

## Logiciel de GPAO-ERP orienté métiers

Si Clip Industrie propose avec Clipper un logiciel de GPAO et d'ERP qui correspond bien aux exigences des PME des industries de la mécanique, c'est parce que le produit n'est pas un logiciel d'informaticien, mais bien un outil de travail qui a été développé en collaborations avec des ingénieurs des domaines de la mécanique. Rencontre avec l'un d'entre eux, M. Yves Nanchen, directeur de Clip Industrie Suisse.



Plus de 1500 entreprises, actives dans l'usinage et la métallurgie travaillent quotidiennement avec Clipper. L'orientation "métier" de ce logiciel y est très appréciée.

Über 1500 Unternehmen der Bereiche Bearbeitung und Metallurgie arbeiten täglich mit Clipper. Die „Branchenausrichtung“ dieses Softwarepakets wird sehr geschätzt.

More than 1,500 companies, active in the machining and metal industry work daily with Clipper. The "businesses" orientation of this software package is much appreciated.

Installé en Suisse depuis 15 ans, Clip Industrie propose une solution complète de GPAO –ERP sous la forme d'un logiciel complet. Au contraire de nombreuses solutions disponibles sur le marché, Clipper n'est pas un produit que l'on achète "par module selon les besoins". M. Nanchen nous dit : « Lorsque vous achetez Clipper, tout est inclus et vous choisissez de suivre la formation en fonction de vos exigences ». Mais qu'en est-il des coûts ? En effet, vous achetez un produit qui peut être plus complet que vos besoins immédiats. A ce sujet M. Nanchen précise : « Le prix du logiciel tout compris est de 9'500 CHF, même avec toutes les formations imaginables, nous restons dans une gamme de prix très basse qui assure un retour sur investissement rapide à nos clients ».

Voyons comment c'est possible

### Mise en place simplifiée

Produit dédié aux entreprises de 2 à 200 personnes, Clipper est simple à mettre en œuvre. M. Nanchen explique : « Si nous installons Clipper dans une entreprise qui travaillait jusque-là avec une gestion faite sous Access ou Excel par exemple, nous analysons toutes les données disponibles et assurons la migration, ceci prend typiquement deux jours. Ensuite nous formons un responsable de projet interne chez le client ainsi que les utilisateurs tout en affinant le paramétrage. Il faut compter environ dix jours de formation ». Globalement ces dix jours sont répartis sur trois mois et le prix pour un projet typique "tout compris" tourne autour d'une enveloppe budgétaire de 35'000 CHF.

### Un produit parfaitement adapté

De prime abord lorsque l'on regarde l'ordinogramme qui résume toutes les activités réunies au sein de Clipper, cela peut paraître compliqué. M. Nanchen nous rassure : « Comme Clipper a été développé avec une forte orientation vers les métiers de la mécanique, nous pouvons très rapidement convaincre nos clients potentiels. Typiquement si nous faisons une démonstration nous demandons un dessin à notre client et nous alimentons Clipper. Nous réalisons le devis, passons en commande, réalisons les achats, créons les gammes, etc. En moins de deux heures nous pouvons tout démontrer et les chiffres fournis par Clipper sont très souvent assez proches de ceux de l'entreprise, quand bien même

nous n'avons à ce stade aucune information sur les paramètres d'usinage, taux horaires, etc. ». Et si une démonstration permet de convaincre les potentiels, ce sont bien les clients de Clip Industrie qui sont ses meilleurs ambassadeurs.

### Service et formation sur mesure

Avec un logiciel à moins de 10'000 CHF, l'entreprise a bâti son modèle économique sur le service et la qualité. Avec plus de 150 clients en Suisse romande et plus de 1500 en Europe, Clip Industrie s'assure que ses clients sont toujours parfaitement formés et efficaces. Le directeur est très ferme à ce sujet : « Nous ne sommes pas des vendeurs de logiciel et nous refusons de vendre Clipper sans formation. Même

si le programme est simple, nous devons assurer que nos clients en tirent le meilleur parti ». Et même si la formation est très au point, l'entreprise dispose d'un service de dépannage téléphonique de 10 personnes. Tout est fait pour favoriser les contacts avec les clients et Clip Industrie réalise chaque année une étude neutre sur le service pour s'assurer que l'entreprise tienne le haut standard qui est le sien.

