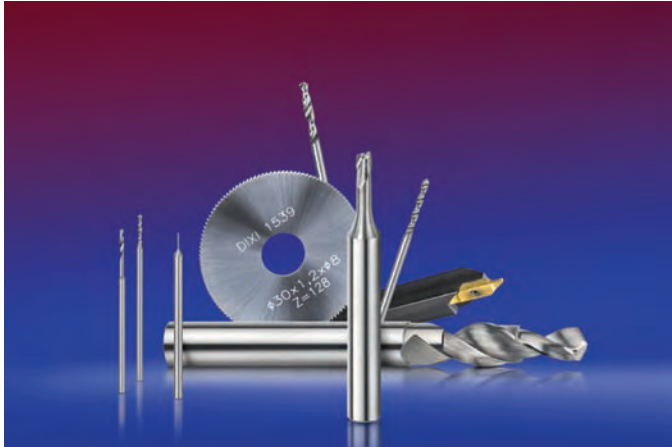


Stratégie de niche et service maximum

Dans le domaine de l'outillage pour la microtechnique, les utilisateurs sont sans-cesse confrontés à des défis techniques. En conséquence, les fabricants d'outils se doivent d'être le plus proche possible de leurs clients pour leur répondre rapidement et efficacement. DIXI Polytool (Le Locle, Suisse) l'a parfaitement compris. Un réseau de vendeurs compétents renforcé par des techniciens d'application est sans cesse à la recherche de solutions pour ses clients. Pour en savoir plus, rencontre avec M. Marc Schuler, CEO de l'entreprise.



Petit, précis: DIXI. Pour des outils en carbure monobloc ou en diamant, des outils de forme ou des alésoirs de précision, DIXI Polytool propose des solutions standard et sur mesure de haute qualité.

Klein und präzise: DIXI. Im Bereich VHM- und Diamantwerkzeuge, Formwerkzeuge oder Präzisionsreibahlen bietet DIXI Polytool Standardlösungen sowie qualitativ hochwertige Massanfertigungen.

Small, precise: DIXI. For one-piece carbide or diamond tools, shaped tools or precision reamers DIXI Polytool offers high-quality standard and tailor-made solutions.

Les 40% de la production de DIXI sont composés d'outils spéciaux. M. Schuler précise : « Ce pourcentage reste constant. Lorsque le volume de production d'un outil spécial atteint un certain seuil, il passe en standard, mais comme nous développons sans cesse de nouveaux outils sur mesure, le ratio reste le même ». Pour faire face à la production de ces outils spéciaux, l'entreprise a mis en place un département spécialisé situé en dehors des flux normaux de production. Fonctionnant en étroite relation avec Recherche et Développement et les techniciens d'application, c'est là que les solutions clients voient le jour.

L'assortiment de DIXI en un coup d'œil

- Outils en carbure monobloc et diamant
 - o Perçage
 - o Fraisage
 - o Gravage
 - o Tronçonnage
 - o Filetage
 - o Décolletage
 - o Alésage
- Outils de forme
- Alésoirs de précision
- Outils PCD ou diamant naturel
- Pièces d'usure (billes, palpeurs, touches,...)

Toujours sur le terrain

Pour répondre rapidement aux besoins de ses clients, DIXI Polytool dispose d'une force de vente bien présente sur le marché. En cas de nécessité, les techniciens d'application

se déplacent chez les clients (utilisateurs) ou chez les fabricants de machines pour mettre au point ensemble des solutions sur mesure. Le savoir-faire lié à ces développements est immédiatement transposé dans la réalisation des outils standard. M. Schuler précise : « C'est une volonté stratégique que d'être proches de nos clients, notre slogan "petit, précis, DIXI" explique bien notre positionnement. Nous sommes les spécialistes du petit et précis et en tant que spécialiste, nous offrons une prestation sans faille ».

Toujours à l'affût

Si DIXI Polytool propose des outils sur mesure et des outils standard, c'est également pour offrir une solution complète à ses clients. Les évolutions dans les matières à usiner sont telles que le monde de l'usinage est aujourd'hui complètement différent d'il



Située au cœur du berceau historique de l'horlogerie, DIXI Polytool propose une large gamme d'outils destinés à l'horlogerie.

Die im Herzen der historischen Uhrenindustrieregion angesiedelte Firma DIXI Polytool bietet ein breitgefächertes Produktsortiment für die Uhrenindustrie.

