

Save
money
NOW !!!

Technical
revolution



Science fiction
or
Reality ?

Walter Dünner SA
SWISS TOOLING PRODUCER
SINCE 1935



PEMAMO-HONING



MRL 150 / 250

MVR 060 EH



MDR 120 E



MDR 140 NC



MDR 240 NC



PEMAMO-HONING PHOSA SA

Route de La Neuveville 5
CH-2525 Le Landeron (Suisse)

Tél. +41 32 751 44 55

Fax +41 32 751 54 68

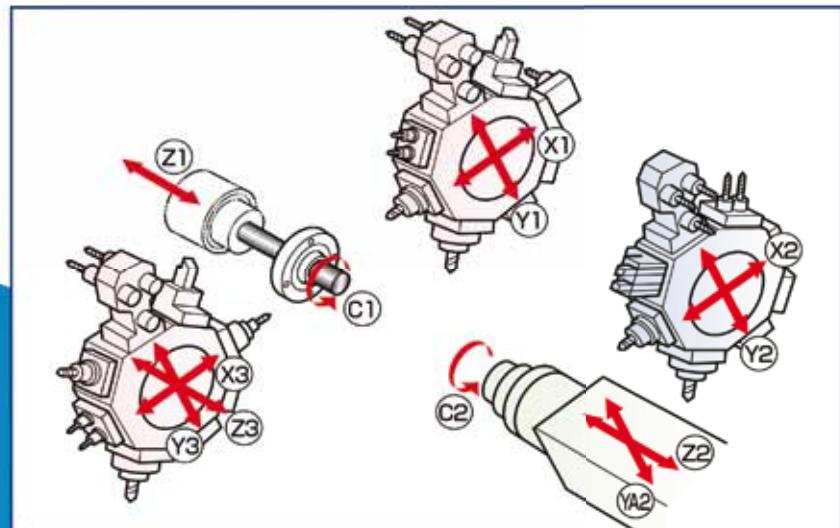
pemamo@pemamo.ch

www.pemamo.ch





ECAS-20T – der Alleskönner ECAS-20T – la polyvalente



- C-Achse auf Haupt- und Abgreifseite
- enorm langer Hauptspindelhub
- schnelle Eilgänge
- 12 Achsen für uneingeschränkte Bearbeitung
- drei 8-Stationen Werkzeugrevolver
- leistungsstarker Haupt- und Abgreifspindelmotor

- axe C sur la broche principale et la broche de reprise
- course poupee extraordinaire
- avances rapides
- 12 axes pour un usinage sans limites
- trois tourelles à 8 postes
- moteurs pour broche principale et broche de reprise à haute puissance

Der Grosserfolg
an der EMO !
Le grand succès de
l'EMO !



THINK PARTS THINK TORNOS

TORNOS

Fabricant de machines-outils pour l'usinage de pièces
AUTOMOBILES, MEDICALES, ELECTRONIQUES, MICROMECHANIQUE



La plus large gamme de **tours automatiques** au monde



TORNOS S.A.

Rue Industrielle 111
CH-2740 Moutier
SWITZERLAND

Tel. +41 (0)32 494 44 44
Fax +41 (0)32 494 49 03
Email contact@tornos.com

www.tornos.com

HIGHLIGHTS



04 EDITORIAL

08 POINT DE VUE - **STANDPUNKT** - VIEWPOINT

USINAGE - BEARBEITUNG - MACHINING

15 Bien plus qu'un centre d'usinage... • *Weit mehr als ein Bearbeitungszentrum...* • Much more than a machining centre...

34 Nouvelle gamme • *Neue Produktgruppe* • New product line

PÉRIPHÉRIQUES - PERIPHERIEGERÄTE - PERIPHERALS

23 Des périphériques qui dopent la production • *Peripheriegeräte putschen die Produktion auf* • Peripherals to boost production

28 Pneumadraulic®

36 Des produits innovants • *Innovative Produkte* • Innovative products

42 Accumulateurs hydrauliques • *Hydraulikspeichern* • Hydraulic accumulators

59 SF Filter AG

OUTILLAGE - WERKZEUGE - TOOLING

49 Système de serrage de sécurité Zeta • *Zeta Sicherheitsspannsystem*
• Zeta collet clamping system!

NETTOYAGE - REINIGUNG - CLEANING

63 Substitution de produits dangereux... • *Gefährliche Produkte ersetzt werden können* • Replacement of dangerous products

LUBRIFICATION - SCHMIERUNG - LUBRICATION

46 Savoir-faire • *Know-how* • Know-how

ENTREPRISES - FIRMEN - COMPANIES

44 Industry Party

66 Région micro et nano • *Mikro- und Nano-Region* • Micro and nano region

SOLUTIONS - LÖSUNGEN - SOLUTIONS

71 Pure valeur ajoutée... • *Pure Wertschöpfung...* • Pure value added...

EXPOSITIONS - AUSSTELLUNGEN - EXHIBITIONS

38 Midest 2009, Paris

54 Control 2010, Optatec 2010

78 Grindtech 2010

RETROSPECTIVE - RETROSPектив - RETROSPECTIVE

76 GO, Basel

EUROTEC Informations Techniques Européennes / Europäische Technische Nachrichten / European Technical Magazine

Pierre-Yves Kohler - pykohler@eurotec-bi.com

Rédacteur en chef, éditeur responsable Eurotec
Chefredakteur, verantwortlicher Herausgeber Eurotec
Editor-in-Chief, Eurotec publisher

Véronique Zorzi

Directrice des Editions Techniques
Bereichsleiterin Technische Verlagsobjekte
Director of the Technical Publications

Nathalie Glattfelder

Responsable marketing • Marketing Leiterin • Marketing Director

Laurence Chatenoud

Mise en page • Layout

Philippe Maillard

Directeur Général • Geschäftsführer • CEO

Karl Würzberger

Conseiller éditorial • Verlagsberater • Publishing advisor

Publicité • Werbung • Advertising

Suisse Romande, France Liechtenstein, Israël :

Véronique Zorzi Tel. +41 22 307 7852 - vzorzi@eurotec-bi.com

Deutschland, Deutsch Schweiz, Österreich & autres pays/andere Länder/other countries :

Nathalie Glattfelder Tel. +41 22 307 7832 - nglattfelder@europastar.com

L'exposition : Un must ! Vraiment ?!

A l'occasion de l'EMO, je viens de passer une semaine à Milan au sein du monde de la machine-outil, de ses périphériques et accessoires. Le bilan en est totalement réjouissant bien que morose.

Totalement réjouissant...

Car les fabricants de "notre monde" ont répondu présents à ce rendez-vous. Ils n'ont bien souvent pas fait qu'acte de présence mais sont venus fièrement avec des nouveautés ou des évolutions de produits qui démontrent avec brio que l'innovation continue et que les fabricants de machines et accessoires savent que le succès dépend de cette capacité à se surpasser en permanence.

...et un peu morose !

Car la participation n'a pas été à la hauteur de l'événement. Selon de très nombreux clients, cette exposition mondiale semble avoir été boudée par une partie de la planète. Etonnamment ce ne sont pas les plus lointains qui ont manqué à l'appel. Très peu d'Allemands, assez peu de Suisses et même relativement peu d'Italiens se sont déplacés pour visiter "la mondiale".

Comment chiffrer le succès

Les lecteurs qui ont suivi mes aventures milanaises sur le blog (www.eurotec.ch) savent que cette édition de l'EMO a abrité la présentation de nombreuses nouveautés de produits, de processus, d'accessoires, d'outillages ou de périphériques. Il serait trop optimiste de crier au succès total, mais cette édition de l'EMO a donné un signal fort que le monde ne s'est pas arrêté de tourner et de très nombreux contacts positifs sont relevés par les exposants. Plusieurs m'ont indiqué qu'en une semaine ils ont eu l'opportunité à d'être vus et d'informer largement leurs clients et potentiels, à rencontrer et écouter leurs clients, à rencontrer, écouter, motiver et former leur agents et forces de ventes, à rencontrer de nombreux nouveaux potentiels et même, dans certains cas, à engranger des commandes. C'est donc globalement positif, même avec les coûts très importants d'une telle manifestation.

Participer ou ne pas participer ?

Certains "grands noms" n'étaient pas présents. Ont-ils eu raison ou tort de ne pas participer ? Voyons les choses différemment. Ont-ils perdu des affaires pour raison de non-présence ? Probablement pas ou peu. Mais ils ont certainement perdu de nombreuses opportunités de démontrer leur savoir-faire et plus encore de rencontrer leurs clients et leurs propres forces de ventes. Au prix d'une telle manifestation le calcul peut cependant s'avérer judicieux...

Une série de questions ouvertes

Cette réflexion pose la question de l'intérêt d'une réelle exposition mondiale telle que l'EMO. Durant des années, cette manifestation était incontournable et unique, aujourd'hui le nombre de salons professionnels a prolifié de manière exponentielle et la nature unique de l'EMO se trouve remise en question. Le fait de l'assouplissement du règlement de participation a également contribué à une augmentation des possibilités de présentation de ses produits par une entreprise. L'EMO a-t-elle un avenir sous cette forme ? Doit-on revenir à une réglementation limitative ? Doit-on au contraire oublier la notion d'exposition mondiale ?

Les réponses à ces questions tout comme l'évolution de l'économie vont conditionner le succès des futures expositions, EMO et les autres. Envoyez-nous vos idées et commentaires concernant cette problématique à pykohler@eurotec-bi.com.

Complémentarité

Une chose est certaine. Indissociable des expositions, Eurotec permet à ses clients d'être présents par le biais du magazine (à d'être vus et d'informer largement les clients et potentiels de nos annonceurs). Ce dernier, comme le blog, présente rapidement aux lecteurs les nouveautés et éléments remarquables découverts. C'est notre mission de vous aider à y voir plus clair dans la prolifération de communication que nous vivons aujourd'hui.

A bientôt lors de la prochaine expo (Midest) et/ou dans votre boîte à lettres ou sur internet (www.eurotec.ch).



Pierre-Yves Kohler

Die Messe: Ein Muss! Wirklich?!

 Gerade habe ich anlässlich der EMO eine Woche in Mailand inmitten der Welt von Werkzeugmaschinen, Peripheriegeräten und Zubehörteilen verbracht. Die Bilanz: Eine zwar in gewisser Hinsicht triste, aber auch sehr erfreuliche Messe.

Sehr erfreulich ...

Denn die Hersteller „unserer Welt“ waren präsent. Und viele von ihnen sind nicht nur der Form halber gekommen, sondern haben stolz Neuheiten oder Produktentwicklungen mitgebracht. So haben sie auf eindrucksvolle Weise gezeigt, dass die Innovation fortschreitet und dass Maschinen- und Zubehörhersteller sich der Tatsache bewusst sind, dass ihr Erfolg von der Fähigkeit abhängt, ständig über sich selbst hinauszuwachsen.

... und ein bisschen trist!

Denn die Teilnehmerzahlen entsprachen nicht dem Niveau der Veranstaltung. Sehr viele Kunden teilten die Einschätzung, dass diese Weltmesse von einem Teil der Welt ignoriert wurde. Und erstaunlicherweise fehlten nicht die Vertreter der am weitesten entfernten Regionen. Sehr wenige Deutsche, ziemlich wenige Schweizer und sogar relativ wenige Italiener sind zur „Weltmesse“ gekommen.

Wie kann der Erfolg in Zahlen ausgedrückt werden

Diejenigen Leser, die mein Mailänder Abenteuer auf dem Blog (www.eurotec.ch) mitverfolgt haben, wissen, dass diese Ausgabe der EMO zur Vorstellung zahlreicher Neuheiten im Bereich Produkte, Prozesse, Zubehör, Werkzeuge oder Peripheriegeräte genutzt wurde. Es wäre zu optimistisch, die Messe als totalen Erfolg zu feiern. Dennoch hat diese Ausgabe der EMO deutlich gemacht, dass die Welt sich weiter dreht, und so konnten die Aussteller zahlreiche positive Kontakte verzeichnen. Nicht wenige von ihnen haben mir gesagt, dass sie in der Woche die Gelegenheit hatten à gesehen zu werden und ihre bestehenden und potentiellen Kunden umfassend zu informieren, à ihre Kunden zu treffen und auf sie einzugehen, à ihre Vertreter und Verkaufskräfte zu treffen, auf sie einzugehen, sie zu motivieren und zu schulen, à zahlreiche neue potentielle Kunden zu treffen und sogar, in einigen Fällen, à Aufträge einzubringen. So ist die Bilanz insgesamt positiv, und das trotz der sehr hohen Kosten einer solchen Veranstaltung.

Teilnehmen oder nicht teilnehmen?

Einige „große Namen“ waren nicht vertreten. Haben sie die richtige Wahl getroffen? Betrachten wir die Dinge einmal ►

anders: Haben sie sich durch ihre Abwesenheit Geschäfte entgehen lassen? Wahrscheinlich nicht, oder wenige. Aber sicherlich haben sie zahlreiche Gelegenheiten verpasst, ihr Know-how darzustellen und ihre Kunden und eigenen Verkaufskräfte zu treffen. So kann die Rechnung auch angesichts der Preise einer solchen Veranstaltung doch aufgehen...