### Clip Industrie partenaire de l'hydroptère

L'entreprise communique largement à propos de son partenariat avec l'hydroptère, ce bateau à voiles qui "vole littéralement sur l'eau" et a déjà battu de nombreux records (plus de 50 nœuds de moyenne sur un mile nautique, soit plus de 90 km/h). M. Nanchen nous dit : « Le projet est rassembleur, il nous permet de souder nos équipes et les incite à faire preuve de dynamisme, de caractère et d'innovation. De plus le laboratoire technologique qu'est l'hydroptère est totalement en phase avec les métiers de nos clients ». Pour les personnes intéressées, Clip Industrie a réalisé un carnet de bord qui informe largement sur le projet.

### Maintenance et nouveautés

L'entreprise améliore ses produits en permanence sous la forme de deux types d'évolutions : Les mises à jour et les changements de version. Voyons les différences entre ces deux types :

#### Mises à jour

La mise à jour est la mise à disposition d'évolutions de programmes. M. Nanchen précise : « Nous sommes en contacts en permanence avec nos utilisateurs et parfois ces derniers souhaitent des évolutions que nous pouvons faire simplement, ou alors nous proposons des petites améliorations ». Dans ce cas, les clients reçoivent toutes les informations et ils peuvent eux-mêmes décider et faire la mise à jour directement depuis leur espace réservé sur le site de Clip Industrie.

#### Changement de version

Lors d'une évolution importante (comme la version 6 qui arrive en début 2013), les clients reçoivent également les informations, mais selon les points qui les intéressent, une formation complémentaire est nécessaire pour pouvoir en tirer parti. ▶



La mise en place de Clipper vise de nombreux objectifs, on peut citer l'amélioration de la productivité et de la rentabilité, une plus grande réactivité et bien entendu une grande sécurité dans la prise de décision. Le système reste néanmoins très léger.

Der Einsatz von Clipper umfasst zahlreiche Zielsetzungen: Steigerung von Produktivität und Rentabilität, bessere Reaktivität und selbstverständlich mehr Sicherheit beim Treffen von Entscheidungen. Das System ist nichtsdestotrotz sehr unkompliziert.

The implementation of Clipper has many objectives, including the improvement of productivity and profitability, greater responsiveness and of course a great security in decision making. Nevertheless the system is very light.

« Dans les deux cas les clients qui bénéficient du contrat de maintenance (plus de 99%) ont déjà payé pour ces nouveaux produits, tout est compris » ajoute le directeur.

### Effet secondaire ? Des produits "cadeaux"

La version 6 est un bel exemple de la stratégie "tout inclus" de Clip Industrie. En plus de nombreuses évolutions vers plus de simplicité et de convivialité, de nouveaux modules font leur apparitions et non des moindres : Un nouveau CRM (logiciel de gestion de la clientèle) complet, intégré avec Outlook ou encore un SAE (système d'archivage électronique). Ainsi, le client utilisateur de Clipper qui souhaite s'équiper d'un CRM performant ne doit investir qu'une journée de formation au nouveau module !

produit spécifique : Clipper Expert. Ce programme se greffe sur Clipper et permet la constitution de n'importe quel indicateur d'une manière très simple sans devoir recourir à la programmation ». Pour cette dernière solution il faut compter l'investissement dans le produit plus un jour d'installation et un jour de formation.