Located in the heart of the historic cradle of watchmaking, DIXI Polytool offers a wide range of tools designed for watchmaking.

y a quelques années. De nouvelles matières font leur apparition (par exemple composites, inconel ou d'autres) et les ingénieurs de l'entreprise travaillent sans cesse à de nouvelles géométries ou de nouveaux revêtements d'outils qui permettent à leurs clients d'aller toujours plus loin avec toujours plus de sécurité. M. Schuler nous dit : « Nous sommes implantés dans une région exceptionnelle, le nombre d'entreprises à la pointe de la technique y est très important. Dès lors, il est simple de travailler en collaboration avec ces dernières pour développer nos outils ». Il ajoute : « Que ça soit dans le médical, l'horlogerie ou la sous-traitance, nous pouvons rapidement passer chez nos clients pour analyser les comportements des outils. En cas de besoin nous sommes capables de leur apporter des améliorations à très brèves échéances. Nous sommes continuellement confrontés aux applications les plus exigeantes ». Ces contacts intenses garantissent les solutions proposées par l'entreprise.

Partager le savoir

Dans un domaine aussi exigeant et changeant que celui décrit ci-dessus, l'échange d'informations et le partage d'expérience sont des éléments clés. M. Schuler nous dit : « Il n'y a pas de compétition entre nos ingénieurs d'application, le savoir est partagé en permanence ». Il précise : « De manière à maximiser cette ressource, nous mettons en place une base de données centralisée qui nous permettra d'être encore plus réactifs et efficaces ». Mais que les clients se rassurent, l'entreprise dispose également d'une culture de la confidentialité très poussée et il n'est pas rare que des solutions soient développées exclusivement pour des clients.

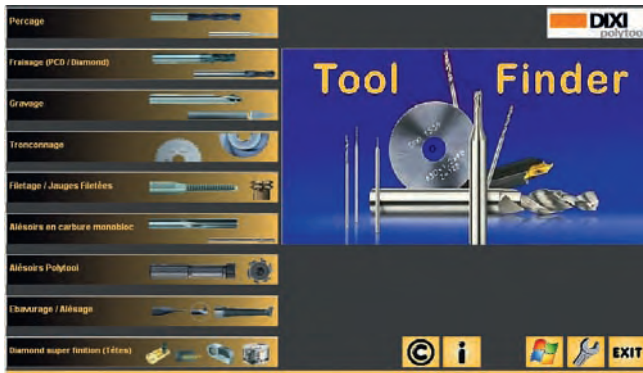
Prestation complète

Comme nous l'avons vu plus haut, DIXI Polytool offre une prestation d'avant-garde en ce qui concerne les outils spéciaux. Mais le fabricant n'a pas à rougir de son offre en outils

standard. En fait, souvent ce qui est standard ici serait considéré comme spécial ou impossible ailleurs. A titre d'exemple, le foret hélicoïdal 1131 qui est disponible tous les centièmes de 0,05 mm à 2,49 de diamètre, et ce autant en version droite que gauche, revêtue ou non revêtue,... !



Nischenstrategie und Spitzenservice



De manière à simplifier l'accès aux "bons outils" à ses clients, l'entreprise offre un logiciel leur permettant de choisir au mieux en fonction de leurs contraintes.

Das Unternehmen bietet seinen Kunden eine Software, um ihnen den Zugang zu „guten Werkzeugen“ zu erleichtern und ihnen die Möglichkeit zu geben, die ihren Vorgaben am besten entsprechende Lösung zu wählen.

To simplify access to the "right tools" to its customers, the company provides a software enabling them to choose the best tool adapted to their needs.

Pour compléter ces prestations, le fabricant offre également un service de réaffûtage "toutes marques". M. Schuler précise : « Notre objectif est d'aider en permanence nos clients à aller plus loin plus efficacement. Avec le service de réaffûtage, nous sommes présents à leurs côtés à toutes les étapes de la vie des outils. Nous pouvons donc également les conseiller pour leur permettre d'atteindre des performances exceptionnelles ».

De l'importance du client

DIXI Polytool fonctionne d'une manière très efficace et s'adapte en permanence aux marchés. Un des objectifs stratégiques cités par M. Schuler est d'augmenter l'efficacité de l'entreprise. Sans cesse modernisée, elle est aujourd'hui totalement compétitive au niveau international. Ses processus permettent la réalisation d'outils de qualité supérieure avec une flexibilité importante et des coûts maîtrisés. L'ouverture d'esprit de ses spécialistes lui permet d'agir ou de réagir de manière très ciblée. M. Schuler conclut : « Nous avons une approche totalement marketing, nous nous adaptons ou anticipons continuellement les marchés. Ça n'est pas toujours simple car cela nécessite une remise en question permanente et l'être humain présente une résistance au changement assez importante. Pour cette raison, cette orientation clients fait vraiment partie de notre culture d'entreprise ».

