

КАБЕЛЬНЫЙ МИР

ЖУРНАЛ ДЛЯ КЛИЕНТОВ LAPP GROUP

Выпуск 01.2017

ДЕЛАТЬ ЛУЧШЕ

НОВАЯ КУЛЬТУРА ОПТИМИЗАЦИИ

СТЕКЛЯННАЯ ФАБРИКА. В гостях у перфекционистов из Bystronic glass [Стр. 6](#)

ЖЕЛЕЗНЫЙ ЧЕЛОВЕК. Интервью с 17-кратным участником соревнований Ironman Слатко Штерценбахом [Стр. 10](#)

РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО 4.0. Новый европейский офис Lapp в Штутгарте [Стр. 16](#)



Уважаемые читатели!

Я снова рад приветствовать Вас на страницах нашего корпоративного издания.

Тематика сервисов и разнообразия услуг, которые мы предлагаем нашим клиентам во всем мире, стоит наравне с нашими инновационными продуктами и их качеством. И на то есть причины. Если посмотреть на слоган нашей компании – *Realibly Connecting The World*, – который дословно можно перевести как «Надежно соединяя мир», можно заметить, что слово «надежно» занимает в нем первую позицию. Так как мы уверены, что именно благодаря высокой надежности нашей компании и наших продуктов, клиенты выбирают нас как своего постоянного поставщика и партнера.

А что же мы подразумеваем под надежностью? В первую очередь, мы имеем в виду системный подход во всем что мы делаем. Именно благодаря этому мы имеем возможность предоставлять большому числу наших клиентов одинаково высокий уровень сервиса, а не делать исключения для каждого отдельно, что в результате может приводить к сбоям и хаосу. Системность, в свою очередь, дает нам возможность непрерывно совершенствоваться: постоянно улучшать как наши продукты, так и наши услуги.

Становиться лучшими каждый день – это трудная и кропотливая работа, которая требует терпения и личного желания каждого члена команды. Для того, чтобы улучшить общий результат, мы разбираем каждый процесс на его составляющие и совершенствуем их. Но часто и этого недостаточно, ведь взгляд со стороны ничем не заменишь. Очень важным является постоянное общение с нашими клиентами, понимание их потребностей и желание услышать каждого из них. В том числе поэтому, Вы часто можете увидеть нас принимающими участие в большом количестве разнообразных выставок по всему Казахстану, где мы имеем возможность пообщаться и выслушать конкретно Ваши пожелания. Так что заочно мы приглашаем Вас заглянуть к нам на стенд на ближайшей к Вам выставке.

А пока желаю приятного чтения и, надеюсь, что статьи этого номера помогут Вам больше узнать о нашей компании, наших принципах и наших подходах.

С уважением,

Валерий Мардаль

ТЕМА НОМЕРА



В ДВИЖЕНИИ ДЕЛАТЬ ЛУЧШЕ

Новая культура оптимизации

04



В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ СТЕКЛЯННАЯ ФАБРИКА

В гостях у Bystronic glass

06



ДИАЛОГ СЛАТКО ШТЕРЦЕНБАХ

Разговор о том, как делать лучше

10

В ПОЛЕ ЗРЕНИЯ



МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Визит делегации из Республики Казахстан в главный офис LAPP

12



В ГАННОВЕРЕ УСПЕШНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Lapp Group на Ганноверской ярмарке

14



КРУПНЫМ ПЛАНOM РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО LAPP 4.0

Новый главный офис в Европе

16



ПЕРСОНА ОПТИМИЗАТОР

Борис Катич, технический директор

18

НА ШАГ БЛИЖЕ



НА ШАГ БЛИЖЕ РСАЛДЫ АЛХАТОВА

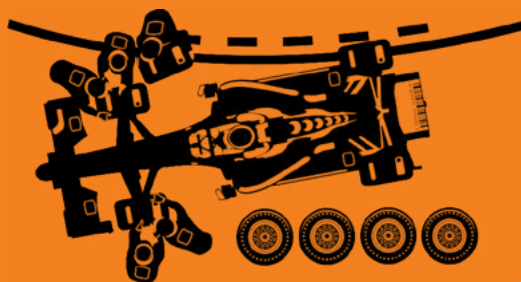
Интервью со специалистом клиентской поддержки

20



«ФОРМУЛА 1» ИЛИ КАК РАЦИОНАЛЬНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ВРЕМЯ

3 ½ часа занимало переоснащение одной из установок, которую осуществляла Camuna Cavi, компания входящая в холдинг Lapp Group, специализирующаяся на решениях для нефтегазовой отрасли. Так продолжалось до тех пор, пока они не подсмотрели секрет быстрой замены шин у «Формулы 1»: нужно, чтобы в этом участвовало больше людей. Сейчас этот процесс занимает всего **60 минут**.



ДЕЛАТЬ ЛУЧШЕ. НОВАЯ КУЛЬТУРА ОПТИМИЗАЦИИ

СЕГОДНЯ УЖЕ НЕДОСТАТОЧНО ПРОСТО БЫТЬ ХОРОШИМ В ТОМ, ЧТО ТЫ ДЕЛАЕШЬ, ЧТОБЫ СТАТЬ ЛИДЕРОМ РЫНКА. ПОТОМУ ЧТО КАК СДЕЛАТЬ ХОРОШО, В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ ЗНАЮТ И ДРУГИЕ. НУЖНО БЫТЬ ЛУЧШЕ И ДЕЛАТЬ ЛУЧШЕ. ЛУЧШЕ КОНКУРЕНТОВ, ЛУЧШЕ, ЧЕМ ТРЕБУЕТ РЫНОК И ЛУЧШЕ, ЧЕМ ОЖИДАЮТ КЛИЕНТЫ. ПОЭТОМУ ПРОЦЕССЫ ОПТИМИЗАЦИИ В LAPP GROUP ИМЕЮТ ВЫСОКИЙ ПРИОРИТЕТ. И ОНИ НОСЯТ СИСТЕМНЫЙ ХАРАКТЕР.