Eine Reihe offener Fragen

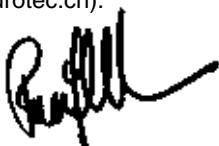
Diese Überlegung führt zur Frage nach dem wahren Interesse einer Weltmesse wie der EMO. Über Jahre hinweg führte an dieser einzigartigen Veranstaltung kein Weg vorbei. Heute ist die Zahl der Fachmessen auf exponentielle Art gestiegen, und die Einzigartigkeit der EMO kann durchaus hinterfragt werden. Auch die flexiblere Gestaltung der Teilnahmebedingungen hat dazu beigetragen, den Firmen mehr Möglichkeiten zur Ausstellung ihrer Produkte zu bieten. Hat die EMO in dieser Form eine Zukunft? Sollte man zu einer einschränkenden Regelung zurückkommen? Oder sollte man – ganz im Gegenteil - die Idee einer Weltmesse verwerfen?

Die Antworten auf diese Fragen und die wirtschaftliche Entwicklung werden über den Erfolg der zukünftigen Messen, ob EMO oder andere, bestimmen. Senden Sie uns Ihre Ideen und Anmerkungen zu dieser Problematik an pykohler@eurotec-bi.com.

Eine komplementäre Verbindung

Eins ist sicher: Eurotec ist untrennbar mit diesen Messen verbunden und ermöglicht seinen Kunden, über die Zeitschrift präsent zu sein (à gesehen zu werden und die bestehenden und potentiellen Kunden unserer Inserenten umfassend zu informieren). Denn ebenso wie der Blog stellt die Zeitschrift den Lesern Neuheiten und bemerkenswerte Entdeckungen schnell vor. Es ist unsere Aufgabe, Ihnen zu helfen, trotz eines stark vervielfältigten Kommunikationsangebotes einen klaren Blick zu behalten.

Bis bald - bei der nächsten Messe (Midest) und/oder in Ihrem Briefkasten oder über Internet (www.eurotec.ch).



Pierre-Yves Kohler



How to qualify success

Readers who followed my adventures in Milano on the blog (www.eurotec.ch) know that this edition of the EMO housed many new products, processes, accessories, tooling or devices presentation. It would be too optimistic to say it was a total success, but this edition of EMO gave a strong signal that the world has not stopped or ended. Many positive contacts are confirmed by exhibitors. Several indicates that in one week they had the opportunity à to be seen and widely inform their customers and potential customers, ç to meet and listen to their customers, é to meet, listen, motivate and train their agents and sales forces, è to encounter many new potential and even, in some cases, ê to have some orders signed. It is therefore quite positive even with the high costs linked to such a manifestation.

To participate or not to participate?

Some "big names" were not present in Milano. Have they been right or wrong not to participate? Let's see things differently. Have they lost business because not there? Probably not or on a limited scale. But they have certainly lost many opportunities to demonstrate their expertise and more than that, many opportunities to meet their clients and their own sales forces. At the price of such an event the calculation may however be wise...

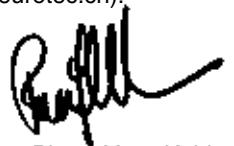
A series of open-ended questions

This editorial opens the question of the need for an actual world exhibition such as the EMO. For many years this event was compelling and exclusive, today the number of fairs has hatched exponentially and the unique nature the EMO is questioned. Due to the fact the participation regulation terms have been simplified, a company has now many more presentation possibilities. Does the EMO have a future in this form? Should we return to a strict regulation? Or on the contrary should we forget the notion of "World exhibition"? The answers to these questions as well as the evolution of the economy will condition the success of future exhibitions, EMO and others. Send us your ideas and comments concerning this issue at pykohler@eurotec-bi.com.

Complementarities

One thing is certain. Inseparable from exhibitions, Eurotec allows customers to be present through the magazine (à to be seen and widely inform customers and potential customers of our advertisers). This one like the blog presents quickly to the readers all the novelties and remarkable elements we discovered. It is our mission to help you to see and be seen clearly in the proliferation of communication means we are living today.

See you soon during the next exhibition (Midest) and/or in your letterbox or on the internet (www.eurotec.ch).



Pierre-Yves Kohler

The exhibition: A must! Really?

On the occasion of the EMO, I just spent a week in Milano in the world of machine tools its peripherals and accessories. The result is totally gratifying although gloomy.

Totally gratifying

Because manufacturers from "our world" have responded present. They often did not only came just to be there but proudly with novelties or products evolutions that demonstrate clearly that innovation continues. Machines and accessories manufacturers are aware that success depends on the ability to always go further.

... and a little gloomy!

Because participation was not as high as the event deserved it. According to many customers, this world exhibition seemed a little bit ignored by a part of the planet. Surprisingly the more distant were not the more absents. The number of visitors from Germany, Switzerland and even Italy to visit "the world exhibition" was surprisingly low.



Micromécanique - Horlogerie - Bijouterie - Médical - Optique - Lunetterie
Dans la Gamme Witech, il y a une solution pour vous



**Witech, votre partenaire pour
l'usinage haute précision de 3 à 5 axes.**

Witech SA - Rue de la Pâle 28 - Case postale 59 - CH - 2854 Bassecourt

Tél. : 0041 32 427 00 40 - Fax : 0041 32 427 00 41

info@witech-sa.ch

Solutions for medical parts



Walter Dünner SA

SWISS TOOLING
2740 Moutier Switzerland
Tel: +41 32 493 11 52 Fax: +41 32 493 46 79



www.dunner.ch

High-Tech / High-Touch
La marque de confiance
Die Marke des Vertrauens
La marca di fiducia



Increasing Your **PROFITABILITY**

Machining Intelligently



The Time is Right to
Cut Down Production Costs

Indispensables pour lutter contre la concurrence...

Le groupe Schall organise un total de 26 expositions nationales et internationales tant dans ses locaux que dans ceux de tiers, ceci tant en Allemagne qu'à l'étranger. Rencontre avec Mme et Mr Schall.

Eurotec : Vous organisez des salons au nouveau parc des expositions de Stuttgart depuis plusieurs éditions. Quel bilan tirez-vous de ce lieu ?

Mme et M. Schall : Lancés à Sindelfingen, développés à Sinsheim, poursuivis au parc des expositions de Stuttgart, ces salons suivent une évolution qui reflète celle de la société Schall et des salons internationaux qu'elle organise. Sans ces différents changements de lieu, une telle croissance n'aurait pas été possible sur le plan national mais avant tout international. Nous avons enregistré pour tous les salons professionnels que nous organisons désormais à Stuttgart une croissance de 30 à 45% de la surface d'exposition et du nombre d'exposants. Nous avons avant tout gagné en internationalité et cela s'est répercuté de manière très positive sur l'importance accordée à nos salons dans la politique de marketing menée par les entreprises. Nous présentons aujourd'hui à Stuttgart les salons internationaux CONTROL, MOTEK et BONDEexpo d'une part et BLECHexpo et SCHWEISStec d'autre part, qui sont des événements leaders dans le monde et en Europe sur des marchés industriels très importants, ce qui n'était pas le cas jusqu'à présent sur ce parc. De ce point de vue, cette situation est très fructueuse aussi bien pour le parc des expositions de Stuttgart que pour nous en tant qu'organisateurs.

Pensez-vous qu'avec Internet et tous les outils modernes dont on parle souvent (blogs, réseaux sociaux), les expositions demeurent une plateforme de communication d'avenir ?

Dans un monde des affaires de plus en plus virtuel, il est important, justement lorsqu'on vend des biens d'équipement, de développer un contact personnel et d'instaurer la confiance. Il en va de même pour les produits techniques de pointe qui nécessitent une explication. On a besoin ici de voir et de toucher, de communiquer en direct afin d'évoquer les problèmes, d'envisager les solutions sans tergiversations et d'aller droit au but. Les nouveaux moyens d'information et les supports modernes de communication et de présentation sont très complémentaires et favorisent le contact. Mais au final, le client veut voir et toucher, il veut savoir ce qu'il va acheter et pour cela, les plateformes d'affaire axées sur

la pratique comme les salons professionnels demeurent nécessaires voire plus que jamais indispensables pour lutter contre la concurrence mondiale acerbe.

D'une manière générale, quelle est l'évolution de vos différents salons techniques ?

On peut considérer l'année 2007 comme une année normale et 2008 comme une année exceptionnelle du point de vue des affaires. Nous observons pour notre

Toutefois, on est encore loin d'en avoir exploité toutes les possibilités, c'est pourquoi nous proposons des parcs à thème qui permettent de voir plus loin et d'ouvrir la voie à de nouvelles applications. Ce concept est très bien perçu et nous conforte dans l'idée de continuer à emprunter des voies qui ne sont pas toujours simples car difficilement prévisibles. Au final, les évolutions fulgurantes sur les nouveaux segments de marché nous donnent raison.



Madame et Monsieur Schall lors d'un tour de l'exposition Fabtec (Inde).

Herr und Frau Schall beim Besuch der Fabtec (Indien).

Ms and Mr Schall doing a tour of the exhibition at Fabtec (India).

part que l'ensemble de nos salons professionnels n'a cessé de croître. Même en cette année de crise qu'est 2009, la baisse du nombre d'exposants reste limitée, un signe très positif qui montre que nos salons constituent l'un des piliers décisifs de la politique de marketing et de commercialisation menée par la plupart des fabricants et des fournisseurs, c'est-à-dire nos exposants, même dans ce contexte économique difficile. En outre, nous nous attachons en permanence d'une part à rester fidèles à nos cibles et à ne pas délayer le sujet traité et d'autre part à observer attentivement les besoins du marché et à contribuer à son développement en présentant de nouveaux produits.

A Motek, nous avons constaté l'existence d'un „pavillon des microtechniques“. Pourquoi ce concept ?

La réponse s'inscrit dans la logique de ce que nous venons précisément d'évoquer. Nous avons créé des parcs à thèmes dans lesquels nous abordons, présentons au public, et accompagnons certains sujets nouveaux ou évolutions à venir. Nous contribuons à leur développement jusqu'à ce qu'ils constituent un nouveau segment de marché. La mécatronique et les microsystèmes font déjà partie intégrante des systèmes de manipulation, des robots, des pinces grappins et des composants de fonctionnement.

Avez-vous eu beaucoup de demandes d'entreprises souhaitant participer à ces parcs à thème ?

Comme nous l'avons déjà mentionné, après un succès timide en 2007 la première année, nous avons été littéralement assaillis dès l'édition 2008 de MOTEK pour développer le concept du parc à thème. C'est la raison pour laquelle en 2009, nous avons ajouté au parc à thème mécatronique ceux consacrés aux microsystèmes et à la formation/recherche qui ont immédiatement suscité tous les deux un grand intérêt de la part de nos exposants. Il en va de même pour BONDEexpo, qui est devenu un salon à part entière après avoir été une sorte de parc à thème. Nous avons commencé par regrouper dans un même hall les thèmes innovants du collage, de la fonderie, du moussage et du scellage qui jouent un rôle essentiel en jointage, en assemblage et en isolation dans les techniques de montage. Ils font aujourd'hui l'objet d'un salon à eux seuls. A l'inverse, on peut considérer que nous avons ouvert un marché complémentaire à celui de l'assemblage qui constitue un nouveau maillon de la chaîne pour les utilisateurs, c'est-à-dire les visiteurs.

Organisez-vous un pavillon de ce type sur d'autres salons également ?

C'est effectivement le cas car nous avons déjà organisé un parc à thème sur

les microsystèmes – dont nous avons à chaque fois adapté le contenu au secteur industriel et au thème du salon correspondant – dans le cadre de CONTROL 2009, MOTEK 2009 et FAKUMA 2009 et nous le ferons aussi sur BLECHexpo 2009. En outre, nous mettons également en place des parcs à thème propres à chaque salon qui n'ont rien à voir avec les autres industries, tout du moins jusqu'à nouvel ordre. Cela peut toutefois changer rapidement et il se pourrait très bien qu'il y ait un nouveau salon professionnel consacré à un nouveau marché très porteur. On pourrait penser par exemple au regroupement des trois parcs à thème „microsystèmes“ qui sont certes différents mais vont finalement bien ensemble ...

Le monde des expositions a encore beaucoup à offrir. Merci à Mme et M Schall pour cette interview passionnante.



Unentbehrlich im Konkurrenzkampf

Die Schall-Gruppe organisiert an eigenen und fremden Messestandorten im In- und Ausland insgesamt 26 Messen und Ausstellungen nationaler und internationaler Ausprägung. Ein Gespräch mit Herrn und Frau Schall.

Eurotec: Sie haben bereits mehrere Messen auf dem neuen Messegelände von Stuttgart organisiert. Welche Bilanz ziehen Sie über diesen Standort?