DIXI en quelques faits

Fondation : 1946

Personnel : 30 collaborateurs (succursales comprises)

Certification : ISO 9001 : 2008 et 14001 : 2004

Marchés : monde entier

Domaines : médical, horlogerie, décolletage, électronique, moules, lunetterie, automobile, aéronautique et tous les domaines où les exigences sont élevées.

Dimensions : Petit et précis, par exemple : fraises de diamètre 0,03 à 32 mm

Livraison : outils standard disponibles de stock
Pour les clients de l'arc jurassien, DIXI offre une navette de livraison et de prise d'outils destinés au réaffûtage.

Outils spéciaux : dépend du type de sollicitation, de quelques jours à 4 semaines

Vous rencontrez des challenges d'usinage dans le "petit et précis" ? Pourquoi ne pas mettre DIXI Polytool à l'épreuve ?

Im Bereich des Mikrotechnikwerkzeuges stehen die Benutzer ständig vor technischen Herausforderungen. Dementsprechend müssen die Werkzeughersteller grossen Wert auf Kundenorientierung legen, um schnell und effizient auf deren Ansprüche reagieren zu können. Das Unternehmen DIXI Polytool (Le Locle, Schweiz) hat genau verstanden, worauf es ankommt, indem es ein Verkäufernetzwerk einrichtete, das mit Hilfe von Anwendungstechnikern ständig auf der Suche nach massgeschneiderten Kundenlösungen ist. Wir führten ein Gespräch mit Herrn Marc Schuler, CEO, um mehr über dieses Unternehmen zu erfahren.

Bei 40 % der Produktion von DIXI handelt es sich um Sonderwerkzeuge. Herr Schuler führte näher aus: „Dieser Prozentsatz bleibt immer gleich. Erreicht das Produktionsvolumen eines Spezialwerkzeuges eine gewisse Schwelle, wird dieses zum Standardwerkzeug, aber da wir unentwegt neue massgeschneiderte Werkzeuge entwickeln, ändert sich das Verhältnis nicht.“ Das Unternehmen hat ausserhalb des normalen Produktionsflusses eine spezialisierte Abteilung eingerichtet, um der Produktion dieser Spezialwerkzeuge nachzukommen. Dank der engen Zusammenarbeit zwischen FuE-Abteilung und Anwendungstechnikern können massgeschneiderte Kundenlösungen bereitgestellt werden.



Avec 40% des outils réalisés sur mesure, DIXI a mis en place un département "Urgences et fraises de forme" complètement équipé et indépendant de la production standard: objectif: flexibilité et réactivité.

Da 40 % der Werkzeuge nach Mass angefertigt werden, hat DIXI die Abteilung „Notfälle und Formfräsen“ geschaffen, die vollständig ausgerüstet und von der Standardproduktion unabhängig ist: Ihr Ziel: Flexibilität und Reaktivität.

With 40% of the tools tailor made, DIXI has set up a completely equipped "Emergencies and shaped millers" department that is independent of the standard production lines: objective: flexibility and reactivity.

Immer vor Ort

DIXI Polytool verfügt über eine auf dem Markt stark präsente Verkaufsmannschaft, um dem Kundenbedarf rasch entsprechen zu können. Im Bedarfsfall begeben sich die Anwendungstechniker zu den Kunden (Benutzern) oder zu den Maschinenherstellern, damit Lösungen nach Mass gemeinsam entwickelt werden können. Das mit diesen Entwicklungen verbundene Know-how wird bei der Ausführung von Standardwerkzeugen sofort umgesetzt. Herr Schuler erklärte uns dazu: „Unsere Kundennähe ist von strategischer Bedeutung, und unser Slogan „Mikrowerkzeuge sind DIXI Werkzeuge“ gibt unsere Positionierung klar wider. Wir sind auf Mikrowerkzeuge spezialisiert, und als Fachleute bieten wir eine lückenlose Dienstleistung an.“