«Вернись в начало (нем. «LOS»)) — говорится в проданной много-миллионным тиражом настольной игре «Монополия». В Lapp говорят: «Иди вперед с LOS». Эти 3 буквы обозначают Lapp Operation System — система собственной разработки, предназначенная для оптимизации процессов в рамках всего холдинга Lapp Group. Она включает в себя самые современные инструменты и методы бережливого менеджмента. Система разработана для ускорения и упрощения процессов. Другими словами, для продолжительной оптимизации.

Основная задача при этом состоит в том, чтобы из хорошей системы сделать совершенную. Как это возможно? Посредством разработки стандартов, описания методов и обучения сотрудников. «Мы не хотим ждать, пока кто-то вдруг что-то оптимизирует — нам нужна система, в которой оптимизация станет частью нашей культуры», — говорит Георг Штавовы, член совета директоров Lapp Holding AG ответственный за технологии и инновации.

К ЧЕМУ СТРЕМИТЬСЯ?

Для достижения этих целей, мы должны понимать, какие из процессов могут быть оптимизированы. И система Lapp Operation System способна это показать. Зачастую это нецелесообразное использование времени. Например, это время, в течение которого продукт ожидает следующей операции. Или время, которое требуется для настройки оборудования. Потому что везде, где время используется непродуктивно, кроется потенциал для оптимизации. В целом система различает семь видов нецелесообразного использования ресурсов, и это не только время — объектом оптимизации может стать перепроизводство, складское хозяйство или же транспортировка.

В компании Lapp, как и во многих других компаниях, оптимизация процессов наиболее актуальна в азиатском регионе. Например, в корейском филиале Lapp спрос на кабели для солнечных батарей превысил производственные мощности. На кайзен-семинаре был быстро определен ограничивающий фактор — маркировка кабелей.

Скорость нанесения маркировки и производительность всей установки в целом могут быть увеличены более чем на 50 процентов благодаря нескольким простым операциям — без особых затрат.

Компании Sampla Cavi за счет более эффективного распределения задач удалось сократить время на перенастройку оборудования для производства нового продукта с 210 до 60 минут.

Но система LOS способна анализировать не только показатели производства. Как и другие кайзен программы, она охватывает все подразделения компании Lapp. Например, кайзен-процесс позволил существенно упростить и ускорить процесс составления главного каталога объемом более 1000 страниц, благодаря чему сегодня главный каталог Lapp предлагается на 16 языках в 27 странах и учитывает особенности клиентов по всему миру.

А отдел продаж и отдел логистики смогли больше чем на половину сократить время оформления возврата товара в логистическом центре в Штутгарте. В результате клиенты быстрее получают свои деньги.

В целом система LOS помогает проверять все процессы с целью предотвратить любого рода нецелесообразное использование ресурсов. Какую долю в сроках поставки продукции составляет время ожидания товара к отгрузке? Как долго клиенту приходится ждать коммерческое предложение? И сколько раз должен позвонить телефон, пока приветливый голос не ответит: «Добрый день, компания Lapp Group. Чем я могу Вам помочь?»

СТЕКОЛЬНАЯ ФАБРИКА

ОН СОХРАНЯЕТ ТЕПЛО И НЕ ПРОПУСКАЕТ ХОЛОД : СТЕКЛОПАКЕТ ИГРАЕТ БОЛЬШУЮ РОЛЬ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ. ОДНА КОМПАНИЯ НА СЕВЕРЕ ШВАРЦВАЛЬДА ПРОИЗВОДИТ ОБОРУДОВАНИЕ, НА КОТОРОМ КАК РАЗ ИЗГОТАВЛИВАЮТСЯ СТЕКЛОПАКЕТЫ. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ВЕДЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО КРУПНЕЙШЕЙ ЛИНИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СТЕКЛОПАКЕТОВ В МИРЕ. МЫ ПОБЫВАЛИ В ГОСТЯХ У BYSTRONIC GLASS. ТАМ, ГДЕ «ЛУЧШЕ» НЕ ВСЕГДА ЗНАЧИТ «БОЛЬШЕ».



Торстен Майер и Бьянка Файстель (Lapp) довольны: комплексные решения на базе кабельных цепей Lapp позволили компании Bystronic glass сократить время монтажа и затраты на логистику, потому что цепи поставлялись «точно в срок».

Тайный чемпион — точнее названия не подберешь. Ведь здесь, на опушке леса, напротив огороженного выгона для лошадей едва ли кто-то ожидает увидеть предприятие с таким портфолио. Башня Оскара Нимейера в Рио-де-Жанейро, Мерседес-Бенц-Арена в Берлине, Шанхайская башня — все они имеют нечто общее: их стеклопакеты изготовлены на оборудовании Bystronic glass. «Даже в самом высоком здании мира — «Бурдж-Халифа» — есть частичка Bystronic glass», — с улыбкой рассказывает Петер Нишвитц. Он отвечает за корпоративные коммуникации международного бренда Bystronic glass.

Архитектурное стекло — главная специализация производственной площадки в Нойхаузен-Хамберге, где изготавливаются огромные установки по производству стеклопакетов. А спрос на них растет по всему миру вместе с требованиями к энергоэффективности и звукоизолирующим свойствам. «Везде, где требования к энергоэффективности уже законодательно оформлены, наше оборудование, превращающее стекло в стеклопакеты, имеет успех», — рассказывает Нишвитц.

