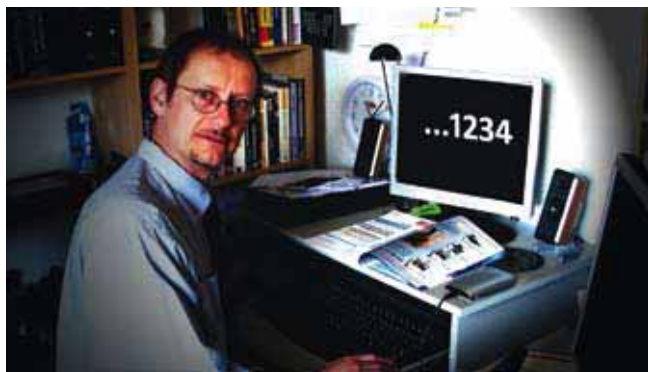


De nombreux points communs

En réalisant les articles de cette édition d'Eurotec et en publiant des news sur notre blog, j'ai été frappé par deux aspects que j'ai eu envie de partager avec vous.

Premièrement, Eurotec est vraiment un magazine dédié à la microtechnique. Dans cette édition, nous traitons des moyens de production de pièces petites et précises (Schaublin Machines en page 13 et Tornos avec l'encart decomagazine en page 68), de la programmation (MW programmation en page 45), de la finition (Polyservice en page 21), du contrôle (Marcel Aubert SA en page 29) et du nettoyage (NGL en page 38). Nous touchons également les éléments de machines et les produits annexes (Motorex en page 60) ainsi que les expositions (EMO en page 08, et Motek/Fakuma en page 56). Le panorama des microtechniques n'est certes pas complet, mais il s'agit déjà d'une large palette destinée à fournir des informations et des idées à nos lecteurs. Cette constatation n'est pas nouvelle, néanmoins elle réaffirme clairement notre volonté d'aider les acteurs de la microtechnique.



Deuxièmement, toutes ces entreprises ont des points communs ! Le plus évident étant qu'elles se trouvent dans les pages d'Eurotec... mais est-ce cela qui va faire la différence sur le marché ? J'aime penser que nous participons au succès de ces entreprises, mais il y a plus. Ces dernières sans exception suivent les mêmes préceptes, même s'il ne sont écrits nulle part :

❶ Elles sont innovantes et recherchent sans cesse de nouveaux moyens qui correspondent toujours plus finement à des besoins. Ceci nous amène au point suivant : ❷ Elles sont à l'écoute des besoins du marché et ne se laissent pas limiter par l'habitude ou même par la technologie. ❸ Elles se donnent les moyens de leurs ambitions, que ce soit en termes de R&D, de prototypage, de production, d'adaptation fine, d'organisation ou de marketing.

On peut en conclure que la force de la microtechnique en Suisse réside dans sa capacité à se surpasser en proposant des solutions sur mesure et des produits de technologie.

Lors de mes nombreuses discussions avec les responsables de ces entreprises, j'ai été frappé par la notion du travail bien fait (un ❹^{ème} point commun). Toutes ont à cœur la satisfaction de leur clientèle et y travaillent activement. Ces éléments sont-ils suffisants pour se différencier sur le marché ? Pour répondre, je dirais qu'il y a plus. A ces derniers s'ajoutent les spécificités de chaque entreprise et il serait réducteur de les cantonner à ces simples quatre points. Ce qui est certain, c'est que comme la qualité, ces éléments peuvent être considérés comme des pré-requis indispensables pour entrer ou rester sur le marché.

Je ne peux pas arrondir les angles de mon éditorial à l'aide de porteurs en céramique (page 21). Il m'est toutefois possible de vous dire que c'est le même état d'esprit ❶❷❸❹ qui nous anime chez Eurotec.

N'hésitez pas à nous faire part de vos idées, remarques et envies. Je me réjouis de vous rencontrer lors de l'EMO (Hall 14p, Stand N16a), du Midest (Hall 6, Stand G201) ou à toute autre occasion. Je vous donne d'ores et déjà rendez-vous vers le 15 novembre pour le dernier numéro de l'année d'Eurotec.

Dans l'intervalle, je vous souhaite plein succès.

Pierre-Yves Kohler

Zahlreiche Gemeinsamkeiten

Beim Erstellen der Artikel der vorliegenden Ausgabe von Eurotec und bei der Herausgabe von News auf unserem Blog sind mir zwei Aspekte aufgefallen, die ich Ihnen gerne mitteilen möchte.

Erstens: Eurotec ist wirklich eine ganz der Mikrotechnik gewidmete Zeitschrift. In dieser Ausgabe geht es um Betriebsmittel für kleine und präzise Werkteile (Schaublin Machines auf Seite 13, und Tornos mit der Beilage Decomagazine auf Seite 68), um Programmierung (MW Programmation auf Seite 45) und abschließende Bearbeitung (Polyservice auf Seite 21), um Kontrolle (Marcel Aubert SA auf Seite 29) sowie um Reinigung (NGL auf Seite 38). Auch werden wir uns mit Maschinenbestandteilen und Nebenprodukten befassen (Motorex auf Seite 60), sowie schließlich mit Messen (EMO auf Seite 08, und Motek/Fakuma auf Seite 56). Dieser Überblick über die Mikrotechnik ist natürlich nicht vollständig, aber es handelt sich um ein breites Themenangebot, das unseren Lesern Informationen und Ideen bieten soll. Diese Feststellung ist nicht neu, dennoch bestätigt sie einmal mehr unseren Willen, den Marktakteuren der Mikrotechnik zur Seite zu stehen.