### Et le futur ?

Le développement de l'entreprise est réjouissant, les clients sont de plus en plus nombreux à trouver leurs bénéfices avec Clip Industrie. M. Nanchen nous dit : « Notre principale préoccupation actuelle est d'être certain que nos développements continuent de bien servir nos clients ». L'entreprise se donne les moyens de suivre les besoins de ses utilisateurs... et huit développeurs travaillent en permanence aux futures évolutions et versions de Clipper.

Un autre axe qui est très finement analysé par l'entreprise est celui de l'information de ses clients et prospects. Le directeur nous dit : « Nous sommes très actifs envers nos clients, ils reçoivent notre newsletter, sont invités régulièrement, nous les visitons, nous disposons d'une page Facebook et d'un compte Twitter très largement alimentés... Nous souhaitons utiliser tous les moyens de communication pour les tenir informé au mieux selon le canal qu'ils préfèrent ».

### Clip Industrie cherche son champion en Suisse allemande

Fort de son expérience en Europe (le logiciel existe en français, allemand, anglais, espagnol, hongrois, polonais) Clip Industrie souhaite ouvrir un bureau en Suisse allemande et recherche donc son nouveau champion pour cette région (dans le triangle d'or Lucerne-Zürich-Berne).

« L'idée est de trouver une personne de cette région avec un historique dans la mécanique, par exemple un ingénieur. Il doit connaître le marché et être intéressé à la vente et aux contacts avec la clientèle. Ses tâches seront la prospection, la vente et la formation des clients. Il créera Clip Industrie Suisse alémanique ». Les personnes intéressées à relever ce challenge sont priées de contacter M. Nanchen à l'adresse indiquée en fin d'article.

A ce sujet, le directeur ajoute : « Il y a un potentiel de croissance très important pour notre produit et notre champion local, il n'existe pas de très nombreux produits concurrents ».

### Adapté et néanmoins paramétrable

Comme nous l'avons vu plus haut, le programme a été développé en fonction des utilisateurs, ainsi, de très nombreux tableaux de bords et indicateurs correspondant aux usages de la branche sont disponibles en standard. Questionné quant aux possibilités de personnalisation, M. Nanchen nous dit : « Il existe fondamentalement deux manières d'aborder ces modifications. S'il s'agit d'un ou deux tableaux de bords personnalisés, nous pouvons simplement les développer sur mesure (en 1 ou 2 jours de développement). Par contre si vous désirez toute une batterie d'éléments personnalisés pour, par exemple, fournir des indicateurs selon des spécifications précises à vos donneurs d'ordres, nous offrons un

## Branchenorientierte Produktionssteuerung- und ERP-Softwareprogramme

Mit Clipper bietet Clip Industrie eine computergestützte Produktionssteuerung- und ERP-Software, die den Anforderungen der KMU im Bereich Maschinenbauindustrie entspricht, weil dieses Produkt keine auf Informatiker ausgerichtete Software, sondern vielmehr ein Arbeitsgerät ist, das in Zusammenarbeit mit Ingenieuren der Maschinenbaubereiche entwickelt wurde. Wir führten ein Gespräch mit einem dieser Ingenieure, Herrn Yves Nanchen, der auch der Direktor der Firma Clip Industrie Suisse ist.

Clip Industrie hat seit 15 Jahren seinen Sitz in der Schweiz und bietet eine komplette Produktionssteuerung- und ERP-Lösung in Form einer umfassenden Software an. Im Gegensatz zu zahlreichen auf dem Markt erhältlichen Lösungen ist Clipper kein Produkt, das man „modulweise je nach Bedarf“ kauft. Herr Nanchen erklärte uns: „Bei der Anschaffung von Clipper ist alles inklusive, und Sie wählen die Ihren Anforderungen

entsprechende Schulung.“ Aber wie sieht es punkto Kosten aus? Sie kaufen in der Tat ein Produkt, das über Ihren aktuellen Bedarf sehr wahrscheinlich hinausgeht. Diesbezüglich führte Herr Nanchen näher aus: „Die Software kostet insgesamt CHF 9'500 – selbst unter Berücksichtigung aller erdenklichen Schulungen bleiben wir in einer sehr niedrigen Preiskategorie, die für unsere Kunden einen raschen ROI sicherstellt.“