Frau und Herr Schall: Gestartet in Sindelfingen, weiterentwickelt in Sinsheim, fortgesetzt in der Landesmesse Stuttgart; diese Entwicklung spiegelt auch die Entwicklung des Messeunternehmens Schall und seiner Internationalen Fachmessen wieder. Denn ohne den jeweiligen Standortwechsel wäre ein solches Wachstum auf nationaler und vor allem internationaler Ebene gar nicht möglich gewesen. So haben wir bei allen Fachmessen, die wir jetzt in Stuttgart veranstalten, Zuwächse von 30 bis 45% gehabt, und zwar bezogen auf Hallenflächen und Aussteller. Vor allen Dingen haben wir bezüglich Internationalität hinzugewonnen

und dies wiederum hat sich sehr positiv auf den Stellenwert unserer Fachmessen im Marketing-Mix ausgewirkt. Mit den Internationalen Fachmessen CONTROL, MOTEK und BONDexpo sowie BLECHexpo und SCHWEISSStec präsentieren wir heute Welt- und Europa-Leitmessen für industriell sehr wichtige Branchen, was so vorher an diesem Standort nicht der Fall war. So gesehen haben wir für den Messeplatz Stuttgart und für uns als

Veranstalter eine sehr fruchtbare Win-Win-Situation.

Meinen Sie, dass Messen in ihrer heutiger Form auch angesichts von Internet und anderen modernen Kommunikationsmitteln (wie Blogs, soziale Netze usw.) eine Zukunft haben werden?

Gerade in einer virtueller werdenden Businesswelt kommt es beim Investitionsgüter-Verkauf darauf an, den persönlichen Kontakt zu haben und Vertrauen aufzubauen. Dasselbe gilt für hochwertige technische Produkte mit Erklärungsbedarf. Da braucht es das Sehen und Fühlen und die direkte Kommunikation, um Probleme sowie Lösungsansätze ohne Umschweife diskutieren und auf den Punkt bringen zu können. Die modernen Informationsmöglichkeiten und die modernen Präsentations- und Kommunikationsmöglichkeiten ergänzen sich bestens und fördern den Kontakt. Aber schließlich will der Kunden sehen und fühlen, wofür er sein Geld ausgibt und dafür braucht es nach wie vor oder, auf Grund des scharfen globalen Wettbewerbs, sogar mehr denn je praxisorientierte Business-Plattformen wie Fachmessen.

Wie entwickeln sich generell die von Ihnen organisierten technischen Fachmessen?

Nehmen wir das Jahr 2007 als normales und das Jahr 2008 als Ausnahme-Geschäftsjahr, dann dürfen wir festhalten, dass sich alle unsere Fachmessen stets deutlich nach vorne entwickelt haben. Selbst im Krisenjahr 2009 halten sich die Aussteller-Rückgänge in Grenzen, was doch als sehr gutes Zeichen dahingehend

entsprechende neue Angebote mit zu entwickeln.

Auf der Motek ist uns Ihr „Themenpark Mikrotechnik“ aufgefallen. Wie entstand dieses Konzept?

Die Antwort schließt sich an die gerade gemachten Ausführungen an und praktisch bedeutet das, dass wir Themenparks ins Leben gerufen haben, in denen wir bestimmte neue Themen oder künftige Entwicklungen aufgreifen, publik machen, begleiten und bis hin zu einem neuen Marktsegment mitentwickeln. Die Mechatronik und Mikrosystemtechnik sind heute schon elementarer Bestandteil von Handlingsystemen, Robotern, Greifern und Funktions-Baugruppen. Doch das ist noch längst nicht überall angekommen, weshalb wir mit diesen Themenparks den Blick über den Tellerrand hinaus ermöglichen und neuen Aspekten den Weg bereiten wollen. Das Konzept wird sehr gut angenommen und bestätigt uns, den zwar nicht immer einfachen weil kaum voraussehbaren Weg weiterhin zu beschreiten, zumal uns am Ende die rasanten Entwicklungen in den neuen Marktsegmenten doch recht geben.

Hat dieses Konzept zu großer Nachfrage geführt?

Wie schon angedeutet, wurden wir nach zaghaftem Zuspruch im ersten Jahr 2007 bereits zur MOTEK 2008 regelrecht bestürmt, das Themenpark-Konzept auszuweiten. Deshalb kamen 2009 zum bestehenden Themenpark Mechatronik die Themenparks Mikrosystemtechnik sowie Bildung & Forschung hinzu, die bei den Ausstellern jeweils gleich großes Interesse fanden. Selbiges betrifft im Übrigen auch die BONDexpo, die sich von einer Art Themenpark sogar zu einer eigenen Fachmesse entwickelt hat. Dort haben wir die innovativen Themen Kleben, Vergießen, Schäumen und Dichten, die beim Fügen und Verbinden und Dämmen in der Montagetechnik eine zentrale Rolle spielen, zunächst nur in einem Ausstellungsbereich gebündelt. Daraus ist mittlerweile die eigene Veranstaltung geworden. Oder andersherum, wir haben hier einen neuen Markt aufgemacht, der mit dem Montagetechnik-Markt komplementär ist und für die Anwender bzw. die Fachbesucher die Prozesskette Montagetechnik schließt.

Werden Sie auch bei anderen Messen mit derartigen Themenparks präsent sein?

Das ist tatsächlich so, denn wir haben die Themenparks Mikrosystemtechnik, jeweils vom Inhalt her auf die Branche und das Messesthema abgestimmt, bereits innerhalb der Fachmessen CONTROL 2009, MOTEK 2009 und FAKUMA 2009 veranstaltet und werden das auch zur BLECHexpo 2009 tun. Außerdem ►



zu werten ist, dass unsere Fachmessen auch im schweren wirtschaftlichen Fahrwasser für die allermeisten Hersteller und Anbieter sprich Aussteller einen der entscheidenden Bausteine in Marketing und Vertriebsunterstützung darstellen. Zudem sind wir stets darauf bedacht, einerseits die Zielgruppen im Auge zu behalten und das Thema nicht zu verwässern, und andererseits genau auf die Bedürfnisse des Marktes zu schauen, und diesen durch

gibt es für jede Fachmesse spezifische Themenparks, die mit den anderen Branchen zumindest bis auf Weiteres nichts zu tun haben. Das aber kann sich schnell ändern und dann könnte es schon sein, dass es eine neue Fachmesse gibt, die sich dann wiederum speziell diesem neuen und für die Zukunft vielversprechenden Markt gibt. Man stelle sich nur beispielsweise die Zusammenführung der drei verschiedenen und doch am Ende zusammenpassenden Themenparks „Mikrosystemtechnik“ vor....

Die Messeszene hat noch viel zu bieten. Wir danken Herrn und Frau Schall für dieses hochinteressante Gespräch.

Essential to deal with competition...

The Schall group organises a total of 26 national and international exhibitions at its own, and at external venues, both inside and outside Germany. Meeting with Ms and Mr Schall.

Eurotec: You have now organised several exhibitions at the new exhibition centre in Stuttgart. What conclusions do you draw from the location of these exhibitions?

Ms and Mr Schall: Initiated in Sindelfingen, developed in Sinsheim, continued at the Stuttgart exhibition centre – this development also mirrors the development of Schall as a trade fair organiser and its international trade fairs. Without these changes in location, this growth rate at national and international level wouldn't have been possible. At all the trade fairs that we now organise in Stuttgart, we have witnessed a growth of 30 to 45% both in terms of exhibition area and in the number of exhibitors. Above all we have also become more international and this has in turn had a very positive effect on the importance of our trade fairs in the marketing mix. With the international trade fairs CONTROL, MOTEK and BONDexpo as well as BLECHexpo and SCHWEISSStec, we are currently presenting leading European and worldwide trade fairs in very important industrial sectors, which wasn't previously the case at this location. Viewed in this light this is a very fruitful win-win situation both for the Stuttgart exhibition location and for us as a fair organiser.

With the internet and all the modern communication tools that are available to companies nowadays (blogs, social networks...), do you think that the exhibition media are still media of the future?

It is precisely due to this increasingly virtual business world that it is essential to create personal contact and build up confidence in the capital goods sector. This is also true for high-value complex technical products. In this field the

customers need to see and touch the products and direct communication in order to discuss and solve issues such as potential solutions in a straightforward manner. Modern information channels and presentation and communication tools can be ideally combined to promote contact, but ultimately the customer wants to see and touch what he is paying for and to do this he needs - as he has always needed and even more so due to tougher global competition - practically-oriented business platforms like trade fairs.



Generally speaking, what is the current trend in the development of your various technical exhibitions?

If we consider 2007 as a normal business year and 2008 an exceptional business year, then we can claim that all our trade fairs have developed steadily. Even in the crisis year of 2009, the decrease in the number of exhibitors remains within limits, which in itself can be taken as a very good sign that our trade fairs represent one of the essential aspects of marketing and sales support, even in the roughest economic conditions, for the vast majority of manufacturers and suppliers, i.e. exhibitors. We also take particular care, on one hand to keep our target groups in our sights and not to dilute the theme and on the other hand to examine market needs very closely and to develop these needs via corresponding new products.

At the Motek trade fair there was a "Micro-technology" pavilion. Why this concept?

The answer follows what I previously explained, and in practical terms means that we have created thematic pavilions where we take up specific new themes or future developments, publicise them, and accompany their development right up to the creation of a new market segment.

Today mechatronics and micro systems technology are already elementary components of handling systems, robots, grippers and functional assemblies, but this is not the case everywhere, which is why the idea behind this thematic pavilion is to help our visitors think out of the box and prepare the way for new issues. The concept is very well accepted and this has encouraged us to continue down the path we have chosen - not always an easy path as it is rarely foreseeable – particularly as the rapid developments in the new market segments prove us right in the end.

Did you receive a large number of applications to exhibit at these special events?

As I have already said, following the timid reception in the first year 2007, we were completely inundated with requests to expand the concept at MOTEK 2008. So in 2009, in addition to the existing mechatronics thematic pavilion, we added the micro systems technology and training & research thematic pavilions, which both also attracted a great deal of interest from exhibitors. This is also the case for BONDexpo, which has even developed from a kind of thematic pavilion into a distinct trade fair. At this fair we have brought together for the first time the innovative themes of bonding, moulding, foaming and sealing, which play a central part in joining, connecting and insulating in assembly technology. It has since become a distinct event. Or, to put it another way, we have opened up a whole new market, which is complementary to the assembly technology market and which completes the assembly technology process chain for users and trade-fair visitors.

Will you be organising the same kind of pavilion at other trade fairs?

This is indeed the case, as we have already organised micro systems technology thematic pavilions within the trade fairs CONTROL 2009, MOTEK 2009 and FAKUMA 2009 – each time with the content adapted to the industrial sector and the trade fair theme - and we will be doing the same at BLECHexpo 2009. Furthermore, there are specific thematic pavilions for each trade fair, which have nothing to do with the other sectors, at least for the time being. Of course, this situation can evolve very quickly and it would be possible for a new trade fair to exist, which would then specially create this new market which is so promising for the future. One can only imagine, for example, if we merged together the three different and yet ultimately matching "micro systems technology" thematic pavilions...

The world of exhibitions has still a lot to offer, thank to Ms and Mr Schall for this significant interview.

- **Führender Hersteller von Vollhartmetall Spezialwerkzeugen mit logarithmischem Hinterschliff**
- **Le leader des outils spéciaux en carbure avec détalonnage logarithmique**
- **The leading producer of logarithmically relief ground carbide special tools**



Spiralverzahnt
Denture hélicoïdale
Helical fluted



Formfräser
Fraises de forme
Form milling cutters

Art. 004

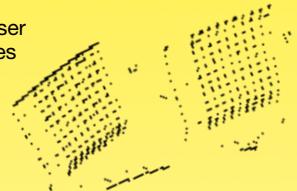
Ø 4 – 200 mm



Schneckenwellen- und Gewindefräser
Fraises pour vis sans fins et filetages
Worm and thread milling cutters

Art. 001 + Art. 002

Ø 4 – 200 mm



NEW
Mehrfach
Formschaftfräser
Fraises de formes
multiples avec queue
Multiple form end mills

Art. 034

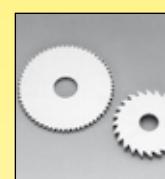
Ø 1 – 25 mm



Radiusfräser
Fraises à rayon
Radius milling cutters

Art. 005/006

Ø 4 – 200 mm



Kreissägen
Fraises à fendre
Slitting saws

Art. 170/171

Ø 4 – 160 mm

→ Wir lösen Ihre Werkzeugprobleme – kontaktieren Sie uns!

→ Nous solutionnons vos problèmes d'outillages – contactez nous!



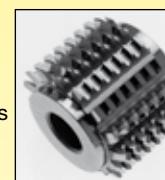
NEW
Gewindewirbelfräser
Fraises à tourbilloner
Whirl thread end mills

Z = 1, 2, 3, 4
Art. 054–059
ab/dès/from M1



NEW
Konische
Gewindeschafftfräser
Fraises à fileter coniques
Conical thread end mills

Z=1-6
Art. 0291



Abwälzfräser
Fraises par génération
Precision hobs

Art. 040/041

M = 0,10 – 1,25
Ø 6 – 32 mm

→ We solve your tooling problems – contact us!



