

Ваши требования –
это наш стимул



Не каждый человек
мечтает летать,...

...но каждый человек
стремится оказаться
на высоте!



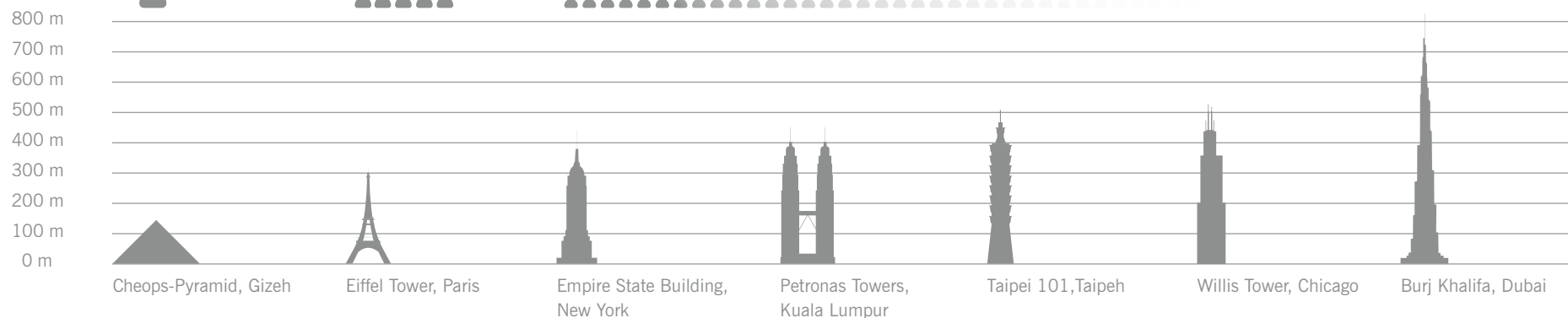
Elevating people



Мы возвысим весь город на максимальную высоту

Подъемные лифты считаются самым безопасным и наиболее используемым средством передвижения в мире. По статистике каждый человек пользуется каждые три дня подъемным лифтом.

Переломным моментом стало появление безопасного лифтового устройства в 1853 году, способного останавливаться автоматически и обеспечивающего безопасное передвижение. С этого момента начинается эра небоскребов.





RUFZUGE
KAYESTER



Здание «Империи государств», находящееся в городе Нью Йорк, является самым впечатляющим и наглядным примером того, на что способны подъёмные лифты. Небоскрёбы, созданные в стиле Art Deco, привлекают ежегодно около четырёх миллионов посетителей, которые мечтают увидеть город с наиболее высокой точки. С момента открытия здания в 1931 году более 120 миллионов посетителей поднимались на вышку. Сегодня в данном здании работает 15 тысяч человек. 73 лифтовые установки, работающие в шахтах общей длиной в 11 километров, способствуют реализации данной задачи.

Изобретению первого электрического лифтового устройства наша цивилизация обязана инженеру по имени Вернер фон Сименс (Werner von Siemens), сконструировавшему его в 1880 году. Фирма Vestner Aufzüge продолжила этот путь развития. Интенсивная деятельность по исследованиям и разработкам способствовала техническим новшествам. На сегодняшний день с этой целью компания Vestner Aufzüge инвестирует ежегодно около 1,5 миллиона евро. Удовлетворяя все требования своих клиентов с помощью новых технологий, предприятие целенаправленно стремится поддерживать высокий уровень работы, который являлся основой деятельности компании на протяжении более 40 лет. Уже работа основателей предприятия была обоснована высоким уровнем креативности и стремлений. На протяжении всего этого времени предприятию удалось реализовать и воплотить прогрессивные идеи в свою продукцию.

«Мы постоянно стремимся к пересечению границ всех возможностей и удовлетворению всех потребностей наших заказчиков.»

Пауль Фестнер (Paul Vestner), владелец компании



Свою главную мысль Vestner Aufzüge GmbH пополнила следующей важной идеей: с помощью проекта Vestner Elevator Systems International мы работаем не только с заказчиками и пользователями лифтов, но и со строительными компаниями по производству лифтовых установок за границей и являемся звеном и партнером во всей цепи производственной промышленности лифтовых установок.

Таким образом все производители лифтов могут пользоваться нашим опытом и знаниями, которые мы приобрели за 80 лет работы, а также полным спектром нашего ассортимента продукции.