КАЖДЫЙ ДЕЛАЕТ ТО, ЧТО УМЕЕТ ЛУЧШЕ ВСЕГО

Успех, который не падает с неба, а является результатом постоянных усовершенствований. Например, использование предварительно укомплектованных кабельных цепей **ÖLFLEX® CONNECT**. «Удаление изоляции с кабеля и с одножильных проводов, установка штекеров и монтаж буксируемых кабельных цепей — все это мы раньше сами делали у себя вручную, — рассказывает Торстен Майер, инженер-технолог Bystronic glass. — Благодаря тому, что теперь мы получаем от Lapp полностью собранные изделия, мы смогли сократить время обработки с восьми до одного часа». Потому что в этом смысл оптимизации: каждый делает то, что умеет лучше всего. Компания Lapp, являясь экспертом в сфере готовых решений, занимается буксируемыми кабельными цепями, тем временем электрики Bystronic glass могут в сэкономленное время сосредоточиться на других важных задачах. «Нам удалось сократить время монтажа и затраты на логистику, потому что Lapp предоставляет нам цепи «точно в срок», — продолжает Майер.



КРАТКАЯ СПРАВКА О BYSTRONIC GLASS

Bystronic glass Group включает в себя три технологических центра в Швейцарии, Китае и Германии с общим штатом 465 сотрудников. Здесь, в Нойхаузене-Хамберге более 50 лет изготавливается оборудование для производства стеклопакетов, которое поставляется в разные страны мира.



ТРИУМФ СТЕКЛОПАКЕТА

Вполне логично, что на крупнейшей в мире производственной линии, которую строит Bystronic glass, можно будет производить и самый большой в мире стеклопакет: **18 метров** в длину. Это примерно соответствует высоте Бранденбургских ворот в Берлине.







КРУПНЕЙШАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЛИНИЯ В МИРЕ

Длина классической производственной линии по производству стеклопакетов составляет от 50 до 70 метров. Но здесь, в Нойхаузене-Хамберге, осваивают новый масштаб: здесь строится самая большая в мире линия по производству стеклопакетов рекордной длины 160 метров для стеклопакетов размером до 18 x 3 метра.

В сборочном цехе сидят два инженера с ноутбуками. Больше похоже на полет в космос, чем на среднее машиностроительное предприятие. Вся система — является полностью уникальной конструкцией. «Нам пришлось поделить ее на 3 секции. Первые две уже поставлены клиенту — с гордостью рассказывает Торстен Майер.

В компании Bystronic glass умеют работать крупномасштабно, но и быстро тоже. «Если клиент изготавливает большое количество одинаковых стеклопакетов, ему важнее такт конвейера», — говорит Майер. И для этого есть подходящая линия, способная производить от 800 до 1200 стеклопакетов в смену.

ПАРТНЕР ДЛЯ РАЦИОНАЛИЗАТОРОВ

Сотрудничество с Ларр имеет давнюю историю, но с 2011 года оно стало особенно интенсивным. «Все началось с внедрения готовых к монтажу кабельных цепей Ларр», — вспоминает Торстен Майер. С тех пор количество готовых к монтажу буксируемых кабельных цепей Ларр перевалило далеко за 100. И был освоен существенный потенциал экономии. Поэтому планируется дальнейшее использование готовых решений **ÖLFLEX® CONNECT**.

Кроме того, Торстен Майер совместно с инженером по сбыту Ларр Бьянкой Файстель реализовали еще одно улучшение: кабельный склад с 50 кабельными барабанами вместо прежних 88. Сокращение склада стало возможным благодаря внедренной компанией Ларр системы канбан для барабанов: когда кабельный барабан почти заканчивается, один из сотрудников сканирует его код сканером Ларр и мгновенно заказывает новый барабан. «Мы были очень впечатлены всеми процессами и ноу-хау внедренными компанией Ларр», сказал Торстен Майер. И неудивительно: помощь клиентам в решении задач по оптимизации — это то, что Ларр делает лучше всего.



«Действительно ли мы
используем свое время для
того, чтобы реализовать
свой потенциал?»

ЖЕЛЕЗНЫЙ ЧЕЛОВЕК

ИЗ МЕДБРАТА — В УСПЕШНОГО МЕНТАЛЬНОГО ТРЕНЕРА, ИЗ ЧЕЛОВЕКА, ДАЛЕКОГО ОТ СПОРТА, — В МИРОВОГО РЕКОРДСМЕНА И 17-КРАТНОГО УЧАСТНИКА СОРЕВНОВАНИЙ IRONMAN. ГАЗЕТА «ЗЮДДОЙЧЕ ЦАЙТУНГ» НАЗВАЛА ЕГО «САМЫМ ВОСТРЕБОВАННЫМ МОТИВАЦИОННЫМ ТРЕНЕРОМ ГЕРМАНИИ». ИНТЕРВЬЮ СО СЛАТКО ШТЕРЦЕНБАХОМ О ТОМ, КАК ДЕЛАТЬ ЛУЧШЕ И ПРАВИЛЬНО РАССЛАБЛЯТЬСЯ.

Слатко Штерценбах, что труднее: становиться лучше или делать лучше?

Есть хорошая фраза: «Первый ход за вами». Любое большое изменение всегда начинается с мелочей, с каждого в отдельности. Многие компании сначала меняют процессы, а потом берутся за образ мыслей запуганных сотрудников. Если делать наоборот, высвобождается значительно больший потенциал.

Как связаны личная и корпоративная эффективность?

Если компания работает успешно, значит, руководство наверняка что-то делает хорошо. Или, другими словами, — как замечательно сказал в личной беседе шеф звездной команды Michelin Томас Бюнер: «Если мой сотрудник совершил ошибку, значит, я совершил ее до него». Иногда я прихожу в компанию для обучения руководящих сотрудников и очень быстро замечаю, "в какую сторону дует ветер". Задача руководителя — руководить не на основании должности, а на основании компетентности, прежде всего, эмоциональной и коммуникативной.

Кто в компании должен подавать пример того, как делать лучше?

