

# CONNECTED

雷莫 (LEMO) 杂志



先进技术治愈动脉疾病  
智能方向盘

连南接北, 承东启西: 雷莫 (LEMO) 的故事

# 70 YEARS 1946





## 雷莫诞生70周年!

对于像我们一样的创新型公司来说，这样的纪念日就像竖起了一座里程碑，非常值得庆贺。一直以来保持创新绝非易事，你需要时刻充满激情，你需要具备丰富的独创性，以及让你勇往直前的动力。当然，你也需要经历千锤百炼，实现你的诺言。产品的高质量与可靠性塑造了我们良好的声誉。

然而，在前进的道路上，我们遇见的挑战与束缚不胜枚举。积极乐观的心态与百折不挠的热忱让我们一步一个脚印，走向成功。感谢我们的员工，因为他们，这场旅程已然成为了技术的盛宴和人类探险。

那么，我们的未来又是什么样子？

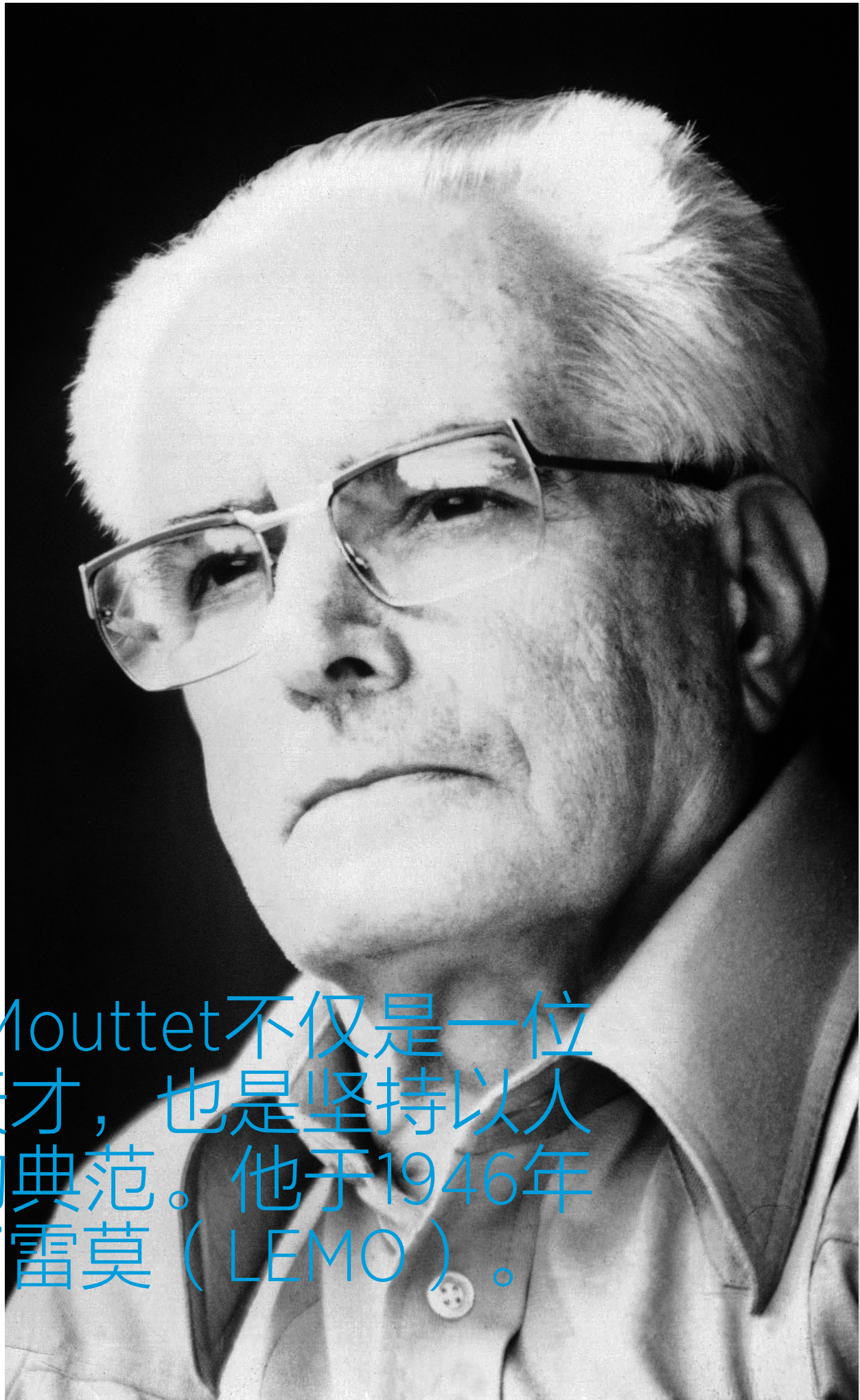
我们可以毫不犹豫地承诺，雷莫（LEMO）还将迈进下一个70年！随着创新脚步的加快，我们可能会遭遇强劲的对手，但我们决不会沉湎于昔日的荣光，无法自拔。

在我们的创始人Léon Mouttet所定下的公司价值观的引导下，我们将以一种更加积极的状态，继续前行。我们会继续以独立的家族企业的形式前进，把以人为本作为我们企业文化的核心。我们会从一而终，继续保持我们一贯的优秀，这让我们一直走在高科技公司的前列。最后，但也不容忽视的是，我们会一直把眼光放在长期的发展而非短期的盈利上。

我们会继续保证，我们的客户和合作伙伴一直享受和从前一样的品质。

下一个几十年仍旧风光无限，我期待着与你同行！

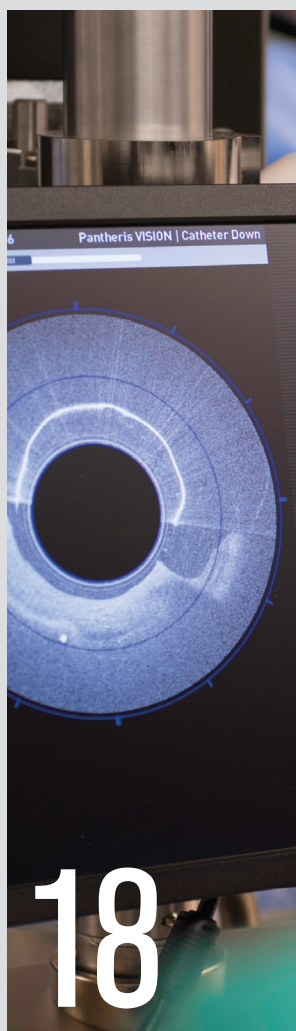
Alexandre Pesci  
雷莫 (LEMO) 公司CEO



Léon Mouttet不仅是一位机械天才，也是坚持以人为本的典范。他于1946年创立了雷莫（LEMO）。



这份杂志中您将看到:



6 全球科技快讯

8 特别收录

- 10 故事里的人物讲述亲身经历
- 10 一切的起源
- 12 插拔自锁系统的发明
- 16 雷莫 (LEMO) 的今天

18 AVINGER

动脉疾病的福音: 先进技术解决核心问题

20 DELEO

冷冻技术: 秀出你的完美曲线

22 COSWORTH

考斯沃斯 (Cosworth) 发展势如破竹

24 JAUNT

多彩全景下的世界

26 社会问题

假雷莫 (LEMO), 真问题

版本信息

编委:

Alexandre Pesci, Judit Hollos Spoerli, Peter Dent,  
Serge Buechli, Raymond Voillat, Essencedesign

英文版翻译:

Judit Hollos Spoerli, Tatjana L'Eplattenier

平面设计:

Essencedesign



### 1. 您的脚步可以照亮城市

帕维根 (Pavegen) 是一家英国的环保技术公司, 它开发了一项技术, 可以把人的脚步转化为可再生能源。该公司研发出的产品是一种发电地砖, 能够捕捉人们的踩踏运动, 并通过电磁感应将其带来的能量转化为电力。这种三角形的地砖可以搭配各式各样的涂层, 并广泛应用于各种室内和室外设计。它的效果在客流量多的区域尤为突出, 例如购物中心和交通枢纽地带。该公司建立于2009年, 目前公司的产品已经在美国上市。这个创业公司承诺, 未来将致力于上百种项目的开发, 其中包括两个新型足球场 (分别设在巴西和尼日利亚), 该足球场的照明将依赖太阳能发电和运动员的踩踏发电。

