.: Совершенно верно, данные машины предназначены для внутренних грузопассажирских пере-



возок. Они также используются в промышленной отрасли, гостиничном бизнесе, для парковых зон отдыха, в коттеджных поселках, центрах досуга и т. п.

**■ Грузопассажирские электро-мобили, оснащенные электродвигателями переменного тока, находятся на пике популярности. Clark считается пионером в этом области. Значит ли это, что в скором времени двигатели внутреннего сгорания уйдут в историю?**

**Р.А.:** Нет, Clark будет по-прежнему предлагать нашим клиентам обе технологии. В то время как в Европе действительно ощущается существенный рост спроса на технику с электроприводом, в таких регионах, как Африка и Ближний Восток, техника с двигателем внутреннего сгорания, как и прежде, пользуется большим спросом — при одновременном росте рынка оборудования с электродвигателями. Надо отметить, что двигатели внутреннего сгорания по-

прежнему популярны и в Европе. Благодаря новым двигателям Deutz TD объемом 3,6 л, которые используются для серии погрузчиков С40-55sD, мы с оптимизмом смотрим в будущее. Этот двигатель соответствует европейскому экологическому стандарту ШВ, регулирующему содержание вредных веществ в выхлопных газах. В наших планах — оснащение данным двигате-

лем дополнительных серий дизельных погрузчиков. Тем не менее электрические двигатели остаются для нас приоритетом в развитии техники: энергоэффективность и экологичность оснащенного ими оборудования является сильным аргументом.

**■ Какие тренды сейчас наблюдаются в области исследований и разработки техники с двигателями переменного тока?**

**Р.А.:** Целью разработок в данной области является возможность работы оборудования на одном заряде батареи. С одной стороны, необходимы инновации в разработке батарей большей емкости, а с другой стороны — использование интеллектуальных технологий зарядки.

**■ Производство нового оборудования — одно из направлений деятельности вашей компании. Как осуществляется сервис поставок оригинальных запасных частей Clark?**

**Р.А.:** В течение последних лет мы интенсивно работаем в направлении разработки эффективных решений, нацеленных на конечного потребителя. Наш online-каталог PartsPRO Plus и программа Totalift — лучшее решение для комплексного заказа запасных частей и оформления технической документации для любой модели Clark и других фирм-производителей.

## Производственная программа

**■ Новый головной офис компании Clark Europe GmbH в г. Дуйсбурге (Германия) не только идеально приспособлен для хранения оборудования и запасных частей, но также имеет потенциал для организации здесь сборочного производства. Какова текущая ситуация на данный момент?**

**Р.А.:** Запуск линии по сборке ряда моделей электрических погрузчиков с противовесом (48В) запланирован уже на середину 2015 г.

## Итоги финансового года

**■ На мировом рынке напольного транспорта в 2013 г. наблюдалось снижение темпов экономической активности и частичное падение спроса. Как повлияла эта ситуация на деятельность компании?**

**Р.А.:** Например, объем продаж в наших африканских регионах незначительно сократился, что напрямую связано с нестабильной политической ситуацией и беспорядками в Северной Африке. Рынки Южной Европы, особенно в Испании и Италии, тоже оказались в сложном положении, хотя с конца 2013 г. в этих регионах уже наблюдается определенное изменение в лучшую сторону. Но в целом наша компания продолжала стабильно развиваться. Как в Clark Europe, так и в целом в глобальной сети Clark были достигнуты хорошие результаты и отмечено увеличение объема продаж.

**■ Как вы оцениваете ситуацию в сегменте запасных частей?**

**Р.А.:** Показатели объемов продаж запасных частей остались неизменными. Наличие программы Clark Totalift значительно облегчило их доступность — особенно это касается запасных частей других фирм-производителей.

**■ Насколько оптимистичен ваш экономический прогноз на 2014 год?**

**Р.А.:** По данным всемирного банка, в среднем в Европе в 2014 г. ожидается рост в 2,2%. Как уже было сказано мною ранее, имеет место тенденция к улучшению



прежнему популярны и в Европе. Благодаря новым двигателям Deutz TD объемом 3,6 л, которые используются для серии погрузчиков С40-55sD, мы с оптимизмом смотрим в будущее. Этот двигатель соответствует европейскому экологическому стандарту ШВ, регулирующему содержание вредных веществ в выхлопных газах. В наших планах — оснащение данным двигате-



### О компании Clark Material Handling

С момента изобретения в 1917 г. Юджином Кларком (Eugene Clark) самого первого в мире вилочного погрузчика компания Clark стала одним из мировых лидеров в сфере производства и разработки подъемно-грузочной техники и складского оборудования. За это время ей удалось произвести больше миллиона погрузчиков и создать развитую дилерскую сеть в 90 странах мира. С 2003 г. Clark входит в южнокорейский торговый концерн Young An и предлагает потребителям полную линейку вилочных погрузчиков с электродвигателями и двигателями внутреннего сгорания, узкопроходной техники, оборудования для склада и грузопассажирских электромобилей. Управление компанией осуществляют четыре головных офиса, расположенные в разных регионах мира. Головной офис в Германии в г. Дуйсбурге отвечает за координацию ее деятельности в регионах Европы, Ближнего Востока и Африки и работы 170 дилеров Clark в 58 странах.

экономической ситуации в южно-европейских странах, где реализуется наша продукция. В любом случае мы планируем двузначное увеличение роста продаж.

### Clark в качестве партнера

■ **Какие важные мероприятия, направленные на конечного потребителя и дилера, проводятся в Clark?**

**Р.А.:** Несомненно, большим успехом для нашей фирмы в этом году стала международная выставка CeMAT 2014 в Ганновере. Ее участниками стали 1205 компаний из 65 стран мира, а посетителями — более 53 тыс. человек. На конференции дилеров Clark было зарегистрировано самое большое количество участников за всю историю компании. Мы благодарим наших партнеров, дилеров и гостей, посетивших в эти дни наш стенд. Новые контакты и достигнутые договоренности будут очень важными и цен-

ными для нашего дальнейшего развития.

Приоритетом компании является расширение деятельности благодаря развитию сети сбыта, квалифицированному обучению и интенсивной поддержке дилеров. В частности, мы усовершенствовали и расширили программу обучения для дилеров и сервисных инженеров. Например, новые тренинги «Экспертиза для установок сжиженного газа» и «Ежегодная инспекционная проверка безопасности в соответствии с FEM 4004» в долгосрочной перспективе способствуют повышению квалификации специалистов нашей сервисной службы, предоставляя таким образом нашим дилерам возможность поддерживать в работе высокие стандарты безопасности.

■ **Какие рынки компания планирует освоить в ближайшем будущем?**



**Р.А.:** В течение следующих лет мы по-прежнему планируем активно расширять дилерскую сеть. Кроме этого с учетом непростых условий окружающей среды и рыночной конкуренции мы будем и в дальнейшем увеличивать потенциал для привлечения дилеров, новых и интересных партнеров. **СТ**

**Clark Europe GmbH**  
**Dr. Alfred-Herrhausen-Allee 33**  
**D-47228 Duisburg**  
**tel.: +49 (0)2065-49913-232**  
**fax.: +49 (0)2065-49913-830**  
**info-europe@clarkmheu.com**  
**www.clarkmheu.com**