



FRANÇAIS

## Mu-Tools en mode expansion

La société Mu-Tools de Bôle, née de la reprise de HJB SA il y a moins de deux ans, se développe selon les prévisions d'Alain Grimm, son directeur. L'intégration de l'entreprise dans B-Next Group a permis de trouver des synergies qui lui permettent d'évoluer constamment.

B-Next Group est constitué de trois sociétés parfaitement complémentaires : BBN SA, spécialisée dans la fabrication de broches de haute précision, la révision d'outils tournants, l'engineering et l'upgrade (installation de nouvelles broches sur d'anciennes machines), Global Industries Services (GIS), spécialisée dans la maintenance préventive et curative, le rétrofit et bien plus et Mu-Tools. Le groupe déploie ses activités dans une quinzaine de domaines dont l'horlogerie, l'automobile, l'aéronautique, la défense, la medtech, la robotique et la machine-outil. Partageant la même vision, les trois entreprises du groupe misent sur l'innovation et l'évolution de leurs produits pour accompagner leurs clients vers davantage d'efficacité. Le B-Next Group est pleinement immergé dans la culture de l'industrie 4.0 et Mu-Tools en est un parfait témoin.

### Elargissement de la gamme

Pour aller dans le sens des demandes du marché, les développements actuels se portent sur une nouvelle génération d'outils avec revêtement CBN extra-dur destinés aux «gros» enlèvements de matière. Alors que la plupart des rodoirs proposés par Mu-Tools étaient jusqu'à aujourd'hui destinés à des opérations de finition avec des enlèvements de matière de l'ordre du 1/100<sup>e</sup> de mm, la tendance actuelle pousse l'entreprise à proposer désormais des rodoirs visant le 1/10<sup>e</sup> de mm.

L'excellente collaboration avec les sociétés BBN et GIS a conduit au développement d'une machine de honage de haute précision (un modèle mono broche et un modèle double broche) adaptée aux petites et grandes séries. Equipée des dernières technologies, cette machine a été développée selon un cahier des charges auquel les clients de Mu-Tools ont été étroitement associés.

### Expansion géographique

Grâce à la mise en place d'un bon réseau d'agents, Mu-Tools connaît une croissance exponentielle en Europe et en Asie. «Après dix-neuf mois d'activité, nous travaillons déjà avec une

vingtaine de pays», confie Alain Grimm. «Dans le courant de cette année, nous commencerons à travailler les Etats-Unis. C'est un nouveau marché pour nous où les demandes dans le rodage de très petits diamètres sont importantes, un domaine dans lequel nous sommes leader».

En plus du travail de terrain de ses agents, l'entreprise mise également sur les expositions techniques pour se faire connaître. Elle a ainsi participé à trois salons depuis le début de l'année. «Que ce soit au Mach à Birmingham, au SIAMS à Moutier ou au GrindingHub à Stuttgart, les affluences ont été incroyables et les contacts de très haute qualité. Nous avons eu des retours extraordinaires sur nos outils et les deux machines présentées» s'enthousiasme Alain Grimm.

### Proximité avec les clients

Avec un stock de près de 40'000 produits finis, Mu-Tools est en mesure d'assurer des délais de livraison très courts. La réserve d'ébauches, autrement dit les corps d'outils sans diamant, est également importante, permettant à l'entreprise de proposer des prototypes, des rodoirs compliqués ou des applications à la demande dans des délais d'une à deux semaines. «Nous ne sommes pas que des revendeurs, nous voulons être des partenaires pour nos clients. Nous les accompagnons avant, pendant et après les livraisons. Nous les soutenons au mieux dans leurs défis quotidiens, y compris avec nos prix. Malgré l'augmentation des coûts de matière par exemple, nous ne les changerons pas», déclare le directeur.

### Soutien apprécié à sa juste valeur

La belle aventure de Mu-Tools, débutée le 1er octobre 2020, n'aurait pas vu le jour sans le soutien indéfectible de plusieurs partenaires. «Je tiens ici à exprimer toute ma gratitude à Martin Boeni, PDG de B-Next Group ainsi qu'à tous les collaborateurs de Mu-Tools, BBN et GIS sur qui je peux m'appuyer dans toutes mes démarches», conclut Alain Grimm.

DEUTSCH

## Mu-Tools erweitert seine Geschäftsgrundlage

Die Firma Mu-Tools mit Geschäftssitz in Bôle ging vor weniger als zwei Jahren aus der Übernahme der HJB SA hervor und entwickelt sich gemäß den Erwartungen des Geschäftsführers Alain Grimm. Seitdem das Unternehmen Teil der B-Next Group ist, sind Synergien entstanden, die eine ständige Weiterentwicklung fördern.