NEW
Wirbelkopf mit Wendeplatten
Tête de tourbillonnage avec
plaquettes
Whirling head with inserts

Art. 501



Gewindezirkularstahl-Sätze
Jeux de burins circulaires
Sets of circular form tools

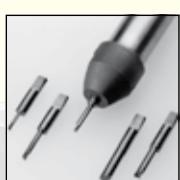
Art. 061/0610

MZ / Tornos / Star / Traub



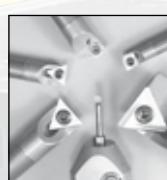
Gewindefräser für
Drehautomaten
Fraises à fileter pour tours
automatiques
Thread cutters for spindle
automatics

Art. 045



CIRCLE, EUROPE
Ausdrehwerkzeuge
Outils à aléser
Boring tools

Serie A+B
ab/dès/from Ø 0,40 mm



CIRCLE, EUROPE
Circle Ausdrehwerkzeuge
Outils à aléser Circle
Circle boring tools

ab/dès/from Ø 0,40 mm



CIRCLE, EUROPE
Wendeplatten Serie C + F
Inserts série C et F
Inserts serie C and F

TDAT + CDCT
ab/dès/from Ø 4,50 mm

Zögern Sie nicht – testen Sie uns!

N'hésitez pas – testez-nous!

Do not hesitate – put us to the test!

CU 1007

CU 1007-D

L'ultra-précision à coût abordable

Rentabilité, capabilité, productivité

Le CU 1007 fabrique les pièces microtechniques les plus complexes, les plus précises à un coût de revient inégalé ! Qualité parfaite, excellentes capacités machine, pièces complexes: autant de caractéristiques qui rendent ce centre d'usinage 3 à 5 axes ultra-précis incontournable pour la production de composants micro-techniques à hautes exigences (horlogerie, médical, etc.). Le CU 1007 équipé de base d'un changeur-outils 30 positions, électrobroche et règles incrémentales au $1/10 \mu\text{m}$ peut accueillir une série d'équipements complémentaires accroissant encore ses remarquables performances.

CU 1007: ces plus qui font la différence

Précision • prix/performances • conception ergonomique et fonctionnelle • haute capacité • configuration selon besoin 3 - 4 $^{1/2}$ - 5 axes • grande autonomie de production



Almac
MACHINES DE PRODUCTION

ALMAC SA • 39, BD. DES ÉPLATURES • CH-2300 LA CHAUX-DE-FONDS (NE) / SUISSE • TÉL: +41 (0)32 925 35 50 • FAX: +41 (0)32 925 35 60 • www.almac.ch • info@almac.ch

SAMSYS+
Böhm AG
feeding the performance

**Have you seen
a gantry
loading bars?**

Kennen Sie ein Portalladesystem welches Stangen lädt?

Un portique comme ravitaillent de barres?

www.samsys.eu



Moutier, Suisse

04 – 08 | 05 | 2010



Renseignements sous: www.siams.ch

Auskünfte unter: www.siams

SIAMS

La rencontre des microtechniques
Der Treffpunkt der Mikrotechniken

Machines-outils
Werkzeugmaschinen
Automation
Sous-traitance
Zuliefermarkt

MACHINES DE TRIBOFINITION, PRODUITS ET DÉVELOPPEMENT DE PROCÉDÉS



En tant que fabricant de machines et de produits pour le secteur de la tribofinition de haute qualité de petites pièces de précision, Polyservice vous propose une gamme complète de prestations. Choisissez votre partenaire qui, depuis 1967, peut répondre durablement à vos exigences.

Demandez notre documentation ou contactez-nous.



POLYSERVICE
PRECISION IN FINISHING

POLYSERVICE SA
Lengnaustrasse 6
CH - 2543 Lengnau
Tél. +41 (0)32 653 04 44
Fax +41 (0)32 652 86 46
info@polyservice.ch
www.polyservice.ch

www.141.ch

alphacam

*La solution CFAO complète,
évolutive et intuitive*

MW DNC

*Vos communications et le
suivi de votre production
en toute simplicité*



MW PROGRAMMATIONS SA
LA COMPÉTENCE CNC À VOTRE SERVICE

Rue Charles Schäublin 2
CH-2735 Malleray
Tel. +41 32 491 65 30
Fax +41 32 491 65 35
► www.mwprogrammation.ch

Bien plus qu'un centre d'usinage...

A l'occasion de la récente EMO de Milan, nous avons eu l'opportunité de découvrir le Winflex 3800 d'Emissa. Ce centre d'usinage modulaire et flexible se passe de robot et combine les possibilités d'un centre d'usinage classique avec les performances des têtes d'usinage diverses bien connues de Pibomulti. Le résultat ? Une machine à nulle autre pareille dont la productivité et la flexibilité surpassent de la tête et des épaules les solutions plus classiques. Rencontre avec M. Boschi, directeur général d'Emissa et de Pibomulti et inventeur passionné.

Des éléments bien connus

Construite de manière modulaire et prévue pour accueillir des modules d'usinage comme les têtes revolver de Pibomulti (image 1), la nouvelle machine présentée par Emissa bénéficie clairement de l'expérience d'Emissa dans la conception des machines et de Pibomulti dans celle des outillages et accessoires. Ceci permet à l'entreprise de dévoiler une machine révolutionnaire dans laquelle les éléments sont déjà validés et acceptés par le marché. C'est une formidable garantie de qualité et de fiabilité.

Une logique "à l'envers" pour aller plus loin

Ce qui frappe au premier regard, c'est la prise de la pièce. Celle-ci est en effet tenue par le haut (image 2) et tous les usinages sont faits sur les 5 faces parfaitement disponibles pour les usinages. Qui n'a jamais été confronté au problème de l'évacuation des copeaux ? Avec la solution présentée ici, ce problème n'existe plus. La pièce étant suspendue et les usinages effectués "dans le vide", les copeaux ne peuvent s'accrocher. Il existe plusieurs solutions de préparation des pièces ou de posages, le centre multifonction peut être alimenté par un magasin de pièces et de palettes ou par un simple convoyeur. La machine étant construite sur la base d'éléments modulaires, il est très simple de l'adapter aux besoins des clients.



1

Gagner du temps

Voyons comment la machine fonctionne. La porte s'ouvre et la pièce est amenée dans la zone d'usinage par le biais d'un portique largement dimensionné. Elle peut être usinée depuis l'avant par une tête revolver qui peut accueillir des têtes multibroches à 20 broches ou plus sur 6 ou 8 stations, lorsque l'opération est terminée et que l'on doit changer d'outil (par exemple), le centre d'usinage doté de deux magasins d'outils

(24 sur le côté et 12 sur le dessous) peut entrer en lice, il n'y a donc aucune perte de temps lors des changements d'outils, la pièce est toujours en usinage. La tête étant rotative, il est également possible d'effectuer des usinages sous tous les angles. En terme de productivité, des analyses sur la base de pièces destinées à l'automobile démontrent que la nouvelle machine d'Emissa (image 3) peut remplacer 4 centres d'usinage classiques à 4 axes.

Tête Revolver

La tête revolver TRH800 ou TRH1000 de Pibomulti (image 4) présente beaucoup d'avantages sur une machine. Elle peut disposer d'une puissance de 40 KW, elle peut embarquer des outils lourds et volumineux – exemple des têtes multibroches de plus de 20 broches et d'un poids unitaire de plus de 200 kg – et ceci sur 6 ou 8 stations ou de grosses fraises tourteaux qui ne peuvent entrer dans un magasin d'outils ou chargeur d'outils. Et surtout les renvois d'angle qui sont la bête noire des centres d'usinage classiques pour des questions de poids, d'encombrement et surtout de rigidité. De plus, elle est capable d'exécuter des usinages qui nécessitent des unités spéciales, par exemple : le forage de trous profonds. Très dynamique, le changement d'outil s'effectue en moins de 3 secondes. Avec de tels outils, la tête revolver assure un grand rendement pour un espace très réduit.

Caractéristiques techniques

Taille de pièce maxi : diam 800 mm x hauteur 550 mm

Déplacement de la pièce

Axe transversal X : 30m. min⁻¹
Axe vertical Y : 30m. min⁻¹
Axe rotatif C : 100 min⁻¹

Déplacement des unités d'usinage

Tête revolver Z1 : 30m. min⁻¹
Broche horizontale Z2 : 30m. min⁻¹
Broche verticale Z3 : 30m. min⁻¹

Tête revolver

Vitesse de rotation max. : 4'500 min⁻¹
(> 10'000 min⁻¹ selon équipements)
Motorisation : directe (externe)
Puissance maxi. : 30 kW
Couple maxi. : 150 Nm

Broche horizontale

Vitesse de rotation max. : 8'000 min⁻¹
(> 10'000 min⁻¹ selon équipements)
Motorisation : directe
Puissance maxi. (continu / 25%) : 15 kW / 25 kW
Couple maxi. (continu / 25%) : 41 Nm / 68 Nm

Broche verticale

Vitesse de rotation max. : 8'000 min⁻¹
(> 10'000 min⁻¹ selon équipements)
Motorisation : directe roto broche
Puissance maxi. (continu / 25%) : 15 kW / 25 kW
Couple maxi. (continu / 25%) : 41 Nm / 68 Nm

Poids total : 33 tonnes

Sur tête revolver : arrosage par le centre sur chaque outil avec 20 bars, option 80 bars.

Changement d'outils en zone protégée

La partie "centre d'usinage" de la machine est disposée derrière une protection, les broches d'usinage y sont chargées en temps masqués dans un environnement complètement propre et amenées dans la zone d'usinage au moment opportun. Ici également aucune possibilité de copeaux créant des problèmes.

Universalité

Comme nous l'avons vu plus haut, la machine peut recevoir divers systèmes de chargements. De plus, la partie comprenant la tête revolver peut également disposer d'un magasin d'outils ou de têtes multibroches. Selon les besoins, cette dernière peut également être remplacée par une unité à changement automatique de cassettes multibroches de perçage, taraudage ou fraisage. M. Boschi nous dit : « Nous réalisons une combinaison d'éléments connus pour assurer la meilleure réponse aux besoins de nos clients ». Même si certains choix sont faits à la base en fonction des tailles et des opérations à effectuer sur les pièces à usiner, la solution proposée est très flexible et peut s'adapter rapidement aux nouvelles exigences.

Economie et écologie

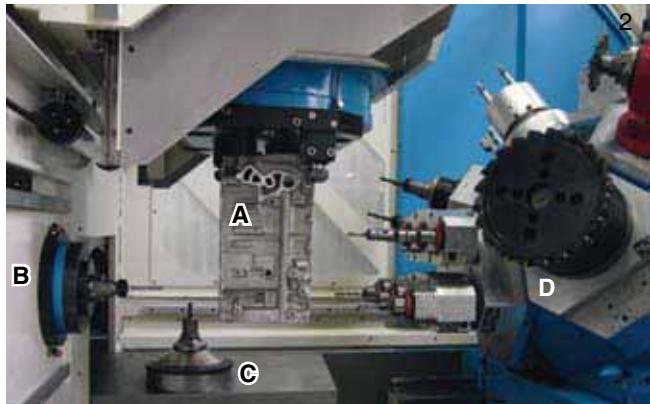
Comparée à 4 centres d'usinage, la machine Winflex 3800 demande un espace au sol réduit ainsi qu'une consommation électrique bien moindre. La gestion des copeaux liée à la géométrie de la zone d'usinage permet de plus une utilisation réduite du fluide d'usinage. Ces éléments permettent à Emissa de proposer une machine très productive, très flexible et simultanément peu gourmande en énergie et en consommable. De nos jours où les préoccupations écologiques sont très élevées, c'est un plus non négligeable.

Un pas en avant

Cette nouvelle machine au concept radicalement différent n'a laissé personne indifférent à l'EMO. Comment une telle idée a-t-elle vu le jour ? M. Boschi nous dit : « Avec Pibomulti nous bénéficiions de modules d'usinage très performants et nous les adaptions sur les machines de nos clients ou sur nos propres machines. La nouvelle Winflex 3800 est issue de nombreuses discussions avec nos clients, grands fabricants de l'automobile qui sont à la recherche d'une combinaison efficace entre productivité, espace au sol et capacités d'usinage. Cela fait pas mal de temps que nous y songeons et cette période de crise nous a donné un peu de temps pour nous y consacrer ».

wird aufgehängt und die Fertigung „in der Luft“ durchgeführt, so dass keine Späne hängenbleiben können.

Es bestehen mehrere Möglichkeiten zur Vorbereitung der Werkstücke oder zur Spannvorrichtung, und die Bestückung der multifunktionalen Anlage erfolgt über ein Material- oder Palettenmagazin oder ein einfaches Förderband. Da die Maschine aus Modularelementen besteht, kann sie sehr einfach an die Bedürfnisse der Kunden angepasst werden.



Nous voyons la pièce usinée (A) qui est tenue par le haut, puis juste à sa gauche, la broche horizontale (B) du centre d'usinage. Au milieu nous pouvons remarquer le nez de la broche verticale (C) et enfin tout à droite, la tête revolver (D). Le nouveau Winflex 3800 d'Emissa offre des possibilités d'usinage extraordinaires.

In der Mitte ist das von oben gehaltene Werkstück (A) zu sehen und gleich links daneben die horizontale Spindel (B) des Bearbeitungszentrums. In der Mitte befindet sich die vertikale Spindelnase (C) und ganz zur Rechten der Revolverkopf (D). Das neue Winflex 3800 von Emissa bietet außergewöhnliche Fertigungsmöglichkeiten.