Эта идея распространяется на все типы лифтовых установок, независимо от функции лифта: передвижение пассажиров, тяжелоподъемных грузов или монтирование лифта в здание. Для того чтобы он мог выполнять свою функцию. Наш спектр деятельности простирается от производства стандартных

лифтовых устройств до специальных конструкций, которые гармонично устанавливаются в здание или создают контраст имеющимся архитектурным структурам.

Новые оптические и технические возможности позволяют в течение кратчайших сроков реализовать желания заказчиков, не отступая от установленных критериев качества. После обсуждения всех деталей в рамках заказа производится анализ чертежей главных расположений и оценка всех возможных способов конструирования. При этом очень важно с точностью учесть все критерии внутреннего и внешнего оборудования, а также выбора материалов для того, чтобы с точностью согласовать технические возможности с критериями помещения.

В общем процессе планирования учитываются не только национальные и международные нормы безопасности работы, такие как EN 81-1/2, но также и индивидуальные параметры заказчика по отношению к цели и длительности использования установок.

Персонал отдела Vestner Elevator Systems International состоит из профессионалов, которые уже на протяжении многих лет работают в отрасли по производству лифтов. Это обеспечивает высокое качество технической компетентности, не знающей компромиссов. С помощью интенсивного контакта с техническими специалистами, занимающимися производством и обслуживанием лифтов, нашим сотрудникам удается с точностью удовлетворить все требования наших заказчиков и спроектировать концепцию проведения компетентной консультации.



Взаимодействие между **человеком** и машиной

Каждый человек знаком с чувством дискомфорта, которое возникает при уменьшении дистанции между людьми. Антрополог Эдвард Холл (Edward T.Hall) в шестидесятых годах основал понятие «Проксемик» (Proxemic), которое исследует социальные и культурные сферы деятельности человека, связывающие его личную и профессиональную деятельность. Речь идет о поведении человека в определенном помещении, которое можно рассматривать как невербальную коммуникацию. Минимальное расстояние между людьми в лифтовой кабине приводит к чувству нарушения дистанции безопасности. Для немцев данная индивидуальная сфера составляет около 20 — 60 см. Нарушение расстояния безопасности может привести к конфликтным ситуациям. Удивительным образом в лифте такие ситуации редко приводят к конфликтам. Чем это объясняется? Конечно же краткосрочностью времени подверженности человека данной ситуации. Недаром люди, ожидающие лифта, начинают нервничать. По мнению психологов, человек теряет терпение и получает чувство стресса уже после 30 секунд ожидания. Финский инженер Йоханнес де Йонг (Johannes de Jong) объясняет «действие» лифтовых установок следующей логикой: пассажиры выбирают цель, а лифтовое устройство посылает лифт, находящийся вблизи. И данная стрессовая ситуация возникает уже до

пользования лифтом. Пассажиры уже знают, что им придется ущемить себя в их личной свободе. Они уже готовы к этому. В данном случае рассудок человека приходит ему на помощь для того, чтобы преодолеть данную ситуацию. Но здесь также имеется и другой аспект, благодаря которому данная ситуация отличается от других.

Данное ощущение тесноты может стать общественным событием, связывающим людей между собой. Причина этого в понимании человеком того, что он с высокой скоростью поднимается на большую высоту. Несмотря на высокую техническую безопасность, он приобретает чувство неуверенности и беспокойства. Данное чувство возникает в любой ситуации, когда влияние человека ограничено и он не может контролировать воздействие техники. В этот момент данное чувство становится «совместным» и пассажиры превращаются в единую массу, как это описал в своей книге «Масса и власть» философ Элиас Канетти (Elias Canetti). Таким образом, пребывание в лифтовой кабине становится приключением.

По этой причине для компании Vestner Aufzüge дизайн и оборудование лифтовых кабин является такими же важными, как и техническая точность и высокий уровень качества машиностроения и инженерного

дела. Знание того, как люди реагируют на пользование лифтом, должно иметь место и найти применение в психологии невербальной коммуникации между машиной и человеком. Как безопасность, так и чувство пространства должны быть ощутимы. Большие зеркала визуально увеличивают пространство, поручни придают чувство устойчивости. При этом очень важно, как выглядят данные поручни, какую эстетику создают зеркала. Данные компоненты играют большую роль, т.к. детальная разработка дизайнера способствует получению чувства уюта. Таким образом, место диспетчера лифта на сегодняшний день занимает дизайн, который способствует приобретению чувства безопасности, комфорта и уюта.

Человек — это высшее достижение природы и он должен это прочувствовать.