Sehen wir uns an, wie das möglich ist:

### Vereinfachter Einsatz

Clipper ist ein Produkt, das auf Unternehmen mit 2 bis 200 Mitarbeitern ausgerichtet und einfach einzusetzen ist. Herr Nanchen erklärte uns: „Wenn wir Clipper in einem Unternehmen installieren, das bislang mit einer Verwaltung unter Access oder Excel arbeitete, analysieren wir alle verfügbaren Daten und sorgen für die Umstellung, was normalerweise zwei Tage erfordert. Anschliessend schulen wir einen internen Projektleiter beim Kunden sowie die Benutzer, wobei die Systemeinstellungen genau an die Bedarfe angepasst werden. Dafür sind etwa zehn Schulungstage erforderlich.“ Insgesamt werden diese zehn Tage auf drei Monate verteilt, und der Preis eines typischen „Alles inklusive“-Projekts beträgt rund CHF 35'000.



Clip Industrie aime travailler en équipe vers un objectif commun : La satisfaction des besoins des clients.

Clip Industrie schätzt Teamarbeit, die auf ein gemeinsames Ziel ausgerichtet ist: Zufriedenstellung der Kundenbedarfe.

Clip Industry likes to work as a team towards a common goal: the satisfaction of the customers' needs.

### Ein benutzergerechtes Produkt

Bei erster Betrachtung des Flussdiagramms, in dem sämtliche von Clipper gebotenen Leistungen zusammengefasst sind, wirkt alles ziemlich kompliziert. Aber Herr Nanchen versicherte uns: „Da Clipper stark auf die Maschinenbaubranche ausgerichtet ist, sind wir in der Lage, unsere potentiellen Kunden rasch zu überzeugen. Wenn wir Clipper vorführen, verlangen wir vom Kunden eine Zeichnung, die wir in das Programm einspeisen. Wir erstellen einen Kostenvoranschlag, bestellen die erforderlichen Bestandteile, machen die entsprechenden Anschaffungen, erstellen die Produktreihen usw. In weniger als zwei Stunden können wir alles vorführen, und die von Clipper bereitgestellten Zahlen sind denen des Unternehmens sehr oft ziemlich ähnlich, obwohl wir in diesem Stadium über keinerlei Informationen bezüglich Bearbeitungseinstellungen, Stundensätze usw. verfügen.“ Und wenn es nach einer solchen Vorführung gelingt, potentielle Kunden zu überzeugen, dann sind es in der Tat die Kunden von Clip Industrie, die sich als die besten Botschafter erweisen.

### Clip Industrie ist Partner des Tragflügelbootes

Das Unternehmen verweist massiv auf seine Partnerschaft mit dem Tragflügelboot – diesem Segelboot, das „regelrecht übers Wasser fliegt“ und bereits zahlreiche Rekorde verzeichnete (durchschnittlich über 50 Knoten pro Seemeile, bzw. über 90 km/h). Herr Nanchen erklärte uns: „Das Projekt fördert den Teamgeist – es spornt unsere Mitarbeiter an, Tatkraft, Charakter und Innovationsgeist unter Beweis zu stellen. Darüber hinaus entspricht dieses technologische Labor – denn als solches ist das Tragflügelboot zu verstehen – genau den Berufen unserer Kunden.“ Clip Industrie hat ein Logbuch angelegt, um Interessenten über das Projekt zu informieren.