We can see the part to be machined (A). This one is clamped by the top. Just on the left of the part, we see the horizontal spindle (B) of the machining center. Then on the middle of the picture we can see the nose of the vertical spindle (C) and finally on the right, the turret head (D). The new Emissa's Winflex 3800 offers outstanding machining possibilities.

Zeit gewinnen

Betrachten wir jetzt die Funktionsweise der Maschine. Die Tür öffnet sich und das zu bearbeitende Teil wird über einen großzügig dimensionierten Portalkran in den Fertigungsbereich gebracht. Dort kann es von vorne von einem Revolverkopf bearbeitet werden, an dem auf 6 oder 8 Stationen Mehrspindelköpfe mit 20 oder mehr Spindeln angebracht werden können. Wenn der Arbeitsgang beendet ist und (zum Beispiel) das Werkzeug ausgewechselt werden muss, kann die mit zwei Werkzeugmagazinen (24 an der Seite und 12 auf der Unterseite) ausgestattete Fertigungsanlage in Aktion treten. Somit kommt es beim Werkzeugwechsel zu keinem Zeitverlust, und das Werkstück bleibt immer in Bearbeitung. Der Kopf ist drehbar, so kann die Fertigung unter allen möglichen Winkeln durchgeführt werden. Bezuglich der Produktivität der Anlage haben Untersuchungen anhand von Werkstücken für die Automobilbranche gezeigt, dass die neue Emissa-Maschine (Bild 3) vier herkömmliche 4-achsige Fertigungsanlagen ersetzen kann.

Revolverkopf

Der Revolverkopf TRH800 oder TRH1000 von Pibomulti (Bild 4) bringt viele Vorteile für die Maschine mit sich. Er kann eine Leistung bis 40 KW erreichen, schwere und umfangreiche Werkzeuge aufnehmen – wie zum Beispiel Mehrspindelköpfe mit mehr als 20 Spindeln und einem Stückgewicht von mehr als 200 kg – und das auf 6 oder 8 Stationen. Große Messerkopffräser, die in kein Werkzeugmagazin und in kleinen Werkzeugwechsler passen. Und vor allem auch Umlenkhebel, die wegen ihres Gewichts, ihres Platzbedarfs und vor allem ihrer Steifigkeit ein echtes Problem für herkömmliche Fertigungsanlagen darstellen. Darüber hinaus kann die Maschine Fertigungsarbeiten durchführen, die spezielle Vorrichtungen benötigen, so zum Beispiel das Bohren tiefer Löcher. Das Wechseln von Werkzeugen ist sehr dynamisch



Weit mehr als ein Bearbeitungszentrum...

Anlässlich der EMO in Mailand hatten wir vor kurzem die Gelegenheit, das Winflex 3800 von Emissa kennenzulernen. Dieses modulare und flexible Bearbeitungszentrum kommt ohne Roboter aus und kombiniert die Möglichkeiten eines herkömmlichen Bearbeitungszentrums mit den Leistungen der verschiedenen und gut bekannten Bearbeitungsköpfe von Pibomulti. Das Ergebnis? Eine Anlage, die keiner anderen gleicht und die gewöhnlichen Systemen im Hinblick auf Produktivität und Flexibilität um Längen voraus ist. Ein Gespräch mit Herrn Boschi, der geschäftsführender Direktor von Emissa und Pibomulti und zudem ein leidenschaftlicher Erfinder ist.

Gut bekannte Bauteile

Die von Emissa vorgestellte neue Anlage ist als Modulsystem gebaut und funktioniert mit Fertigungsmodulen wie Pibomulti-Revolverköpfen (Bild 1). Die Erfahrung von Emissa in der Anlagenkonzeption und von Pibomulti im Bereich Werkzeuge und Zubehör kommt ihr dabei eindeutig zugute. So kann das Unternehmen eine völlig neue Anlage vorstellen, deren Bauteile bereits vom Markt angenommen und akzeptiert sind. Das gewährleistet Qualität und Zuverlässigkeit.

Eine „umgekehrte“ Logik, um weiter zu kommen

Was auf den ersten Blick auffällt, ist die Art, wie das zu bearbeitende Teil gehalten wird: Es wird von oben ergripen (Bild 2), so dass 5 Flächen vollkommen der Fertigung zur Verfügung stehen. Wer musste sich noch nie mit der Frage der Entfernung der Späne befassen? Mit dem hier vorgeschlagenen Verfahren gibt es dieses Problem nicht mehr: Das Teil

konzipiert und erfolgt in weniger als 3 Sekunden. Mit derartigen Werkzeugen erreicht der Revolverkopf große Ergiebigkeit bei stark reduziertem Platzbedarf.

Werkzeugwechsel im geschützten Bereich

Der der Fertigung bestimmte Abschnitt der Maschine ist hinter einer Schutzvorrichtung angelegt. Hierhin werden die Fertigungsspindeln im Hintergrundprogramm in vollkommen sauberer Umgebung transportiert und zur gegebenen Zeit in den Fertigungsbereich eingebracht. So besteht auch hier kein Risiko von Problemen durch Späne.

Technische Eigenschaften

Max. Stückgröße : Durchmesser 800 x Höhe 550

Bewegung des Werkstückes

Querachse X: 30m. min⁻¹

Senkrechte Achse Y: 30m. min⁻¹

Drehachse C: 100 min⁻¹

Bewegung der Fertigungselemente

Revolverkopf Z1: 30m. min⁻¹

Querspindel Z2: 30m. min⁻¹

Senkrechte Spindel Z3: 30m. min⁻¹

Revolverkopf

Max. Drehgeschwindigkeit: 4'500 min⁻¹

(> 10'000 min⁻¹ je nach Ausstattung)

Motorisierung: direkt (extern)

Max. Leistung: 30 kW

Max. Drehmoment: 150 Nm

Querspindel

Max. Drehgeschwindigkeit: 8'000 min⁻¹

(> 10'000 min⁻¹ je nach Ausstattung)

Motorisierung: direkt Spindelrotation direkt

Max. Leistung (Gleichstrom / 25%): 15 kW / 25 kW

Max. Drehmoment (Gleichstrom / 25%): 41 Nm / 68 Nm

Senkrechte Spindel

Max. Drehgeschwindigkeit: 8'000 min⁻¹

(> 10'000 min⁻¹ je nach Ausstattung)

Motorisierung: Spindelrotation direkt

Max. Leistung (Gleichstrom / 25%): 15 kW / 25 kW

Max. Drehmoment (Gleichstrom / 25%): 41 Nm / 68 Nm

Gesamtgewicht: 33 Tonnen

Am Revolverkopf: Berieselung aus dem Zentrum heraus auf jedes Werkzeug mit 20 bar, 80 bar als Option.

Universalität

Wie oben bereits angesprochen, kann die Anlage verschiedene Ladesysteme aufnehmen. Darüber hinaus kann der Maschinenteil, an dem sich der Revolverkopf befindet, auch über ein Werkzeugmagazin oder über Mehrspindelköpfe verfügen. Je nach Bedarf kann dieser auch durch eine Einheit ersetzt werden, die automatisch Mehrspindelkassetten zum Bohren, Gewindebohren oder Fräsen auswechselt. Dazu sagt uns Herr Boschi: „Wir kombinieren bereits bekannte Bauelemente miteinander, um so die bestmögliche Antwort auf die Bedürfnisse unserer Kunden zu geben.“ Auch wenn manche Entscheidungen zunächst im Hinblick auf die Größe und die durchzuführenden Arbeitsgänge getroffen werden, ist das angebotene Verfahren sehr flexibel und kann schnell an neue Anforderungen angepasst werden.

Ökonomisch und ökologisch

Verglichen mit vier Fertigungsanlagen hat die Winflex 380 einen geringeren Flächenbedarf sowie einen stark reduzierten Stromverbrauch. Zudem macht es der - durch die Geometrie der Bearbeitungszone bedingte - Umgang mit den Spänen möglich, den Verbrauch von Bearbeitungsflüssigkeit zu

senken. Dank dieser Elemente kann Emissa eine sehr produktive und flexible Maschine anbieten, die zudem wenig Energie und wenig verbrauchbares Material benötigt. In unserer Zeit gesteigerten Umweltbewusstseins ist das ein Vorteil, der nicht vernachlässigt werden sollte.

Ein Schritt nach vorne

Diese neue Maschine mit ihrem radikal neuen Konzept hat auf der EMO für Aufsehen gesorgt. Wie ist eine solche Idee zustande gekommen? Dazu sagt uns Herr Boschi: „Mit Pibomulti verfügen wir über sehr leistungsstarke Fertigungsmodule, die wir an die Maschinen unserer Kunden oder unsere eigenen Maschinen anpassen. Die neue Winflex 3800 entstand aus zahlreichen Gesprächen mit unseren Kunden heraus, großen Automobilherstellern, die immer auf der Suche nach effizienten Kombinationen aus Produktivität, Flächenbedarf und Fertigungskapazitäten sind. Wir haben den Gedanken schon seit längerem verfolgt, und die aktuelle Krisenzeite hat uns ein bisschen Zeit gegeben, uns ernsthaft damit zu befassen.“

Much more than a machining centre...

On the occasion of the recent EMO in Milano, we had the opportunity to discover the Emissa 3800 Winflex. This modular and flexible machining center doesn't need any robot to manage the parts and combines the possibilities of a conventional machining center with the performances of the well known Pibomulti's machining turret heads. The result? A machine like no other in term of productivity and flexibility (compared to more traditional solutions). Meeting with Mr. Boschi, Chief Executive Officer of Emissa and Pibomulti and passionate inventor.

Well-known elements

Built in a modular way and designed to incorporate machining modules as Pibomulti's turret heads (picture 1), the new machine presented by Emissa clearly benefits from the experience of Emissa in the design of machines and of Pibomulti regarding tooling and accessories. This allows the company to launch a revolutionary machine in which components are already validated and accepted by the market. This brings tremendous quality and reliability.



3

A "reverse" logic to go further

What surprises at first glance, is the way to take the part to be machined. It is taken from the outside by the top and brought into the machining area (picture 2). All machining are made on the 5 faces, perfectly available for machining. Who has never been confronted with the problem of chips evacuation?

With the solution presented here, this problem no longer exists. The part being suspended and the machining carried out "in free space", chips cannot stick.

Several solutions exist regarding parts preparation or supports, the multifunction center can be fed through a storage place for parts and pallets or by a simple conveyor. The machine being built on the basis of modular elements, it is very easy to adapt it to the needs of customers.

Technical characteristics

Part size max: diam 800 x height 550

Part moves

X transverse axis: 30 m. min $^{-1}$

Y vertical axis: 30 m. min $^{-1}$

C rotary axis: 100 min $^{-1}$

Machining units moves

Z1 Turret head: 30 m. min $^{-1}$

Z2 horizontal spindle: 30 m. min $^{-1}$

Z3 vertical spindle: 30 m. min $^{-1}$

Turret head

Rotation speed max: 4'500 min $^{-1}$

(> 10'000 min-1 according to equipment)

Motorization: direct (external)

Power max.: 30 kW

Torque max.: 150 Nm

Horizontal spindle

Rotation speed max: 8'000 min $^{-1}$

(> 10'000 min-1 according to equipment)

Motorization: direct

Power max. (cont./25%): 15 kW / 25 kW

Torque max (cont./25 %): 41 NM / 68 Nm

Vertical spindle

Rotation speed max: 8'000 min $^{-1}$

(> 10'000 min-1 according to equipment)

Motorization: direct rotospindle

Power max. (cont./25%): 15 kW / 25 kW

Torque max (cont./25 %): 41 NM / 68 Nm

Total weight: 33 tons

On turret heads: coolant through each tool at 20 bars,
option 80 bars.

To save time

Let's see how the machine works. The door opens and the part is driven into the machining area thanks to a largely sized porch. It can be machined from the front by a turret head that can accommodate multispindle heads with 20 or more spindles on 6 or 8 working stations. Once the operation completed and one must change the tool (for example), we can use the machining center with two storage places for tools (24 on the side and 12 on the bottom) to perform other operations. That way, there is no loss of time to change the tools, the part is always in machining. The head being tilting, it is also possible to perform machining from all angles. In terms of productivity, some analyses based on parts for the automotive industry demonstrate that the new Emissa machine (picture 3) can replace four traditional 4-axis machining centers.

Turret head

The TRH800 or TRH1000 turret heads (picture 4) from Pibomulti have many advantages in a machine. They can include 40 KW power, can wear heavy and large tools, for instance the multispindle heads with more than 20 spindles (such kind of head weights 200 kg or more) on 6 or 8 stations, or large millers that cannot enter into a tool storage or changing system. Even more difficult for traditional

machining center the turret head can house easily angle heads. The classical troubles of weight, size and rigidity of these are not an issue. In addition, a turret head is capable of machining operations that require special units, for instance for deep holes drilling. Very dynamic, tool changes is performed within 3 seconds. With such capacities the turret head provides high performance in a very small space.

Tools change in protected areas

The "machining center" part of the machine is hidden behind a guard, machining spindles are loaded in hidden time in clean areas and driven into the machine when needed. Here too no possibility of chips creating problems.