В этом и есть сильная сторона компании, которая способствует ее конкурентоспособности. Задача каждой лифтовой установки заключается в обеспечении возможности ощутить и прочувствовать высоту. В чём смысл небоскребов, если никто не осмеливается подняться на его верхушку?

1930 Создание фирмы по производству лифтов Вильгельмом Фестнером старшим (Wilhelm Vestner) в г. Мюнхен, производство первого лифта, работающего на паровом принципе.

1939 Призыв Вильгельма Фестнера старшего в армию и продолжение деятельности предприятия женой Розой и двумя работниками до окончания войны.

1945 Возврат Вильгельма Фестнера старшего из русского плена и продолжение развития предприятия.

1950 Интенсивное развитие и расширение предприятия, переезд производственного пункта в г. Мюнхен на ул. Шляйсхаймерстрассе (Schleißheimerstrasse).

1953 Расширение предприятия до трёх отделов: строительный отдел по применению металлоконструкций, отдел по строительству дверей и отдел по электроконструкциям.

1957 Производство двигательных установок трёх типов: WO33, W160 W2406, при этом «W» означает «Вильгельм».

1958 Изменение адреса фирмы: главное здание теперь находится на ул. Клеменсстрассе Clemenstrasse. Основание отдела по производству кабин с использованием дерева. Тестирование противоаварийного устройство лифта и получение сертификата эксплуатации. Производство первых масляно-гидравлических лифтов и грузоподъёмников.

1960 Интенсивное развитие предприятия: производство продукции увеличивается на 250 лифтов. Сыновья Пауль и Вильгельм возглавляют фирму.

1962 Предприятие получает патент на откидную погрузочную платформу.

1967 Вступление в силу инструкции TRA: с данного момента все пассажирские лифтовые установки предписано снабжать дверьми, запрещается использовать кабины из дерева.

1969 Пауль Фестнер становится президентом компании.

1970 Интенсивное развитие компании благодаря Олимпийским Играм в г. Мюнхен, получение Фирмой крупного заказа по строению лифтовых установок в Олимпийском стадионе.

1972 Оборудование всех пассажирских лифтовых установок дверьми.

1984 Вследствие расширения предприятия фирма открывает новый завод в г. Гархинг-Хохбрюк (Garching-Hochbrück).

Пауль Фестнер становится единственным руководителем фирмы и продолжает расширение деятельности предприятия.

1988 Разработка систем управления первых микропроцессоров для массового производства. **1989** После получения крупного заказа по строительству лифтовых установок в аэропорту компания открывает филиал г. Франкфурт на Майне. Начало применения аварийных систем «Vestner 2000».

1991 После Воссоединения Германии происходит следующий этап развития компании: предприятие развивает деятельность в новых федеральных республиках и открывает филиалы в г. Берлин и Лейпциг. С этого момента компания представлена по всей Германии.

1997 Развитие первых лифтовых установок для массового производства, не использующих машинных кабин. Расширение службы аварийного вызова и ее перемещение в г. Лейпциг.

1998 Получение Европейского патента по производству модульных систем лифтовых установок. **1999** Следующий этап инновационного развития: введение систем управления микропроцессоров с переменной частотой во втором поколении.

2000 Компания достигает производства 12 тысяч лифтовых установок. **2002** Расширение деятельности и строительство эскалаторов. Начало следующего этапа строительства лифтовых установок без машинного помещения в третьем поколении.

2003 Получение компанией заказа на производство эскалаторов от стадиона Альянс Арена (Allianz Arena) в г. Мюнхен. Введение установок типа «Комфорт-, Премиум- и Люкс».

2005 С приходом Симона Фестнера начинается работа третьего поколения компании.

2006 Месторасположение предприятия в г. Дорнах (Dornach).

2008 Открытие представительства в г. Марсель. Компания использует для своей деятельности программное обеспечение SAP.

2010 Компания отмечает 80-летний юбилей. Начало проекта по созданию центра развития, обучения и квалификации в г. Дрезден.

2011 Разработка лифта типа «Advance 4».

2012 Начало проекта Vestner International, переезд фирмы на ул. Хумбольдтстрассе (Humboldtstrasse).

2013 Производство лифтовых установок для жилых домов.

Оба владельца фирмы Пауль и Симон Фестнер целенаправленно ориентируют продукцию компании на потребности заказчика и стремятся к интенсивному и подконтрольному расширению компании. В интервью с журналистом Хайнером Зигер (Heiner Sieger) они поясняют, почему они уверены в своём успехе и конкурентноспособности.