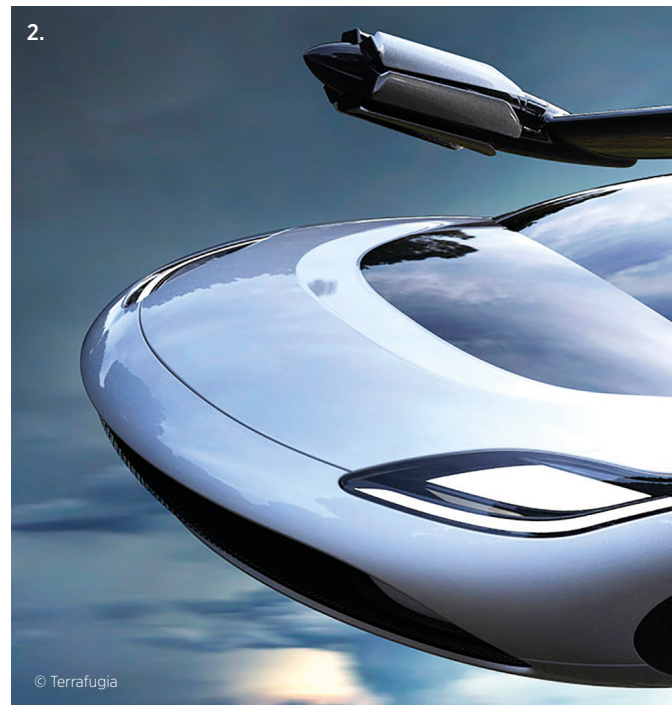


### 2. 2018年将推出飞行汽车

美国Terrafugia创业公司预计会在2018年推出他们第一款陆空两用汽车的样品。这款飞车的名字叫TF-X, 外观与普通轿车无异, 但它可以在交通拥堵时直接起飞, 时速超过300 km/h, 可搭载4名乘客。由于它是全自动的, 因此驾驶人员无需拥有驾照。该汽车真正上市的时间预计为2028年。斯洛伐克一家名为Aeromobil的公司也有同类的项目, 且完成得更超前一些。该公司两座版的飞行汽车将于2018年上市。目前公司正在研发第四代的样本——并且他们的顾问委员会吸收了阿斯顿·马丁的前总经理David Richards。Aeromobil已经在2013年推出过一款样品了, 和Terrafugia公司的TF-X飞行汽车不同, Aeromobil的目标客户是飞行爱好者们。

### 3. 超薄人造皮肤测量和显示健康数据

目前, 可佩戴设备已经朝着越来越小的方向发展了, 而来自日本东京大学的一个团队又向前更近了一步。他们发明了一种厚度约3微米的电子皮肤, 用于测量和显示诸如人体脉搏和血液含氧量等的信息。该团队将高分子发光二极管 (PLED) 和有机光电探测器 (OPD) 结合在一起, 研发出了一款光电子皮肤 (oe-skins)。用户所需要做的仅仅是把这个轻薄且高度灵敏的薄膜贴在自己的皮肤上, 它就能测量出数据——这款产品的问世使得用户无需再使用智能手机或者智能手表了。该日本研发团队认为, 这个薄膜甚至可以直接贴放在器官上, 应用于外科手术中和术后的各项检查。

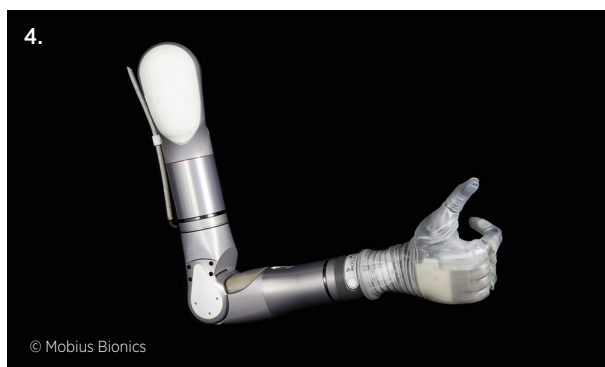


### 3.





# 全球科技快讯



#### 4. 假肢帮助患者重新恢复运动功能

上肢截肢患者很快将受益于一项新产品：Mobius Bionics有限责任公司已经发布消息，声称Luke假肢将于今年年底发布。这种近乎天然的仿真假肢是美国国防部高级研究计划局(DARPA)的研究项目之一，原为美国军方研制。在假肢的测试阶段，90%的测试者被要求做他们从前无法完成的动作：抓取背部的物品、拎购物袋、抓握杯子或瓶子完成喝水动作等……假肢装有四个独立的驱动器，它可以捡起一只鸡蛋、一张纸或举起一加仑的牛奶。该假肢适用于在截肢手术中截去前臂的患者。



#### 5. 美国国家航空航天局 (NASA) 公开其科技出版物

现在，可以免费阅读NASA赞助的项目所发表的论文，并且这些论文已经过同行评议。在2013年，白宫开始倡议科学机构向大众公开更多由纳税人赞助的研究项目成果，但考虑到许可和安全问题，并不对所有的成果进行公开。然而，随着今年夏天这一项目的正式启动，PubSpace数据库中已经收录了超过900多篇文章，内容从远距离太空探险所带来的健康问题到土卫六上存在生命的可能性，不一而足。现如今，知识的分享已成为一股风尚：麻省理工 (MIT) 开展了其第十五期的网络课程，它向全球各地的人们免费公开了2300门课程的教学材料。该网站每月有230万人次的访问量，访问者遍布215个国家。



# 连南接北， 承东启西

作者: Renzo Monti

10

故事里的人物讲述亲身经历

10

一切的起源


12

插拔自锁系统的发明

16

雷莫 (LEMO) 的今天





雷莫 (LEMO) 的故事讲述的是一个小型家族企业如何一步一步发展成为在全球范围内拥有25家公司、1600名员工的跨国集团。这个成功的故事既是关于企业家的冒险, 又是放之四海而皆准的人类故事, 但在它的背后, 成功的秘诀又是什么呢? 是在不断改变自身的同时还牢牢遵守它的核心价值观。两个已经退休的雷莫 (LEMO) 员工向我们完整地讲述了整个故事。



### 一切的起源.....

1946年，瑞士，Winston Churchill在苏黎世大学发表了一次演讲，内容关于欧洲的未来。那时，日内瓦-纽约商务航线正式开通。电子学这个术语也已经存在，但人们几乎不怎么使用——取而代之的普遍说法是“电工学”。

Léon Mouttet离开了他土生土长的汝拉州，那里是瑞士钟表制造业的故乡。他在莫尔日安顿下来，这个地方靠近日内瓦湖，几千米开外的地方，如今坐着雷莫（LEMO）的总部。一开始，他在那里经营一家杂货店，后来转做摄影生意，最后又重新做回他精细工程师的老本行，并在当地租下了一间五十平米的公寓作为工作室。这间工作室位于镇中心，当地人用法语称它为“La Cour des Miracles”（中文译作：奇迹之地），它的作用，按一位前员工的话来说就是：“它是雷莫（LEMO）的秘密：奇迹总是发生在这里，好似周围真的有魔法存在一般。”

这个小型家族企业其实是在客厅的餐桌上建立的。那时候只有三个人：Léon Mouttet、他的妻子Hélène和他的女儿Josée。他们共同合作，为瑞士邮政设计和制造机芯。

公司的名字从创始人的姓名中演化而来：Léon Mouttet。当然为了防止LEMO已被人注册使用，公司还有另一个备用名字“Le Molybdène”，但幸运的是并没有这个必要。

