

МЫ ВИДИМ В РОССИИ ИНТЕРЕС К ПЕРЕДОВЫМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ

Рассказывает президент компании Viscom Фолькер Папе



В этом году исполняется 30 лет выводу на рынок первой системы АОИ для контроля установки компонентов от компании Viscom. На протяжении многих лет компания входит в число лидеров в своей области и сейчас предлагает передовые системы оптической и рентгеновской инспекции для производственных процессов в электронике, отвечающие самым современным требованиям по автоматизации и интеграции процессов. О том, как компании удастся сохранять устойчивые позиции на рынке столь долгое время, а также о современных тенденциях в технологиях и оборудовании Viscom нам рассказал на выставке SMT Hybrid Packaging 2017 в Нюрнберге президент компании и один из ее основателей Фолькер Папе (Volker Pape).

Господин Папе, в 2017 году компания Viscom отмечает круглую дату создания первой своей системы АОИ для сборки печатных узлов. Расскажите, пожалуйста, каким был этот рынок тогда.

Действительно, это своего рода юбилей, хотя сама компания была образована в 1984 году, в 1987 году, 30 лет назад, мы представили первую АОИ для контроля установки компонентов. В начале 1990-х годов мы выпустили первые АОИ для применения после пайки оплавлением, а в 1997 году у нас появилась собственная рентгеновская трубка.

Когда мы начинали заниматься направлением АОИ, у нас уже были по крайней мере два конкурента. Я не могу сказать точно, кто разработал первую систему АОИ для электронной отрасли, но мы однозначно были одними из первых. Тогда наш штат составлял всего около 10 человек, а теперь у нас примерно 380 сотрудников по всему миру.

Нужно сказать, что в тот период немногие производители хотели внедрить АОИ, но уже появлялись предпосылки к тому, что эти системы будут востребованы. В некоторых компаниях было несколько десятков контролеров, а поскольку эта работа очень напряженная, им были нужны частые перерывы. Поэтому уже в 1990-х годах для все большего числа компаний становилось очевидным, что в этом вопросе требуется автоматизация, и на их производстве применение АОИ целесообразно.

Как компании удается в течение многих лет входить в число лидеров в своей области?

Один из наших основополагающих принципов управления, можно сказать, стратегия нашего бизнеса: мы стараемся управлять компанией в стиле устойчивого роста. Мы стремимся к тому, чтобы компания была стабильной, чтобы она росла без резких скачков. Резкий рост часто называют взрывным, и это слово на самом деле отражает как скорость развития, так и возможные последствия такого быстрого процесса. Мы не хотим "взорваться". И мы очень довольны тем, что наш рост постепенный, его скорость соответствует нашим планам – порядка 10% в год с небольшими отклонениями.

Viscom обладает очень хорошими технологиями, которые постоянно совершенствуются. Они тоже, возможно, не все на пер-

вом месте в мире, но всегда среди первых. Если посмотреть историю за предыдущие 10–15 лет, вы увидите, что первые места занимали различные компании, некоторые из которых со временем исчезали из списка лидеров, а на их место приходили новые. Но Viscom всегда оставался в этом списке, и в этом наша отличительная черта. На наш взгляд, более правильно, обладая сильной командой и сильными технологиями, оставаться устойчивой компанией, чем поставить себе задачу стать первыми и, сделав это, скатиться вниз.

Мы понимаем, что достичь успеха можно, только если наши клиенты удовлетворены не только нашим оборудованием, но и сервисом

Одним из следствий этого подхода является то, что у нас стабильная команда. У нас в компании очень хорошая атмосфера, которую мы стараемся распространить и на взаимодействия с нашими представителями. Мы предлагаем нашу продукцию по всему миру, конечно же включая и Россию, и понимаем, что достичь успеха можно, только если наши клиенты удовлетворены не только нашим оборудованием, но и сервисом. Поэтому мы обеспечиваем локальную поддержку везде, где есть наши заказчики.

Например, в Китае мы начинали с офиса в Шанхае, маленькой дочерней компании в южной части страны и двух человек на самом севере Китая. Теперь же наши системы очень широко распространились по этой стране, и сейчас их обслуживает семь территориальных подразделений. И этого подхода мы придерживаемся во всем мире. То же касается и России: сервис-инженеры нашего партнера – компании Остек – обеспечивают высококлассное обслуживание нашего оборудования по всей территории страны.

