

Ordnung im Batterieschrank

Artikel vom **24. Juli 2026**
elektrische Komponenten

Was zunächst wie ein Routineprojekt geklungen hatte, stellte einen echten Stresstest dar: Ein Maschinen- und Anlagenbauer sollte in nur zehn Wochen eine fertig konfektionierte Testzelle für einen namhaften Batteriehersteller liefern – inklusive eines Batterieschranks mit tausenden Leitungen und hunderten Kabelmarkierungen. Hier konnte Lapp mit einer Systemlösung wunschgemäß liefern und legte damit den Grundstein für eine langfristige Partnerschaft.



Innerhalb von nur zehn Wochen konnte ein Maschinen- und Anlagenbauer eine komplett vorinstallierte Testzelle an einen renommierten Batteriehersteller ausliefern (Bild: Lapp/KI-generiert).

Im Zeitalter der Elektrifizierung steigt der Bedarf an leistungsfähiger Batterietechnologie. Rechenzentren, Maschinenparks und industrielle Anlagen benötigen zukünftig mehr Energie, die idealerweise aus erneuerbaren Quellen stammt. Doch Wind und Sonne sind nicht rund um die Uhr verfügbar. Batteriehersteller auf der ganzen Welt arbeiten

daher an neuen Lösungen, um Ladegeschwindigkeit und -kapazität spürbar zu verbessern. Im Rahmen dieser Entwicklungen beauftragte ein namhafter Batteriehersteller einen Maschinen- und Anlagenbauer mit der Konstruktion einer Versuchszelle für eines seiner Batterie- und Energiespeichersysteme. Ihr Herzstück bildet ein hochkomplex verkabelter Batterieschrank, der über 11.600 Leitungen mit 264 individuellen Markierungen beinhaltet. Der Maschinenbauer, der bislang einzelne Verbindungskomponenten von Lapp bezogen hatte, erkannte sofort: Bei dieser Herausforderung kommt es auf Systemkompetenz an. Erstmals setzte das Unternehmen daher auf die Komplettlösung »Harnessing Solutions« des Stuttgarter Kabelprofis.

Zwei Länder, ein Ziel: punktgenaue Lieferung

Die besondere Herausforderung bestand darin, innerhalb sehr kurzer Zeit mehrere passgenaue Kabelkonfektionen an verschiedene Baugruppenhersteller in Europa zu liefern. Die Frist betrug nur zehn Wochen von der ersten Anfrage bis zur Auslieferung. Hinzu kam die beschleunigte Beschaffung spezieller Komponenten. Durch die Zusicherung kurzfristiger Liefertermine sicherte sich der Stuttgarter Kabelspezialist den Zuschlag für das Produktionswerk in Tschechien. Möglich wurde die termingetreue Lieferung durch die reibungslose Zusammenarbeit eines erfahrenen und interdisziplinären Teams: Der Vertriebsinnendienst in Deutschland und der Hub im tschechischen Otrokovice arbeiteten vom ersten Kundenkontakt über die Kalkulation bis zur Fertigung eng und transparent zusammen. Jeder Schritt war abgestimmt und jede Schnittstelle klar definiert. »Wir haben das Projekt von Beginn an partnerschaftlich aufgesetzt, also mit klaren Zuständigkeiten, kurzen Entscheidungswegen und offenem Austausch mit dem Kunden«, sagt Andreas Klotz, Leiter Harnessing Sales Cluster DACH. »So konnten wir die komplexen Anforderungen nicht nur erfüllen, sondern die Erwartungen sogar übertreffen.« Die Fähigkeit, technische Kompetenz mit administrativer Flexibilität zu verbinden, war ein entscheidender Erfolgsfaktor.

Neue Dimension der Partnerschaft

Damit bewies der Kabelhersteller gegenüber dem Kunden seine Leistungsfähigkeit als ganzheitlicher Systemanbieter, die über die Lieferung einzelner Verbindungskomponenten hinausgeht. Die fristgerechte Lieferung unter hohem Zeitdruck bildete den Ausgangspunkt einer neuen, strategischen Zusammenarbeit. Aus dem langjährigen Produktkunden entwickelte sich ein internationaler Systemkunde, der nun durch ein interdisziplinäres Team aus Vertrieb, Technik und Fertigung betreut wird. Nicht zuletzt unterstreicht das Projekt die Bedeutung einer proaktiven Kundenbetreuung für die erfolgreiche Integration von Systemlösungen: Der enge Austausch zwischen dem verantwortlichen Ansprechpartner des Kabelherstellers und dem Kunden sorgte für schnelle Rückmeldungen, effiziente Abstimmungen und gegenseitiges Vertrauen. So konnte der Kabelproduzent seine Rolle als Lösungsanbieter für individuelle Konfektionierungen weiter festigen. Die nächsten Schritte sind bereits in Planung: Die Zusammenarbeit soll auf weitere Anwendungen im Bereich Energiespeicher ausgedehnt werden. Was als Projektauftrag begann, entwickelt sich zu einer langfristigen Partnerschaft – mit Lapp als Systempartner an der Seite eines weltweit agierenden Maschinenbauers. »Das Projekt hat gezeigt, was möglich ist, wenn Vertrieb, Technik und Fertigung Hand in Hand arbeiten«, fasst Nico Brüggert, Projektmanager »Ölflex Connect«, zusammen. »Durch eine intensive Betreuung und internationale Teamarbeit konnten wir unser Leistungsversprechen über das Standardproduktgeschäft hinaus unter Beweis stellen und einen langjährigen Kunden von unseren »Harnessing Solutions« begeistern.«



U.I. Lapp GmbH

Infos zum Unternehmen

U.I. Lapp GmbH

Schulze-Delitzsch-Str. 25

D-70565 Stuttgart

0711 7838-01

info@lappkabel.de

www.lapp.com