关于雷莫（LEMO）的商标还有一个小故事。有一天，工作室寄来了一只包裹，里面装着许多双登山鞋，它们都需要修理。这些鞋都来自全国各个地方，但实际上是寄给一名叫Lemo Shuhe的鞋匠的。不过最终的结果是，虽然和鞋子没什么关系，雷莫（LEMO）后来的确成为了全球连接器的代名词。



The first LEMO factory in Lonay ▶

## "我们需要振兴 出口业务!"

1946年Léon Mouttet在瑞士法语区一个叫做莫尔日的小镇创建了雷莫（LEMO）。这个家族企业用稀有金属钼为钟表制造业生产机芯。1957年Léon Mouttet发明了插拔自锁系统（见第12页），这种新型的连接器既实用，又安全，还拥有很高的质量，它决定了雷莫（LEMO）的未来。很快，这个发明就大获成功，于是在1963年，雷莫（LEMO）于莫尔日附近的洛奈建立起了第一家工厂。又过了十七年，整个公司发展迅猛，很快奠定了其全球连接器行业的领导地位。

1964年，雷莫（LEMO）在意大利的米兰建立了第一家外国分公司。1964年Walter Straessle先生成为了公司的销售主管，自那时开始，他竭尽所能将雷莫（LEMO）推向国际市场。“我们的地位仍然不稳，”他解释道，“在瑞士，我们有95%的产品都只固定销售给三到四个主要客户。因此，失去他们中的任何一个，对我们来说都是致命的打击。”也正是因为如此，公司打算振兴它的出口业务，并在欧洲其他地方建立分公司。如今，雷莫（LEMO）的业务遍及五个大洲，它总共有十万名客户，分别来自八十多个国家。目前，雷莫（LEMO）的产

品大多仍在瑞士生产，但客户群体已经转移到了其他地方，公司95%的产品都销往国外。

于是，巨大且令人印象深刻的转变理所当然地来临。Fernand Moret从1971年到2013年一直担任雷莫（LEMO）的财务主管，他认为，公司稳定的财务状况要归功于稳步的发展、睿智的投资与合理的支出。“在花费方面，公司的创始人们非常谨慎，”他回忆道，“Mouttet先生甚至不舍得去掉一针一线，因为还有机会再次使用它们。”几乎所有的材料都会经过循环利用，连针芯都被小心地保存在酸奶盒子里。“后来我们不得不一直提醒Mouttet先生去买一个合适的抽屉！”Walter Straessle先生回忆着，仍旧对此感到不解。

虽然这些奇闻轶事总是令我们发笑，但创始人们一直贯彻着雷莫（LEMO）的精神。“雷莫（LEMO）一直以来都是这样的公司，无论是领导层还是员工，都对它充满着热爱，”Fernand Moret强调，“我们不会平白无故地浪费钱。Léon Mouttet自己总是拿得最少，他把其他的收益都用于公司的建设方面了。”

七十年代末，Mouttet先生的女婿Marcello Pesci接管了雷莫（LEMO），当然也秉承了Mouttet先生的精神。“Pesci家族继续对整个公司进行投资，”Fernand Moret说道，“感谢他们尽职尽责的管理，这让雷莫（LEMO）能够不断钻研新技术并引进最先进的设备。”财务上的节俭与健康不仅使得雷莫（LEMO）免受二十世纪七十年代金融危机的影响，更重要的是，在这个艰难的时期，整个公司还有着当时难得一见的干劲。▶▶



## 70年的辉煌历程

## 1946 - 2016

1946

于瑞士莫尔日建立雷莫 (LEMO)

1952

用贵重/稀有材料制造针芯

1954

制造电子线缆连接器

1957

发明插拔自锁系统, 开始生产雷莫 (LEMO) 标准金属连接器

1967

雷莫 (LEMO) 连接器进入美国市场

1969

雷莫 (LEMO) 连接器进入德国市场

1970

雷莫 (LEMO) 00 系列连接器被定为NIM-CAMAC标准.

1972

雷莫 (LEMO) 连接器进入英国市场

1973

雷莫 (LEMO) 连接器进入日本市场

1940

1950

1960

1970

## 全球连接器的标杆——插拔自锁系统的发明

Léon Mouttet关于一种新型连接器的想法要追溯到1954年, 那时正值苏黎世一场电子展览期间。他对当时市面上标准的螺纹连接器或者卡口锁定系统不甚满意。他预见到整个工业行业会因为某种快速锁定的连接解决方案而受益无穷, 于是他开始着手解决这一问题。在发明三级锁存系统 (这个系统后来演变成了雷莫<LEMO>的插拔自锁连接器) 前, 他的灵感最初来源于汽车的点烟器。

当Léon Mouttet向瑞士邮报 (当时叫瑞士邮电) 展示他的发明时, 他们立刻表示出了兴趣。之前, 这个国有企业已经采用了雷莫 (LEMO) 生产的针芯, 但他们的电话交换台仍旧需要上千个可靠又实用的连接器。这直接导致了1957年插拔自锁系统的发明, 那时雷莫 (LEMO) 上市了一款75欧姆同轴电缆连接器。后来, 雷莫 (LEMO) 又为

日内瓦的CERN (欧洲核子研究组织) 开发了一款50欧姆电缆的插拔自锁连接器。自此, 雷莫 (LEMO) 的产品开始多元起来。

因此, 随着插拔自锁连接器的问世, 各个行业开始把它视为标准连接器, 其中也包含了医疗电子产业, 这种连接器与生俱来的高安全性能让客户放心。雷莫 (LEMO) 已经退休的销售主管Walter Strassele先生回忆了他当时对公司产品的信心。有一次, 在美国洛杉矶, 一位负责膝盖手术的医生恶狠狠地警告他说: “如果你的连接器出现故障导致我们手术失败, 你将赴全责!” Walter Strassele只是信心满满地回答他: “没问题, 它不会掉下来的。”



**1984**

引入REDEL医用塑料连接器

**1985**

引入雷莫 (LEMO) 光纤连接器

**1987**

瑞士Ecublens新厂投产

**1990**

雷莫 (LEMO) 根据ISO 9001/  
EN 29001标准获得SQS认证

**1992**

于洛奈收购COELVER公司

**2000**

产业扩张，分别于美国加利福尼亚州罗内特帕克市和德国慕尼黑市建立新工厂

**2008**

德莱蒙地区制造工厂扩建 (瑞士)

**2010**

在沃辛市雷莫 (LEMO) 英国迁入新办公大楼，匈牙利布达佩斯建立REDEL分公司

**2012**

在东京市雷莫 (LEMO) 日本迁入新办公大楼，赫姆斯格建立雷莫 (LEMO) 比荷卢经济联盟分部

**2014**

收购位于美国威斯康星州奥西奥拉市的Northwire股份有限公司建立欧洲分销商中心 (EDC)