Immer bereit

DIXI Polytool bietet sowohl massgeschneiderte als auch Standardwerkzeuge an, um seinen Kunden umfassende Lösungen anbieten zu können. Die Werkstoffe entwickeln sich dermassen schnell weiter, dass die Bearbeitungsindustrie heute ganz

anders arbeitet als noch vor wenigen Jahren. Neue Werkstoffe (zum Beispiel Verbundstoffe, Inconel und andere) kommen auf den Markt, und die Ingenieure des Unternehmens arbeiten ständig an neuen Geometrien bzw. Werkzeugbeschichtungen, damit ihre Kunden sich permanent weiterentwickeln und unter besseren Sicherheitsbedingungen arbeiten können. Herr Schuler erklärte uns: „Wir haben unseren Standort in einer aussergewöhnlichen Region, die Anzahl der dort niedergelassenen Hightech-Unternehmen ist sehr gross. Somit ist es einfach, unsere Werkzeuge in Zusammenarbeit mit diesen Betrieben zu entwickeln.“ Er fügte hinzu: „Unabhängig davon, ob unsere Kunden im Bereich Medizin-, Uhren- oder Zulieferindustrie arbeiten, sind wir stets in der Lage, ihnen rasch einen Besuch abzustatten, um das Verhalten der Werkzeuge zu analysieren. Bei Bedarf können wir ihnen sehr kurzfristig Verbesserungsvorschläge unterbreiten. Wir müssen uns immerzu mit sehr anspruchsvollen Anwendungen auseinandersetzen.“ Dank dieser intensiven Kontakte wird gewährleistet, dass das Unternehmen stets gute Lösungen parat hat.

Das DIXI-Produktsortiment auf einen Blick

- VHM- und Diamantwerkzeuge
 - o Bohren
 - o Fräsen
 - o Gravieren
 - o Abtrennen
 - o Gewinden
 - o Decolletage
 - o Reiben
- Formwerkzeuge
- Präzisionsreibahlen
- PCD- oder Naturdiamantwerkzeuge
- Verschleissteile (Kugeln, Taster, Tasten usw.)

Wissensaustausch

In einem Bereich, der so anspruchsvoll und dermassen starken Veränderungen unterworfen ist, kommt dem Informations- und Erfahrungsaustausch eine Schlüsselbedeutung zu. Herr Schuler erklärte uns: „Bei unseren Anwendungstechnikern gibt es keinerlei Konkurrenzverhalten, das Wissen wird ständig ausgetauscht.“ Er führte weiter aus: „Wir richten eine zentralisierte Datenbank ein, um diese Ressource bestmöglich ausschöpfen zu können, wodurch wir noch reaktiver und effizienter sind.“ Die Kunden brauchen sich diesbezüglich keine Sorgen zu machen, denn das Unternehmen legt sehr grossen Wert auf Vertraulichkeit, und es kommt nicht selten vor, dass wir Lösungen exklusiv für unsere Kunden entwickeln.



DIXI Polytool propose également une large gamme d'alesoirs de précision fixes ou expansibles.

DIXI Polytool bietet darüber hinaus eine grosse Auswahl an Fest- oder Nachstell-Präzisionsreibahlen.

DIXI Polytool also offers a wide range of precision, fixed or expandable, reamers.

Eine umfassende Dienstleistung

Wie weiter oben bereits ausgeführt wurde, bietet DIXI Polytool eine avantgardistische Dienstleistung was Spezialwerkzeuge anbelangt. Aber der Hersteller kann auch auf sein Angebot an Standardwerkzeugen stolz sein. Was nämlich hier als Standard gilt, wird anderswo als Spezialausführung oder

gar als unmöglich betrachtet. So ist zum Beispiel der Spiralbohrer 1131 in allen Hundertstel-Schritten von 0,05 mm bis 2,49 mm Durchmesser verfügbar, und zwar rechts und links schneidend sowie beschichtet und unbeschichtet usw.! Zur Vervollständigung dieses Angebotes bietet der Hersteller auch einen Scharfschliffservice für alle Marken an. Herr Schuler führte näher aus: „Das Ziel ist, unseren Kunden ständig dabei zu helfen, sich effizienter weiter zu entwickeln. Mit unserem Scharfschliffservice stehen wir ihnen zur Seite, solange das Werkzeug in Betrieb ist. Wir sind somit in der Lage, sie zu beraten, damit sie ausserordentliche Leistungen erzielen können.“