В идеальном случае это процесс обоюдный. Начальник может создавать условия, в которых сотрудникам будет легче проявлять творческий подход, открыто общаться и без страха отдавать компании все самое лучшее. Сотрудники должны научиться мыслить независимо: «Моя компания — мой лучший клиент! Как я могу использовать свои сильные стороны на благо компании?» Это требует большой сознательности от обеих сторон.

Более совершенное «Я» действительно ведет нас к более счастливому «Я»?

В «более совершенном Я» кроется предубеждение, что мы недостаточно хорошие. Но это неправда. Каждый в своих действиях руководствуется своим наилучшим выбором. У всех людей есть базовые потребности, их нужно удовлетворять. Только тогда мы будем довольными, счастливыми и наполненными.

А нужно ли вообще нам постоянно становиться лучше? Или иногда стоит расслабиться?

Мы можем становиться лучше только при условии, что иногда расслабляемся и восстанавливаемся. Любой высококлассный спортсмен знает: мы становимся лучше не на тренировке, а в следующий за ней период восстановления. То же и в бизнесе: мы можем творчески работать только тогда, когда переключились на расслабление. Для меня расслабление расслаблению рознь. Осознанное, осторожное и запланированное расслабление — залог последующего произвольного и радостного напряжения.

А есть что-то, что просто нельзя сделать лучше?

Конечно, мы всё можем сделать как-нибудь лучше. Более важным мне кажется вопрос: действительно ли мы используем свою жизнь, чтобы реализовать свой потенциал, осуществить свои мечты и желания? На какую жизнь нам хотелось бы оглянуться?

Являясь 17-кратным участником соревнований Ironman, автором бестселлеров, оратором, выступающим по всему миру, — Вы тоже иногда даете слабину?

Раньше я бы назвал это слабинкой, а теперь говорю: отпустить и просто быть. Занимаясь медитацией, я понял, насколько моей жизнью управляли успех и сравнение. Теперь все по-другому. Мой новый компас — мои ощущения. Чувствовать себя хорошо это нормально. Тогда рекордный результат получится сам собой. Главное не давить.

ПЕРСОНА

Пульс Слатко Штерценбаха в состоянии покоя составляет 28 ударов в минуту. На счету 17-кратного участника соревнований IRONMAN более 1800 докладов и семинаров в 15 странах. Последние 15 лет он консультирует профессиональных спортсменов, представителей промышленной сферы и индустрии развлечений. Он является приглашенным преподавателем многих университетов и автором книг «Идеальный день», «В форме для бизнеса» и «Перемены как шанс». Своими семинарами он помогает людям раскрыть и реализовать свой потенциал.

LAPP GROUP ИЗНУТРИ ГЛАЗАМИ ДЕЛЕГАЦИИ ИЗ КАЗАХСТАНА

28 АПРЕЛЯ 2017 ГОДА СОСТОЯЛСЯ ВИЗИТ ДЕЛЕГАЦИИ ИЗ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В ГЛАВНЫЙ ОФИС LAPP. ЭТО СТАЛО ВОЗМОЖНЫМ БЛАГОДАРЯ АКАДЕМИИ ЭКСПОРТА БАДЕН-ВЮРТТЕМБЕРГ, ГЛАВНЫЙ ОФИС КОТОРОЙ НАХОДИТСЯ НЕДАЛЕКО ОТ ШТУТГАРТА, В УНИВЕРСИТЕТСКОМ ГОРОДЕ ТЮБИНГЕН.

Целью деятельности Академии является подготовка менеджеров и руководителей для ведения международного бизнеса. Благодаря курсу проведенному Академией, совместно с Национальной палатой предпринимателей Республики Казахстан, среди 250 претендентов были выбраны 25 человек для формирования состава делегации, которая на несколько недель отправилась в Германию для обучения, посещения немецких предприятий, выставок и т.п. Это стало великолепной возможностью увидеть изнутри как работает бизнес в Германии, получить бесценный опыт и познакомиться с потенциальными инвесторами, которые заинтересованы в построении бизнеса в Казахстане. В рамках сотрудничества между Академией Экспорта и Lapp Group, Андреас Лапп пригласил участников делегации посетить главный офис компании в г. Штутгарт. В качестве поддержки в организации данного мероприятия в Штутгарт прибыли генеральный директор ТОО «Лапп Казахстан» Валерий Мардаль и коммерческий директор ТОО «Лапп Казахстан» Жанат Алиев.

«Поскольку группа оказалась очень разнообразной и среди участников не было клиентов Ларп, то нашей задачей стало познакомить делегацию с международной компанией Lapp Group и найти общие интересы для сотрудничества в будущем», – рассказал Валерий Мардаль. Не смотря на то, что даты визита делегации совпали с датами проведения выставки в Ганновере и большая часть руководства Лапп отсутствовала в офисе, группе удалось встретиться с главным техническим директором группы в регионе LA EMEA, Борисом Катичем (Boris Katic), который отвечает за технологии и производство. «Есть немецкие компании, чьи имена известны каждому во всем мире. Но есть компании, которые я называю «скрытыми чемпионами». Это частные компании средних размеров с разветвленной сетью международных представительств, лидеры в своем сегменте, и именно они формируют ядро экономики Германии. Как раз такой компанией и является Ларп», – этими словами начал свою вступительную речь господин Катич. После его выступления, участникам делегации был показан имиджевый фильм о компании Lapp Group и Валерий Мардаль провел презентацию.