**2016**

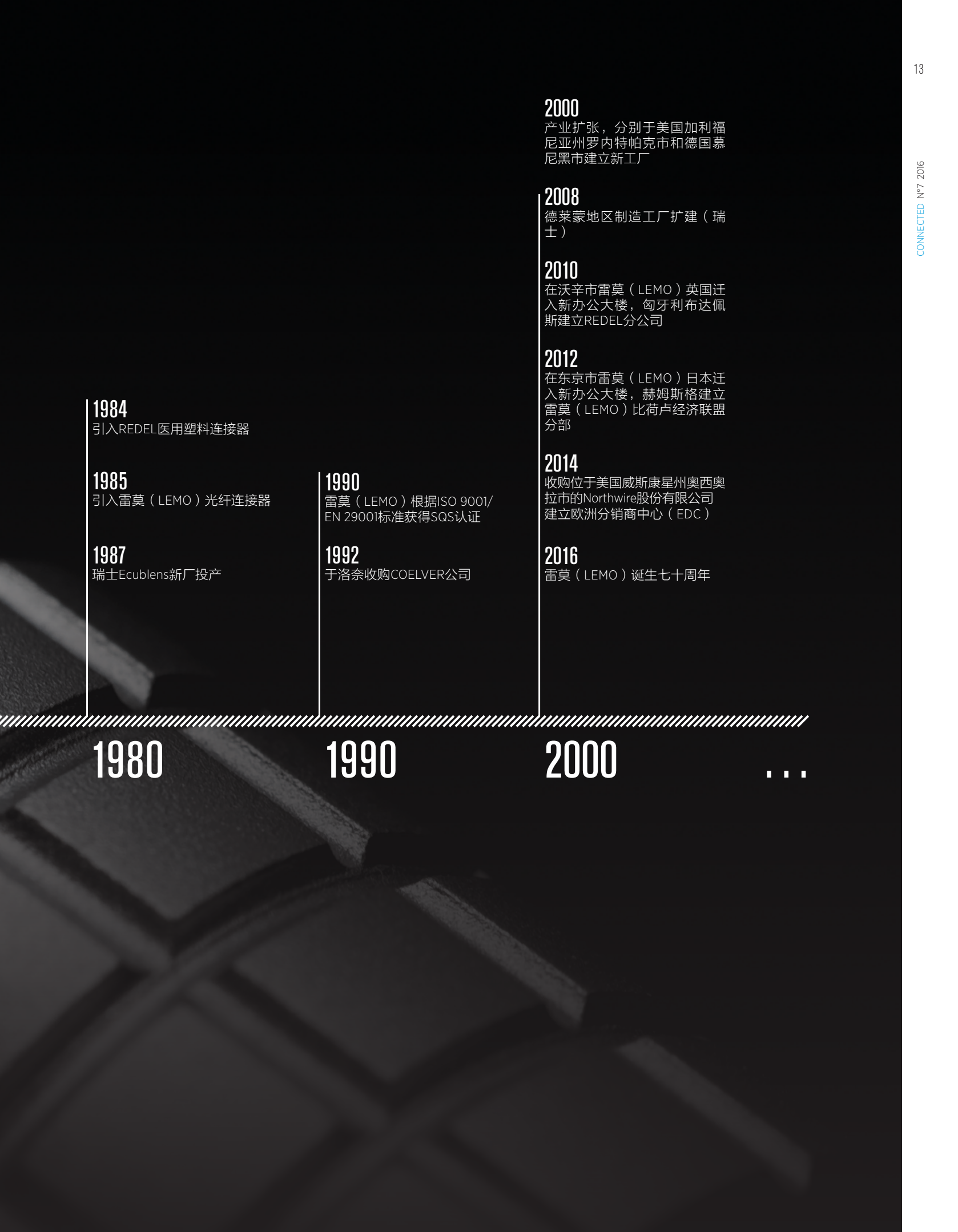
雷莫 (LEMO) 诞生七十周年

**1980**

**1990**

**2000**

...





实际上，这个新上任的CEO打算给公司更换新的、更现代化的设备，但最重要的是，他不想再依靠分包商了。“花费、投产时间和品质都必须掌握在我们自己手中，”Fernand Moret如是说，“唯一的办法就是建立我们自己的生产线。”1971年，雷莫（LEMO）在瑞士的穆捷镇建立了螺纹加工工厂。从那以后，雷莫（LEMO）不仅能够更好地自主把握产品质量和运送时间，也能够决定产量。除了公司自身的发展以外，雷莫（LEMO）还继续为小型客户供货。当然，这也是企业哲学中不可或缺的一环。“甚至是今天，你也可以在雷莫（LEMO）订购某个单独的零件” Fernand Moret补充道。

雷莫（LEMO）的第二家工厂叫做LEMO 5，1975年建成，坐落于汝拉州德莱蒙镇。这里也是Léon Mouttet的出生地。它的厂房目前已经扩大到了三处，最新的一处于2010年建成。

二十世纪七十年代的金融危机结束以后，公司重新开始稳步提高。1978年，公司引进了第一批机器人。REDEL公司是雷莫（LEMO）的姐妹公司，建立于1986年，专门生产医用塑料连接器。从1993年开始，整个集团的业务开始往各个大陆发展，其中包括中国。2014年，雷莫（LEMO）收购了美国的线缆制造商Northwire，这标志着雷莫（LEMO）向新的征程迈出了一大步。从此以后，雷莫（LEMO）不仅可以生产连接器，还可以提供完整的线缆组件解决方案。这是公司掌控自身技术水平的一种方法。

“雷莫（LEMO），” Fernand Moret总结道，“它的故事是关于一群有远见卓识之士，在保证着公司成功运作的同时，坚持并传承着他们的家族精神”。“Léon Mouttet是一个天才，他把他的思想与精神传递给了Marcello Pesci。后者拥有工业化的头脑，是实现这些理想的不可

人选。他的孙子Alexandre Pesci于2000年接管了雷莫（LEMO），怀着与祖辈和父辈同样的精神与见识，他将继续带领公司走向未来。”

这两个曾经的员工几乎在公司度过了他们所有的职业生涯，那么他们又是如何评价雷莫（LEMO）的呢？答案几乎如出一辙：保证质量、尊重客户、善待员工、审时度势。“甚至是今日，”他们偷笑着说，“许多人听过雷莫（LEMO）的名字，但都无法完全了解它的产品。”而他们的口袋里其实正放着雷莫（LEMO）的插拔自锁连接器。它们已然做好了准备，准备向那些一无所知的人们诉说这个故事——他们的故事。



“我们在保证着公司  
成功运作的同时，  
坚持并传承着家族  
精神”