Die Bedeutung des Kunden

DIXI Polytool hat eine sehr effiziente Betriebsorganisation und passt sich stets an die Märkte an. Eine der von Herrn Schuler erwähnten Zielsetzungen besteht darin, die Effizienz des Unternehmens zu verbessern. Dank einer ständigen Modernisierung ist es im internationalen Vergleich heute absolut wettbewerbsfähig. Die eingesetzten Verfahren ermöglichen die Herstellung qualitativ hochwertiger Werkzeuge, die einerseits sehr flexibel und andererseits kostengünstig sind. Dank der Weltoffenheit seiner Fachleute ist das Unternehmen in der Lage, gezielt zu agieren bzw. zu reagieren. Herr Schuler meinte abschliessend: „Unser Ansatz ist durch und durch marketingorientiert – wir passen uns ständig an die Märkte an bzw. sehen die Marktentwicklungen voraus. Das ist nicht immer einfach, da wir uns ständig selbst in Frage stellen müssen, und es ist bekannt, dass der Mensch Änderungen gegenüber nicht gerade offen ist. Aus diesem Grund ist dieses kundenorientierte Verhalten wirklich voll und ganz Teil unserer Unternehmenskultur.“

DIXI in Stichworten

Gründung: 1946

Personal: 230 Mitarbeiter (einschliesslich Zweigniederlassungen)

Zertifizierung: ISO 9001 : 2008 und 14001 : 2004

Märkte: Die ganze Welt

Bereiche: Medizintechnik, Uhrenindustrie, Decolletage, Elektronik, Formenbau, Brillenindustrie, Automobil- und Luftfahrtindustrie sowie sämtliche Bereiche mit hohen Ansprüchen.

Grössen: Klein und präzise, zum Beispiel: Fräsen mit einem Durchmesser zwischen 0,03 und 32 mm

Lieferung: Standardwerkzeuge (lagernd)

DIXI bietet den im Jurabogen niedergelassenen Kunden an, die Produktlieferungen und Abholungen von zum Scharfschleifen bestimmten Werkzeugen im „Pendelverkehr“ durchzuführen.

Spezialwerkzeuge: Abhängig von der gewünschten Ausführung kann die Lieferfrist zwischen wenigen Tagen und 4 Wochen betragen.

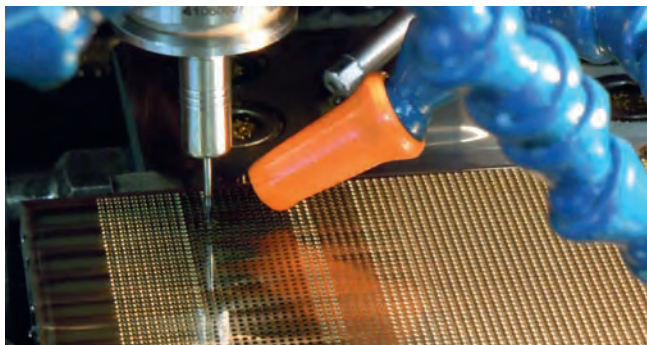
Sie stehen vor Herausforderungen im Mikrotechnikbereich? Warum stellen Sie nicht DIXI Polytool auf die Probe?



Niche strategy and maximum service

In the field of tooling for Micro-technology, users face technical challenges day after day. Accordingly, manufacturers of tools must be as close as possible to their customers to give them quick and efficient answers. DIXI Polytool (Le Locle, Switzerland) has perfectly understood this. A network of qualified salesmen reinforced by application technicians is constantly in search of solutions for its customers. To learn more about the company, meeting with Mr Marc Schuler, CEO of the company.

40% of the production of DIXI consist of special tools. Mr Schuler says: " *This percentage remains constant. When the volume of production for a special tool reaches a certain threshold, it becomes standard, but as we develop constantly tailored new tools, the ratio remains the same*". To cope with the production of these special tools, the company has implemented a specialized department located outside of the normal workflow. Operating in close relationship with research and development and application engineers, this is where customers' solutions hatch.



Lors de ce test de taraudage, la référence était de 2'500 taraudages. Avec le nouveau taraud DIXI 1715 présenté par DIXI Polytool, non seulement la qualité du filet est plus fine et la vitesse de coupe plus élevée mais la durée de vie est notablement augmentée puisque l'outil a réalisé plus de 8'000 taraudages.

Bei diesem Gewindebohrtest waren 2'500 Gewindebohrungen die Referenz. Beim neuen von DIXI Polytool präsentierten Gewindebohrer DIXI 1715 ist nicht nur die Gewindequalität besser und die Schneidgeschwindigkeit höher, sondern auch die Lebensdauer wurde signifikant verlängert, da mit diesem Werkzeug über 8'000 Gewindebohrungen ausgeführt wurden.

