

КАБЕЛЬНЫЙ МИР

ЖУРНАЛ ДЛЯ КЛИЕНТОВ LAPP GROUP

ВЫПУСК 01 2016

ПРОИЗВОДСТВО ПРЕОБРАЖАЕТСЯ

КОГДА ПРОДУКТ И УСЛУГА СТАНОВЯТСЯ
ЕДИНЫМ ЦЕЛЫМ

ТОЧНОСТЬ В РАЗМЕРЕ XXL. Разумная концепция
токарно-карусельных станков [стр. 6](#)

СОЗДАТЕЛЬ БУДУЩЕГО. Беседа с профессором
Вильгельмом Бауэром [стр. 10](#)

Г-Н ПРЕЗИДЕНТ. Визит Барака Обамы в
компанию Lapp Group [стр. 16](#)



ИДЕИ – КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ

Уважаемые дамы и господа!

Раньше, когда поставщики услуг оказывали услуги, а производители изготавливали продукцию, часто покупателей встречали вопросом: «Чего желаете?».

Сегодня же, когда сервисное обслуживание и продукция все больше становятся единым целым, вопрос изменился: «Что мы можем для Вас сделать?». Да и ответ стал уже другим: «Очень многое».

Клиенту больше не нужны отдельные продукты, сегодня ему требуется комплексное решение из одних рук. А это значит, что поставщик услуг вынужден думать уже не об отдельных компонентах, а о комплексных решениях, в крупных масштабах. То есть он должен понимать, что продукт и сервис больше не два отдельных компонента, они неразрывно связаны другом с другом.

Сервис является не только качественной последующей поддержкой после продажи. Сервис в данном случае – это прежде всего хорошая подготовка: разработка готовых к подключению решений, когда передовые технические продукты предлагаются вместе с расширенным сервисным обслуживанием в качестве продуманного и разумного решения.

Искренне ваш,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'A. Laapp'.

Андреас Лапп

ТЕМА
НОМЕРА



**В ДВИЖЕНИИ
ПРОИЗВОДСТВО
ПРЕОБРАЖАЕТСЯ**

Когда продукция и обслуживание
становятся единым целым

04



**В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ
ЦЕПНАЯ РЕАКЦИЯ**

Выездная сессия в компании
TOSHULIN в Чехии

06



**БЕСЕДА
ПРОФЕССОР ВИЛЬГЕЛЬМ
БАУЭР**

Беседа о новом образе мышления в
сфере обслуживания

10

ИЗ
КАБЕЛЬНОГО
МИРА



**НОВОСТИ
РАЗДЕЛ ДЛЯ ЧИТАТЕЛЕЙ
ИЗ РОССИИ**

Новости Lapp Group

12

ТОЧКА
ЗРЕНИЯ



**КРУПНЫМ ПЛАНОМ
ВИЗИТ НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ**

Обама и Меркель в компании
Lapp Group

16



**ПЕРСОНА
ПЕДАНТ**

Клаус Йоахим, руководитель
отдела автоматизации

20



**В ЦИФРАХ
КАК ОКУПАЕТСЯ СЕРВИСНОЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ**

Удивительные факты на тему
номера

22



ПРОИЗВОДСТВО ПРЕОБРАЖАЕТСЯ. КОГДА ПРОДУКТ И УСЛУГА СТАНОВЯТСЯ ЕДИНЫМ ЦЕЛЫМ

ВРЕМЕНА, КОГДА ИНДУСТРИЯ ПРОИЗВОДСТВА И СЕКТОР ОБСЛУЖИВАНИЯ ШЛИ ПОРОЗНЬ, ОПРЕДЕЛЕННО, В ПРОШЛОМ. ПЕРЕМЕНЫ ПРОИСХОДЯТ В ОБРАЗЕ МЫШЛЕНИЯ ЛЮДЕЙ, В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЦЕХАХ И НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТАКИХ КАК КОМПАНИЯ LAPP GROUP. КЛИЕНТАМ БОЛЬШЕ НЕ НУЖНЫ ПРОДУКТЫ, ОНИ ТРЕБУЮТ РЕШЕНИЙ, ПОЭТОМУ ПОСТАВЩИКИ КОМПОНЕНТОВ СТАНОВЯТСЯ РАЗРАБОТЧИКАМИ И ПОСТАВЩИКАМИ КОМПЛЕКСНЫХ РЕШЕНИЙ. ИНФОРМАЦИОННАЯ СВОДКА.

Что может произойти, когда продукт и сервис сливаются в единое целое, хорошо видно на примере **ÖLFLEX® CONNECT**. Под этим брендом компания Lapp расширяет номенклатуру конфекционированной продукции и последовательно превращается из производителя компонентов в поставщика системных решений. Акцентируя внимание на расширении того, что мы делаем лучше всего. Для Lapp это кабель, штекеры, кабельные аксессуары, которые в результате принимают вид готового комплексного решения.