# 雷莫 (LEMO) 的发展

## 亚洲

东京  
日本  
1994

上海  
中国  
2004

香港  
中国  
2004

新加坡  
新加坡  
2010

## 美洲

罗内特帕克市  
美国  
1972

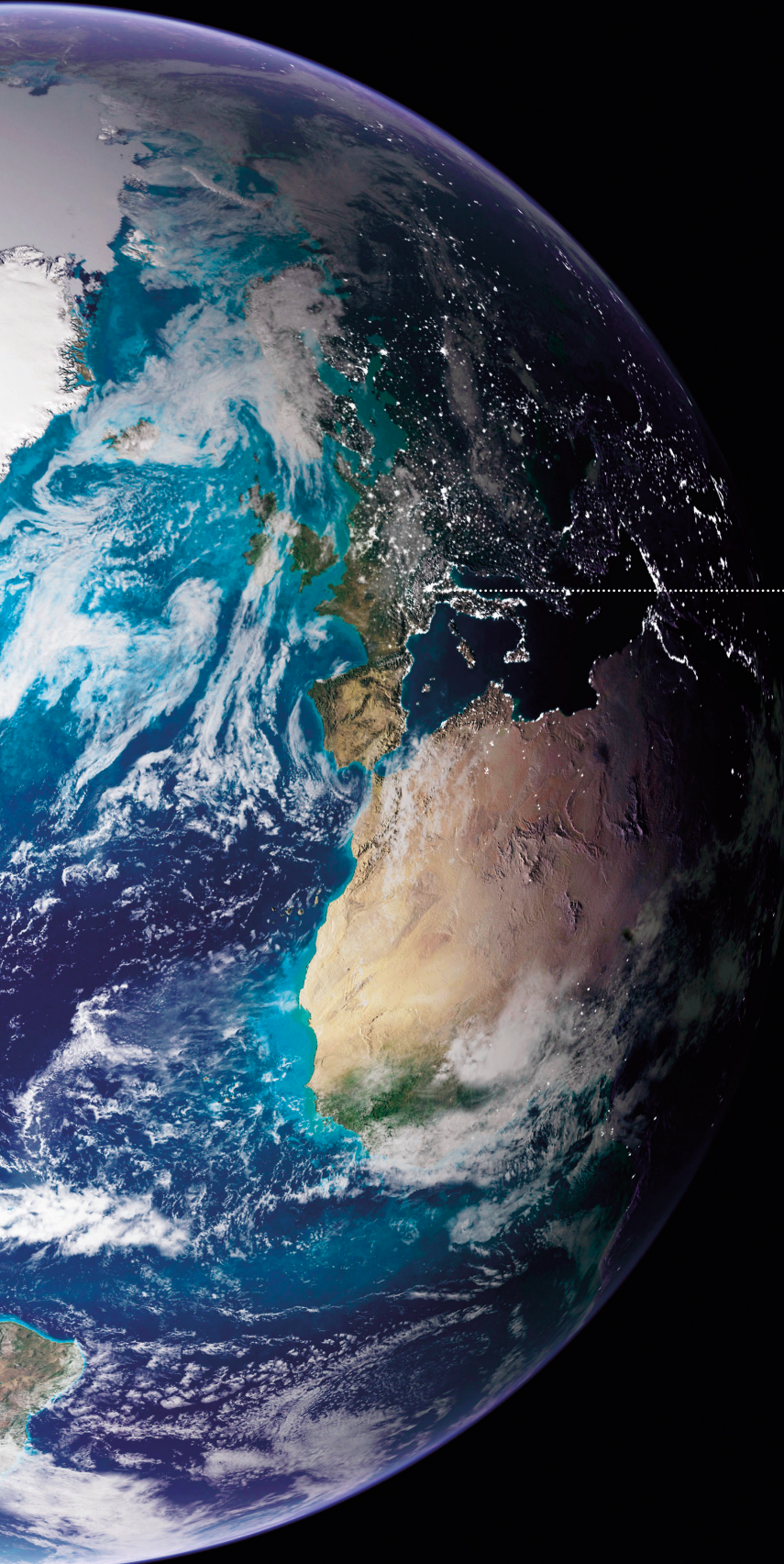
列治文山市  
加拿大  
2012

奥西奥拉市  
美国  
2014

坎皮纳斯/SP  
巴西  
2015







## 欧洲

莫尔日  
瑞士  
1946

米兰  
意大利  
1964

慕尼黑  
德国  
1969

维也纳  
奥地利  
1970

沃辛  
英国  
1972

莫尔日  
法国  
1988

布达佩斯  
匈牙利  
1991

巴塞罗那  
西班牙  
1995

根措夫特  
丹麦  
2000

奥斯陆  
挪威  
2001

步罗马  
瑞典  
2002

赫姆斯格  
荷兰  
2005

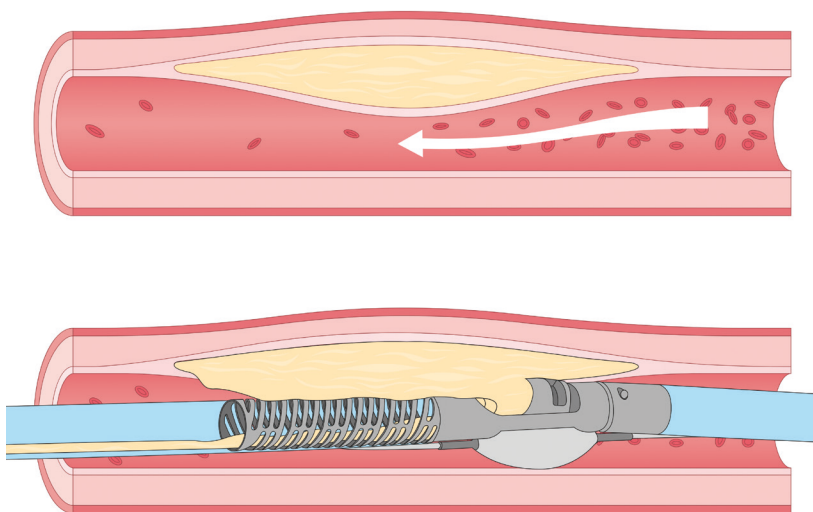
每年金加工达到**25**千克 —— 产品销往超过**80**个国家 —— 拥有**70**年的历史



# 动脉疾病的福音： 先进技术解决 核心问题

作者: Alexis Malalan

今年三月份发布了一项治疗周围动脉疾病 (PAD) 的新技术。该项技术让医生在进行选择方向性粥样斑块切除术时能够看清动脉内部的情况, 顺利移除阻碍血液流入血管分支的斑块。

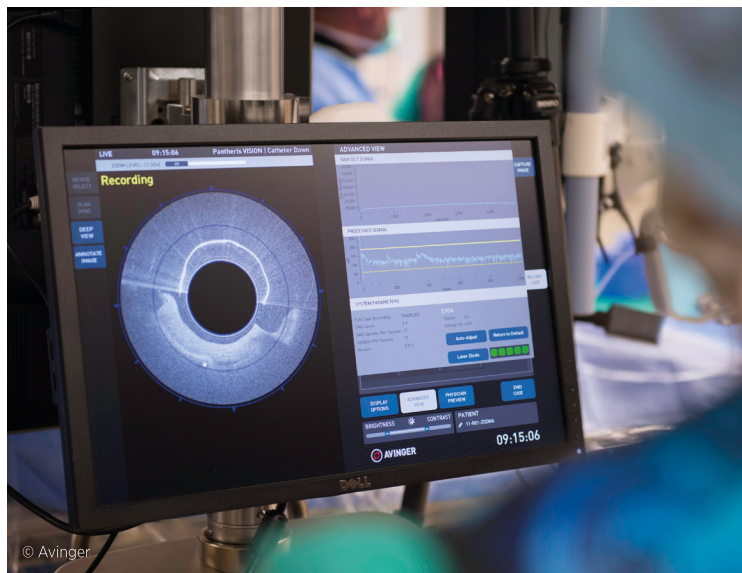


▲ 医生使用Pantheris设备可以“看见”血管内的斑块并通过微创手术将它们切除。

在美国，有大约两千万人受周围动脉疾病（PAD）的困扰，而在全世界范围内，这一数字达到了两亿。PAD疾病产生的原因是血管中的斑块阻碍了血液流通，使得人体血液不能顺利地流向四肢。那么这个疾病又有哪些症状呢？PAD的典型症状是四肢肌肉痛性痉挛、发麻和发黑，但这常常被人误以为是衰老的征兆。随着病情的恶化，该疾病可能会带来严重的后果，并且传统的治疗方法很难治愈它。因此，患者和医生常常选择有创人工血管搭桥术，但这个手术有很多缺点：它的风险很高，恢复期长且会给患者带来痛苦。最严重的后果就是患者可能面临截肢。

Avinger公司位于美国加利福尼亚州，它的主营业务是设计、制造和销售用于治疗PAD患者的导管状成像系统。该公司的Ocelot™系列设备可以穿过整个堵塞的血管，而Pantheris™系列设备则用于切除妨碍血液流通的斑块（这一手术也称粥样斑块切除术）。二十世纪七十年代，该公司的创始人John B. Simpson博士开始参与设计世界上第一款用于斑块切除的手术设备。Pantheris于今年三月份上市，它是近五十年来该领域科技进步的缩影。

那么，Pantheris的与众不同又表现在哪里呢？为了方便理解，我们需要将它与普通的粥样斑块切除术设备进行对比。

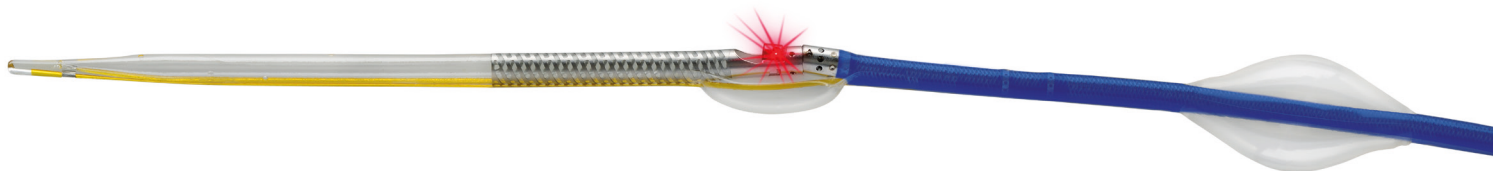


PAD粥样斑块切除术是一种微创手术，导管状的手术设备用于切除血管中的斑块。而Pantheris所采用的血管内成像技术（Lumivascular technology）是第一个更够让医生在手术中看清血管内部状况的技术，它的原理是在导管上加入光学相干断层扫描技术（又称OCT）——类似于在设备末端安装了一个小型摄像机。与过去相比，该技术让医生在尽量不伤害血管壁的情况下更精确地切除斑块，减少了疾病的复发风险。过去，医生只能依靠X光和自己的感觉进行手术。有了这个血管内成像技术，他们就能够看清血管内的状况，这样就大大提高了手术的成功率。