B-Next Group besteht aus drei einander ergänzenden Unternehmen: BBN SA (Herstellung von Hochpräzisionsspindeln, Überholung von angetriebenen Werkzeugen, Engineering und Upgrades (Einbau neuer Spindeln in alte Maschinen)), Global Industries Services (GIS) (präventive und kurative Wartung, Retrofit usw.) und Mu-Tools. Die Gruppe ist in etwa 15 Bereichen tätig: Uhren-, Automobil-, Luftfahrt-, Verteidigungsindustrie, Medizin- und Robotertechnik, Werkzeugmaschinen usw. Die drei Unternehmen der Gruppe setzen gleichermaßen auf Innovation und die Weiterentwicklung ihrer Produkte, um ihren Kunden zu einer größeren Wertschöpfung zu verhelfen. Die B-Next Group entspricht vollumfänglich den Grundsätzen von Industrie 4.0, Mu-Tools macht hier keine Ausnahme.

### Erweiterung des Produktportfolios

Um den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden, konzentrieren sich die aktuellen Entwicklungen auf eine neue Werkzeuggeneration mit extrem harter CBN-Beschichtung, die für Materialabtragungen in großem Umfang bestimmt sind. Während die meisten von Mu-Tools angebotenen Honwerkzeuge bislang für Endbearbeitungsvorgänge mit Materialabtragungen im Bereich von 1/100 mm bestimmt waren, werden nun auch Honwerkzeuge angeboten, die für Abtragungen bis zu 1/10 mm geeignet sind.

Die ausgezeichnete Zusammenarbeit mit den Firmen BBN und GIS führte zur Entwicklung einer hochpräzisen Honmaschine. Die Modelle Mu-HS1 (einspindlig) und Mu-HS2 (zweispindlig) sind für kleine und große Serien geeignet. Diese Maschine wurde mit der neuesten Technologie ausgestattet und entspricht einem Pflichtenheft, das gemeinsam mit den Kunden von Mu-Tools erstellt wurde.

### Geografische Erweiterung

Dem Aufbau eines guten Vertreternetzwerks verdankt Mu-Tools ein spektakuläres Wachstum in Europa und Asien. «Nach nur 19 Monaten arbeiten wir bereits mit etwa zwanzig Ländern zusammen», vertraute Alain Grimm uns an. «Noch dieses Jahr werden wir auch in den Vereinigten Staaten Fuß fassen. Dort ist die Nachfrage nach Honbereichen mit sehr kleinen Durchmessern groß, und wir sind in diesem Bereich führend.»

Abgesehen von den Vertretern setzt das Unternehmen auch auf Fachmessen, um seine Kompetenzen bekanntzumachen. Seit Jahresbeginn nahm Mu-Tools bereits an drei Messeveranstaltungen teil. «Sowohl auf der Mach in Birmingham als auch auf der SIAMS in Moutier oder der GrindingHub in Stuttgart war das Publikumsinteresse sehr groß, wir konnten ausgezeichnete Kontakte knüpfen. Das Feedback bezüglich unserer Werkzeuge und der zwei an der Messe präsentierten Maschinen war außerordentlich positiv», freute sich Alain Grimm.

### Große Kundennähe

Mit einem Lagerbestand von nahezu 40 000 fertigen Produkten ist Mu-Tools in der Lage, sehr kurze Lieferzeiten zu gewährleisten. Da das Unternehmen auch viele Rohlinge, d. h. Werkzeugkörper ohne Diamant auf Lager hat, ist es in der Lage, Prototypen, komplizierte Honahlen, oder Anwendungen auf Anfrage binnen ein bis zwei Wochen zu liefern. «Wir verstehen uns keineswegs als reine Wiederverkäufer, wir wünschen uns eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Wir begleiten sie vor, während und nach der Lieferung. Wir setzen alles daran, sie bestmöglich zu unterstützen, und sind dementsprechend auch bemüht, ihnen preislich entgegenzukommen. So haben wir beispielsweise beschlossen, unsere Preise trotz der steigenden Materialkosten nicht zu erhöhen.»

### Mu-Tools weiß die Unterstützung der Partner sehr zu schätzen

Ohne die unablässige Unterstützung mehrerer Partner hätte Mu-Tools den gewaltigen Höhenflug in so kurzer Zeit nicht

YERLY

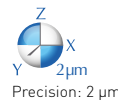
EPHJ  
LE BRANDE DE LA  
HAUTE PRÉCISION  
Stand G13



Système de serrage YERLY pour l'horlogerie, la microtechnique, la technique médicale et l'aéronautique.

YERLY clamping system for the watch-making industry, the micro-technology sector, medical technology and the aerospace sector.

YERLY Spannsystem für die Uhrenindustrie, Mikromechanik, Medizinaltechnik und Luftfahrt.



Banc de pré-réglage 3 axes, porte-outils palettisable.

Pre-setting tool with 3 axes, palletized tool carrier.

Voreinstellgeräte mit 3 Achsen und palettierte Werkzeugträger.