Причина для такого позиционирования очевидна: когда технологии становятся более комплексными, решения для клиентов должны становиться проще. Для этого нужно больше, чем просто продукт. Для этого требуется комплексное мышление, совместная разработка и комплексные действия. То есть сервис, который будет максимально близок как к продукту, так и к процессам клиента.

НИКТО НЕ ЗНАЕТ ПРОДУКЦИЮ LAPP ТАКЖЕ ХОРОШО КАК LAPP

Сотрудники компании Lapp разбираются не только в бизнес-процессах и знают потребности собственных клиентов, но и, прежде всего, обладают глубокими техническими знаниями о компонентах. Это является идеальными условиями для старта разработки и реализации системных решений вместо отдельных элементов кабельно-проводниковой продукции. В понимании компании Lapp поиск и внедрение оптимального решения не обязательно должно быть задачей клиента, у которого, чаще всего, есть более важные дела.

Концепт нового образа продукции строится на трех основных брендах: **ÖLFLEX® CONNECT CABLE** – это классические кабельные сборки и конфекционированные кабели. Разработка, сборка и монтаж буксируемых кабельных цепей и системных решений предлагается под брендом **ÖLFLEX® CONNECT CHAIN** (см. статью на стр. 6).

Конфекционированные сервокабели и кабельные сборки, а также инновационные решения для серводвигателей предлагаются под брендом **ÖLFLEX® CONNECT SERVO**. С этой целью компания Lapp заново разработала как процесс сборки, так и сами компоненты. Теперь кабели и штекеры соединяются полуавтоматически, что не только улучшает экранирующие свойства, но и увеличивает надежность самого процесса, а также гарантирует, что большие партии продукции производятся с постоянными показателями и неизменным качеством (см. статью на стр. 20).

СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: **ÖLFLEX® CONNECT**

Расширение производства конфекционированной продукции, предоставление улучшенных консультационных услуг и стандартизация деятельности в мировом масштабе – это идеи, положенные в основу **ÖLFLEX® CONNECT**. В рамках данного проекта Lapp Group создает **инженерно-производственные цеха и центры сборки в Америке, Европе и Азии. В прошлом году были инвестированы средства в шесть точек размещения производства новых производственных точек.**

В планах на ближайшее будущее – открытие новых производственных центров и укрепление существующей глобальной сети.

ЦЕПНАЯ РЕАКЦИЯ

ЧТО ОБЩЕГО У ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ И АВИАТУРБИН, БУРОВЫХ УСТАНОВОК И КОЛЕСНЫХ ПАР ЛОКОМОТИВОВ? ОТВЕТ: НЕ ТОЛЬКО ИХ СОБСТВЕННЫЕ КРУПНЫЕ РАЗМЕРЫ, НО И ОСОБЫЕ РАЗМЕРЫ ИХ КОМПЛЕКТУЮЩИХ. ДЛЯ ИХ ПРОИЗВОДСТВА И ОБРАБОТКИ НЕОБХОДИМЫ ВДУШИТЕЛЬНОГО РАЗМЕРА СТАНКИ. ИМЕННО ТАКИЕ ПРОИЗВОДИТ КОМПАНИЯ TOSHULIN ИЗ ЧЕХИИ. А ДЛЯ ЭТИХ СТАНКОВ НУЖНЫ СПЕЦИАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ, ТАКИЕ КАК, НАПРИМЕР, **ÖLFLEX® CONNECT CHAIN**. ВЫЕЗДНАЯ СЕССИЯ.



Компания Lapp Group разрабатывает и оснащает TOSHULIN комплексными системными решениями **ÖLFLEX® CONNECT CHAIN**.

Гулин – небольшой городок в Чехии с населением 7000 жителей – но это лишь единственное упоминание "небольшой" в рамках данной статьи. В месте, имя которого стало частью названия компании TOSHULIN, привыкли к большим размерам. Чешская компания TOSHULIN занимается производством так называемых токарно-карусельных станков: металлообрабатывающие станки, на которых можно обработать детали большого размера. Большой размер в данном случае значит, что он достаточно большой для использования в ветрогенераторных установках, самолетах или в газовых турбинах. Здесь в Гулине, выполняется разработка, производство и монтаж этих внушительного размера машин.

Компания TOSHULIN известна во всем мире как один из ведущих производителей токарно-карусельных станков. Перечень выполненных проектов чешской компании подобен кругосветному путешествию: Саудовская Аравия, Швеция, Казахстан, Великобритания, Беларусь, Германия, Италия, Индия, Канада, США, и конечно же Чехия: и это только немногие из списка. В списке компаний-клиентов также можно обнаружить такие громкие имена, как Rolls-Royce, General Electric или Siemens.