Далее группа посетила завод, где гостям продемонстрировали то, как именно производится кабель, из каких процессов состоит производство, а также как происходит контроль качества. Следующей логичной ступенью стал визит в небольшую тестовую лабораторию при заводе. Там гости смогли увидеть как тестируются кабели в буксируемых кабельных цепях и было продемонстрировано испытание продукции в системе многоосевого робота. После экскурсии по производству участникам делегации представилась уникальная возможность посетить новое ультрасовременное здание Европейской штаб-квартиры группы Lapp еще до его официального открытия. В фойе всех посетителей встретил огромный букет роз, их количество символизирует количество лет работы Группы. Сейчас их там 57 штук. 57 лет назад семья Лапп начинала свой бизнес в гараже, в районе Розенталь, что в переводе означает «аллея роз». Таким образом, роза была выбрана как символ Группы Лапп. Само фойе представляет собой большое помещение, где размещены интерактивные устройства, большой экран, на котором демонстрируются видео. Большая часть площади отведена под музей Lapp Experience. В этом музее, при помощи интерактивных экспозиций и стендов, можно познакомиться с компанией Ларп, начиная от основных событий в истории развития, заканчивая инновациями современности. Нашлось место и для легендарного кабельного барабана Lapp, который на 50-летие компании «объездил» весь земной шар и на котором запечатлены подписи участников мероприятий в тех местах, в которых этот барабан совершал свою остановку.

Такое мероприятие оказалось очень полезным для всех сторон. Участники из первых уст получили понимание того, как работает одна из самых успешных немецких компаний, а для Lapp Group и для компании Лапп Казахстан в частности, это станет хорошим информационным поводом и положительно скажется на имидже компании в Республике Казахстан. «Надеемся, что нашим гостям понравилась экскурсия и им будет чем поделиться с друзьями и коллегами по возвращении домой. Будем рады увидеть их среди представителей наших клиентов в Казахстане» – подытожил Жанат Алиев.



УСПЕШНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ НА ВЫСТАВКЕ

730 КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ – ТАКОЙ БЫЛА В ЭТОМ ГОДУ ПЛОЩАДЬ ВЫСТАВОЧНОГО СТЕНДА LAPP GROUP НА ГАННОВЕРСКОЙ ЯРМАРКЕ, КОТОРАЯ ЯВЛЯЕТСЯ ЗНАКОВЫМ МЕРОПРИЯТИЕМ ДЛЯ КОМПАНИЙ ИЗ МНОГИХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ВСЕ, КТО ПОСЕТИЛ СТЕНД, СМОГЛИ НЕ ТОЛЬКО УВИДЕТЬ ГОТОВЫЕ К ПОДКЛЮЧЕНИЮ КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЛИСЬ ГЛАВНЫМ МАГНИТОМ НА СТЕНДЕ LAPP, – НО И СТАТЬ СВИДЕТЕЛЯМИ ОСОБОЙ ПРЕМЬЕРЫ.

Презентация кабеля ETHERLINE® TORSION Cat. 7 – первого в мире сетевого кабеля Cat. 7, совместимого с Profinet и стойкого к торсионным нагрузкам. На фоне интересных акций, посвященных стране-партнеру нынешней выставки – Польше, – посетители стенда Lapp смогли узнать о новейших разработках и решениях в области связи. Несколько тысяч гостей с удовольствием воспользовались предложением «пощупать технологии».



