

Et si la machine-outil était un art ?

A l'entrée du Simodec, salon de la machine-outil de décolletage par excellence (France), le visiteur était accueilli par une bannière représentant Gérard Baudet, artiste peintre.. Le visiteur pouvait découvrir une exposition de tableaux qui se terminait tout près du stand d'Eurotec. Cette démarche originale a remporté un franc succès et nous avons voulu en savoir plus. Pour tirer des parallèles entre l'art et l'industrie de la machine-outil, nous avons interviewé l'artiste.

Gérard Baudet aime les gens, dans sa longue carrière au sein de l'industrie il a occupé différentes fonctions de management et de vente, toujours avec ce plaisir de rencontrer l'autre. En 2001 alors qu'il est dirigeant d'entreprise, il gagne le premier prix de la communication en utilisant l'art comme support. Il nous dit : « *L'art est fédérateur, il permet de partager, d'échanger et de communiquer avec l'autre* ». L'art permet de rencontrer les gens sur un terrain neutre qui équilibre les relations. Dans son rôle de directeur commercial, Gégé a appliqué la même recette : aimer les gens et faire l'effort de les comprendre et de réellement communiquer.

L'art sous diverses formes

La machine-outil est une autre forme d'art impliquant une créativité différente. Gégé ajoute : « *Pendant des années j'ai vendu des machines, véritables « œuvres d'art techniques », mais également de design. L'aspect émotionnel des machines, leurs formes, leurs couleurs et la perception de chacun a très souvent fait la différence dans une décision d'achat* ». Ecouter le client, le comprendre, l'aimer et vouloir lui proposer une solution efficace est dans la même logique, c'est aller à la rencontre de l'autre. Il ajoute « *Le design même de la machine est fait pour respecter et valoriser l'utilisateur, on fait « beau » et « propre », c'est également de l'art* ».

Gagnant-gagnant

L'artiste se fait plaisir et fait plaisir à ses acheteurs, est-ce tellement différent du vendeur de machines-outils ? Gégé nous avoue son plaisir à rencontrer son public, à débattre de ses toiles, comme il avait plaisir à rencontrer ses clients et à leur présenter des solutions industrielles avec passion. Il conclut : « *Dans l'art comme dans la vente de machines-outils, nous devons écouter et respecter l'autre, ce sont deux domaines très différents et en même temps totalement similaires* ».

Conclusion ?

Selon Wikipedia, l'art est une activité humaine, où le produit de cette activité consiste à arranger entre eux divers éléments en s'adressant délibérément aux sens, aux émotions et à l'intellect. Construire des machines, les vendre ou peindre un tableau et le céder à un acquéreur seraient donc des formes d'art. Je ne vais pas répondre fermement à la question titre de mon éditorial, chacun est bien entendu libre d'interpréter comme il veut. Toutefois en pensant aux rencontres effectuées lors de cette édition du Simodec, en voyant la passion de toutes ces personnes sur les stands qui ont œuvré durant une semaine à écouter leurs clients et à leur proposer des solutions adaptées, à leur faire plaisir, les parallèles sont évidents.

Pensons à Gégé lorsque nous rencontrerons un client... et qui sait, peut-être ce client sera-t-il également en train de penser à cette « philosophie » proposée par l'artiste.

Merci Gégé - www.art-baudet.com



Pierre-Yves Kohler

Und wenn die Herstellung von Werkzeugmaschinen eine Kunst ist?

Gleich am Eingang der auf Decolletage-Werkzeugmaschinen spezialisierten Fachmesse Simodec (Frankreich) wurde der Besucher von einem Banner empfangen, auf dem der Kunstmaler Gérard Baudet zu sehen war... Der Besucher hatte Gelegenheit, eine Bilderausstellung zu besichtigen, die ganz in der Nähe des Eurotec-Standes endete. Diese originelle Vorgehensweise fand sehr grossen Anklang, und wir wollten daher mehr darüber erfahren. Wir haben den Künstler interviewt, um Parallelen zwischen Kunst und Werkzeugmaschinenindustrie ziehen zu können.

Gérard Baudet umgibt sich gern mit Menschen – im Laufe seiner langen Industriekarriere bekleidete er verschiedene Ämter in den Bereichen Management und Verkauf, bei denen er stets Gelegenheit für Begegnungen hatte. Als er in seiner Eigenschaft als Unternehmensleiter Kunst als Kommunikationsträger einsetzte, wurde ihm 2001 anlässlich des Kommunikationswettbewerbs der erste Preis verliehen. Er teilte uns dazu Folgendes mit: „*Kunst vermittelt – dank ihr gelingt es, etwas mit den anderen zu teilen, sich mit ihnen auszutauschen und mit ihnen Verbindung aufzunehmen*“. Die Kunst ermöglicht, Menschen auf einer neutralen Ebene zu begegnen, auf der die Beziehungen ins Gleichgewicht kommen. In seiner Rolle als Verkaufsleiter wandte Gégé dasselbe Rezept an: Er schätzt die Menschen, bemüht sich, sie zu verstehen und mit ihnen eine echte Verbindung aufzubauen.