КЛИЕНТ НОМЕР 000001

Несмотря на вес в несколько тонн, токарно-карусельные станки чрезвычайно точны. Они могут вытачивать, фрезеровать, высверливать или шлифовать заготовки диаметром в несколько метров с точностью до микрона. Высокая производительность без качественных механических и электрических компонентов внутри этих гигантов была бы вряд ли возможна. Уже некоторое время Lapp Group поставляет компании TOSHULIN готовые решения на базе силовых цепей для подвижного применения. Но это далеко не первый случай сотрудничества.



КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ: КОМПАНИЯ TOSHULIN

Компания TOSHULIN известна во всем мире как ведущий производитель металлообрабатывающих станков для обработки деталей среднего и крупного размера. Компания была организована в 1949 году в чешском городе Гулин. В 1951 году компания начала специализироваться на производстве токарно-карусельных станков.





В ГЛОБАЛЬНОМ МАСШТАБЕ

Начиная с даты своего основания компания совершила поставку более 13 500 металлообрабатывающих станков в 60 стран по всему миру. С чисто статистической точки зрения, ровно треть всех стран земного шара имеет в своем оснащении один токарно-карусельный станок TOSHULIN.





Компания TOSHULIN стала для Lapp первым клиентом в Чешской Республике и на первоначальном этапе приобретала только уплотнители. Неизменным остался номер клиента – 000001, все остальное изменилось. Из поставщика отдельных компонентов Lapp превратилась в системного партнера, поставляющего высокотехнологичные комплексные решения.

ОТ ОТДЕЛЬНЫХ КОМПОНЕНТОВ ДО СИСТЕМНЫХ РЕШЕНИЙ

В течение 14 лет Lapp поставляла кабель и комплектующие для кабельных цепей, в то время как TOSHULIN уже самостоятельно производил сборку и монтаж данных изделий на предприятии. Эти системы выполняют тысячи перемещений, и для этого должны обладать высокой степенью надежности и точности.

Но со временем заказы стали более объемными, станки – более быстрыми, а требования более строгими. Это коснулось, например, сопротивляемости химическим веществам. «Тогда нам стало ясно, что нам необходимо сотрудничество на качественно новом уровне», – вспоминает технический директор TOSHULIN Войтех Фркаль.

Его партнер, Франтишек Омаста из подразделения Lapp в Чехии, который занимался развитием и реализацией проектов на базе кабельных цепей, также понимал, что в данных условиях необходимы перемены: переход от поставки отдельных компонентов и аксессуаров к готовым системным решениям.

PLUG & PLAY & PRODUCE

В случае TOSHULIN кабельные цепи **ÖLFLEX® CONNECT CHAIN** полностью произведенные компанией Lapp Group, идеально подошли для решения поставленных задач. Многие конкуренты для этого сначала разработали бы механику цепи, а только потом уже кабель. «Однако цепь предназначена для кабеля, а не наоборот», – заметил Франтишек Омаста. Поэтому в Lapp отталкивались в своих идеях и разработках от кабеля.

Войтех Фркаль более чем доволен данным комплексным решением: «В плане качества Lapp лидирует. Поэтому, если наша цель – производство продукта высочайшего качества, то мы должны сотрудничать только с самыми лучшим поставщиками». Вот так работает цепная реакция: высокое качество порождает такое же высокое качество.





«БЫСТРЫЕ СЪЕДАЮТ МЕДЛИТЕЛЬНЫХ»

ПЕРСОНА

Он отвечает за изучение и внедрение проектов в области инновационных исследований, управления технологическими процессами, жизнедеятельности и рабочих процессов в будущем, а также за разработки касающиеся "умных городов". Также он руководит научно-исследовательской организацией, насчитывающей более 500 сотрудников. Профессор и доктор технических наук Вильгельм Бауэр является руководителем Института экономики и организации труда им. Фраунгофера (IAO) в Штутгарте.

СОЗДАТЕЛЬ БУДУЩЕГО

ОН ЯВЛЯЕТСЯ АВТОРОМ БОЛЕЕ ЧЕМ 300 НАУЧНЫХ И ТЕХНИЧЕСКИХ ПУБЛИКАЦИЙ, А ТАКЖЕ БУДУЧИ ЧЛЕНОМ МНОЖЕСТВА КОЛЛЕГИЙ И КОМИТЕТОВ, ДАЕТ КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ВОПРОСАМ ПОЛИТИКИ И ЭКОНОМИКИ. ОБЪЕДИНЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЗЕМЕЛЬ БАДЕН-ВЮРТЕМБЕРГ УДОСТОИЛО ЕГО ПОЧЕТНОГО ЗВАНИЯ «СОЗДАТЕЛЬ БУДУЩЕГО». МЫ ПОБЕСЕДОВАЛИ С ПРОФЕССОРОМ ВИЛЬГЕЛЬМОМ БАУЭРОМ О СЕРВИСЕ И ПРОЦЕССАХ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ.