Фото: e-mobil BW/KD Busch



Bildquelle: e-mobil BW/KD Busch

ETHERLINE® TORSION

Cat.7



Die einzige PROFINET-konforme Cat.7 Leitung für Torsionsanwendungen

.... The only PROFINET-compliant Cat.7 cable for torsion applications

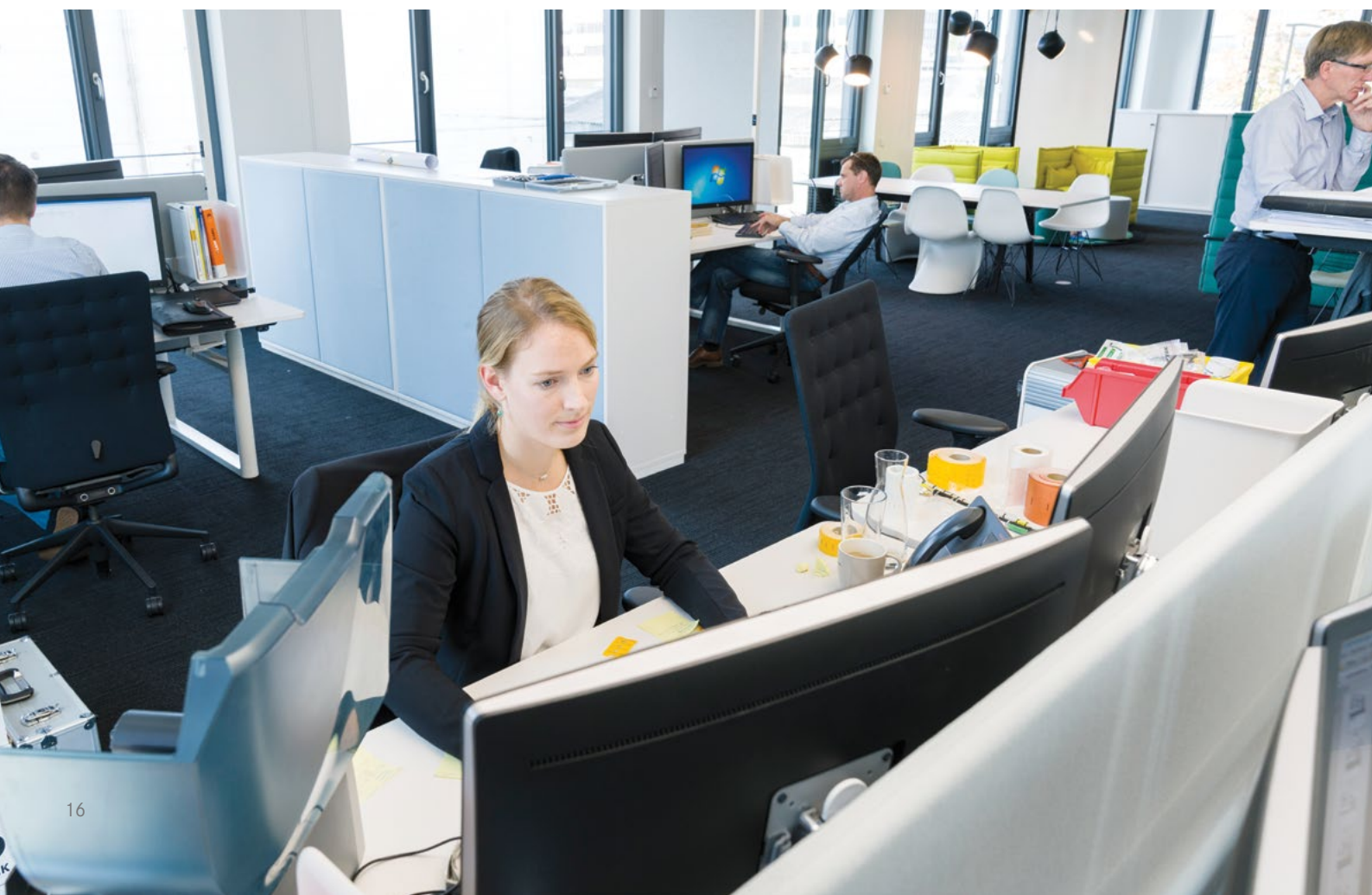
10 Gbit/s
10 Gbit/s

5.000.000 Torsionszyklen
5,000,000 torsion cycles



РАБОТА В УСЛОВИЯХ НАПОМИНАЮЩИХ КУРОРТ

Перегородки из комнатных растений, бесшумные клавиатуры, письменные столы с регулируемой высотой и климат, как на Канарских островах. Водяная стена и зеленые висячие сады очищают воздух от вредных веществ и поддерживают оптимальную влажность от **45 до 50 %**, — как, например, в марте на Лансароте.



НОВОЕ РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО LAPP 4.0

ЕСЛИ ХОТИТЕ СОСТАВИТЬ СЕБЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ТОМ, КАК И ГДЕ СОТРУДНИКИ LAPP БУДУТ РАБОТАТЬ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ, ВАМ ЛУЧШЕ ВСЕГО ЗАГЛЯНУТЬ В НОВЫЙ ГЛАВНЫЙ ЕВРОПЕЙСКИЙ ОФИС В ШТУТГАРТЕ. ИМЕННО ЗДЕСЬ – В АТМОСФЕРЕ ИННОВАЦИОННОЙ АРХИТЕКТУРЫ, В УСЛОВИЯХ КОРОТКИХ ПУТЕЙ КОММУНИКАЦИИ И СОВЕРШЕННО НОВЫХ ФОРМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ – НАЧИНАЕТСЯ НОВАЯ ЭПОХА ДЛЯ КОМПАНИИ, ЕЕ СОТРУДНИКОВ И КЛИЕНТОВ.



Здесь царит доброжелательная атмосфера. И ее буквально можно увидеть. Уже по наружному облику здания заметно, что здесь создан новый вид рабочего пространства. Архитектура, геометрия здания и современный главный фасад намекают на то, что становится очевидным при входе в просторный вестибюль с музеем и конференц-залом: здесь открывается что-то совершенно новое.

Новый формат работы начинается со структуры: отделы, которые чаще взаимодействуют друг с другом, теперь расположены ближе. В то же время у сотрудников есть много возможностей сменить рабочее место в зависимости от решаемых задач.

Это обеспечивается так называемой концепцией открытого офиса: вместо разделенных перегородками кабинетов, зачастую еще и с контролем доступа, в новом главном европейском офисе все открыто. Открыто для коммуникации, сотрудничества, обмена знаниями и творческого поиска.

НОВЫЙ ФОРМАТ РАБОТЫ ТРЕБУЕТ НОВОГО ПОДХОДА

Такая открытая планировка призвана способствовать командной работе, проектной работе, гибкости и непрерывному обмену опытом. Для этого во многих местах обустроены командные зоны, «фабрики идей», холлы и проектные зоны. Сотрудники могут работать даже в экспресс-баре на первом этаже или на террасе расположенной на крыше, если они захотят.

Впрочем положительное влияние нового комфортного офиса смогут ощутить не только сотрудники, но и клиенты. Они тоже выигрывают от этой новой открытости, которую может обеспечить только современное здание, объединяя, например, под одной крышей отдел продаж и все смежные с ним подразделения.

СИМВОЛИЧЕСКОЕ НАЗВАНИЕ

При этом здание полностью соответствует своей основной задаче: это главный европейский офис, координирующий деятельность Lapp. Во-первых, благодаря пространственному объединению отделов продаж, маркетинга, продуктового менеджмента, технических служб, отдела закупок и других вспомогательных подразделений, разумеется, оптимизируется взаимодействие в целом. Во вторых, отсюда клиентам в разных странах будет централизованно оказываться поддержка в области маркетинга, программной поддержки системы CRM, электронного бизнеса и т.д.

Кроме этого, новое здание — однозначное послание всем сотрудникам и клиентам: Lapp и впредь останется в Штутгарте. У истоков семейного предприятия. Просто станет еще более технологичным и гибким.

При этом новое здание — лишь первый камень. В будущем новое рабочее пространство Lapp 4.0 станет стандартом для всех компаний Lapp Group.

«ЛУЧШЕ НАШЕГО СИЛЬНЕЙШЕГО КОНКУРЕНТА»

КОГДА РАЗГОВАРИВАЕШЬ С БОРИСОМ КАТИЧЕМ ОБ ОПТИМИЗАЦИИ, СРАЗУ ПОНИМАЕШЬ, ЧТО ОН В СВОЕЙ СТИХИИ. ОПТИМИЗАЦИЯ У НЕГО В КРОВИ. И У НЕГО ЧЕТКОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ТОМ, КАК ЕЕ ДОБИТЬСЯ: «НАМ В LAPP НУЖНО БЫТЬ НЕ ПРОСТО ЛУЧШЕ РЫНКА, А ЛУЧШЕ НАШЕГО СИЛЬНЕЙШЕГО КОНКУРЕНТА».

