

АВТОМАТИЗАЦИЯ СКЛАДА ОТ А ДО Я

Уходящий 2020-й г. отметился нестабильной обстановкой и новыми вызовами. Это заставило всех нас изменить свою картину мира и взглянуть на привычные вещи по-другому. На рынке явно чувствуется запрос на новые подходы и решения, позволяющие быстро организовать бесперебойную и оптимальную работу предприятий.

Не остались в стороне и мы. В канун Нового года решили примерить такой формат взаимодействия с ведущими экспертами отрасли, как блиц-интервью.

Учредитель компании COMITAS Давит Варданович Манукян в свое время одним из первых почувствовал перемены на рынке складской логистики и потребность в автоматизации. Именно с ним мы обсудили самые актуальные темы в области решений по автоматизации складских процессов.



Давит Варданович Манукян
Учредитель компании COMITAS

– Давит Варданович, буквально через несколько дней наступит Новый год...

– Да, чувствуется праздничное настроение! Надеюсь, что 2021 г. даст старт новым возможностям в работе и будет более продуктивным для всех!

– Хотелось бы! По вашему мнению, каким новым возможностям в бизнесе дал старт непростой 2020 г.?

” Автоматизированный подход позволяет компаниям быть менее зависимыми от рынка труда, снизить издержки, также повысить скорость работы и эффективность бизнеса в целом.

– Минувший год показал значительный рост спроса на автоматизацию и роботизацию складов. Многие наши клиенты не остановили свое развитие, у нас появились новые проекты.

– Получается, вкладываться в автоматизацию выгодно даже в пандемию?

– Да, автоматизированный подход позволяет бизнесу быть менее зависимым от рынка труда, а это сегодня оказалось еще более актуальным, снизить издержки в целом и повысить скорость работы и эффективность бизнеса. Радует снижение ключевых ставок ЦБ, что облегчает кредитование для наших покупателей и соответственно помогает им и нам расти вместе.

– С какими запросами чаще всего обращались в компанию новые заказчики?

– Запросы разные: начиная от обычных фронтальных стеллажей или мезонинов, заканчивая высокоско-

ростными сортировщиками для больших грузов или нестандартной и сложной палетной автоматизацией. Весь спектр услуг и оборудования мы предлагаем, причем работаем как с европейским, так и лучшим азиатским оборудованием.

– На что обратить внимание покупателю автоматизированного оборудования для складов при выборе партнера?

– Покупатель должен чувствовать себя комфортно, безопасно и где-то независимо от ненужных обстоятельств, чтобы санкции или эпидемия не повлияли на его бизнес. Здесь важно знать, кто и где у поставщика разрабатывает систему управления и есть ли у поставщика автоматизации свой сервис с обязательным складом запасных частей. Если система управления своя и сервис 24/7 с достаточным количеством запасных частей, то покупатель в безопасности. Если же софт сторонний, сервисный



Сортер, установленный инженерами COMITAS на складе компании DPD
Источник изображения: COMITAS

инженер на аутсорсинге, а запасные части надо каждый раз заказывать у производителя оборудования и долго ждать, то для покупателя есть риски...

– Как обстоят дела у COMITAS с системой управления и сервисом?

– И то, и то у нас свое. В компании большой штат программистов и сервисных инженеров. Есть горячая линия, мы осуществляем круглосуточное обслуживание всей системы в режиме 24/7.

– Кто придумывает концепцию такого сложного автоматизированного склада? Вы ждете, пока клиент вам выдаст свое техзадание или можете предложить свои разработки?

– Кроме того, что у нас трудится опытный технолог в складской логистике, мы дополнительно пригласили технолога из Германии, который работает

у нас в штате. Он обладает компетенциями, которые на нашем рынке пока недостаточно развиты, в частности это технологии автоматизированных складов и их проектирование. Мы приглашаем специалистов из Германии для предоставления нашим клиентам самых современных знаний и консультаций в области современной складской логистики. Не хотим уступать системным интегратором международного уровня.

– Правильно ли мы понимаем, что вы предлагаете полный спектр услуг – от технологии до реализации / сдачи в эксплуатацию?