У предприятия уже имеются многочисленные патенты, способствующие успешной деятельности компании. Достаточно ли этого в современном мире с постоянно ускоряющимися темпами развития? Откуда такая уверенность, что компания и в будущем будет ведущей фирмой по технологиям лифтовых установок?

Пауль Фестнер: В 2010 году мы приняли важное решение по обеспечению будущего фирмы: основание нового центра развития, обучения и логистики. Работа данного учреждения будет направлена не только на разработку лифтовых установок и их тестирование, но и обучение наших сотрудников по месту производства продукции. Это даст возможность оптимальной передачи знаний работникам фирмы о законодательных нормах и всех нюансах в большом спектре продукции. Кроме того, в данном центре будет проходить работа по дальнейшему развитию и разработке электронных и механических компонентов лифтовых установок. В данную концепцию мы до конца 2012 года уже инвестировали около 1,5 миллиона евро.

Какой результат вы ожидаете от данной инвестиции?

Пауль Фестнер: С помощью данного проекта произойдёт сокращение и ускорение путей сообщений между отделами фирмы, работники получат дополнительную квалификацию, а заказчик более инновативный продукт. В конечном итоге это приведёт к усилению наших позиций и конкурентоспособности, поскольку сотрудники будут в будущем иметь лучшее представление о нашей продукции, смогут в случае необходимости заранее выявить проблему, найти её решение и таким образом снизить расходы клиентов.

Что является наиболее важным для ваших заказчиков и как компания удовлетворяет за-

просы клиентов?

Симон Фестнер: При первом контакте с нашей компанией заказчики прежде всего придают большое значение добросовестной, быстрой и честной консультации. Строительство лифтовых установок требует интенсивного обсуждения. Очень важно, чтобы заказчик с самого начала мог положиться на нас. Наши высококвалифицированные работники вызывают к себе доверие. Часто желания заказчиков сильно отличаются друг от друга в зависимости от того, идёт ли речь о модернизации или о строительстве объекта.

Пауль Фестнер: Каждый заказчик желает, чтобы мы с полной ответственностью отнеслись к его заказу и предоставили ему готовое решение. Независимо от того, является ли заказчик частным лицом или инженерным бюро — все клиенты ожидают от нас компетентных решений и реализации их интересов. И иногда они желают встречи с руководителем предприятия и это в нашей компании само собой разумеющееся. Прежде всего заказчики требуют оперативности, доверия, надёжности и быстроты реализации. Так было с заказчиками из Венгрии, требующими реализации проекта в течении 90 дней. И это нам удалось.

90 дней это довольно большой срок. Считается ли это краткосрочным в данной отрасли?

Симон Фестнер: Это очень короткий срок. Обычно такие сроки составляют от подачи заявки до доставки на стройку 16 недель и 6 недель требуется для монтажа. В общем это составляет более 140 дней.

Что для Вас означает оперативность?

Пауль Фестнер: Оперативность определяется спектром продукции: к примеру, для нас характерно отлаженное управление, которым мы пользуемся при строительстве каждого типа лифтовой установки. Это означает, что мы в кратчайшие сроки способны конфигурировать лифтовые установки,

иначе говоря удовлетворить любое желание по строительству лифтов. Это помогает нам в течении нескольких дней произвести модернизацию лифта и выполнить все требования заказчиков.

Симон Фестнер: Мы работаем с системой блочных конструкций. Это выглядит как у производителя компьютеров Dell: все компьютеры состоят из отдельных подвижных модулей в соответствии с индивидуальным желанием клиентов.

Пауль Фестнер: Это же касается и двигателя. Так как мы снабжаем наши лифтовые установки пятью различными двигателями и между отдельными компонентами происходит отлаженная работа, то источник погрешности очень мал. Во-вторых, это позволяет нам производить нашу работу в более короткие сроки и способствует сокращению расходов заказчика. К примеру, мы можем в любое время связаться с нашими техническими работниками и инженерами и сделать заказ. Уже в течении двух часов они сконфигурируют двигатель.

Какую роль тема эффективного использования энергии будет в будущем играть при строительстве лифтовых установок?