Борис Катич предельно точен в своих выражениях. Он быстро думает и выражает мысли. Любимая тема — изменения, двигатель оптимизации. В этом смысл его должности. С ноября 2016 года он является техническим директором Lapp Group. «Нам важно, чтобы лучше было решение, а не отдельное изделие», — говорит он.

Комплексное решение, по его мнению, — это одновременно и сервис, и сроки поставки, а также производительность и доступность всех 40000+ изделий из каталога Lapp. И тенденция — развитие комплексных решений. Свою миссию он видит в том, чтобы даже хорошее сделать еще лучше.

«Я думаю, в конечном счете каждый хочет быть лучше других. И каждый хочет работать в компании, которая делает что-то совершеннее, чем другая», — рассказывает Катич. Он считает, что делать лучше без оптимизаторов невозможно. Что это значит? «Нужно вовлекать в процесс сотрудников. Это они реализуют изменения. Это благодаря им компания действительно становится лучше», — поясняет технический директор.

В кабельном мире Катич новичок. Но не в мире оптимизации. Его примеры передовой практики незаурядны. Он рассказывает о философии оптимизации в Японии, где много раз бывал. Рассказывает о Нью-Йоркском марафоне, в котором как-то участвовал. И о том, чему можно поучиться у «Формулы 1».

ЛУЧШЕ — ЗНАЧИТ ВЫГОДНЕЕ ДЛЯ КЛИЕНТА

Многие выводы, которые Борис Катич сделал, наблюдая за другими отраслями промышленности и анализируя другие стратегии, приводят его к одному главному вопросу: как нам повысить добавленную стоимость для клиентов? В этом для него заключается суть оптимизации. Нужно стать не только лучше, но и доступнее. «Каждый клиент должен получить от нас именно то решение, которое нужно в его индивидуальной ситуации», — считает Катич. По его мнению, этого можно добиться за счет гибкости компании.

«Предстоит многое сделать, чтобы стать лучше», — говорит технический директор. Не то чтобы это плохо. Но если верить Борису Катичу, у оптимизации предела нет.



РСАЛДЫ АЛХАТОВА

СПЕЦИАЛИСТ КЛИЕНТСКОЙ ПОДДЕРЖКИ, 27 ЛЕТ
В ЛАПП КАЗАХСТАН С НОЯБРЯ 2015 ГОДА

Рсалды, расскажи нашим читателям немного о себе. Откуда ты родом, чем увлекалась в детстве, как выбирала профессию и кто ты по специальности?

Я родилась в России, в небольшой деревушке Дубровка, первым ребенком в семье студента-ветеринара и старшей вожатой. Через несколько лет семьей переехали в Зеренду, Акмолинская область. Мои друзья разных национальностей и неожиданная находка, в пятилетнем возрасте, учебника английского языка повлияли на выбор моей специальности – учитель английского и немецкого языков.

Интересно, а что тебя мотивирует в работе?

Меня мотивируют новые знания. Сейчас, например, получаю образование по новой для меня специальности «Социология управления». Это не связано напрямую с моей нынешней деятельностью, но зато я могу расширять свой кругозор. Еще меня всегда радует общение с людьми. Я чувствую себя комфортно на новой должности специалиста клиентской поддержки, ведь каждый Клиент – это новая история и требует индивидуального подхода.

Есть ли что-то, что запомнилось за время работы в Лапп Казахстан? Поделись впечатлениями о работе, коллективе?

Я люблю свою работу, и это я говорю от чистого сердца! Здесь каждый день происходит что-то новое, каждый день – новая жизнь! ЛАПП – это семейная компания в которой каждый сотрудник – это член большой семьи.

А что тебя изначально привлекло в ЛАПП при выборе будущего работодателя?

Ранее я работала исключительно в сфере образования и в государственных учреждениях. Мне было любопытно, смогу ли я работать в коммерческой организации со своей политикой, целями. После телефонного разговора с персональным ассистентом будущего руководителя и собеседования с генеральным директором, я просто влюбилась в компанию и отклонила любые другие предложения о работе. У меня был лишь один вопрос: «Когда мне выходить на работу?». В первую очередь меня привлекли личностные и профессиональные качества директора: энергия и живость, уверенность и знание своего дела. Для меня очень важно, что я могу всегда найти поддержку у своего руководителя, именно тогда я могу развиваться дальше.

Создается впечатление, что ты очень разносторонняя, открытая и активная личность, есть ли что-то, чем ты руководишься, жизненный девиз?

Описать моё жизненное кредо можно цитатой Джека Лондона: «Я предпочел бы стать пеплом, а не прахом. Я хочу, чтобы искра моей жизни сверкнула, подобно молнии, а не задохнулась над кучей гнили. Лучше быть роскошным метеоритом, каждый атом которого излучает великолепное сияние, чем сонной и косной планетой. Человек должен жить, а не существовать. Я не собираюсь тратить свои дни на то, чтобы продлить их. Лучше я потрачу отпущенное мне время на жизнь.»

У тебя есть какое-то определенное хобби? Чем ты увлекаешься или любишь заниматься в свободное время?

С детства я люблю читать. Ещё мне нравится путешествовать. Пока я посетила не так много стран, но думаю, что у меня ещё всё впереди. Главное, никогда не отказываться от возможностей. И как сказал мой любимый современник Пауло Коэльо: «Когда чего-нибудь сильно захочешь, вся Вселенная будет способствовать тому, чтобы желание твоё сбылось».