### Massgeschneiderte Serviceleistungen und Schulungen

Mit einer Software, die weniger als CHF 10'000 kostet, hat das Unternehmen sein Wirtschaftsmodell auf Dienstleistungen und Qualität aufgebaut. Mit über 150 Kunden in der Romandie und über 1500 Kunden in Europa vergewissert sich Clip Industrie stets, ob die Kunden tadellos geschult wurden und leistungsstark arbeiten können. Diesbezüglich ist der Direktor kategorisch: „Wir sind keine Softwareverkäufer und lehnen es ab, Clipper ohne Schulung zu verkaufen. Selbst wenn das Programm einfach ist, müssen wir sicherstellen, dass unsere Kunden optimal damit umgehen können.“ Und selbst wenn die Schulung sehr gut ist, verfügt das Unternehmen über einen telefonischen Kundendienst, der von 10 Personen betreut wird. Es wird alles daran gesetzt, die Kontakte mit den Kunden zu fördern, und Clip Industrie führt jedes Jahr eine neutrale Studie über den Kundendienst durch, um sicherzustellen, dass das Unternehmen seinen hohen Standard beibehält.

### Wartung und Neuheiten

Das Unternehmen ist ständig bestrebt, seine Produkte zu verbessern, wobei eine Optimierung auf zwei verschiedene Weisen erfolgen kann: Updates bzw. Erstellung einer neuen Version. Sehen wir uns die Unterschiede an:

#### Update

Unter Update versteht man die Bereitstellung von Programmweiterentwicklungen. Herr Nanchen führte näher aus: „Wir stehen mit unseren Benutzern ständig in Verbindung, und in manchen Fällen wünschen diese Weiterentwicklungen, die wir ohne grossen Aufwand durchführen können, oder aber wir sind es, die kleine Verbesserungen vorschlagen.“ In diesem Fall erhalten die Kunden alle Informationen und können selbst entscheiden, ob sie das Update direkt von ihrem geschützten Kundenbereich der Clip Industrie-Website herunterladen.

#### Erstellung einer neuen Version

Bei einer bedeutenden Weiterentwicklung (wie zum Beispiel die Version 6, die Anfang 2013 herauskommt) erhalten die Kunden ebenfalls alle Informationen, aber je nach den für sie relevanten Bereichen ist eine zusätzliche Schulung erforderlich, um sie wirklich nutzen zu können.

„In beiden Fällen haben die Kunden, die einen Wartungsvertrag abgeschlossen haben (über 99 %) diese neuen Produkte bereits bezahlt, weil alles inklusive ist“, fügte der Direktor hinzu.

### Nebeneffekt: „Geschenkprodukte“

Die Version 6 ist ein gutes Beispiel für die „Alles inklusive“-Strategie von Clip Industrie. Abgesehen von den zahlreichen Weiterentwicklungen, die die Software einfacher und benutzerfreundlicher gestalten sollen, werden neue Module geschaffen: eine neue umfassende KBM-Software (Kundenbeziehungsmanagement), die mit Outlook arbeitet, bzw. ein elektronisches Archivierungssystem. Das bedeutet, dass ein Clipper-Benutzer, der sich mit einer leistungsstarken KBM-Software ausrüsten möchte, nur in einen Schulungstag zur Erlernung des neuen Moduls investieren muss!

### Dem Bedarf angepasst und dennoch parametrierbar

Wie bereits weiter oben erklärt, wurde die Software gemäss dem Bedarf der Benutzer entwickelt; somit sind sehr viele Armaturen Bretter und Anzeiger, die dem Branchenbedarf

entsprechen, standardmässig verfügbar. Als wir Herrn Nanchen auf die Personalisierungsmöglichkeiten ansprachen, erklärte er uns: „Grundsätzlich können diese Änderungen auf zwei verschiedene Arten angegangen werden. Wenn es um ein oder zwei personalisierte Armaturen Bretter geht, können wir diese einfach nach Mass entwickeln (1 bis 2 Tage Entwicklungsarbeit). Wenn der Kunde hingegen zahlreiche personalisierte Elemente wünscht, wie zum Beispiel die Bereitstellung von Anzeigern gemäss präziser Spezifizierungen an die Auftraggeber, bieten wir ein ganz spezifisches Produkt: Clipper Expert. Diese Software wird zu Clipper dazu installiert und ermöglicht somit auf einfachste Weise die Schaffung eines beliebigen Anzeigers, ohne dass eine Programmierung erforderlich ist.“ Bei dieser Lösung ist die Anschaffung des Produkts sowie ein Schulungstag erforderlich.