Г-н Бауэр, чем отличается сервис, знакомый нам всем, от промышленного обслуживания? Сервис, который мы знаем, обычно направлен на конечного потребителя – мы сразу вспоминаем о стрижке волос и выпечке булочек, или же это сфера бизнес услуг, как например оказание финансовых консультаций. Промышленный сервис, напротив, представляет собой услуги, которые связаны непосредственно с промышленными изделиями, например со станками или производственным оборудованием.

До этого продукт и сервис были абсолютно отдельными друг от друга вещами. И реализовывались отдельными поставщиками. Когда и почему они стали единым целым? В настоящее время, клиенты ищут решения комплексных проблем, в отличие от отдельного продукта. Поэтому услуги, оказываемые при сопровождении продуктов, становятся все более значимыми и имеют конкурентное преимущество. Ввод в эксплуатацию, обучение, техническая поддержка, возможность покупки в рассрочку и даже утилизация – все это теперь играет огромнейшую роль при принятии решения о покупке. В Институте им. Фраунгофера (IAO) мы уже более 25 лет исследуем эту тему, так что она для нас не нова.

Почему возникло мнение, что самого продукта не достаточно для его конкурентоспособности? Более жесткая конкуренция заставляет предприятия прикладывать больше усилий для удовлетворения потребностей клиентов. Расширение ассортимента продукции за счет предоставления услуг по ее сопровождению может быть путем для создания большей ценности продукта и укрепления связей с клиентами. Развитие информационных технологий стало очень сильным стимулом для распространения подобного вида сервиса, поскольку последние «вышли в сеть» и начали взаимодействовать через интернет-порталы непосредственно с потребителями. Так возникает совершенно новая модель деловых отношений.

Кто же при этом разрабатывает лучший комплектный пакет, состоящий из продукта и дополнительного обслуживания? Производитель или поставщик услуг? Есть хорошо зарекомендовавшие себя сервисные компании, которые поставляют на рынок промежуточной продукции физические продукты, дополняют их сервисом, повышая их ценность, а затем успешно осуществляют продажи. И, конечно же, есть производители, которые уже разра-

батывают и продают услуги для своего продукта. Вопрос в том, насколько хорошо вы понимаете данную тенденцию и успеваете своевременно принять решение. Быстрые съедают медлительных.

Тогда можно говорить о конкуренции между производителем и компаниями, занимающимися только предоставлением сервисных услуг. Кто же победит? Возможно, даже клиент? Да, это более чем очевидно. Даже такие крупные интернет-провайдеры, как Google или Facebook, поняли, что потенциал создания стоимостной ценности в их текущих сферах деятельности ограничен и теперь направляют все усилия, чтобы войти в мир продукции. Они покупают предприятия, работающие в области логистики, робототехники, автоматизации зданий. Теперь под ключевым словом «интернет вещей» следует понимать совершенно новый мир интеллектуальных услуг. Это большой вызов для нашей «старой экономики».

И каким образом подобные изменения в компаниях происходят лучше всего? От поставщика отдельных компонентов до системного поставщика? Конечно, для этого необходимы серьезные усилия. Компании вынуждены изменять свой образ мышления, они должны привести свои стратегии в соответствие и использовать методы технологии обслуживания. И, конечно же, компании должны подобрать соответствующий персонал. Теперь для них приоритетны не инженеры и техники, им нужны специалисты в области информатики, математики и работы с данными.

То есть, в будущем вопрос «Какой продукт желаете?» изменится на «Что мы можем для Вас сделать?» Да, верно. В основном, теперь вопрос не в продукте, а в результате, который получают клиенты. Клиент больше не покупает машину, он покупает определенное количество выполненных работ, которые эта машина осуществляет, а с помощью какой техники, за счет каких услуг, ему, в принципе, все равно.

Какие услуги для Вас лично являются крайне необходимыми? Существует множество новых услуг, от которых я не могу отказаться, например, услуги навигации на смартфоне, проведение банковских операций онлайн или даже мои умные часы Smartwatch. Это просто очень удобно, вы привыкаете и больше не хотите с этим расставаться. Это нормально для успешного бизнеса!



ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА LAPP GROUP В РОССИИ

LAPP ПРЕДСТАВЛЯЕТ ПЕРВЫЙ КАБЕЛЬ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА. НЕИЗМЕННОГО НЕМЕЦКОГО КАЧЕСТВА.



В прошлом году компания Lapp Group отметила 10-летие со дня открытия дочернего предприятия в России. Начав свою работу со штатом из двух сотрудников, на сегодняшний день Lapp Group Россия стала одной из крупнейших компаний в электротехническом сегменте российского рынка, которую высоко ценят наши многочисленные партнёры и потребители.

Очередным этапом развития компании и расширения присутствия на территории страны становится локализация производства в России.

В апреле 2016 года Lapp Group Россия представляет первый локальный продукт – кабель **LAPP KABEL® X05VV-F**. Уже через два месяца, в июле, в продажу поступит вторая новинка компании – **LAPP KABEL® X05VV-F нг(A)-LS**. Конструкция кабелей, разработанная совместно с конструкторским бюро Lapp Kabel в Германии, отвечает существующим потребностям и техническим требованиям в России.