– Именно так, мы предлагаем услуги автоматизации складов от А до Я.

– С таким партнером, как COMITAS, работать безопасно и спокойно?

– Решать, конечно же, клиентам, но отвечу так:

1. Мы предлагаем единственное на нашем рынке сертифицированное Германским TUV Rheinland стеллажное оборудование «Кифато МК».
2. Для металлоконструкций есть сертифицированная Росстатом испытательная лаборатория.
3. Сами пишем систему управления для конвейеров – это наша интеллектуальная собственность, в любой момент мы готовы модифицировать ее под нужды клиента и обслуживать, причем в российской валюте.
4. Наш склад запасных частей имеет постоянный сток на 10 млн руб.
5. Для поддержки своих клиентов мы создали горячую линию быстрого реагирования 24/7 со временем приезда на объект в течение трех часов.

Искренне надеюсь, что с нами работать – спокойно.



Сортер, установленный инженерами COMITAS на складе компании СДЭК
Источник изображения: COMITAS



Источник изображения: COMITAS

– По самонесущим складам клиент может получить такой же уровень профессионализма и безопасности?

– Безусловно. Мы получили от МЧС России и ЦНИИСК им. Кучеренко заключения о пожаростойкости и ударопрочности нашей самонесущей конструкции. Компания, купившая у нас самонесущий склад, сможет без нанесения пожаростойкой краски и лишних трудностей при получении пожарного СТУ зарегистрировать самонесущий склад от COMITAS как капитальное строение.

– Вы стремитесь быть системным интегратором международного уровня – что вкладываете в это понятие?

– Как я уже говорил, технологии автоматизированных складов и их проектирования пока еще неразвиты на российском рынке. Специалистам не хватает знаний и опыта. Поэтому для предоставления нашим клиентам самых современных знаний и консультаций в области складской логистики мы наняли таких специалистов в Германии. Они работают в штате компании COMITAS, пока мы именно это называем международным уровнем.

– Какие еще ресурсы компании, помимо инноваций и технологий, помогают компании COMITAS успешно реализовывать проекты?

– Основная ценность компании – это люди. Мы сконцентрированы на развитии и обучении наших сотрудников. У нас сильный блок специалистов по реализации проектов, проектных менеджеров, что нам также помогает уверенно двигаться вперед.

– Какими уже реализованными проектами Вы можете гордиться?

– Наверное, можно сказать, что одни из самых сложных проектов в стеллажах и автоматизации на российском рынке реализованы нашей компанией: это Adidas и СДЭК. На сегодняшний день я бы выделил их и еще проект для компании DPD. От всех компаний есть рекомендательные письма. Вы можете посмотреть интересные вас примеры, представленные в видеороликах на сайте компании.

– Много ли проектов по автоматизации сейчас в работе у компании?

– Мы недавно закончили работы по проектированию, поставке и запуску в эксплуатацию коробочного конвейера на основе 5-уровневого мезонина на складе ТД «ЭТМ» в Республике Татарстан. В стадии реализации сейчас находится ряд проектов по коробочной и палетной автоматизации. С вашего позволения, названия покупателей озвучивать не буду, но это всем известные компании.

– Вы можете сказать, что компания COMITAS – это надежный партнер?

– Мы работаем на рынке 15 лет, не думаю, что о нас говорят плохо, поэтому хотелось бы считать, что мы надежный партнер для своих клиентов. Во всяком случае, мы все для этого делаем!

– С большим вниманием будем следить за новыми проектами Вашей компании! От лица редакции журнала «ЛОГИСТИКА» желаем компании COMITAS новых свершений и интересных проектов в наступающем 2021 г.!

– И я поздравляю вас, редакцию и, конечно же, всех читателей и коллег на рынке логистики! Хочу пожелать всем в первую очередь здоровья и праздничного настроения! Давайте с улыбкой, может, и немного натянутой, попрощаемся с 2020 г. и с большой радостью и надеждой встретим 2021-й г. Всем добра и счастья, спасибо!

– Спасибо за интервью! ■