Verschiedenen Formen der Kunst

Die Werkzeugmaschine ist eine Kunstform, bei der eine andere Art von Kreativität gefragt ist. Gégé fügte hinzu: „*Ich habe jahrelang Maschinen verkauft, die nicht nur wahre technische Kunstwerke waren sondern auch hinsichtlich Design nichts zu wünschen übrig liessen. Der emotionale Aspekt der Maschinen, ihre Formen, Farben und die Wahrnehmung der einzelnen Interessenten waren bei Kaufentscheidungen sehr oft ausschlaggebend*.“ Wenn man dem Kunden zuhört, ihn versteht, schätzt und ihm eine effiziente Lösung anbieten möchte, kommt dieselbe Logik zur Anwendung: Man kommt dem anderen entgegen. Er fügte hinzu : „*Das Design einer Maschine ist dazu gedacht, dem Benutzer Respekt und Wertschätzung entgegenzubringen – wenn etwas „schön“ und „sauber“ ausgeführt wird, ist auch das Kunst*.“

Win-Win-Lösungen

Der Künstler hat Spass an der Arbeit und bereitet seinen Käufern Freude – verhält es sich bei einem Werkzeugmaschinenhändler nicht ebenso? Gégé teilte uns ganz offen mit, dass er sein Publikum gern kennen lernt und mit ihm über seine Bilder diskutiert, ebenso wie er Freude daran hatte, mit seinen Kunden zu sprechen und ihnen Industrielösungen anzubieten, von denen er selbst überzeugt war. Er meinte abschliessend: „*In der Kunst verhält es sich genauso wie beim Verkauf von Werkzeugmaschinen: Wir müssen dem anderen zuhören und ihm Wertschätzung entgegenbringen – die beiden Bereiche sind einerseits sehr unterschiedlich aber andererseits völlig ähnlich*.“

Welcher Schluss lässt sich daraus ziehen?

Laut Wikipedia ist die Kunst eine menschliche Tätigkeit, wobei das Ergebnis dieser Tätigkeit darin besteht, verschiedene Elemente gestalterisch miteinander zu verbinden, um die Sinne, die Gefühle und den Verstand bewusst anzusprechen. Maschinen bauen und sie verkaufen oder ein Bild malen und es veräussern sind somit Kunstformen. Ich werde die



im Titel meines Leitartikels enthaltene Frage nicht verbindlich beantworten – selbstverständlich ist es jedem überlassen, sie frei zu interpretieren. Wenn man aber an die Begegnungen denkt, die anlässlich der letzten Simodec-Messe stattgefunden haben, und die Leidenschaft all dieser Menschen auf den Messeständen betrachtet, die ihren Kunden eine ganze Woche zugehört haben und stets bemüht waren, geeignete Lösungen anzubieten und ihnen Freude zu bereiten, werden die Parallele offenkundig.

Denken wir an Gégé, wenn wir zukünftig einem Kunden begegnen... wer weiss, vielleicht ist dieser für die vom Künstler dargebotene „Philosophie“ zugänglich?

Gégé, wir danken dir! - www.art-baudet.com

Pierre-Yves Kohler

What if machine-tool manufacturing was an art?

At the entrance to Simodec, the leading precision turning machine-tool trade fair (France), visitors were welcomed by a banner depicting Gérard Baudet, an artist. Visitors could take the opportunity to visit an art exhibition which was located close to the Eurotec stand. This original initiative was very successful with visitors and we were curious to find out more. We interviewed the artist to draw the parallel between art and the machine tool industry.

Gérard Baudet likes people and has occupied various management and sales functions over his long career in industry, always with the same pleasure in meeting new people. In 2001, when he was a company manager, he won a communication award by basing his campaign on art. He says, "Art brings people together; it allows us to share, to exchange and to communicate with each other." Art allows you to meet people on neutral ground which balances relationships. In his role as sales director, "Gégé" used the same recipe: like

people and make the effort to understand them and really communicate with them.

Art in all its forms

Machine-tool manufacturing is another form of art which involves different kind of creativity. Gégé adds, "For years I sold machines which were veritable technical works of art, but also of design. The emotional aspect of machines, their shape, colour and each person's perception of them has often tipped the balance in a purchasing decision". Listening to the customer, understanding him, liking him and wanting to provide him with an efficient solution is part of the same type of approach – it's all about getting to know the other person. He adds "Even the machine's design is intended to respect and valorise the user. When we made "attractive" and "clean" products, this is also art".

Win-win

An artist makes himself happy and keeps his buyers happy – is that so different from someone who sells machine tools? Gégé admits to enjoying meeting his buyers, talking about his paintings, just like when he enjoyed meeting his customers and showing them industrial solutions with passion. He concludes, "In art like in machine tool selling, we have to listen to and have respect for others. They are at the same time two very different and completely similar fields".

Conclusion ?

According to Wikipedia, art is a human activity, whose product consists of various elements deliberately arranged in a way to affect the senses, emotions and intellect. Producing and selling machines or creating a painting and selling it to a buyer are thus both forms of art. I am not going to answer the question in the title of my editorial, which each of us is free to interpret as he likes, but when I think back to the encounters made at the last Simodec trade fair, when I see the passion of all these people on the stands who had worked hard for a week listening to their customers and proposing suitable solutions, making them happy, the parallels are obvious.

So let's think about Gégé when we meet a customer... and who knows, maybe the customer will also be thinking about this "philosophy" put forward by the artist.

Thank you Gégé - www.art-baudet.com

Pierre-Yves Kohler