LAPP KABEL® X05VV-F – кабели универсального применения, изготовленные на российском производстве по немецким стандартам качества. Полный контроль производственных процессов и жесткие критерия отбора сырьевых компонентов позволили создать изделие, которое показало отличные результаты испытаний. Данный кабель по многим показателям превосходит требования российских стандартов ГОСТ, что подтверждают результаты испытаний более жёстких, чем предписывает ГОСТ, соответствует гармонизированным европейским стандартам CENELEC HAR, а также стандартам немецкого электротехнического сообщества VDE.

Отличительной особенностью данной продуктовой линии является 5 класс гибкости. Благодаря специальному типу скрутки и конструкции жилы, состоящей из тонких медных проволок, а также оптимальному наружному диаметру, процесс прокладки и монтажа становится гораздо проще.

Кроме того, кабель отвечает повышенным электротехническим требованиям, выдерживая испытательное напряжение в 4 кВ и имея широкий температурный диапазон применения: от -40 до +80 °С.

Кабель **LAPP KABEL® X05VV-F нг(A)-LS** обладает всеми техническими свойствами стандартной модификации, и в дополнении отличается высоким уровнем пожаробезопасности (П16.8.2.3.4). Тщательный подбор пластиката обеспечивает баланс между низким уровнем дымообразования и хорошими физико-механическими свойствами, обеспечивающими долговечность работы кабеля. В совокупности с высокими свойствами гибкости, кабель **LAPP KABEL® X05VV-F нг(A)-LS** не имеет аналогов европейского производства.



Новые универсальные кабели могут применяться в различных сферах:

- электрические установки и осветительные сети;
- производство и монтаж промышленного электрооборудования, машин и механизмов;
- оснащение производственных линий;
- питание контрольных и измерительных приборов;
- электроприборы и электроинструменты бытового назначения;
- средства малой механизации и изготовление удлинительных шнуров;
- домашний и промышленный монтаж электропитания.

Выше описанные свойства и характеристики наглядно демонстрируют инновации в действии. Одновременная простота конструкции, высокое качество используемых компонентов в сочетании с современными технологиями позволили произвести в России уникальный кабель неизменного немецкого качества. А в случае с версией нг(А)-LS, и не имеющий аналогов зарубежного производства.

Кабель LAPP KABEL® X05VV-F и
Кабель LAPP KABEL® X05VV-F нг(А)-LS



КОГДА АНАЛОГОВ НЕ СУЩЕСТВУЕТ.

КАБЕЛИ ÖLFLEX® SOLAR XLS-R ПОДКЛЮЧИЛИ 188 ТЫСЯЧ СОЛНЕЧНЫХ МОДУЛЕЙ НА РОССИЙСКИХ СЭС



ИННОВАЦИИ И ВОЗОБНОВЛЯЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ.

Солнечная энергетика представляет собой одно из перспективных направлений развития возобновляемых источников энергии в Российской Федерации. Основным принципом является использование солнечного излучения с целью получения энергии для отопления, электроснабжения и горячего водоснабжения. В сравнении с США и Европейскими странами, в России солнечная энергетика только лишь начинает развиваться.

Но первые шаги в сторону перехода к зеленой энергетике уже сделаны. С 2013 года правительство РФ запустило целевую программу, направленную на развитие возобновляемой энергетике. Речь идет как о совсем небольших установках, так и о более крупных генерирующих объектах – от 5 МВт установленной мощности. Конкурсы по отбору проектов зеленой энергетике проводятся ежегодно. На сегодняшний день кабели производства Lapp Group нашли свое применение в двух электростанциях.

Бурибаевская СЭС

Первая очередь одной из самых крупных в России солнечных электростанций (СЭС) заработала в селе Бурибай, республика Башкортостан. Мощность Бурибаевской СЭС составляет 10 МВт. На объекте установлено 88 тысяч солнечных модулей. После ввода второй очереди суммарная мощность СЭС составит 20 МВт. Бурибаевская СЭС является первой из семи солнечных электростанций, которые будут запущены в эксплуатацию в ближайшее время. Мощность всех будущих станций в республике оценивается в 59 МВт

Южные районы Республики Башкортостан, благодаря географическим и климатическим особенностям, позволяют добиться высоких показателей удельной выработки электроэнергии на уровне 1250 кВт*час с каждого кВт установленной мощности в

год, что сопоставимо с показателями Центральной и Южной Европы, где солнечная энергетика уже получила широкое распространение. Электростанцию запустила компания «Хевел» – совместное предприятие ГК «Ренова» и ОАО «Роснано».

Орская СЭС

Строительство Орской СЭС, начавшееся в сентябре 2014 года, полностью завершено. С 1 декабря 2015 года она подает электроэнергию в Единую энергосистему страны. В ходе подготовки строительной площадки компанией «Т Плюс» была проведена рекультивация золоотвала Орской ТЭЦ-1. В общей сложности перемещено более 200 тысяч кубометров земли, восстановлен почвопокровный слой.