VDI 20/30  
Tornos  
Citizen  
Mori-Seiki  
HSK

### YERLY MECANIQUE SA

Rte de la Communance 26 CH-2800 Delémont  
Tel. +41 32 421 11 00 Fax +41 32 421 11 01

info@yerlymecanique.ch | www.yerlymecanique.ch



geschafft. «Ich möchte mich sowohl bei Martin Boeni, dem Geschäftsführer der B-Next Group, als auch bei allen Mitarbeitern von Mu-Tools, BBN und GIS, auf die ich mich stets verlassen kann, sehr herzlich bedanken», schloss Alain Grimm.

ENGLISH

## Mu-Tools is a growing company

Mu-Tools in Bôle, which was created by the takeover of HJB SA less than two years ago, is developing according to the forecasts of Alain Grimm, its director. The integration of the company into the B-Next Group has enabled it to find synergies that allow it to evolve constantly.

B-Next Group is made up of three perfectly complementary companies: BBN SA, specialising in the manufacture of high-precision spindles, the overhaul of rotating tools, engineering and upgrading (installation of new spindles on old machines), Global Industries Services (GIS), specialising in preventive and curative maintenance, retrofitting and much more and Mu-Tools. The group is active in some fifteen fields, including watchmaking, automotive, aeronautics, defence, medtech, robotics and machine tools. Sharing the same vision, the three companies of the group focus on innovation and the evolution of their products to support their customers towards greater efficiency. The B-Next Group is fully immersed in the culture of Industry 4.0 and Mu-Tools is a perfect example of this.

### Expansion of the product range


In order to meet the demands of the market, current developments are focused on a new generation of tools with extra-hard CBN coating for "large" material removal. While most of the honing tools offered by Mu-Tools were previously intended for finishing operations with material removal of 1/100th of a mm, the current trend is for the company to offer honing tools aimed at 10 mm.

The excellent collaboration with the companies BBN and GIS has led to the development of a high-precision honing machine (a single-spindle model and a double-spindle model) suitable for small and large series. Equipped with the latest technology, this machine was developed according to specifications in which Mu-Tools' customers were closely involved.

### Geographic expansion

Thanks to the establishment of a good network of agents, Mu-Tools is growing exponentially in Europe and Asia. "After nineteen months of activity, we are already working with some twenty countries," says Alain Grimm. "Later this year, we will start working in the United States. This is a new market for us where there is a high demand for the lapping of very small diameters, a field in which we are the leader".


In addition to the field work of its agents, the company also relies on technical exhibitions to make itself known. Since the beginning of the year, it has participated in three exhibitions. "Whether it be at Mach in Birmingham, SIAMS in Moutier or GrindingHub in Stuttgart, the attendance has been incredible and the contacts



www.robotec-ag.com

## Solution Makers

Votre partenaire unique pour vos installations robotisées.



**robotec**  
SOLUTIONS



La nouvelle machine de honage de haute précision a suscité beaucoup d'intérêt lors de sa présentation à Birmingham, Moutier et Stuttgart.

Die neue hochpräzise Honmaschine stieß bei ihrer Vorstellung in Birmingham, Moutier und Stuttgart auf großes Interesse.

The new high-precision honing machine attracted a lot of interest during its presentation in Birmingham, Moutier and Stuttgart.

*very high quality. We have had extraordinary feedback on our tools and the two machines presented," says Alain Grimm with enthusiasm.*

#### **Proximity to customers**

With a stock of around 40,000 finished products, Mu-Tools is able to ensure very short delivery times. The stock of blanks, i.e. tool bodies without diamond, is also large, enabling the company to offer prototypes, complicated honing tools or custom applications within one to two weeks. *"We are not just resellers, we want to be partners for our customers. We accompany them before, during and after delivery. We support them as best we can in their daily challenges, also with our prices. Despite rising material costs, for example, we will not change them,"* says the director.

#### **Appreciated support**

The great adventure of Mu-Tools, which began on 1 October 2020, would not have been possible without the unfailing support of several partners. *"I would like to express my gratitude to Martin Boeni, CEO of B-Next Group, and to all the employees of Mu-Tools, BBN and GIS, on whom I can rely in all my steps,"* concludes Alain Grimm.

**MU-TOOLS SA**  
Rue du Verger 11  
CH-2014 Bôle  
T. +41 (0)32 842 53 53  
[www.mu-tools.ch](http://www.mu-tools.ch)

# LASYS

International trade fair  
for laser material processing

**THE  
PLACE  
TO  
BEAM**

21 to 23 June 2022  
Messe Stuttgart,  
Germany

The solutions of tomorrow – experience them today: Live presentations and best practices of the laser technologies of the future.

Get information now:  
[www.lasys-fair.com/2022](http://www.lasys-fair.com/2022)  
#LASYS