Как вы оцениваете сейчас российский рынок? Что изменилось в работе с Россией за последнее время?

Самым большим потрясением недавнего времени на российском рынке, безусловно, был резкий скачок курса обмена валют. Это произошло совершенно неожиданно и при-

вело к значительным сложностям. Кроме того, были введены санкции. Чтобы преодолеть эту ситуацию и сохранить бизнес в России, нам пришлось проделать очень серьезную работу. Сейчас мы довольны тем, как у нас удается работать с Россией, но конечно, если бы политическая ситуация, результатом которой стали эти негативные явления, изменилась в лучшую сторону, это было бы хорошо для всех.

Недавно я посетил выставки "ЭкспоЭлектроника" и "ЭлектронТехЭкспо" в Москве и был очень впечатлен. На этих мероприятиях был сильно заметен интерес российских специалистов к новым технологиям.

За последние годы мы создали ряд решений для 3D-инспекции, которые пользуются гораздо большим спросом, чем 2D-системы в прошлом

В московской выставке принимал участие наш дистрибьютор – компания Остек. Мы очень плотно работаем с этой компанией, они приезжают к нам, а мы к ним, их специалисты часто проходят обучение и могут связываться с инженерами Viscom высокого уровня для решения сложных задач.

До того, как мы стали работать с Остек, у нас не было сотрудничества с российскими дистрибьюторами, и то, что мы смогли найти друг друга, я считаю большой удачей. Работать в России напрямую, обеспечивать продажи и поддерживать сеть для обслуживания оборудования для нас очень сложно. Остек выполняет эти функции очень хорошо, несмотря на сложную ситуацию на российском рынке, которая, как мне кажется, уже медленно, но верно выправляется.

И мне очень приятно видеть, что в России растет потребность в технологиях высокого уровня. Это не желание найти самое дешевое, это реальный поиск интеллектуальных решений. И мы можем предложить российским производителям передовые решения. Наше программное обеспечение (ПО) полностью переведено на русский язык и у нас есть большое количество документации на русском, что очень важно, поскольку проблема языкового барьера в работе с Россией достаточно серьезная.

Какие технологии и решения сейчас предлагаются компанией Viscom?

У нас достаточно быстро растет направление рентгеновской инспекции. Оно пока уступает по объемам направлению АОИ, но развивается намного быстрее, чем оптическая инспекция.

Кроме того, за последние годы мы создали ряд 3D-решений, которые пользуются гораздо большим спросом, чем 2D-системы в прошлом. В сравнении с нашей предыдущей установкой для работы в линии 7056 новая система рентгеновской инспекции 7056-2 более быстрая и простая в управлении. И, конечно, у нас развиваются системы для ручного рентгеновского контроля. Сейчас немногие компании на рынке предоставляют такую широкую линейку систем инспекции.

Многие заказчики очень заинтересованы получить большую функциональность, при этом не меняя подход к работе. В наших системах оптической и рентгеновской инспекции применяется одно и то же ПО, поэтому сам принцип работы с этими двумя видами контроля одинаков.

И еще один момент, важность которого очень высока в текущих условиях и будет нарастать в будущем: системы в линии должны обмениваться информацией между собой, и это должно обеспечиваться как можно проще. Для этого необходимо, чтобы они имели одинаковый интерфейс. В наших системах поддерживается несколько стандартов. У нас есть свои проприетарные стандарты, но также мы поддерживаем и открытые интерфейсы. Возможность коммуникации с оборудованием других производителей с помощью нашего ПО – наша сильная сторона. В частности, мы принимаем участие в инициативе по разработке стандарта Hegmes – нового интерфейса для обмена данными между установками. В настоящее время явно заметна тенденция, заключающаяся в желании пользователей упростить эксплуатацию линий и автоматизировать процессы, и большую поддержку в этом оказывает интеллектуальный обмен данными между оборудованием.

Спасибо за интересный рассказ.

С.Ф. Папе беседовал Ю.Ковалевский