### Clip Industrie sucht seinen Verkaufschampion in der Deutschschweiz

Dank seiner Erfahrung in Europa (die Software ist auf Französisch, Deutsch, Englisch, Spanisch, Ungarisch und Polnisch erhältlich) möchte Clip Industrie ein Büro in der Deutschschweiz eröffnen und ist somit auf der Suche nach einem neuen Verkaufschampion für diese Region (im Goldenen Dreieck Luzern-Zürich-Bern).

„Wir möchten jemanden in dieser Region finden, der einen Maschinenbauhintergrund hat – zum Beispiel einen Ingenieur. Er muss den Markt kennen und sowohl am Verkauf als auch an Kundenkontakten interessiert sein. Sein Aufgabenbereich umfasst Akquise, Verkauf und Kundensschulung. Er wird der Gründer von Clip Industrie Deutschschweiz sein.“ Die an dieser Herausforderung interessierten Personen werden gebeten, mit Herrn Nanchen Kontakt aufzunehmen. Die Adresse befindet sich am Ende des Artikels.

Diesbezüglich fügte der Direktor hinzu: „Sowohl für unser Produkt als auch für unseren lokalen Verkaufschampion sehen wir ein sehr grosses Wachstumspotential, denn es gibt nicht sehr viele Konkurrenzprodukte.“

### Und die Zukunft?

Die Entwicklung des Unternehmens ist erfreulich, immer mehr Kunden können ihre Gewinne dank Clip Industrie steigern. Herr Nanchen erklärte uns: „Unsere derzeitige Hauptsorge besteht darin sicherzustellen, dass unsere Entwicklungen unseren Kunden wirklich etwas bringen.“ Das Unternehmen setzt alles daran, um den Bedarfen seiner Benutzer gerecht zu werden – acht Entwickler arbeiten ständig an den zukünftigen Weiterentwicklungen und Versionen von Clipper.

Darüber hinaus legt das Unternehmen grossen Wert darauf, dass seine Kunden bzw. Interessenten gut informiert sind. Der Direktor erklärte uns: „Wir sind sehr aktiv was den Umgang mit unseren Kunden angeht, sie erhalten unseren Newsletter, werden regelmässig eingeladen, erhalten Besuch von uns, wir verfügen über eine Facebook-Seite und ein Twitter-Konto, die stets aktualisiert werden... Wir möchten sämtliche Kommunikationsmittel nutzen, damit die Kunden gut informiert bleiben, und zwar über den von ihnen bevorzugten Kanal.“



## Business oriented ERP-CAPM software

If Clip Industrie proposes with Clipper a CAPM and ERP software package which corresponds to the requirements of SME of the mechanical industries, it is because the product is no software developed by scientists, but a working tool that was developed in collaboration with engineers from the various fields of mechanical engineering and microtechnology. Meeting with one of them, Mr. Yves Nanchen, head of Clip Industrie Switzerland.

Installed in Switzerland for 15 years, Clip Industrie offers a complete solution of ERP-CAPM in the form of a complete software package. Contrary to many solutions available on the market, Clipper is not a product that you buy «by module as required». Mr. Nanchen says: “When you buy Clipper, everything is included, and you choose the training based on your requirements”. What about cost? Indeed, you are purchasing a product that may be more comprehensive than your immediate needs. In this regard Mr. Nanchen says: “The price of the software -all included- reaches 9’500 CHF; even with all the imaginable training, we remain in a very low price range which ensures a rapid return on investment for our customers”.