In this test of tapping the reference was 2'500 tapping. With the new DIXI 1715 tap presented by DIXI Polytool, not only the quality of the thread is finer and cutting speed higher but tool life is significantly increased since the tool made more than 8'000 threads.

Always on the market

To respond to the needs of its customers, DIXI Polytool can rely on a sales network always present on the market. In case of need, application technicians also visit customers (users) or machine-tools manufacturers to jointly develop customized solutions. Know-how linked to these developments is immediately transposed into the realization of standard tools. Mr Schuler says: "*It is a strategic will to be close to our customers, our slogan*" *small, precise, DIXI "explains well our positioning. We are specialists in the small and precise and as a specialist, we offer a flawless service"* .

Assortment of DIXI at a glance

- One-piece carbide and diamond tools
 - o Drilling
 - o Milling
 - o Engraving
 - o Sectioning
 - o Threading
 - o High precision turning
 - o Reaming
- Shaped tools
- Precision reamers
- PCD or natural diamond tools
- Wear parts (balls, sensors, keys, ...)

Always looking for solutions

If DIXI Polytool offers customized and standard tools, it is also to provide a complete solution to its customers. Developments in machining materials are so important that the world of machining is nowadays completely different from a few years ago. New materials are appearing (e.g. composite, inconel or others) and the company engineers work constantly on new geometries or new coatings for tools that allow their customers to go further with more security. Mr Schuler says: "*We are located in the center of an exceptional area, the number of companies at*

the forefront of technical development is very important. Therefore, it is easy to work with these companies to develop our tools". He adds: "*Whether it is in the medical, watchmaking or subcontracting, we can quickly visit our customers to analyze the behavior of the tools. In case of need we are capable of making improvements under very short deadlines. We face the most demanding applications every day*". These deep contacts guarantee the solutions proposed by the company

Shared knowledge

In a domain as highly demanding and changing as described above, sharing information and experience are key elements. Mr Schuler says: "*There is no competition between our application engineers, knowledge is shared permanently*" he adds: "*To maximize this resource, we are setting up a centralized database that will let us be even more responsive and effective*". But customers can be confident, the company also have a profound culture of confidentiality and it is not uncommon that solutions are developed exclusively for some customers.

DIXI facts

Foundation: 1946

Staff: 230 employees (including subsidiaries)

Certification: ISO 9001: 2008 and 14001: 2004

Markets: world

Areas: medical, watchmaking, high precision turning, electronic, molding, eyewear, automotive, aeronautics and all areas where requirements are high.

Dimensions: small and precise, for example: millers from 0.03 to 32 mm diameter

Delivery: standard tools available from stock

For customers from Jura area, DIXI offers a shuttle service dedicated for tools delivery and management for regrinding service.

Special tools: depends on the type of need, from a few days to 4 weeks

Complete service

As we saw above, DIXI Polytool offers a high end service in term of special tools. But the manufacturer is not ashamed of its offer in standard tools. In fact, often what is standard here would be considered special or impossible elsewhere. As an example, the 1131 helical drill is available every hundredths of mm from diameter 0.05 mm to 2.49 mm, this in right and left versions, coated or not. To complement these benefits, the manufacturer also offers an "all brands" regrinding service. Mr Schuler says: "*Our goal is to continuously help our customers to go further more effectively. With the regrinding service, we are accompanying them at all stages of the tools life. We can also advise them to achieve exceptional performance*".

The importance of the customer

DIXI Polytool works very efficiently and adapts itself continuously to the markets. One of the strategic objectives quoted by Mr Schuler is the increase of company's efficiency. Constantly modernized, it is now totally competitive at an international level. Processes enable the achievement of high quality tools with flexibility and mastered cost. The openness of its specialists allows it to act or react in a very targeted manner. Mr Schuler concludes: "*We drive the company with a true marketing angle, we adapt or anticipate continually to the markets. It is not always easy because it requires to accept challenges every day and human beings are resisting changes. For this reason, this customer orientation is really part of our corporate culture*" .

You encounter machining challenges in the "small and precise" world? It may be time to look for DIXI Polytool's solutions.

MediSiams: Stand A16, Halle 1.1

DIXI Polytool SA

Avenue Technicum 37 - CH-2400 Le Locle

Tel. +41 32 933 54 44 - Fax +41 32 931 89 16

DIXIpoly@DIXI.ch - www.DIXIpolytool.ch