Симон Фестнер: В ближайшем будущем эта тема будет играть решающую роль в борьбе за конкурентоспособность. В области эффективного использования энергии в данный момент происходит развитие новых классов качества продукции. Все наши продукты разработаны для высших классов по энергосбережению. Таким образом, они отвечают требованиям, указанным в энергетическом паспорте здания. На примере холодильника мы научились тому, что в случае приостановления работы устройство должно автоматически выключаться. Это экономит 50 % энергии. Мы работаем над тем, чтобы наши лифтовые установки в будущем были способны функционировать независимо от внешних источников энергии. К примеру, с помощью солнеч-

ной системы, интегрированной в корпусе шахты. К тому же на сегодняшний день наши двигатели обладают энергоэффективностью, превышающей энергоэффективность аналогичного двигателя три года назад, более, чем на десять процентов. Это соответствует автомобилю, потребляющему один литр бензина на 100 км. Дополнительно к этому мы разработали систему, при которой сила торможения преобразовывается в энергию.

Какие инвестиции вкладываются в развитие и исследования?

Пауль Фестнер: В общем мы выделяем от 5 до 7 процентов нашего денежного оборота на разработки. В настоящее время мы развиваем лифтовые системы без машинного помещения четвёртого поколения с минимальными размерами шахт и высокой эффективностью использования ёмкости. Это позволяет нам экономить денежные средства и находить решения для любых видов лифтовых установок. Наши самонесущие лифтовые кабины экономят энергию и благодаря блочной конструкции предоставляют заказчику большое количество вариантов лифтовых установок.

Вы производите как стандартные, так и специальные лифтовые установки с высоким уровнем дизайна. Какую роль дизайн будет играть в будущем в промышленных сооружениях и в строительстве жилых домов?

Симон Фестнер: Как правило мы стараемся уйти от устаревшей концепции использования нержавеющей стали, которая являлась основой строительства лифтовых установок в 1980 и 1990 годах. И независимо от типа лифта, дизайн всегда должен быть разработан таким образом, чтобы снизить до минимума износ материалов во время использования лифтовой системы.

А как насчёт дизайна, отвечающего визуальным потребностям?

Симон Фестнер: Современные элементы, такие как цвет, полимерный материал, а также чёткие конту-

ры и высокий уровень функциональности станут в будущем решающими факторами производства лифтовых установок. Также и техника станет в будущем важным визуальным фактором, привлекающим интерес заказчика. Применение стекла будет распространённым требованием заказчиков. Таким образом, дизайн является для нас очень важной темой. С этой целью у нас работают два сотрудника, ответственных за дизайн.

Как фирма развивается за рубежом и какие планы на будущее имеются в отношении развития международного рынка?

Пауль Фестнер: Расширение нашей деятельности в Европе стоит для нас на первом месте. Для нас имеют особенное значение те страны, в которых предписания технической безопасности на предприятии четко исполняются. К таким странам относятся Франция, Италия, Австрия, Швейцария и Польша.

Неужели на рынке нет общих европейских норм?

Симон Фестнер: Такие нормы имеются. Но каждая страна рассматривает и применяет эти нормы по своему. Для нас это означает, что вскоре к этим присоединятся успешные страны, такие как Дания и государства Бенилюкс, в которых эти предписания постепенно найдут применение. В этих странах имеется высокая необходимость улучшения существующих норм и производства, что облегчает нам доступ к рынку. В ближайшие пять лет мы рассчитываем на сильный прирост и увеличение денежного оборота в два раза.

Как Вы обеспечиваете трансфер новых знаний секретов производства в рамках предприятия?

Симон Фестнер: С одной стороны - с помощью нашего нового центра повышения квалификации. А с 2004 года мы начали применять интегрированную систему ERP, с помощью которой все отделы предприятия будут тесно взаимосвязаны и смогут

эффективно работать без значительной утечки информации. В данной системе представлены все процессы от калькуляции до поставки и сервиса, что все больше приводит к сплоченности нашего предприятия. Происходит аккумуляция знаний, которая открывает работникам быстрый доступ к информации. Также технические работники по сервисному обслуживанию имеют доступ к системе данных. Это дает возможность заказчику убедиться в результатах работы, представленных в специальном портале в интернете.

Какую роль будет играть сервисное обслуживание для расширения деятельности предприятия?

Симон Фестнер: Предоставление услуг и сервисное обслуживание приобретают всё большее значение. С помощью имеющихся знаний и технологий мы стремимся выполнять как можно больше требований наших клиентов. К примеру, мы можем предоставить оценку ущерба вследствие износа материалов. В общем заказчик требует повышения эксплуатационной, готовности наших лифтовых установок. С помощью профилактического техобслуживания и ухода нам удастся дать стопроцентную гарантию работы наших установок с точностью до года.