Pantheris\*充分展示了它在临床手术中的效果和极高的安全性。在最近的成像研究中，有130名患者在手术中使用了Pantheris，并且研究人员对他们进行了长达六个月的后续跟踪，结果发现它的疗效和安全性都达到预期。每周，全球各地有越来越多的医生开始学习该设备的使用方法。

对于那些饱受血管疾病折磨的患者来说，他们的未来也因此拥有了更多希望。

\* 该设备使用雷莫（LEMO）连接器

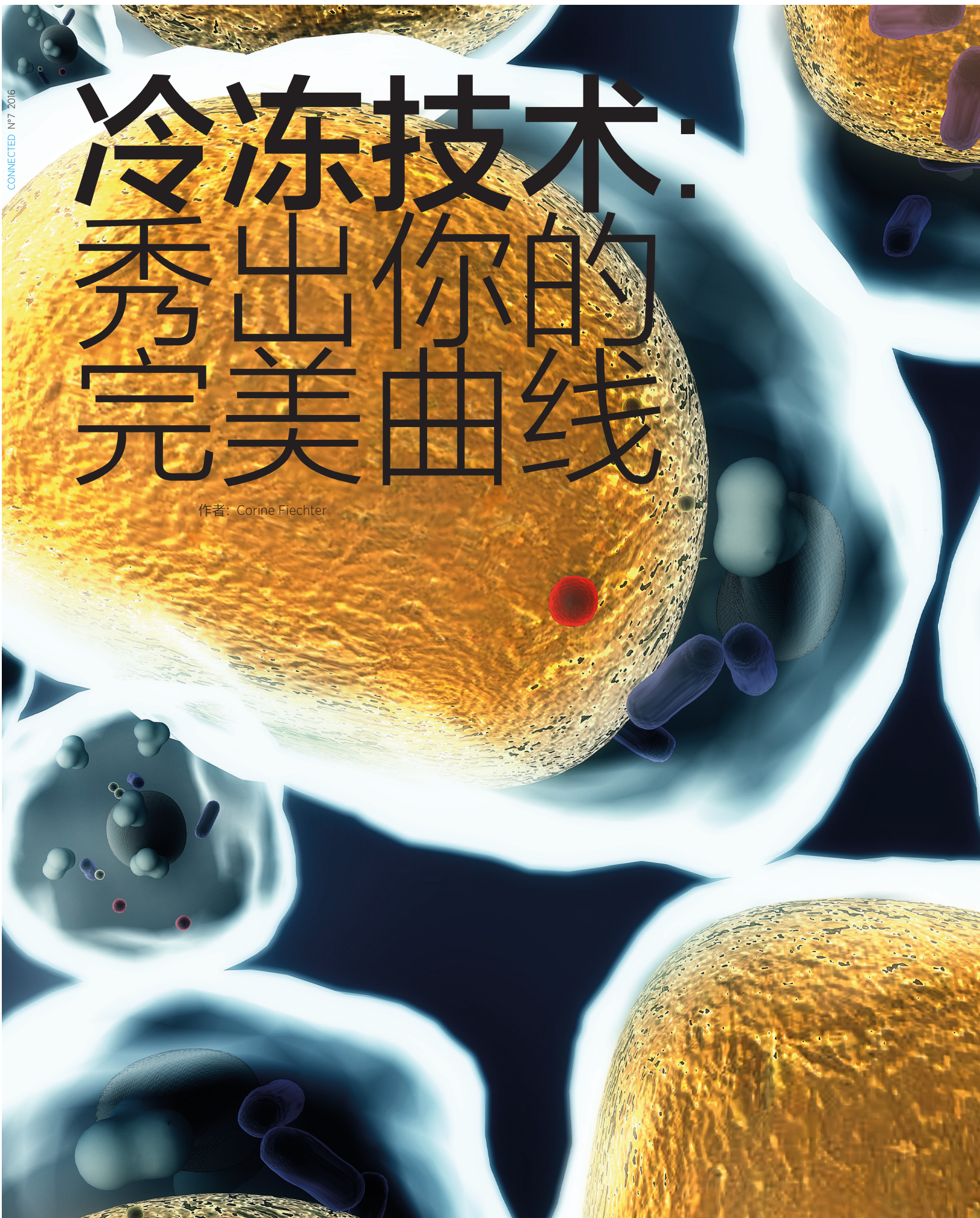


▲ 光学相干断层扫描技术大大提升治疗精确度和手术成功率。



# 冷冻技术： 秀出你的 完美曲线

作者: Corine Fiechter





## Deleo是一家专门研发医疗美容设备的公司，目前，它发明了一种新型设备，能够在无创的情况下，通过冷冻结晶技术永久去除人体局部区域的脂肪。

如何轻而易举地去除腰间赘肉？如何不进行手术或麻醉，同时规避它们带来的风险，达到理想的塑身效果？如何在不带来痛苦、不影响日常活动的情况下减脂？如何使用有保障的减脂仪器进行瘦身？法国Deleo公司生产的一款设备以其良好的用户体验，在该行业掀起了一场革命。

这款创新型产品源于最近一项科学发现：脂肪细胞在冷冻环境下会产生特殊反应。Deleo公司的这款产品就是运用上述原理，让脂肪细胞结晶（Cristal\*这个名字也由此应运而生），这就加速了细胞的死亡，也防止了它们的再生。随着人体淋巴循环，这些死去的脂肪细胞会以一种自然的方式排出体外。更明确地说就是，Cristal设备会吸走患者的脂肪层。将仪器对准需要减脂的部位，大约经过1一个小时，它的温度会降到零下6摄氏度到8摄氏度，与此同时还保证其他不相关的细胞和组织不受冷冻。经过一个月，疗效初现。两到三个月后，患者会达到理想的结果，并且这一结果将会是永久的。当然，患者额外增重的情况要排除在外。只有具备资格的医生、皮肤科专家，或者整形外科专家具有使用该设备的资格。

### 创新性与安全性并存

医疗美容行业的发展势头正猛：“与Cristal相比，市面上其他兴起的冷冻溶脂仪可靠程度就不那么高了”，Deleo的营销经理Adélie Versepuech如是说道，“我们选择为客户提供百分百法国制造的产品，不但保证了产品的质量也具备相当可靠的安全性，这也是我们区别于其他竞争者的优势之一。产品的设计与制造都完成于我们位于法国瓦尔省圣拉斐尔市的工厂。”

Deleo公司完全掌握着该产品的供应链，这样不仅保证了对客户的实时跟踪，也保障了产品的安全性。当然，这也会促进公司对产品进行不断创新。“我们刚刚发布了一款新产品，它叫Agate，用于人体小部位的减脂，如下巴、手臂、膝盖和胸部，” Adélie Versepuech补充道，“目前在市场上这款产品独树一帜，因为它适合应用在局部区域，且能够带来最佳的疗效。” Agate所使用的是一种专门的技术，该技术能保证目标的准确以及冷冻的针对性，这其实解决了相当有挑战的技术问题。

无论是新产品的研发还是旧产品的更新，该公司都与他们的合作医生保持的密切的伙伴关系。“从根据减脂部位设定时间/温度协议，到单纯的功能和产品人体工程学的设计，甚至是产品的设计要求和颜色的选用，公司都会和医生进行讨论。这里，我们要再次重申，公司完全掌控着从产品研发到生产的各个过程，这让我们能够及时对客户的要求做出反应。”

上述战略成功地在该法国公司中贯彻和实施。仅仅用了6年的时间，他们的产品市场就不断扩张：欧洲、马格里布地区、卡塔尔、印度尼西亚都有他们的市场。而下一步，他们将把市场扩展到俄罗斯和美国。