Орская СЭС значительно крупнее Бурибаевской электростанции. Она состоит из 100 000 фотоэлектрических модулей и располагается на площади 80 гектаров. По российским меркам проект является достаточно масштабным. Солнечные панели для станции поставила компания «Авелар Солар Технолоджи», а блочно-модульные инверторные установки – компания «Шнейдер Электрик». Помимо выполнения прямой функции, электростанция стала новой местной достопримечательностью – перед станцией разбита смотровая площадка

Климат Оренбургской области идеально подходит для солнечной энергетике. Он отличается большим количеством ясных дней (около 166 дней в году), что сопоставимо с условиями многих стран Южной Европы.

Применение продукции Lapp на практике

Продукция производства Lapp Group соответствует всем необходимым стандартам качества. На обоих объектах применялся кабель ÖLFLEX® SOLAR XLS-R. Кабель использовался в качестве соединения фотоэлектрических модулей последовательно в цепочки по 22 модуля, далее в терминальных коробках (ТК) данные цепочки соединяются параллельно и направляются в коммутационные шкафы постоянного тока (КШТП). Данная разновидность кабеля пока не имеет аналогов в России. Кабель характеризуется высокой стойкостью к механическим нагрузкам, может применяться в температурном диапазоне от -40 до +100 °С. Имеет цветную полосу на оболочке для предотвращения перепутывания полярности при монтаже кабеля. Основным преимуществом данного кабеля является стойкость оболочки к длительному воздействию ультрафиолетовых лучей. В совокупности, вышеописанные свойства кабеля делают его незаменимым элементом оснастки солнечных электростанций.

Клиент

Компания «Т Плюс»

Группа «Т Плюс» является крупнейшей российской частной компанией, работающей в сфере электроэнергетики и теплоснабжения. Компании принадлежит более 7% установленной мощности электростанций России. Компания обеспечивает стабильное и бесперебойное энергоснабжение в 16 регионах России. Клиентами компании являются более 14 млн. физических лиц и более 160 тысяч юридических лиц.

Компания «Авелар Солар Технолоджи»

Группа компаний Хевел основана в 2009 году и является крупнейшей в России интегрированной компанией в области солнечной энергетике. Деятельность сосредоточена на высокотехнологичном производстве солнечных модулей, строительстве и эксплуатации солнечных электростанций, а также научно-исследовательской деятельности в области солнечной энергетике.







ВИЗИТ НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ

ЧТО МОЖЕТ БЫТЬ БОЛЕЕ ВПЕЧАТЛЯЮЩИМ, ЧЕМ ВИЗИТ ГЛАВЫ ГОСУДАРСТВА? ОТВЕТ: ВИЗИТ ГЛАВ ДВУХ ГОСУДАРСТВ. БАРАК ОБАМА И АНГЕЛА МЕРКЕЛЬ ПОСЕТИЛИ СТЕНД LAPP GROUP НА HANNOVER MESSE.

«Lapp – это образец успеха и для компаний в США», – слова, которые произнес не кто иной, как президент США Барак Обама во время своего посещения Hannover Messe 2016 возле стенда компании Lapp Group. Ему вместе с федеральным канцлером Ангелой Меркель продемонстрировали последние новинки продукции: было слышно, как он говорит: «Поразительно».

И он был не единственный, кто использовал это слово в отношении с Lapp Group: «Я нахожу впечатляющим то, как такая семейная компания, как Lapp, завоевывает международный рынок», – сказала канцлер. Вместе с высокопоставленными гостями председатель правления Андреас Лапп прошелся по «Аллее славы» на выставочном стенде Lapp Group, где рядом с двойниками таких кинозвезд как Мерилин Монро и Чарли Чаплин можно было увидеть и звезд Ганноверской выставки: новинки продукции Lapp.

ОБАМА ПРОТИВ РЕЙСЕРА

Одним из самых ярких экспонатов на стенде Lapp Group без сомнения стал играющий в баскетбол робот Рейсер, разработанный компанией Soma, которая является клиентом Lapp. Барак Обама, будучи страстным фанатом баскетбола, с удовольствием вышел бы сыграть с роботом. Но даже сам президент США, возможно, именно потому, что он им является, Обама не может играть в баскетбол всегда, когда ему захочется: из-за серьезных мер безопасности матч между Обамой и Рейсером не состоялся.

Реакция президента США была очаровательной: «Я победил бы этого робота в два счета» – пошутил Барак Обама. Правда, в тот момент он еще ничего не знал о впечатляющих технологиях, использованных в конструкции робота.