Let’s see how it is possible

### Simplified implementation

Product dedicated to companies from 2 to 200 persons, Clipper is simple to implement. Mr. Nanchen explains: “If we install Clipper in a company that was previously working with production management made with Access or Excel for example, we analyze all available data and do the migration, typically this takes two days. Then we train an internal responsible for the project at the customer’s as well as users; while still tailoring the setting. All in all we must count on about ten days of training”. Overall, these ten days are spread over three months and the price for a typical project «all included» reaches a budget of around 35’000 CHF.



La nouvelle version de Clipper dispose d'une interface améliorée. Les tableaux de bords et indicateurs y sont très conviviaux et immédiatement interprétables.

Die neue Clipper-Version hat eine verbesserte Benutzeroberfläche. Die Armaturen Bretter und Anzeiger sind sehr benutzerfreundlich und sofort interpretierbar.

The new version of Clipper offers an improved interface. Cockpits and indicators are very user-friendly and immediately understandable.

### A well-tailored product

At first when we look at the flowchart that summarizes all the activities reunited by Clipper, it seems complicated. Mr. Nanchen reassures us: “As Clipper was developed with a strong orientation towards the mechanical companies, we can very quickly convince potential customers. Typically if we do a demonstration we start with a drawing of our customer and we feed Clipper. We realize the quotation, pass the orders, make purchases, create ranges, etc. In less than two hours we can show how all works; and the figures provided by Clipper are often quite close to those of the company, even if at that stage we have no information on the customer’s machining parameters, hourly rates, etc.”. And if a demonstration helps to convince potential customers, these are Clip Industrie’s customers who are the best ambassadors.

### Service and training

With a software package that costs less than 10’000 CHF, the company has built its economic model on service and quality. ▶

With more than 150 customers in French-speaking Switzerland and more than 1'500 in Europe, Clip industry ensures that customers are always perfectly trained and efficient with its use. The director is very firm on this subject: *"We are not sellers of software and we refuse to sell Clipper without training. Even if the program is simple, we must guarantee that our customers get the best of it"*. And even if the training is well organised, the company offers a service of phone-based troubleshooting with 10 people. Everything is done to foster contacts with customers and Clip industry annually conducts a neutral study of its services to ensure that the company respects the high standard that is its own.

### Clip industry partner of the hydroptère

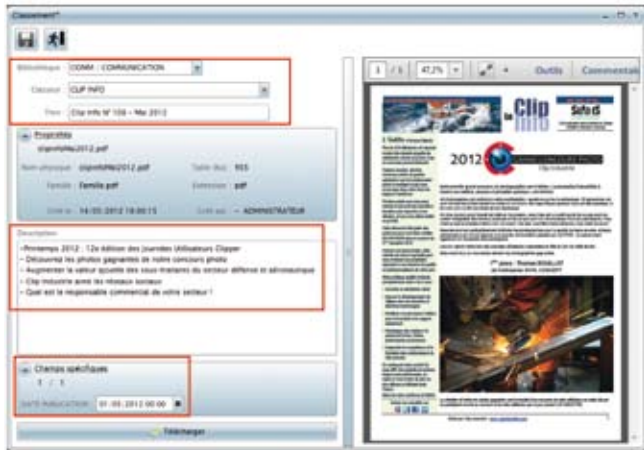
The company communicates widely about his partnership with l'hydroptère, this boat that literally "flies on the water" and has already beaten many records (more than 50 nautical knots per hour (average) on a nautical mile, i.e. more than 90 km/h). Mr. Nanchen says: *"The project is unifying, it allows us to strengthen team spirit and encourage our employees to build dynamism, character and innovation. Moreover the technological laboratory which is l'hydroptère is completely in phase with the business of our customers"*. For those who are interested, Clip Industry publish a logbook that largely informs on the project (in French).

### Maintenance and updates

The company continuously enhances its products in the form of two kind of changes: updates and version changes. Let's see the differences between these two types:

#### Update

The update consists mainly in developments of programs. Mr. Nanchen says: *"We are permanently in contact with our users and sometimes they want some developments that we can simply implement, or we offer small improvements"*. In these cases, the customers receive all the information and they can decide and do the update themselves directly from their protected area on the website of Clip Industry.