\* Deleo已经打算在他们的产品中使用一整套雷莫（LEMO）与NORTHWIRE完整线缆组件方案，仅需两个月便可完成定制。



# 考斯沃斯(COSWORTH) 发展势如破竹

作者: Alexis Malalan



印地车赛、勒芒24小时耐力赛、日本超级方程式冠军系列赛、GT锦标赛...如果你是赛车运动忠实粉丝,那么你肯定知道这些比赛,世界上速度最快的车辆在此一决高下。可是你是否知道,这些赛车都是由极其复杂的电子系统控制的,而这些系统则是由考斯沃斯公司负责设计?这家公司坐落于英国南安普顿,它是赛车运动行业中的领头人,并且该公司维持这一地位已经超过60年了。

试想一下,如果引擎是赛车的心脏和肌肉,那么方向盘和屏幕则是它的大脑。通过方向盘的使用,车手不仅能将车速控制在300 km/h,还能进行其它操作,如控制赛车的传动装置、进行车队间的联络等等。而液晶显示屏则是赛车手的另一个帮手,所有比赛中的关键信息都由屏幕呈现(速度、圈数、引擎状况等)。这就是为什么这两个部分需要与普通电子系统一道进行升级改进,如果有可能的话,会将方向盘与显示屏融合在一起。


是什么让考斯沃斯的系统在众多竞争者中脱颖而出呢?首当其冲的一个要素就是他们的技术。考虑到驾驶室距离有限,为了把空间利用到极致,并保证最快的反应与最高的精度,考斯沃斯公司选用了超轻型且高度可靠的雷莫(LEMO)连接器。在这样的速度下,赛车系统没有任何犯错的余地。第二个因素就是这个系统的耐用性与防水性,即便是在驾驶室门打开的情况下,也能保证整个系统的性能。除此之外,该系统的安全性和坚固程度也不容小觑:车手需要得到高度的保护,并且也应当完全遵守大赛的规则。因此,考斯沃斯公司的系统必须通过严格的撞击测试。

另外,没有一种方向盘和屏幕是完全一样的。按照比赛团队或组织者的要求,需要对所有零件进行单独设计。并且,在每个新赛季来临前,它们都要回炉重造,以便改进性能、增加功能。改造的过程是紧张的,它们

必须在最后期限前完成:产品从设计到完成上市仅有9个月的时间。

考斯沃斯公司的技术水平发展迅猛,但他们并不局限于短期的盈利。同主要汽车制造商一道,这个英国公司把他们的技术融入进了普通车辆的制造中,这无疑给他们的创新带来了第二次的生命。因此,我们的城市车辆与赛车的距离可能仅是一步之遥。





忘记过去的方向盘吧！  
考斯沃斯 (Cosworth) 公司为赛车手发明了一种智能界面，有朝一日，这种界面也会应用在你的车上。



# 身临其境 看世界

作者: Alexis Malalan

由Jaunt公司设计和制造的最新一代相机能够让观众进入摄影师眼中的世界。除了改进照相技术以外,这家坐落于加利福尼亚州的公司还将重新定义相机的内涵。







这是犹他州的锡安公园，一位年轻人正在拍照，他希望能够通过照片与自己的家人和朋友分享眼前如画的风光。回到家以后，当他重温这些照片时，他失望地发现它们并不能真正重现当时的美丽，也不能唤回他置身美景时强烈的感情，于是他开始思索有没有一种方法，能够让自己捕捉到世界真正的美丽：让这些美景360度以3D的形式呈现在人们面前，即发明一种能够重现人类视角的相机。

这一想法后来演变成了计划，Jaunt公司也由此应运而生。这家公司位于美国硅谷，一直致力于研究给人们带来接近真实的沉浸式体验技术。Jaunt公司的核心产品是一种用于专业领域的相机，它的整个设计超凡脱俗甚至绝无仅有。它有24个同步运行且配合完美的镜头和传感器，能够将周围所有的景色拍摄成3D图像。它本身先进的算法能够模拟出立体的画面，就如同我们双眼所看到的那样。而它高质量的配件则保证了它能够在任何环境下作业，无论是在丛林还是沙漠，用户都无需担心。当然，这个相机也是防水的，因此就算遇上潮湿或者大雾天气，也不用担心损坏它昂贵的零件。

和其他品牌的相机不同，用户能够自由调节相机的曝光度、白平衡及其他参数，以达到完全控制的目的。

当然，Jaunt相机带给市场的不仅仅是高端的技术。对这个加利福尼亚州的公司来说，为专业领域提供这种相机也是给大众带来了体验事物的全新方式。也正是因为如此，为了让大众体验到多元化的内容，Jaunt公司与社会各界人士合作，如青年导演、制片人、著名音乐家（如Paul McCartney）、体育组织（如全美冰球联盟和美国国家橄榄球联盟）。这充分体现出了Jaunt公司的理念：在各个不同领域对虚拟现实的可能性进行探索，例如为电影和电视行业发明新兴的叙述方式、在拍摄球赛或者音乐会时给观众带来身临其境的感受等。

Jaunt相机让我们第一次窥见了未来的模样，它所有的拍摄内容都会发布在网站上供大众观看\*。这些内容可以通过智能手机或者任何型号的虚拟现实设备播放，它们的丰富程度足以激发人们的好奇心与创造力，鼓励人们进行创新、提供更多的点子。

尽管历史不长，但虚拟现实市场在过去的两年里非常繁荣，且仍在蓬勃发展。Jaunt希望通过自身的努力，一直保持市场中的领导地位。



◀ 登录[www.jauntvr.com](http://www.jauntvr.com)进行体验

# 假雷莫， 真问题

作者: Corine Fiechter



▲ 雷莫 (LEMO) 原装连接器材质上乘、组件优质、工艺精良



同其他领域的技术相比，连接器行业受造假的影响相对较小。但是，雷莫（LEMO）确实发现了这一现象在升温。为了保证客户的权益和雷莫（LEMO）的声誉，公司针对连接器的造假问题采取了一系列行动。

“随着全球化的深入，造假现象也愈演愈烈，各行各业都因此遭受到了不小的冲击。据估计，电子配件领域的造假率为2%，相当于92亿美元。与其坐以待毙，直到有一天这种现象最终波及到连接器行业，不如先采取行动。针对产品的造假现象，雷莫（LEMO）开始逐渐采取一系列更系统的解决办法。”雷莫（LEMO）的创意总监Mathieu Menet如是说道。

雷莫（LEMO）最近采用了新的追踪工具并出台了新的办法来遏制产品造假的现象。当然，公司也会在某些特殊场合进行产品真伪的辨别，如产品展销会。“这种打击假冒伪劣产品的行动将矛头直指那些仿冒品的制造商们，但不幸的是，达到目的常常不那么容易。由于相关的系统集成商和分销商也间接地对假冒产品负有责任，因此公司也会专门针对他们开展真伪的辨别行动。”雷莫（LEMO）的法律顾问Marcel Kochan这样解释道。

#### 除采取法律行动以外

一旦发现有人造假，会没收他们所有的假冒产品，并进行相应的罚款，罚款力度参考该国的法律规定。自从采取了这种手段，雷莫（LEMO）就很少发现一而再再而三造假的案例了。

除了采取法律行动以外，公司还向那些盗版零部件的使用者寄去警告信，以达到教育的目的。“这些人常常意识不到其中的风险。除了法律风险以外，当然还波及到了成品的安全性和可靠性。使用假冒产品可能会导致系统的崩溃，进而产生严重的后果。更不必说事发后整个企业所要承担的责任，以及后续对该企业财政上和信誉上的损害。”而对客户来说，假冒产品带来的威胁也不仅仅限于虚拟阶段。“我们已经检测了应用于医疗领域的假冒伪劣零部件，发现他们最大只能抵抗93摄氏度的温度，但真正的REDEL连接器则可以达到150摄氏度！这无疑将会给使用者带来巨大的麻烦。”市场管理Serge Buechl如此解释。