«Кабели ÖLFLEX® ROBOT, используемые внутри рук робота, выдерживают быстрые и точные движения, выполняемые с сильным скручиванием, при малых радиусах изгиба и с высоким ускорениям. В течении срока службы робота кабели должны выдерживать четырехкратное скручивание вокруг собственной оси около 15 миллионов раз» – объясняет Андреас Лапп. – «Возможно вы скажите, что кабель не способен выдержать таких нагрузок, однако, наши инженеры все-таки этого добились».



MY CABLE WILL GO ON

Кабель, использованный в конструкции робот-баскетболиста, должен выдерживать четырехкратное скручивание вокруг своей собственной оси около 15 миллионов раз. Между прочим, столько же раз был продан культовый сингл «My heart will go on» в исполнении Селин Дион, который является заглавной композицией к фильму «Титаник».



ЗАПИСЬ ВИЗИТА

Короткое видео посещения президента США Барака Обамы и федерального канцлера Ангелы Меркель стенда Lapp Group на Hannover Messe можно посмотреть здесь:



ПОКАЗАТЕЛЬ ПРИРОСТА СВЫШЕ 20 %

В беседе с Барак Обамой Андреас Лапп подчеркнул, что американский рынок, является одним из приоритетных направлений международного развития. В 1976 году Оскар Лапп начал международную экспансию с основания в США собственной компании. Сегодня, Lapp Holding North America управляет своим собственным производством и четырьмя точками сбыта.

«В США в последнее время мы выделились особенно хорошими темпами роста, составляющими свыше 20 процентов», с гордостью заявил Андреас Лапп. Значение рынка США для Lapp Group показательно также и тем, что одной из основных тем компании Lapp во время Ганноверской ярмарки была сертификация фирменных продуктов по стандартам UL – разрешения на применение, которые действуют специально для североамериканского рынка.



ПЕДАНТ

КАЖДЫЙ КТО ВСТРЕЧАЕТ КЛАУСА ЙОАХИМ, СРАЗУ МОЖЕТ ЗАМЕТИТЬ, ЧТО ОН РОДОМ НЕ ИЗ ШТУТГАРТА, А ИЗ БАВАРИИ. ЕГО ВЫДАЕТ НЕ СТОЛЬКО ДИАЛЕКТ, СКОЛЬКО ЕГО УЛЫБКА. ЕГО РОДНОЙ ГОРОД – АДЕЛЬСРИД, НО ЗДЕСЬ, В LAPP, ОН ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ КАК ДОМА: «Я С УДОВОЛЬСТВИЕМ ПРИХОЖУ СЮДА ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПРОСТО ТВОРИТЬ», – ГОВОРIT ОН И... СМЕЕТСЯ.

С 2014 года он «вместе с Lapp», как он это называет, в качестве старшего управляющего отдела автоматизации. Его работа – находить новые решения в области автоматизации. Это включает в себя как сам продукт, так и процесс производства или отдельную технологическую операцию. «Мы разработали несколько новых продуктов и производственных процессов». Когда Йоахим об этом говорит, то это звучит скорее скромно, чем есть на самом деле.

Потому что мы не просто говорим об улучшении продукта: «Например, в нашем **ÖLFLEX® CONNECT SERVO** вы не увидите ни одного компонента, который бы существовал на рынке до сегодняшнего дня. Это совершенно новый кабель с совершенно новым штекером, которые соединяются в ходе абсолютно нового процесса. И оборудование для этого мы создаем самостоятельно, поскольку мы не хотели упускать ни одного ноу-хау».

Результатом стало новое решение, которое задает новые стандарты качества. Клаус Йоахим гордится и тем, и другим: «Я настолько люблю продукт, что я бы никогда с ним не расставался» – сказал он с искренней улыбкой. Это не потому, что он не принимает свою работу всерьез, а потому, что он получает удовольствие от выполнения этой задачи: «Раньше все это производили с помощью ручного труда. Сегодня же это производство с серьезными техническими мощностями». И это важно для требовательных клиентов, таких как производители станков EMAG, которые для своих производственных систем выбрали **ÖLFLEX® CONNECT SERVO**. Генеральный директор EMAG д-р Гвидо Хегенер по этому поводу говорит следующее: «У нас очень высокие требования к качеству и мы внимательно присматривались прежде, чем принять решение в пользу Lapp».

БЛИЖЕ К КЛИЕНТАМ БЛИЖЕ КО ВСЕМУ МИРУ

В ближайшем будущем, серийное производство конфекционированных сервокабелей в Lapp будет выполняться согласно данным новым стандартам. По всему миру будут применяться одни и те же спецификации, одинаковые производственные шаги и одно и то же ценообразование. И тогда уже будет не так важно где находится производство – в Штутгарте, в Чехии или в Сингапуре. Для клиентов это означает, что они могут больше не

искать новых поставщиков, а проверить детали лишь один раз и быть полностью спокойными за свое оборудование.