Universality

As we have seen above, the machine can be setup with different loading systems. In addition, the part including the turret head can also include a tools storage or multispindle heads. If needed, the latter can also be replaced by a automatic changeable unit of multispindle boxes for drilling, tapping or milling. M. Boschi tells us: "*we realize a combination of known elements to ensure the best response to the needs of our customers*". Even if some choices are made at the start according to the sizes and what has to be done on the parts to be machined, the solution the company offers is very flexible and can be quickly adapted to new requirements.



4

Economy and environment

Compared to four machining centers the Winflex 3800 machine needs a reduced floor space as well as a much lower power consumption. The chips management related to the geometry of the machining area allows reduced use of machining fluid too. These elements lets Emissa propose a machine that is very productive, flexible and simultaneously little demanding in term of energy and consumable. Nowadays, with environmental concerns, it is an important asset.

A step ahead

This new machine and its radically different concept did impress visitors at the EMO show. How such an idea came to life? Mr. Boschi says: "*With Pibomulti we offers very efficient machining modules and we adapt them to customers machines or to our own machines. The new Winflex 3800 comes from many discussions with our customers. Automobile manufacturers are always looking for an effective combination between productivity, floor space and machining capacities. We've been thinking about this new machine for a while and the period of crisis we're living gave us a little time to work on its realization*".

Emissa SA

Jambe-Ducommun 18 - CH-2400 Le Locle
Tél. +41 32 933 06 66 - Fax +41 32 933 06 60
info@emissa.com - www.emissa.com

L.KLEIN SA

ACIERS FINS ET MÉTAUX

EDELSTÄHLE UND METALLE

FINE STEEL AND METALS



LA MAISON DES MÉTAUX



Plus de 4000 articles disponibles dans notre stock

Cela nous permet de répondre à vos besoins (barres ou torches pour les petits diamètres de 0.5 à 25mm) en :
aciers doux pour automates | aciers au carbone, trempables | acier argent | aciers pour roulements à billes
acierts de construction alliés | aciers inoxydables, ferritiques, martensitiques et austénitiques
alliages cuivreux, ARCAP, Bronze 3444, Declafor | titane, PHYNOX© KL

Stock: www.kleinmetals.ch



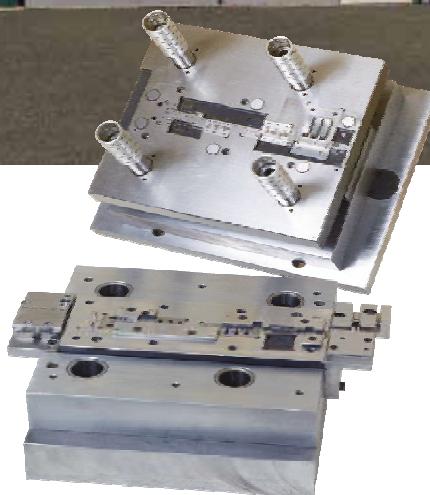
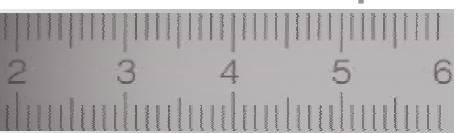
L. KLEIN SA

Chemin du Long-Champ 110 | CP 973 | CH-2501 Biel/Bienne | Switzerland
Tél. ++41 (0) 32 341 73 73 | Fax ++41 (0) 32 341 97 20 | info@kleinmetals.ch | www.kleinmetals.ch



Votre spécialiste en étampes destinées à la microtechnique

MECANOR SA



Découpage de pièces
de précision

Erlenstrasse 52
CH-2555 Brügg
www.mecanor.ch



PIBOMULTI
SWISS MADE <http://www.pibomulti.com> info@pibomulti.com

JAMBE-DUCOMMUN 18
CH-2400 LE LOCLE
TEL +41(0)32 933 06 33
FAX +41(0)32 933 06 30

Spindle speeders

18'000 rpm
TTE 10X5 VDI

50'000 rpm
TRHRA 1500

TRH 456

Multi heads with alternating spindles
Tool changing time: 0.2 sec. !

Turret heads

Zollmann GmbH
www.zollmann-gmbh.de
Tel. +49 - (0) 7126-9292-0
Fax +49 - (0) 7126-9292-22

Entspanntes Spannen...
...mit dem neuen **zeta®**
Sicherheitsspannsystem
pat. pend.

- Einfaches und Sichereres Spannen
- Kein Abrutschen
- Keine Verletzungsgefahr
- Höhere Spannkräfte
- Beste Bedienung Axial wie auch Radial
- Kompatibel mit Regofix - Dichtsystemen
- Für Spannzangen DIN 6499 ER, DIN 6388 OZ

Das SICHERSTE Spannsystem der WELT

Blech trifft Business

Blechexpo



9. Blechexpo – Die internationale Fachmesse für Blechbearbeitung

Warenverzeichnis

- Blech und Blechhalbzeuge (Stahl und NE)
- Handhabungstechnologie
- Trenntechnologie –
Lochen, Ausklinken, Stanzen, Prägen, Zerteilen

- Umformtechnologie
- Flexible Blechbearbeitungstechnologie
- Rohr-/Profilbearbeitung
- Maschinenelemente für die Blechbearbeitung
- Füge-/Verbindungstechnologie

**1. – 4. Dezember
Neue Messe
STUTTGART**

www.blechexpo-messe.de

09



Zeitgleich findet statt:

2. Schweisstec –

Die internationale Fachmesse für Fügetechnologie

Veranstalter:

SCHALL
MESSEN FÜR MÄRKTE.

Mitglied in den Fachverbänden:

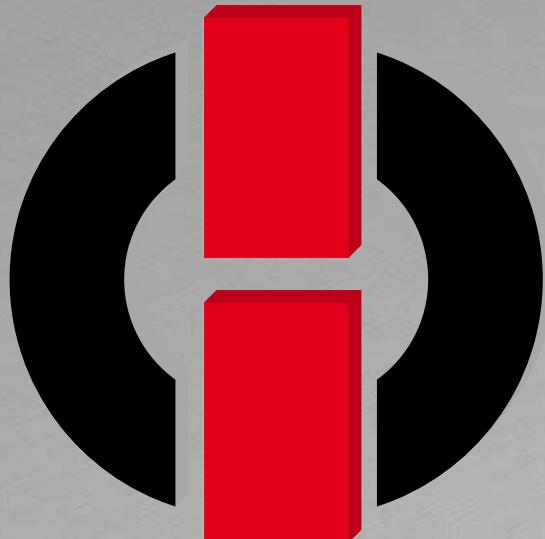


Veranstaltungsort:
Neue Messe Stuttgart · Messegelände 1 · 70629 Stuttgart

P.E. Schall GmbH & Co. KG
Gustav-Werner-Straße 6 · D - 72636 Friburg
Tel. +49 (0) 7025.9206 - 0 · Fax +49 (0) 7025.9206 - 620
blechexpo@schall-messen.de · www.schall-messen.de

**VIRTUELLE
MESSE**
www.schall-virtuell.de

Schweisstec



2. Schweisstec – Die internationale Fachmesse für Fügetechnologie

Warenverzeichnis

- Blech und Blechhalbzeuge (Stahl und NE)
- Handhabungstechnologie
- Trenntechnologie –
Lochen, Ausklinken, Stanzen, Prägen, Zerteilen

- Umformtechnologie
- Flexible Blechbearbeitungstechnologie
- Rohr-/Profilbearbeitung
- Maschinenelemente für die Blechbearbeitung
- Füge-/Verbindungstechnologie

**1. – 4. Dezember
Neue Messe
STUTTGART**

www.schweisstec-messe.de

09



Zeitgleich findet statt:
9. Blechexpo –
Die internationale Fachmesse
für Blechbearbeitung

Veranstalter:

SCHALL
MESSEN FÜR MÄRKTE.

P.E. Schall GmbH & Co. KG
Gustav-Werner-Straße 6 · D - 72636 Frickehausen
Tel. +49 (0) 7025.9206 - 0 · Fax +49 (0) 7025.9206 - 620
schweisstec@schall-messen.de · www.schall-messen.de

Mitglied in den Fachverbänden:



**VIRTUELLE
MESSE**
www.schall-virtuell.de

Veranstaltungsort:
Neue Messe Stuttgart · Messegelände 1 · 70629 Stuttgart

Des périphériques qui dopent la production

Le groupe suisse LNS, spécialisé dans les périphériques destinés à l'industrie des machines-outils, a présenté le nouveau ravitailleur de barres Sprint 542 et le convoyeur de copeaux Turbo MH500. Maître mot de ces nouveaux produits dévoilés lors de l'EMO : la polyvalence. Durant la manifestation, le groupe a également présenté une interface homme-machine innovante et d'autres nouveautés.

Polyvalence et efficacité

Le nouveau système de ravitaillement Sprint 542 est « *le ravitailleur de barres le plus polyvalent sur le marché* », selon Carlos Muniz, Responsable produit global Barfeed chez LNS pour le ravitaillement de barres. Le Sprint 542 peut être adapté avec précision aux besoins du client : « *la configuration est totalement modulable : tout est possible, comme travailler avec un cône ou une pince, avec des réglages de diamètre de barre manuels ou automatiques, avec ou sans rétraction d'axe Z – c'est au client de décider* », explique C. Muniz. Ce ravitailleur de barres innovant peut charger des barres d'un diamètre de 5 à 42 mm. Il peut gérer des matériaux ronds ou profilés et toute la gamme de longueurs standard, c'est-à-dire des barres de 2 à 4 mètres. C. Muniz ajoute : « *le Sprint 542 convainc par son guidage parfait qui s'effectue grâce à des éléments de guidage plus longs* ».



« Le Sprint 542 est le ravitailleur de barres le plus polyvalent sur le marché », déclare Carlos Muniz, Responsable produit pour les ravitaillateurs de barres chez LNS. « *Der Sprint 542 ist das vielseitigste Stangenladegerät auf dem Markt* », meint Carlos Muniz, LNS-Produktmanager für Stangenladegeräte. « *The Sprint 542 is the most multifaceted bar feeder on the market* », states Carlos Muniz, LNS Product Manager Bar Feed.

Automatisation et communication

Pour rendre le ravitailleur de barres – et le tour – encore plus performant, LNS a développé une nouvelle interface homme-machine (HMI). Un écran tactile facilite le processus de résolution de problèmes pour les opérateurs et les aide à superviser la machine. De plus, le système novateur M2M-connect permet une communication Ethernet aisée entre le tour et le ravitailleur de barres. « *Il sera possible de faire fonctionner le ravitailleur à partir du tour ou même à partir d'un bureau de commande à distance. Le M2M-connect permet de supprimer les temps d'arrêt de la machine, de minimiser les erreurs et de rendre l'ensemble du système plus efficace* », déclare C. Muniz. Un navigateur et une connexion internet suffisent pour se connecter au tour. C. Muniz : « *Les dernières générations de tours CNC sont conçues pour des vitesses de rotation élevées, des mouvements rapides et une programmation simple. L'époque où le ravitailleur de barres et le tour étaient gérés séparément est révolue – il s'agit à présent d'un système intégral, réunissant l'ensemble des opérations. Cela explique pourquoi la communication devient de plus en plus importante.* » Pour illustrer cette capacité de liaison, lors de l'EMO, les visiteurs ont pu commander, par le biais d'un écran tactile, depuis Milan, un ravitailleur de barres situé au siège social de LNS à Orvin (Suisse).

LNS en quelques faits

- Fondation : LNS SA 1973, LNS Group 2000
- Personnel : Environ 500
- Unités de production : Amérique du Nord, Grande-Bretagne, Chine, Taiwan, Turquie et Suisse
- Ravitailleurs installés : Plus de 100'000
- Produits : Ravitaillateurs de barres, convoyeurs de copeaux, systèmes de gestion du liquide coupe. Autres périphériques
- Chiffre d'affaires annuel : env. CHF 150 Millions
- Plan stratégique : Doubler la taille de l'entreprise en 5 ans

Un convoyeur en cours de brevetage

Le nouveau Turbo MH500 constitue une innovation très importante dans la branche des systèmes de gestion des copeaux et du liquide coupe (CCM). « *Nous avons introduit une nouvelle approche dans le développement de ce produit* », dit Jamie Towers, Responsable produit global CCM. Le Turbo MH500 est capable de traiter une vaste étendue d'applications, de types de matériaux et de copeaux, tout en garantissant une filtration de qualité pour éviter l'introduction de copeaux dans le réservoir de la machine. « *Les machines-outils d'aujourd'hui sont capables d'exécuter un grand nombre de procédés et de produire des copeaux de types et de formes très variés. Le problème rencontré par les clients était que les convoyeurs de copeaux manquaient d'un dispositif de filtration ou bien qu'ils étaient très coûteux et compliqués* », déclare J. Towers. « *Le Turbo MH500 est la solution idéale, parce qu'il est capable de traiter la totalité du spectre. Le convoyeur de copeaux avec filtres autonettoyants, en cours de brevetage, représente une solution très polyvalente* », dit J. Towers.

Haute-pression et entrée de gamme

Au salon EMO, les visiteurs ont également eu l'opportunité de découvrir un système de haute pression monté sur le réservoir d'un convoyeur.