Пауль Фестнер: 80 процентов технических неполадок приходится на неисправность дверей, причиной которых обычно является их неправильное использование. Для этого мы разработали новый проект: «антивандалные» двери. С помощью специальной облицовки поверхность воздействия на дверь уменьшается. Особенным новшеством стал «электронный диспетчер», который даже может заменить управляющего домом. До сегодняшнего дня по законодательству для каждой установки должен быть назван диспетчер, который может обнаружить и оповестить о неполадках и который должен в любое время находиться на связи. Наш электронный диспетчер отвечает требованиям законодательства и способен выполнять все задания, такие как ежене-

дельная проверка лифтовых установок и оказание помощи в случае неполадок. Все результаты работы сообщаются нашей сервисной службе. Кроме того, мы стремимся заранее предусмотреть ошибки и исправить их в кратчайшие сроки.

Почему ориентированность на потребителя имеет для Вас такое значение?

Пауль Фестнер: Поскольку мы являемся семейным предприятием, то каждый заказчик ожидает от нас, чтобы мы лично занимались его заказом.

Симон Фестнер: В этом году мы даже усовершенствовали эту систему: для того, чтобы в будущем мы могли предоставлять финансовую помощь нашим клиентам, мы разработали проект «Lift-Contraction». Это позволяет нашим заказчикам сохранить свою ликвидность и приобрести лифтовое устройство, отвечающее последним стандартам техники.

Как работает данный проект на практике?

Это не что иное, как известный принцип продажи, лизинга и возврата в области недвижимости. При продаже лифтовых установок нашему предприятию они становятся нашей собственностью. Переоборудовав их, лифты вводятся в эксплуатацию по рассчитанной нами расценке затрат на определенное время, к примеру, на 25 лет. Заказчику остаются только затраты на электроэнергию. Всё остальное мы берём на себя: сервис, ремонт, устранение технических неполадок, аварийные вызовы, техосмотр. После данного срока заказчик имеет возможность приобрести данную лифтовую установку по остаточной стоимости.

Сколько заказчиков уже воспользовались условиями данного проекта?

Пауль Фестнер: Мы ввели данную форму договоров только в этом году, за это время она уже приобрела большую популярность. Мы уверены, что данный проект является очень удобным для покупателя.

Вы руководите предприятием уже в третьем поколении. Какую роль семейный бизнес будет играть в будущем для развития компании?

Пауль Фестнер: Имеющиеся на сегодняшний день возможности развития семейного бизнеса путем непосредственного принятия решений позволяют руководить предприятием как в благоприятных, так и в трудных ситуациях. Это способствует сохранению рабочих мест и доверия со стороны заказчиков. Вследствие большой зависимости нашего семейного бизнеса от развития компании, чувство ответственности является основой управления предприятием. Руководитель предприятия, работающий на контрактной основе, обычно принимает более краткосрочные решения, чем семейный предприниматель.

Чем будет в будущем обеспечена Ваша уверенность предоставления заказчикам продукции более высокого качества и сохранения конкурентоспособности?

Пауль Фестнер: Наша концепция повышения квалификации является основой нашей стратегии, с помощью которой мы выдержим конкурентоспособность. Мы не стремимся стать самыми известными, но самыми надежными и лучшими в отношении качества продукции.

Имеются ли особенности развития Вашей компании в отношении конвейерных линий?

Пауль Фестнер: Могу здесь привести пример: на данный момент мы разрабатываем совместно со специализированной фирмой по световой технике световую концепцию, позволяющую независимо от времени дня и сезона года регулировать световой коэффициент. Это означает, что в лифтовой кабине мощность освещения зависит от времени дня и сезона года. Для этого были разработаны специальные световые программы, оптимизирующие световой коэффициент и способствующие получению чувства уюта при пользовании лифтом.

Означает ли это, что в будущем лифтовые установки будут оборудованы еще более уютно?

Симон Фестнер: Да. В будущем нахождение в лифте

будет способствовать получению ощущения пространства. Это зависит от того, какие изображения находятся на стенах лифта и какие запахи и звуки возможно создать искусственным образом.

Ещё основатель фирмы рассматривал обучение на предприятии как основу деятельности. 83 года спустя Ваша компания обучает специалистов по машиностроению и мехатронике, электриков, чертежников и работников промышленности. Насколько важна тема повышения квалификации для развития компании в будущем?