Nouveauté de Clipper 6, la SAE La SAE peut stocker n'importe quel format de document. Pour tous les documents bureautiques, l'éditeur conseille l'utilisation des PDF. Il remplace l'archivage papier tout en réduisant considérablement l'espace de stockage nécessaire pour ce dernier.

Neuheit von Clipper 6: SAE – das elektronische Archivierungssystem, das jedes beliebige Dokumentformat speichern kann. Für alle Bürodokumente wird das Format pdf empfohlen. Es ersetzt die Papierarchivierung, wobei der dafür erforderliche Speicherplatz erheblich reduziert wird.

Clipper 6 novelty: the EAS. It can store any document format. For all Office documents, the Publisher advises the use of PDF files. It replaces paper archiving while greatly reducing the space of storage required for the latter.

#### Version change

When a significant change (as version 6, that will be released early 2013), customers receive also the information, but according to the points that interest them, further training is necessary in order for them to be able to fully take advantages of the changes.

*"In both cases the customers that benefit from the maintenance contract (over 99%) have already paid for these new products, everything is included"* adds the Director.

### Side effect? «Gifts»products

Version 6 is a good example of the "all included" strategy of Clip Industry. In addition to many developments towards greater simplicity and user friendliness, new modules are launched and these are no small things: A new complete CRM (customer relationship management software), integrated with Outlook or an EAS (electronic archiving system) are fully included. Thus, the customer using Clipper who wishes to work with a powerful CRM must only invest one day of training for the new module!

### Adapted and nevertheless flexible

As we saw above, the program has been developed for users, thus, very many cockpits and indicators corresponding to the uses of the branch are available as standard. Questioned as to the possibilities of customization, Mr. Nanchen says: *"There are basically two ways to address these changes. If it is one or two customized cockpits, we can simply develop them custom (in 1 or 2 days of development). However if you want a range of customised elements, for example, to provide indicators according to precise specifications to your own customers, we offer a specific product: Clipper Expert. This program piggybacks on Clipper and allows the realisation of any indicator in a very simple way without having to do any programming"*. For this last option we must count the investment for the product as well as one day of installation and one day of training.

### Clip Industry seeks its champion in German-speaking Switzerland

With its experience in Europe (the software exists in French, German, English, Spanish, Hungarian, and Polish) Clip Industry wants to open an office in German-speaking Switzerland and is looking for its new champion for this region (Lucerne-Zurich-Bern golden triangle).

*"The idea is to find a person in this region with a background in mechanics, for example an engineer. He must know the market and must be interested in the sales and customer contacts. His tasks will be the prospecting, sales and training of clients. He will create Clip Industry German-speaking Switzerland"*. Persons interested to meet this challenge are kindly asked to contact Mr. Nanchen at the address indicated at the end of article. In this topic, the director adds: *"There is a very large potential for growth for our product and our local champion. There are not that very many competing products on the market and the needs are out there"*.

### What about the future?

The development of the company goes in the right direction; there are more and more customers finding their profits with Clip Industry. Mr. Nanchen says: *"Our main current concern is to make sure that our developments continue to serve our customers well"*. The company invests in the means to follow the needs of its users... and eight developers work full time to future changes and versions of Clipper.

Another axis that is very finely analysed by the company is the one of customers and prospective customers' information. The Director says: *"We are very active toward our clients, they receive our newsletter, are invited regularly, we visit them, we publish a Facebook page and twitter account. We want to use all means of communication to keep them informed at best according to the channel they prefer"*.

**Clip Industrie**

Place du Midi 27 - CH-1950 Sion  
Tel. +41 27 322 44 60 - Fax +41 27 322 44 69  
info@clipindustrie.ch - www.clipindustrie.ch