Le nouveau ravitailleur de barres d'entrée de gamme, l'Alpha ST 320 était également présenté.

« *L'Alpha ST 320 constitue le premier ravitailleur d'entrée de gamme de LNS. Nous l'avons développé spécialement pour les sociétés qui fabriquent le même produit en grande série ou qui ne changent pas souvent de production* », dit C. Muniz. « *Son fonctionnement est simple et il atteint les standards LNS élevés à un prix compétitif* ».



Peripheriegeräte putschen die Produktion auf

Die auf den Bereich Werkzeugmaschinenperipherie spezialisierte Schweizer LNS Group stellte das neue Stangenladegerät Sprint 542 und den Spänförderer Turbo MH500 vor. Dieses anlässlich der Fachmesse EMO präsentierte Produkt zeichnet sich in erster Linie durch seine Vielseitigkeit aus. Bei dieser Veranstaltung stellte das Unternehmen darüber hinaus eine innovative Mensch-Maschine-Schnittstelle – und andere Neuheiten vor.

Vielseitigkeit und Leistungsfähigkeit

Der neue Sprint 542 „ist das vielseitigste Stangenladegerät auf dem Markt“, berichtet Carlos Muniz, der bei LNS als Produktmanager für den Bereich Stangenladegeräte zuständig ist. Der Sprint 542 kann an die Kundenbedürfnisse genau angepasst werden: „*Die Konfiguration ist vollständig modular, möglich ist alles: mit Konus oder Klemmhülse, mit manueller oder automatischer Stangendurchmesser-Einstellung*,“

mit oder ohne Z-Achse-Verschiebung – die Entscheidung überlassen wir dem Kunden, erklärt C. Muniz. Diese innovative Maschine kann Stangen mit einem Durchmesser von fünf bis 42 Millimeter führen. Sie ist in der Lage, runde oder profilierte Teile und sämtliche Standardlängen, d.h. zwei bis vier Meter lange Stangen zu bearbeiten. C. Muniz fügt hinzu: „Der Sprint 542 überzeugt darüber hinaus durch seine perfekte Stangenführung, die dank längerer Führungselemente gewährleistet wird.“



Produit breveté : le Turbo MH500 est capable de traiter des copeaux de matériaux variés et convainc par la qualité de son système de filtration.
Ein patentiertes Produkt: Der Turbo MH500 kann die verschiedensten Späne verarbeiten und überzeugt durch die Qualität seines Filtrationssystems.
Patented product: The Turbo MH500 can handle all kind of chip material and types and convinces with good filtration.

Automation und Kommunikation

LNS hat eine neue Mensch-Maschine-Schnittstelle (MMS) entwickelt, um die Leistung von Stangenladegerät und Drehmaschine weiter zu steigern. Touchscreens vereinfachen die Fehlersuche und unterstützen die Betreiber bei der Maschinenüberwachung. Zusätzlich ermöglicht das innovative M2M-Connect-System eine einfache Ethernet-Kommunikation zwischen Drehmaschine und Stangenladegerät. „Es wird möglich sein, das Stangenladegerät von der Drehmaschine oder sogar von einem räumlich getrennten Büro aus zu bedienen. Das M2M-Connect-System ermöglicht, Ausfallszeiten der Maschinen zu vermeiden, die Fehlerquote gering zu halten und das gesamte System effizienter zu gestalten“, erklärt C. Muniz. Ein Browser und ein Internetanschluss genügen, um eine Verbindung zur Maschine herzustellen. C. Muniz meint dazu: „Die neuesten CNC-Maschinen sind für hohe Rotationsgeschwindigkeiten, schnelle Bewegungen und einfaches Programmieren ausgelegt. Die Zeiten, in denen Stangenladegeräte und Drehmaschinen separat betrieben werden, sind vorbei – hier handelt es sich um ein Gesamtsystem, das alle Vorgänge ausführt. Aus diesem Grund gewinnt die Kommunikation zunehmend an Bedeutung“. Zur Veranschaulichung dieser Verbindungskapazität konnten die Besucher anlässlich der EMO in Mailand ein Stangenladegerät über einen Touchscreen bedienen, das sich im LNS-Geschäftssitz in Orvin (Schweiz) befindet.

LNS in Stichworten

- Gründung: LNS SA 1973, LNS-Gruppe 2000
- Personal: Über 500
- Produktionseinheiten: Nordamerika, Grossbritannien, China, Taiwan, Türkei und Schweiz
- Montierte Ladegeräte: Über 100'000
- Produkte: Stangenladegeräte, Späneförderer, Kühlmittelsysteme. Andere Peripheriegeräte
- Jahresumsatz: ca. CHF 150 Millionen
- Strategie: Verdoppelung der Unternehmensgrösse innerhalb von 5 Jahren

Ein Späneförderer, der auf die Patentierung wartet

Der neue Turbo MH500 ist eine sehr bedeutende Innovation im Bereich Späne- und Kühlmittelmanagement (CCM). „Wir haben einen neuen Ansatz in die Entwicklung dieses Produktes einfließen lassen“, erklärt Jamie Towers, Produktmanager des Bereiches Späne- und Kühlmittelmanagement. Der Turbo MH500 ist in der Lage, eine Vielzahl von Anwendungen, Materialarten und Spänen zu verarbeiten und gewährleistet eine qualitativ hochwertige Filtration, damit der Maschinentank von Spänen frei bleibt. „Werkzeugmaschinen sind heute in der Lage, zahlreiche Bearbeitungsprozesse auszuführen und erzeugen dabei Späne unterschiedlichster Art und Formen. Die Kunden mussten sich immerzu mit dem Problem auseinandersetzen, dass Förderer entweder keine Filtrationsvorrichtung hatten oder sehr komplex und teuer waren“, führt J. Towers aus. „Der Turbo MH500 ist die ideale Lösung, weil er das gesamte Spektrum abdeckt. Der mit selbstreinigenden Filtern ausgestattete Späneförderer wird bald patentiert und stellt eine sehr vielseitige Lösung dar.“

Hochdruck und untere Preisklasse

Auf der EMO hatten die Besucher auch Gelegenheit, ein integriertes Hochdruck-Kühlungssystem auf dem Kühlmitteltank einer Spanförderanlage zu besichtigen.

LNS präsentierte auch das Einstiegs-Stangenladegerät Alpha ST 320.

„Alpha ST 320 ist das LNS-Stangenladegerät der unteren Preisklasse. Wir haben es speziell für Firmen entwickelt, die dasselbe Produkt in grossen Serien herstellen oder ihre Produktion nicht oft ändern“, erklärt C. Muniz. „Es ist einfach zu bedienen und erreicht die hohen LNS-Qualitätsansprüche zu einem wettbewerbsfähigen Preis.“



L'Alpha ST 320 constitue le premier ravitailleur d'entrée de gamme de LNS. Alpha ST 320 ist das LNS-Stangenladegerät der unteren Preisklasse. The Alpha ST 320 line is the first LNS bar feeder on the entry level range.

Peripherals to boost production

The Swiss LNS Group, expert in machine tool peripherals, introduced the new Sprint 542 barfeeder and the new Turbo MH500 chip conveyor at EMO. Keyword for these new products: versatility. Besides that, the show also witnessed an innovative. Human Machine Interface and other novelties.

Versatility and efficiency

The new bar feeder Sprint 542 is “the most versatile bar feeder on the market”, says Carlos Muniz, LNS Global Product Manager Bar Feed. The Sprint 542 can be adjusted exactly to the customers needs: “The configuration is completely flexible: Working with cone or collet, with manual or automatic bar diameter adjustment, with or without Z-axis retraction – the customer decides, everything is possible”, explains Muniz. This innovative bar feeder can process bars in a diameter range from five to 42mm. It can handle round and

profiled material and the whole range of standard lengths, from 2m to 4m bars. Muniz: "Beyond that, the Sprint 542 convinces with perfect guiding due to the long guiding elements."

Automation and communication

To make the bar feeder – and the lathe – even more productive, LNS developed a new Human Machine Interface (HMI). Touch screens facilitate the troubleshooting process for operators and assist them in supervising the machine. In addition to that, the innovative M2M-connect will enable fast and smooth Ethernet communication between the lathe and the bar feeder. "It will be possible to run the bar feeder from the lathe or even from a remote operation office. M2M-connect will eliminate the downtime of the machine, minimize mistakes and make the whole system more efficient", states Muniz. A web browser and internet connection will be all an operator needs to connect to the lathe. Muniz: "The latest



Innovant : l'écran tactile simplifie l'utilisation du ravitailleur de barres Sprint 542.

Innovativ: Der Touchscreen vereinfacht die Bedienung des Stangenladegerätes Sprint 542.

Innovative: The touch screen makes the operation of the Sprint 542 bar feeder easy

generations of CNC lathes are designed for high rotational speeds, fast movements and easy programming. The times where the bar feeder and the lathe were considered alone are over – it is one system in which everything intertwines. That is why communication becomes more and more important." To illustrate this communication capacity, from EMO, via touch screen, visitors were able to operate a bar feeder located at LNS's headquarter in Orvin (Switzerland).

LNS in a few facts

- Fundation: LNS SA 1973, LNS Group 2000
- Workforce: More than 500
- Production units: North America, Great-Britain, China, Taiwan, Turkey and Switzerland.
- Installed bar feeder: More than 100'000
- Products: Bar feeder, Chip conveyor, Coolant management system. Other peripherals
- Annual gross sales: About CHF 150 Million
- Strategic plan: Double the size of the company within 5 years

A patent-pending conveyor

LNS, the world leader in bar feeding, established itself as a one-stop-shop for the machine tool industry. The Swiss company also offers and other peripherals. The new Turbo MH500 chip conveyor represents a very important innovation in the field of chip disposal and coolant management systems (CCM). "We put new thinking into the development of this product", says Jamie Towers, Global Product Manager CCM. The Turbo MH500 can handle a multiple range of applications, materials and chip types and guarantees good filtration to keep the machine tank clear of chips. "Machine-tools today are capable of many types of machining processes and produce a wide range of chip types and shapes. The problem customers were faced with was that the conveyor solutions either lacked filtration or were very expensive and complex", states Towers. The Turbo MH500 is a perfect solution because it can operate the whole spectrum. The self-cleaning, patent pending, filtering chip conveyor is the most versatile solution in the market", says Towers.

High pressure and entry-level

At EMO, visitors were able to discover a tank mounted high pressure coolant system.

The new entry-level bar feeder Alpha ST 320 was also on show. "The Alpha ST 320 line is the first LNS bar feeder on the entry level range. We developed it especially for companies that run the same product all day long or do not change the settings too often", says Muniz. "It is easy to operate and reaches the high LNS standards at a reasonable price."

LNS Group - Headquarter

Rte de Frinvillier - CH-2534 Orvin
Tél. +41 32 358 02 00 - Fax +41 32 358 02 01
info@LNS-group.com - www.LNS-group.com

RÜBIG Gesenkschmiedeteile
wirtschaftlich und flexibel!

Optimiert in Form und Funktion
Von 0,01 bis 3,00 kg/ Stück

Vom Rohteil bis zum einbaufertigen Serienteil.

Franz Rübig & Söhne GmbH & CO KG | A-4600 Wels | Mitterhoferstrasse 17 | Tel. +43.7242.47135-0 | Fax DW: 2055 | Schmiede.vertrieb@rubig.com

Walter Dünnner SA

SWISS TOOLING PRODUCER

SINCE 1935



CH-2740 Moutier Switzerland Tél:+41 32 493 11 52 Fax:+41 32 493 46 79 E-mail:sales@dunner.ch

EMISSA *La productivité en marche !*

WinFlexBar 6 6 barres – 6 faces

Usinage en barres
(6 barres)
avec avance barre
numérique



Travail de 6 barres en simultané,
Usinage de toutes les faces du 1er côté,
tronçonnage et usinage de la 6ème face.



L'USINAGE GAGNANT!

www.emissa.com
info@emissa.com

EMISSA S.A. Jambe-Ducommun 18 - 2400 Le Locle - Switzerland
Tél : +41 (0) 32 933 06 66 Fax : +41 (0) 32 933 06 60

Amsonic

Precision Cleaning



Votre spécialiste pour le nettoyage de pièces



AquaLine

Nettoyage aqueux
pour les domaines:

- ✓ technologie médicale
- ✓ industrie horlogère
- ✓ micromécanique
- ✓ industrie électronique



EgaClean

Nettoyage au solvant (A3)
pour les domaines:

- ✓ usinage des métaux par
enlèvement de copeaux
- ✓ industrie de l'automobile
- ✓ revêtement PVD/CVD

Pilotage, surveillance et documentation par PC

Amsonic SA Suisse
Route de Zurich 3
CH-2504 Biel/Bienne

Tél. +41 (0)32 344 35 00
Fax +41 (0)32 344 35 01
Mail amsonic.ch@amsonic.com

www.amsonic.com

Transports internationaux - *Internationale Transporte* International transports



Blue Speed
LOGISTICS

Rémy Saner

Ce sont les petits détails qui font la grande différence !

Des solutions logistiques créatives

Réactivité et disponibilité

Kleine Details machen grosse Unterschiede

Kreative Logistiklösungen

Reaktivität und Verfügbarkeit

Small details make the big difference!