第一眼看上去，仿冒品似乎是可靠的。但实际上，它们所用的原材料是低劣的，做工和生产过程可能也很粗糙，这也导致

了它们的残次。当然，它们也可能并未进行过严格的实验，因此，产品在极端环境下的性能和寿命都没有保证。

也正是因为如此，仿冒品通常会过早“夭折”，于是在进行维护前整个系统可能就崩溃了。

雷莫（LEMO）连接器的设计和制造严格按照现有的标准进行。当然，这些产品也经历了一系列的检测，保证它们能够“适应各个目标”，如复杂的高科技设备，以及“不能出任何差错”的恶劣环境。因此，不言自明地，即便是使用高仿版的雷莫（LEMO）连接器，也会带来严重的后果。如公司收益的减少，更严重的如因为一次系统问题而夺去他人的生命。

#### 产品的可追溯性保证质量

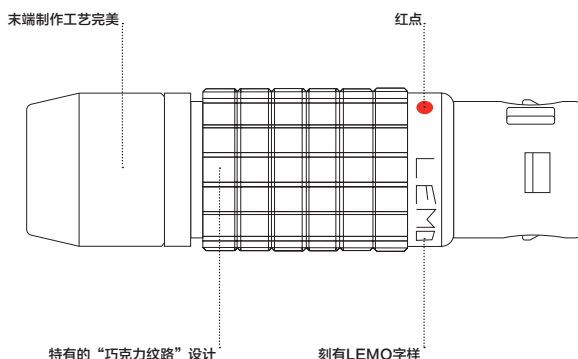
上个月，雷莫（LEMO）在商品交易会上发现了一些产品使用的是假冒的雷莫（LEMO）连接器。诚然，一些关系重大的领域如航空航天、军工、汽车和医疗都会有特殊程序进行保护（如产品审核、实验室检测等）。但消费品就没那么幸运了。

防止非法造假的最好办法就是直接向雷莫（LEMO）或者雷莫（LEMO）授权的分销商购买产品。“我们拥有垂直的生产制度，并且90%的产品都生产于瑞士。直到对产品进行分销，我们都牢牢把握着自己的价值链。我们的产品只由子公司和通过授权的经销商进行销售。通过这个制度，我们的产品拥有很强的可追溯性，并且我们能够完全保证所有的产品都是原件。”Serge Buechl最后总结道。

#### 如何避免购买到假冒伪劣产品

- 只向雷莫（LEMO）和其授权的分销商进行购买（所有授权的分销商名单见：[www.lemo.com](http://www.lemo.com)）
- 检查是否每个连接器都有“LEMO”标志
- 查看该产品是否有雷莫（LEMO）特有的“巧克力纹路”设计
- 检查末端（焊接处、切工、镀金的均匀程度等）
- 外包装如有损坏也是可疑的

如果您对产品的真假有所怀疑，请通过 [info@lemo.com](mailto:info@lemo.com) 与雷莫（LEMO）进行联系







雷莫 (LEMO) : 专注于  
为您服务!









## 总部

## 瑞士

LEMO S.A.  
电话: (+41 21) 695 16 00  
邮箱: info@lemo.com

## 分公司

## 奥地利

LEMO ELEKTRONIK GESMBH  
电话: (+43 1) 914 23 20 0  
邮箱: sales@lemo.at

## 巴西

LEMO LATIN AMERICA LTDA  
电话: (+55 19) 3579 8780  
邮箱: info-la@lemo.com

## 加拿大

LEMO CANADA INC  
电话: (+1 905) 889 56 78  
邮箱: info-canada@lemo.com

## 中国/香港

LEMO ELECTRONICS  
(SHANGHAI) CO.LTD  
电话: (+86 21) 5899 7721  
邮箱: cn.sales@lemo.com

## 丹麦

LEMO DENMARK A/S  
电话: (+45) 45 20 44 00  
邮箱: info-dk@lemo.com

## 法国

LEMO FRANCE SARL  
电话: (+33 1) 60 94 60 94  
邮箱: info-fr@lemo.com

## 德国

LEMO ELEKTRONIK GMBH  
电话: (+49 89) 42 77 03  
邮箱: info@lemo.de

## 匈牙利

REDEL ELEKTRONIKA KFT  
电话: (+36 1) 421 47 10  
邮箱: info-hu@lemo.com

## 意大利

LEMO ITALIA SRL  
电话: (+39 02) 66 71 10 46  
邮箱: sales.it@lemo.com

## 日本

LEMO JAPAN LTD  
电话: (+81 3) 54 46 55 10  
邮箱: lemoinfo@lemo.co.jp

## 荷兰/比利时

LEMO CONNECTORS BENELUX  
电话: (+31) 251 25 78 20  
邮箱: info@lemo.nl

## 挪威/冰岛

LEMO NORWAY A/S  
电话: (+47) 22 91 70 40  
邮箱: info-no@lemo.com

## 新加坡

LEMO ASIA PTE LTD  
电话: (+65) 6476 0672  
邮箱: sg.sales@lemo.com

## 西班牙/葡萄牙

IBERLEMO SAU  
电话: (+34 93) 860 44 20  
邮箱: info-es@lemo.com

## 瑞典/芬兰

LEMO NORDIC AB  
电话: (+46 8) 635 60 60  
邮箱: info-se@lemo.com

## 瑞士

LEMO VERKAUF AG  
电话: (+41 41) 790 49 40  
邮箱: ch.sales@lemo.com

## 英国

LEMO UK LTD  
电话: (+44 1903) 23 45 43  
邮箱: lemouk@lemo.com

## 美国

LEMO USA INC  
电话: (+1 707) 578 88 11  
邮箱: info-us@lemo.com

NORTHWIRE INC  
电话: (+1 715) 294 21 21  
邮箱: cableinfo@northwire.com

## 分销商

## 澳大利亚

JOHN BARRY GROUP PTY. LTD  
电话: (+61 2) 93 55 23 80  
邮箱: lemo@johnbarry.com.au

## 智利

TRIGITAL LTDA.  
电话: (+56) 2 2235 08 35  
邮箱: info@trigital.cl

## 捷克共和国

MECHATRONIC SPOL. S.R.O.  
电话: (+420 2) 679 13973  
邮箱: mechatronic@volny.cz

## 希腊

CALAVITIS S.A.  
电话: (+30 210) 7248 144  
邮箱: technical@calavitis.gr

## 印度

PT INSTRUMENTS PVT. Ltd  
电话: (+91 22) 2925 13 53  
邮箱: ptinst@vsnl.com

## 以色列

AVDOR TECHNOLOGY LTD  
电话: (+972 3) 952 02 22  
邮箱: sales@avdor.com

## 新西兰

CONNECTOR SYSTEMS  
HOLDINGS LTD  
电话: (+64 9) 580 28 00  
邮箱: sales@connectorsystems.co.nz

## 巴基斯坦

ZEESHAN ELECTRONICS  
电话: (+92 51) 444 99 45  
邮箱: zain.sheikh@zeeshanelectronics.com

## 波兰

SEMICON  
Tel: (+48) 22 615 64 31  
邮箱: info@semicon.com.pl

## 俄罗斯

SCS  
电话: (+7 495) 223-4638  
(+7 495) 997-6067  
邮箱: info@lemo.ru

## 南非

JAYCOR INTERNATIONAL  
(PTY) Ltd  
电话: (+27) 11 444 1039  
邮箱: jeff@jaycor.co.za

## 韩国

SUNG SHIN I&C CO., LTD  
电话: (+82 2) 2026 8350  
邮箱: mail@sung-shin.com

## 台湾

EVERHARMONY ENTERPRISE INC  
电话: (+886 2) 27 07 00 69  
邮箱: ever.harmony@msa.hinet.net

## 土耳其

MAK SAVUNMA LTD STI  
电话: (+90 312) 256 16 06  
邮箱: sales@maksavunma.com

## 乌克兰

U.B.I.  
电话: (+380 44) 568-5765  
邮箱: info@lemo.ua