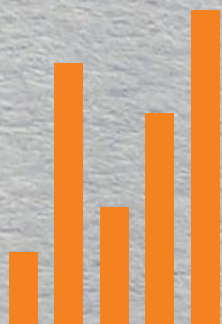
Каков для тебя идеальный отдых? Есть ли планы на ближайший отпуск?

Идеальный отдых зависит от моего состояния. Иногда мне хочется гулять по улочкам Европы, проникнув в историю того или иного города. Иногда мне хочется лежать на пляже возле спокойного моря и слушать тишину. А порой достаточно быть просто дома, рядом с теми, кто тебя любит. Свой отпуск в этом году я пока не решила, где буду проводить, но если у меня будет такая возможность, то посетила бы такой континент как Австралия – самая таинственная страна для меня. А если не получится посетить данную страну в этом году, то поеду на море. Главное, чтобы было с кем провести этот отпуск.

Ну и последний вопрос, если конечно не секрет, расскажи о своих жизненных целях на ближайшее будущее.

Знаю, что хочу и дальше развиваться как высококвалифицированный специалист в нашей компании. Для этого намереваюсь изучать больше техническую сторону продукта, а, обучаясь в аспирантуре, узнавать больше о процессах управления, администрирования, логистики, о том, как формируется оборотный капитал в компании. Получив все необходимые знания, думаю, что поступлю на MBA. И возможно, когда-нибудь буду читать лекции в университете, где будет собираться огромное количество слушателей, а в свободное от работы время буду давать уроки английского языка и литературы людям, у которых нет возможностей посещать частные платные уроки.





КАК ОКУПАЕТСЯ РАЦИОНАЛИЗАТОРСТВО

ЦИФРОВЫЕ САМООПТИМИЗАТОРЫ

Их тренажеры, которые помогают им постоянно совершенствоваться, — это смартфоны и приложения, фитнес-браслеты и компьютерные программы для похудения. Они поколение цифровых самооптимизаторов. Только в США насчитывается уже **35 миллионов** людей, которые работают над собой с помощью компьютерных устройств. Большинство из них — мужчины.

ШАГОМЕР ГЁТЕ

Собственно, идея самоконтроля стара как мир: еще Гёте с **1796** года вел подробный суточный баланс. Более **35 лет** он ежедневно записывал, как продвигается работа над произведениями, с кем и когда он обедал, пил чай или беседовал и даже сколько гулял.

ВРЕМЯ НАСТРОЙКИ ОБОРУДОВАНИЯ СТАЛО ВРЕМЕНЕМ ПРОИЗВОДСТВА

Благодаря оптимизации настройки одной производственной установки в итальянском городке Эдоло Lapp Group удалось сэкономить **2 ½ часа**. Поскольку переналадка установки выполняется **7 раз в неделю**, освободилось **7 x 2 ½ часов**. Получается **17 ½ часов**, в которые теперь вместо переналадки можно производить продукцию.

ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ ШАНСОВ НА ВЫИГРЫШ

Чтобы гарантированно получить на лотерейном билете те самые **6 чисел**, нужно перебрать **13 983 816 различных последовательностей**.

Согласно стохастике и статистике, с наибольшей вероятностью будут вытянуты **3 четных** и **3 нечетных числа**. Желаем удачи!

В

ЛУЧ

ЛУ

ВСЁ

ЧШЕ

И

ЧШЕ

БОЛЬШЕ СОЗИДАНИЯ, МЕНЬШЕ БЮРОКРАТИИ

С помощью так называемого индекса легкости ведения бизнеса Всемирный банк измеряет количество дней, которые тратятся на бюрократические процедуры при создании предприятия. В недавнем прошлом **151 стране** удалось улучшить показатели общего индекса. Лишь **38 стран** остались на месте или откатились назад. Среди них Япония, Нидерланды и Германия.

ПРОЦЕСС НЕПРЕРЫВНОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ — ДЛЯ ВСЕХ

Процесс непрерывного совершенствования как образ мыслей — то есть, повышение конкурентоспособности предприятия посредством постоянных мелких улучшений — в значительной степени разработан компанией Toyota. Сегодня он доступен не только для акул бизнеса. Он применяется почти на **2/3 всех мелких и средних предприятий**.

ПРОЦЕССОР В ПОМОЩЬ

Если технический прогресс — двигатель материального благополучия, то его мерило — количество **транзисторов**, уместяющихся в один микропроцессор. Американскому производителю Intel с **2004** года удалось увеличить это количество больше чем в **десять раз**.

РАНЬШЕ БЫЛО ЛУЧШЕ

Так говорят **41 процент немцев**. Но когда было это «раньше»? **31 %** считают, что в **60-е годы** было лучше, чем сейчас, **43 %** называют лучшим временем **70-е**. А для **47 %** лучше всего было в **80-е**.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИЗДАТЕЛЕ

Ответственный:
д-р Маркус Мюллер,
Представитель по связям с прес-
сой U.I. Lapp GmbH
Schulze-Delitzsch-Str. 25,
70565 Stuttgart
Тел.: 07 11 7838-01
Факс: 07 11 7838-2640
www.lappkabel.de
kabelwelt@lappkabel.de

Периодичность издания: раз в полгода
Авторское право 2017 U.I. Lapp GmbH
Все права защищены. Печать, воспроизведение, распростране-
ние с использованием электронных систем связи, в том числе
отдельных статей и изображений допускается только с разреше-
ния U.I. Lapp GmbH.

ÖLFLEX®, UNITRONIC®, HITRONIC®, SKINTOP®, SILVYN®,
FLEXIMARK®, EPIC® и ETHERLINE® являются зарегистрированны-
ми товарными знаками Lapp Group.

ТОО «Лapp Казахстан»
пр-т Абая, 13, офис 703
010000, Астана
Казахстан
Tel.: +7 717 227 35 90
sales@lappgroup.kz
www.lappgroup.kz

Редакция: Kai Thomas Geiger,
Фото: Майвольф



LAPP GROUP