Zweitens: Alle diese Unternehmen haben Gemeinsamkeiten! Die auffälligste ist, dass sie alle in den Seiten von Eurotec auftreten ... aber wird das allein sie auf dem Markt von der Konkurrenz abheben? Natürlich gefällt mir der Gedanke, dass wir zum Erfolg der Firmen beitragen, aber da ist noch mehr. Denn alle diese Unternehmen folgen ausnahmslos den gleichen – wenn auch ungeschriebenen – Gesetzen:

❶ Sie sind innovativ und suchen pausenlos nach neuen Mitteln, um immer genauer auf bestehende Bedürfnisse einzugehen. Das bringt uns zum nächsten Punkt: ❷ Sie haben ein offenes Ohr für die Bedürfnisse des Marktes und lassen sich weder durch die Macht der Gewohnheit noch durch die Grenzen der Technologie einschränken. ❸ Sie leisten sich die nötigen Mittel zum Erreichen ihrer Ziele, ob für die Forschung und Entwicklung, zur Erstellung eines Prototyps, für die Produktion, die Feinabstimmung, die Organisation oder das Marketing.

Daraus kann gefolgert werden, dass die Stärke der Mikrotechnik in der Schweiz in der Fähigkeit liegt, sich selbst zu übertreffen und maßgeschneiderte Lösungen und technologische Produkte anzubieten. ▶

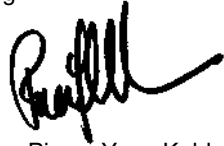
Während meiner zahlreichen Gespräche mit den Leitern dieser Unternehmen ist mir besonders ihre Vorstellung von „ordentlicher Arbeit“ aufgefallen (eine ④. Gemeinsamkeit). Allen liegt die Zufriedenheit ihrer Kunden am Herzen, und für diese setzen sie sich aktiv ein. Aber reichen diese Elemente aus, um sich auf dem Markt abzuheben? Ich würde sagen: Es gehört mehr dazu. Denn wichtig ist auch die Besonderheit jeder einzelnen Firma, und so wäre es vorschnell, sie auf diese vier einfachen Punkte zu beschränken. Sicher ist allerdings, dass, ebenso wie die Qualität, diese Elemente als unverzichtbare Voraussetzungen angesehen werden können, um sich auf dem Markt zu etablieren und zu behaupten.

Ich kann meinem Artikel nicht mit Keramikträgern den letzten Schliff verleihen (Seite 21). Aber ich kann Ihnen sagen, dass wir von Eurotec die gleiche Einstellung ①②③④ teilen.

Ihre Ideen, Anmerkungen und Anregungen nehmen wir gerne entgegen.

Und ich würde mich freuen, Sie auf der EMO (Halle 14p, Stand N16a), der Midest (Halle 6, Stand G201) oder bei jeder anderen Gelegenheit zu treffen. Schon jetzt kann ich Ihnen die letzte Eurotec-Ausgabe dieses Jahres für die Zeit um den 15. November ankündigen.

Bis dahin wünsche ich Ihnen viel Erfolg.



Pierre-Yves Kohler



Numerous common features

Realizing the articles of this issue of Eurotec as well as publishing news on our blog, I was struck by two aspects and I wish to share a few thoughts about these with you.

First, Eurotec is really a magazine dedicated to micro technology. In this issue we are dealing with production means for small and precise parts (Schaublin Machines page 13 and Tornos with decomagazine page 68), programming (MW programming page 45), finishing of parts (Polyservice page 21), control (Marcel Aubert SA page 29) and cleaning (NGL page 38). We also address elements of machines and additional products (Motorex page 60) exhibitions (EMO page 08 and Motek/Fakuma page 56). The spectrum of micro technology is certainly not complete in this issue, but it is already a wide range to give readers information and ideas. This finding is not new; nevertheless it clearly emphasizes our willingness to help companies working in micro technology.

Second, these companies have shared common features! The most obvious is that we can find them in Eurotec... is this going to make the difference on the market? I like to think we participate in the success of these companies, but there are more. Without exception, these are following the same rules, even if written nowhere:

① They are innovative and are always looking for new means that meet needs. This leads to the next point: ② they are listening to the market needs and refuse to be limited by habit or technology. ③ They allow themselves the means that correspond to their ambitions, either in R&D, prototype making, production, needs tailored development, organization or

marketing. We can conclude that micro technology strength in Switzerland is to be found in its capacity to always go beyond in proposing tailor-made solutions and technology products.

Discussing with the managers of these companies, I also discovered the well done work notion (a ④th common feature). They really have their customers' satisfaction at heart and work actively to create it. Are these elements sufficient to differentiate on the market? Once again there is more. We must add the specificities of every company. That would be too simplistic not to see beyond these four points. What is certain however is that exactly like quality, these elements can be considered as mandatory prerequisites to enter or stay on the market.

I can't soften the corners of my article with ceramics grinding media (page 21) I can nevertheless say that we, at Eurotec, have the same ①②③④ mindset.

Do not hesitate to send us your feed-back, ideas, comments and needs regarding Eurotec.

I am eager to meet you at EMO (Hall 14p, Booth N16a), at Midest (Hall 6, Booth G201) or on any other occasion. Do not miss our last 2009 issue that will be released around November 15.

Meanwhile, I wish you great successes.



Pierre-Yves Kohler