

1FL6042-2AF21-1LG1现货西门子代理

产品名称	1FL6042-2AF21-1LG1现货西门子代理
公司名称	湖南西控自动化设备有限公司
价格	.00/件
规格参数	西门子:V90 电机:1FL6042-2AF21-1LG1 德国:20位多圈绝对值编码器不带键槽不带抱闸
公司地址	中国（湖南）自由贸易试验区长沙片区开元东路1306号开阳智能制造产业园（一期）4#栋301
联系电话	17838383235 17838383235

产品详情

1FL6042-2AF21-1LG1现货西门子代理

1FL6042-2AF21-1LG1现货西门子代理

1FL6042-2AF21-1LG1现货西门子代理

西门子电机工厂参观学习感悟！

有幸来到仪征西门子电机工厂参观，虽然只有几个小时，但感悟颇深。一、发展策略 来之前想着欧洲的豪强企业，应该是极尽奢华及高大上，车间里应该充满高科技，工人福利及其好，至少车间里应该有咖啡厅吧。怀着期盼的心情，进入了厂区，首先看到的是办公楼，门厅，也只能说还行吧。干净整洁是有的，但也而已。二楼办公区，很简洁。接待我们的是一位生产部长，外表谦和，内敛。但给我们的介绍却非常到位。

厂区占地13.4万平米，厂房建筑面积9.4万平米，办公面积0.7万平米。可能说这些数据大家并没意识到什么。但是看下面图片（西门子本来不让照相，为了描述的更清楚，不得已，上几张），密集度非常高，

基本没有绿化，草坪，树木（这和国内崇尚的花园式工厂不一样），一个很小的停车场之外，基本没有一点空地。我之前也认为我们公司很密集，但看了西门子之后，小巫见大巫了。

2600名员工，其中2300名是一线的。工厂年产值20亿元人民币，除了电机外壳铸件是外购的，其余都是自己生产的，基本没有外协件。没有外协件？我没有听错吧？不是传说中的外资企业员工都是喝着咖啡工作，就做研发、组装、销售吗？你们全自己干？是的，看了车间之后知道了西门子电机几乎整个生产过程都是自己完成的。其实这些年，我们也一直是整个生产过程都自己做的，从铸造、加工、装配、试验、喷漆、包装都在我们厂内完成。很多人和我说，“外协多好，省事，可能成本更低”，但是看了西门子工厂，更为我们之前的策略找到了依据，外协-需要增加外协人员，质量监控人员，且工作效率低，工期，质量难以保证，成本也并不低。自己做-

工期、质量更可控，员工在厂内工作效率更高，就算工资高点，成本并不高。

另外，西门子注重的是批量生产，其实就是在想办法提高一个“量”，西门子的电机产品为了提高生产效率，基本不做特殊定制，哪怕很小的改变，即使是标牌上多打一个工位号，西门子也是不愿意做的。其实这点，我也深有体会，有时候客户的特殊要求，哪怕我们是多要了一些钱，但对于我们和客户来说都不合算。之前有客户说我订这两台泵，油漆品牌要benjieming的，色卡号要RAL XXXX的，我说那加5000元吧，客户一听很不高兴，“这两台小泵才3万多元，喷个油漆，你要我5K？”，我说benjieming没有小包装，小包装20Kg的，我买底漆，中间漆，面漆，每样少一桶，底漆，中间漆每Kg得50~80元，面漆接近200元/kg，这样我单买油漆就得6~7千元，还没算我单独安排人采购的人力费用，您出5K，我们实际还倒贴1~2千元。所以别看价格高，未必有利润。还有一个例子就是海外服务问题，西门子也举了一个例子，西门子欧洲工厂的产品是全球联保的，中国工厂不是，因为中国工厂的价格比欧洲工厂便宜太多，但也可以谈，客户只订3万元的电机，海外服务要5万元的话，那肯定不可能提供。但客户订500万合同，5万元的服务就可以商量。总之，生产上求的就是个量，有了量都好商量。

二、无所不能的班长

看到西门子车间里很多汇报数据的看板，上面的数据很多都是班长填写的。我们惊奇的问，“班长是脱产的吗？”答，不是。但每天给2小时统计和整理时间，其余时间和工人一样干活。而且班长一般要求精通本班的各种设备及操作，谁请假，有事了，班长都得补上去，而且还要负责质量检查。并且要集6S管理于一身，工厂没有专职的保洁，班长还要打扫车间内卫生。我们仔细看了一下，虽然车间内没做光彩照人的地坪，但车间确实很干净。我们不禁惊奇，这样的班长得给多少钱呀？答，仅比普通员工略微多一点，肯定没多上一倍。

三、不让员工空闲 西门子的员工工作没有空闲时间，这点确实要佩服外国资本家的高明。仓库没有保管员，叉车转运司机将货物放到货架上之后要顺便把数量登记好，就是转运司机兼了保管员。因为大部分是数控机床和加工中心，操作的员工在将工件装夹好等待的时候，要插空干点简单的活，例如，电机壳在加工的时候，员工边看着数控机床跑程序，边用摇臂钻床把加工下来的电机壳上的孔给钻好，由于摇臂钻床是人工的，可以随时停下来去安装数控上的工件，两不耽误。不但车间的员工能操作多种机床，西门子的几乎所有人员都必须多用途，组织这次会议的销售，只有一个人，要订房间，组织车辆，负责参会人员的食住行，还要上台给我们讲解，交流，后还要去结算房费，据说晚上的邮件也一个没耽误处理。在车上还客气的和我们说，客户订货都着急，我晚回邮件，工厂的工期就得推迟。为什么好的员工都跑到西门子去了？“你们的员工每月到底能拿多少钱？”我们每个参观者心里共同的一个问题。答，“一线的员工每月大约5~6K吧”，“那也不高呀，双休吧？”“不是，基本上是每周6天的收入，偶尔还有加班。”这个工资也不算高呀，如何培训出这么多的员工，在我们的意识里有一定素质、素养的员工基本是可遇不可求，而你们却能找到2000多个？部长对于这个问题却没能给出答案。出了车间门口，已是中午吃饭时间，员工们人太多，要错开时间吃饭，路上不知谁掉了两团用过的餐巾纸，部长上前两次俯身捡了起来，紧走了几步，放到了不远处的垃圾桶里。

四、同样的困惑

这么好的氛围，应该好招人吧？答，“不好招，现在很多年青人宁可去餐饮服务行业也不愿进工厂，多种原因吧。你们看公司的大厅没人，本来想招个前台的，一直没招上来，实在不行可能也要找人兼职做了，不过前台要求形象好，英文好，这两点确实有点难，而且工资也不高。”我们笑了，形象好或许就不用做前台了。

五、回程 回来的路上和代理聊天，“XX客户，企业名气大，采购量又比我们大。拿到的价格肯定比我们低吧？和我说说能低到什么程度。”我笑着问代理。代理很郑重的回答，“不怕您不愿意听，如果所有客户都用你们双龙泵业这样的采购管控，我就没法活下去了，你们的采购价格比他们低多了，比其他厂家也低。”“嘿，哥们，小点声，现场还有其他同行呢，您真会说话，尽挑我愿听的，……”