Пауль Фестнер: Повышение квалификации на предприятии является важным именно для того, чтобы работники идентифицировали себя с компанией. На данный момент на нашем предприятии работают сотрудники, которые проходили обучение еще 40 лет назад у моего отца. И этим мы очень гордимся. Чем больше работников мы обучаем, тем лучше мы знаем наших сотрудников и их работоспособность. Мы не можем представить себе будущего без обучения наших работников. Около трети обученных нами работников после окончания обучения продолжают работать на нашем предприятии.

Симон Фестнер: Таким образом, наш центр по обучению работников предотвращает проблему нехватки квалифицированных кадров. Мы уверены в том, что развитие деятельности нашего предприятия возможно только благодаря высококвалифицированным специалистам, работающим в нашей компании.

Чего бы Вам хотелось еще пожелать для Вашего предприятия?

Пауль Фестнер: У меня и моего сына есть только одно пожелание: чтобы наша компания и в будущем развивалась и процветала так, чтобы наши дети в дальнейшем руководили нашей фирмой.

EG
Aufzug



Сертифицированные лифтовые установки, удовлетворяющие все требования заказчика.

Прогрессивность, инновативность, высокое качество

Новые лифтовые установки без машинного помещения серии «**Vestner Advance 4**» соответствуют всем законодательным нормам: EN81-1; EN81-21 и EN81-70.

Данный вид установок позволяет с помощью своей компактной структуры оптимизировать пространство. С помощью уменьшенного размера головы шахты до 2500 мм* и приямка шахты размером 400 мм*, компания всегда находит оптимальное решение проблемы монтажа лифтовых установок в здании.

Помимо экономии места встроения, установка серии «**Vestner Advance 4**» обладает следующими качествами: модульные конструкции, комплектные поставки и быстрый монтаж, что позволяет применять данную установку для всех типов зданий.

«**Vestner Advance 4**» – это продукт, удовлетворяющий все требования заказчика.

Установка «**Vestner Advance 4**» - это низкие цены на приобретение, обслуживание и экологически чистый материал.

* Для уточнения параметров пожалуйста обратитесь к нашему персоналу



Продукция

Пассажирские лифтовые установки

ADVANCE 4:

- Грузоподъемность: 320 - 1050 кг
- Лифтовые установки без машинного помещения
- Модульные конструкции
- Расширенный индивидуальный дизайн
- Оптимальное использование площади
- Сроки поставки: 16-недель
- Сроки монтажа : 2 - 5 недель

ADVANCE 4 XL:

- Грузоподъемность ≥ 1250 — 2600 кг
- Оптимизация использования здания решением без машинного помещения
- Возможность двухсторонней загрузки
- Конструкция с тросом
- Единичные и групповые лифтовые установки

Признаки:

- маленький объем головы шахты
- маленький объем приямка шахты
- платформа дна от 5 до 20 мм независимо от шахты
- Ширина шахты минимум 1600 мм при размерах 475/520/630/1000/1050 кг
- Пройденное испытание типового образца

Профилактический осмотр и полное техобслуживание

- Использование компонентов, не требующих трудоёмкого обслуживания
- Индивидуальное планирование бюджета для частичной и полной модернизации
- Индивидуальная концепция с помощью системы обслуживания
- Система управления аварийных вызовов на базе системы GSM, отсутствие необходимости аналогов соединительных элементов
- Открытый доступ к данным в портале заказчиков

Грузовые лифтовые установки

Автомобильные лифтовые установки

Панорамные лифтовые установки

Специальные лифтовые установки

Эскалаторы

Технические особенности

Улучшение эффективности использования энергии:

Использование светодиодной технологии освещения

Эффективные переключательные сетевые блоки питания

Современные системы управления дверьми

Выключение незадействованных компонентов системы в режим „Standby“

Аварийная эвакуация при отключении электричества

В случае отключения электричества лифт автоматически движется к ближайшему этажу, позволяя пассажирам безопасно покинуть лифт.