Чтобы достичь такого высокого уровня взаимодействия и повсеместного качества в компании Lapp, сотрудники по всему миру работают вместе, вместе разрабатывают новые идеи и решения, а также совместно отвергают их, если решение не устраивает одну из сторон. Общей целью может быть, например, создание штекера, который будет настолько прост, чтобы его можно было изготовить по всему миру на любом заводе Lapp. «Я думаю, что вместе с **ÖLFLEX® CONNECT** мы создали также и некий новый дух». Для Клауса Йоахима характерно сначала замечать внутреннее влияние.

А что насчет внешнего воздействия? В его глазах это выглядит как чистое послание, которое принимается клиентом, с двойным смыслом: «С помощью **ÖLFLEX® CONNECT** мы хотим стать еще ближе к клиенту. И мы хотим еще больше ориентировать наш продукт на клиента, что подразумевает его расширение за счет сервиса». «Больше ориентировать на клиента» – подобное отношение к работе, если не обращать внимания на искреннюю улыбку и чувство юмора, лишний раз подтверждает, что он – настоящий баварец.







КАК ОКУПАЕТСЯ СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

ПРАВИЛО 20/80

Для металлообрабатывающего станка в течение всего периода эксплуатации только **20 % затрат** приходятся на его покупку. Остальное – это **производственные расходы, 37 % из них** составляет техническое обслуживание и профилактика. Так что делать ставку на качество выгодно.

СПЕЦИАЛИСТЫ ПО БУКСИРУЕМЫМ КАБЕЛЬНЫМ ЦЕПЯМ

Буксируемые кабельные цепи – это краеугольный камень современного машиностроения. Кабели для буксируемых цепей должны обладать определенными свойствами: особой гибкостью, износостойкостью и минимальным скручиванием. Так как они должны выдерживать от **одного до трех миллионов циклов изгибов**. «Стандартный» кабель в подобном случае может выдержать максимально **50 000 циклов**.

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ВИЗИТ ГЛАВЫ ГОСУДАРСТВА

Для организации визита президента США Барака Обамы Ганноверской ярмарки, во время которой он посетил стенд Lapp Group, потребовалось **20 километров оградительных решеток** и конвой из **7 полицейских на мотоциклах**. Зафиксированная цифра: для министра иностранных дел – конвой состоит только из 5-ти полицейских на мотоциклах.

ОНЛАЙН ПРОТИВ ОФФЛАЙН

На то, что к продукции относится и обслуживание, указывают две цифры: самый большой немецкий торговый центр **KaDeWe** в Берлине насчитывает в своем ассортименте около **500 000 товаров**. В это же время **Amazon** в Германии предлагает **53 миллиона товаров**.

ПАРТНЕР ИЛИ КОНКУРЕНТ?

В исследовании, проведенном среди поставщиков услуг **10 %** опрошенных предприятий указали, что рони считают производителей в секторе сервисного обслуживания конкурентами. **55 %** респондентов видели в них как конкурентов, так и партнеров.

ЗНАЧИТЕЛЬНО МЕНЬШЕ ПОМЕХ

Частично автоматизированный процесс производства и обработки **ÖLFLEX® CONNECT SERVO** позволяет создать наилучшее соединение экрана со штекером. Благодаря этому можно добиться по меньшей мере **100-процентного улучшения** защиты от электромагнитных помех

ЧЕМПИОН МИРА СРЕДИ ПОСТАВЩИКОВ УСЛУГ

Около **80 %** всех немецких предприятий являются **поставщиками услуг**. Германия также занимает высокие позиции и в области экспорта услуг: ФРГ занимает 3-е место после США и Великобритании с оборотом в **180 миллиардов евро**. А в некоторых областях, таких как оказание строительных услуг, Германия является чемпионом мира по экспорту.

НЕПРАВИЛЬНОЕ ПОНИМАНИЕ

Во время неофициального опроса, сотрудникам отделов продаж немецких **рознично-торговых компаний был задан** простой вопрос: Что Вы понимаете под **удовлетворенностью клиента?** **78 %** ответили: Это, когда я доволен клиентом.

ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Ответственный:
д-р Маркус Мюллер,
представитель по связям
с прессой U.I. Lapp GmbH.
Schulze-Delitzsch-Str. 25,
70565 Stuttgart.
Тел.: 0711 7838-01.
Факс: 0711 7838-2640.
www.lappkabel.de.
kabelwelt@lappkabel.de.

Редакция. Дизайн и текст
Кай Томас Гайгер: AVS Werbe-
und Veranstaltungsagentur GmbH.
Фото: Майвольф.

Периодичность издания: раз в полгода.
Авторское право 2016 U.I. Lapp GmbH.
Все права защищены. Печать, воспроизведение,
распространение с использованием электронных систем свя-
зи, в том числе отдельных статей и изображений допускается
только с разрешения U.I. Lapp GmbH.

ÖLFLEX®, UNITRONIC®, HITRONIC®, SKINTOP®, SILVYN®,
FLEXIMARK®, EPIC® и ETHERLINE® являются
зарегистрированными товарными знаками компании
Lapp Group.



LAPP GROUP