Сервисное обслуживание

1. Техобслуживание

- технический осмотр
- уход и обслуживание

2. Текущий ремонт / восстановление исправного состояния

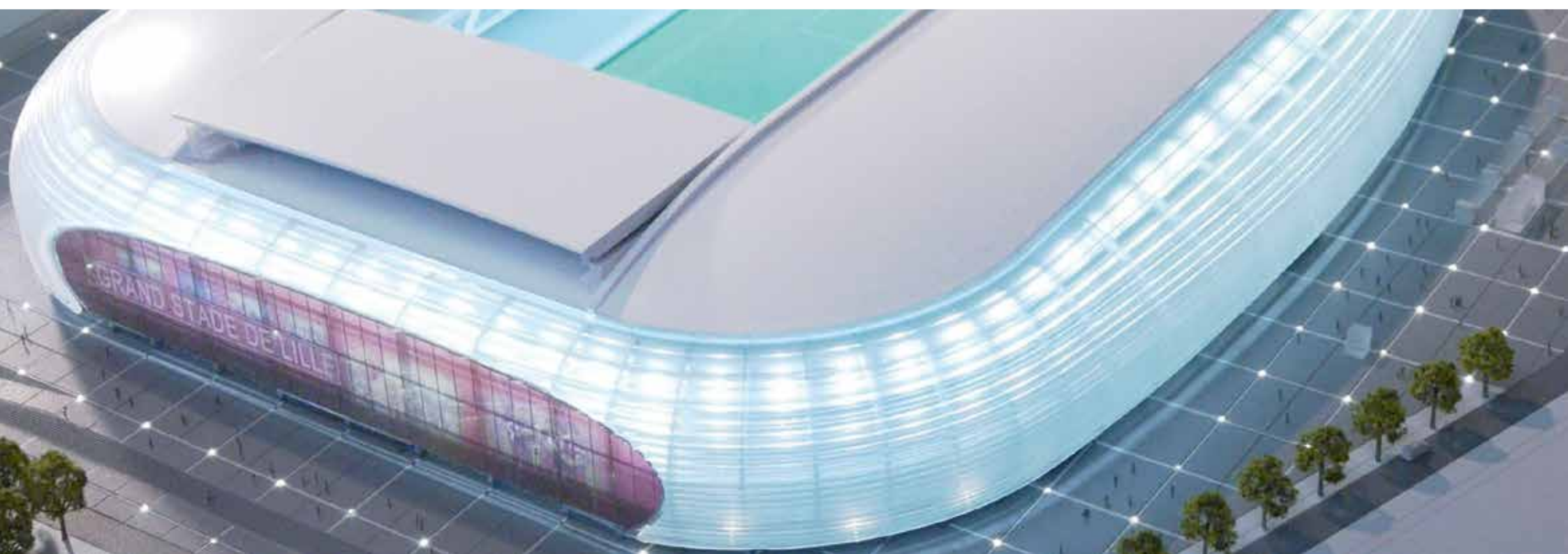
3. Система аварийного вызова

Служба поддержки 24 часа, 365 дней в году

по номеру: 01805-21 11 44

- дистанционный вызов
- дистанционное наблюдение
- дежурный диспетчер (мануальный и электронный)
- устройство аварийного вызова GMS
- менеджмент технического осмотра

















ESCADA

ESCADA

ESCADA







Headquarter:

VESTNER Aufzüge GmbH
Humboldtstraße 10
85609 Aschheim-Dornach
Germany
Telephone: +49 (0)89 32088-0
Fax: +49 (0)89 32088-133
E-mail: info@vestner.de
Website: www.vestner.de

Sales:

Germany:

- Vestner Leipzig	+49 (0)342	94850500
- Vestner Obertshausen	+49 (0)6104	946440
- Vestner Ratingen	+49 (0)2102	892140
- Vestner Berlin	+49 (0)30	6829900
- Vestner Hannover	+49 (0)511	1693300
- Vestner Hamburg	+49 (0)40	55616000
- Vestner München	+49 (0)89	3 20 88-0
- Vestner Stuttgart	+49 (0)711	7225580

Austria:

- Vestner Wien	+43 (0)1	8650550
----------------	----------	---------

France:

- Vestner Paris	+33 (1)41	202690
- Vestner Marseille	+33 (496)	151700
- Vestner Lille	+33 (0)	670017191

Импрессум

Ответственный редактор
Vestner Aufzüge GmbH
Humboldtstraße 10
85609 Dornach
www.vestner.de

Concept & Realisation:

SWL-Atelier
Stefan Wanzl-Lawrence
Ahornstraße 26
86845 Großaitingen

Editor:

Monika Hirsch-Siekman

Layout & Design:

SWL-Atelier

Фотографии и иллюстрации:

Vestner Aufzüge GmbH

Все права защищены. Воспроизведение, хранение в электронных средствах массовой информации или копирование данной информации частично или полностью возможно только при предварительном разрешении Vestner Aufzüge GmbH.

VESTNER
AUFZÜGE
ELEVATING PEOPLE