Creative logistic solutions

Reactivity and availability



Chemin des Pommerats 5 - CH 2926 Boncourt
Tél. +41 32 495 16 16 - Fax +41 32 495 16 15
contact@bluesped.ch - www.bluesped.ch



Serrage pneumatique® : une révolution !

Rencontré lors de l'EMO, Daniel Dünner, directeur de Walter Dünner SA à Moutier (Suisse) nous a présenté un nouveau système destiné à remplacer un groupe hydraulique. Cette innovation est mise sur le marché conjointement à un nouveau cylindre à commande hydraulique et un système de serrage automatique à mors. Ces nouveautés présentent des avantages non négligeables tant en termes de précision que d'écologie.

Comment ça marche ?

Le multiplicateur de pression est un dispositif simple qui utilise la pression pneumatique pour effectuer un serrage hydraulique. Ce petit dispositif remplace un "gros" groupe hydraulique et par rapport à ce dernier, ne demande qu'un espace au sol très réduit. La pression de l'air est appliquée sur un circuit fermé d'huile et une fois la pression désirée atteinte, la vanne est fermée et l'huile reste sous pression. Ceci évite de devoir disposer d'une grande quantité d'huile toujours maintenue en pression et réduit drastiquement les risques d'échauffement.

Les avantages du multiplicateur

Ne devant pas alimenter un circuit d'huile "qui tourne en permanence", la quantité d'huile est très réduite de même que la consommation énergétique. Ces avantages sont liés à un prix sans commune mesure à celui d'un groupe hydraulique. Dans le cas du simple remplacement d'une pompe sur un groupe hydraulique standard (par exemple), envisager un multiplicateur est déjà pertinent. Pour un prix à peine supérieur à celui d'une pompe, l'on dispose d'un système présentant des avantages importants.

Même si ce n'est pas courant, en cas d'accident, la quantité d'huile pouvant se répandre est très limitée (quelques litres) au contraire d'un groupe qui peut atteindre 20 litres ou plus.



Cylindre de pression, Druckzylinder, Actuating cylinder

Et qu'en est-il du cylindre de pression

Le cylindre de pression est complémentaire au multiplicateur. Étant en circuit fermé, il n'y a aucune dispersion d'huile, dans le cas de production sensibles comme dans le médical, c'est un formidable avantage. La chaleur produite par une solution classique induit des conséquences sur la précision des moyens de production. Ce problème n'existe simplement pas avec le couple multiplicateur-cylindre de pression.

Automatisation du serrage

De nombreuses machines disposent d'un serrage à l'aide de mors, la solution présentée est susceptible d'en automatiser et d'en garantir la force de serrage. Au contraire des classiques systèmes de serrage pneumatique toujours confrontés à la perte de serrage due à la force centrifuge, le système hydraulique en circuit fermé utilise l'incompressibilité de l'huile

pour garantir un serrage constant. Dünner propose deux solutions, soit l'installation sur un tour déjà équipé d'hydraulique, soit la mise en place sur des systèmes de serrage manuels.

Voir plus loin...

Spécialisé dans le petit et précis, Dünner élargit son assortiment traditionnel avec ces dispositifs plutôt dédiés à des diamètres plus grands. M. Dünner nous dit : « Avec nos pinces LongStar, nous avons déjà une certaine expérience vers les systèmes de plus grands diamètres. Les solutions Pneumadraulic® présentées aujourd'hui sont un complément idéal à notre assortiment classique ». Il ajoute : « Les utilisateurs recherchent des moyens leurs permettant de garantir la qualité de leurs productions tout en minimisant au maximum l'espace et les ressources utilisées nécessaires au serrage. Ceci se traduit par l'utilisation du canon trois positions dans les petits diamètres. Dans les grands diamètres, il n'y avait pas de réelle alternative jusqu'à aujourd'hui. Nous avons comblé cette lacune »!

Quelques caractéristiques en avant première

- Pression maximale : 45 bars
- Vitesse de rotation max. : de 9'500 min⁻¹ (diam. 37 mm) à 4'000 min⁻¹ (diam. 127 mm)
- Force de serrage max. : de 30 KN (diam. 37 mm) à 141 KN (diam. 127 mm)

Vous désirez plus d'information? Vous pouvez télécharger la brochure ici: <http://www.dunner.ch/documents/showFile.asp?ID=1932>

Die revolutionäre Spannvorrichtung Pneumadraulic®

Wir haben auf der letzten EMO Daniel Dünner, den Vorsitzenden der Dünner SA aus Moutier (Schweiz) getroffen, der uns ein neues System vorstellt, das ein ganzes Hydraulikaggregat ersetzt. Diese Innovation kommt zusammen mit einem neuen Hydraulikstellzylinder und einer automatischen Spannvorrichtung auf den Markt. Diese Neuheiten bieten beträchtliche Vorteile, denn sie sind nicht nur präziser sondern auch umweltfreundlicher.

Wie funktioniert das?

Der Druckmultiplikator ist eine einfache Vorrichtung, welche Luftdruck verwendet, um hydraulisch zu spannen. Diese kleine Vorrichtung ersetzt ein großes Hydraulikaggregat und braucht längst nicht so viel Platz zum Aufstellen. Der Luftdruck wird auf einen geschlossenen Hydraulikölkreislauf angelegt. Wenn der gewünschte Druck erreicht ist, schließt sich das Ventil und das Hydrauliköl bleibt unter Druck. So vermeidet man, immer eine große Menge Öl unter Druck zu halten und mindert drastisch die Erhitzungsgefahr.

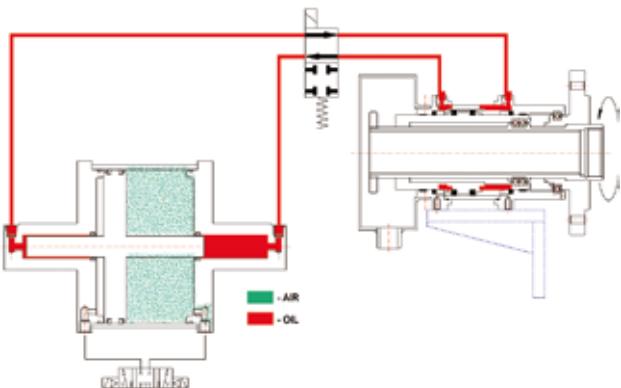
Vorteile des Multiplikators

Da kein ständig umgewälzter Hydraulikölkreislauf aufrecht erhalten werden muss, ist die Ölmenge sehr gering und damit auch der Energieverbrauch. Als weiterer Vorteil ist der Preis zu nennen, der weit unter dem Preis für ein Hydraulikaggregat liegt. Auch wenn es nur darum geht, eine Pumpe auf einem normalen Hydraulikaggregat auszutauschen, lohnt sich der Einsatz eines Druckmultiplikators. Für den Preis einer Pumpe hat man ein System, das entscheidende Vorteile bietet.

Auch wenn ein Hydraulikaggregat im Prinzip nur selten ausläuft, so können immerhin 20 l und mehr auslaufen, während es beim neuen System nur wenige Liter sind.

Was ist mit dem Druckzylinder?

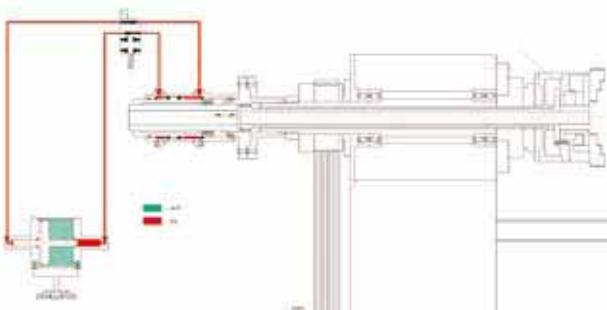
Der Druckzylinder ist eine Ergänzung zum Multiplikator. Da der Kreislauf geschlossen ist, kann nie Hydraulikflüssigkeit austreten, was bei empfindlichen Produkten wie medizintechnischen Erzeugnissen von großem Vorteil ist. Die durch normale Hydraulikflüssigkeit erzeugte Wärme wirkt sich auf die Präzision der Produktionsmittel aus. Dieses Problem fällt ganz einfach weg mit dem Duo Multiplikator/ Druckzylinder.



Le cylindre de pression est complémentaire au multiplicateur. Etant en circuit fermé, il n'y a aucune dispersion d'huile.

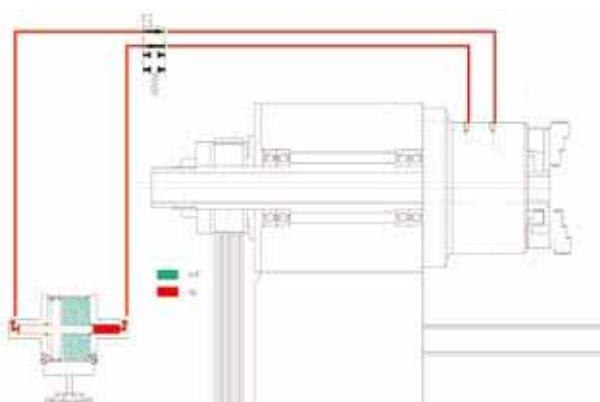
Der Druckzylinder ist eine Ergänzung zum Multiplikator. Da der Kreislauf geschlossen ist, kann nie Hydraulikflüssigkeit austreten.

The actuating cylinder is complementary to the multiplier. Working in closed circuit, there is no loss of oil.



Installation sur un tour déjà équipé d'hydraulique.

Einbau auf einer schon mit Hydraulik ausgestatteten Drehmaschine.
Installation on a lathe already equipped with hydraulic.



Mise en place sur des systèmes de serrage manuels

Einbau auf manuellen Spannsystemen

Completely new set up on manual clamping systems.

Automatisches Spannen

Viele Maschinen arbeiten mit Spannbacken, die mit der gezeigten Lösung bei garantierter Spannkraft automatisiert werden können. Gegenüber den klassischen pneumatischen

Spannvorrichtungen, bei denen es wegen der Fliehkraft immer zu einem Verlust der Spannkraft kommt, macht sich das hydraulische System im geschlossenen Kreislauf die Tatsache zunutze, dass das Öl nicht komprimierbar ist, um gleichbleibendes Spannen zu gewährleisten. Dünner bietet zwei Lösungen: entweder den Einbau auf einer schon mit Hydraulik ausgestatteten Drehmaschine oder den Einbau auf manuellen Spannsystemen.

Nach vorn schauen...

Firma Dünner ist zwar Spezialist für Fein- und Präzisionsmechanik, erweitert nun aber ihr Angebot mit diesen eher für größere Durchmesser vorgesehenen Vorrichtungen. Daniel Dünner erklärt: „Mit unseren Spannzangen LongStar haben wir uns schon auf Systeme mit größeren Durchmessern umgestellt. Die jetzt vorgestellte Pneumadraulic®, ist eine ideale Ergänzung zu unserem traditionellem Programm.“ Er fügt hinzu: „Die Anwender suchen nach Mitteln, um die Qualität ihrer Produktion zu gewährleisten und dabei Raum und Ressourcen für das Spannen zu sparen. Das führte zum Einsatz von Spannhülsen mit drei Spannstellungen für kleine Durchmesser. Für große Durchmesser gab es bis jetzt keine wirkliche Alternative. Wir haben diese Lücke gefüllt.“

Einige Kenndaten vorab

- Maximaldruck: 45 bar
- Maximale Drehzahl: von 9'500 min⁻¹ (diam. 37 mm) bis 4'000 min⁻¹ (diam. 127 mm)
- Maximale Spannkraft: von 30 kN (diam. 37 mm) bis 141 kN (diam. 127 mm)

Sie möchten weitere Informationen? Hier können Sie das Merkblatt herunterladen: <http://www.dunner.ch/documents/showFile.asp?ID=1932>

Pneumadraulic® damping: a revolution!

Encountered at EMO, Daniel Dünner, Director of Walter Dünner SA Moutier (Switzerland) showed us a new system designed to replace a complete hydraulic group. This innovation is launched jointly with a new hydraulic actuating cylinder and an automatic clamping system for jaws. These novelties present true benefits both in terms of precision and of environmental respect.

How does it work?

The pressure multiplier is a simple device that uses pneumatic to generate hydraulic power. This small device replaces a "large" hydraulic group and compared to this last, request a very reduced floor space. Air pressure is applied on a closed circuit of oil and once the level of pressure needed is reached, the valve is closed and oil remains under pressure. This avoids having a large amount of oil still maintained under pressure and drastically reduces the risk of heating.

The multiplier benefits

Not having to feed a circuit of oil "permanently running", the quantity of oil is very small as well as energy consumption. These benefits are added to an investment very different than the price of a complete hydraulic group. In the case of the mere replacing of a pump on a standard hydraulic group (for example), to consider a multiplier is already relevant. For a price slightly higher than a pump we can use a system with significant benefits. Even if it is not common, in the case of an accident, the quantity of oil that can spread is very limited (a few liters) compared to the case of the same even occurring to a group who can reach 20 or more liters.



Multiplicateur de pression, Druckmultiplikator, Pressure multiplier

And what is the actuating cylinder

The actuating cylinder is complementary to the multiplier. Working in closed circuit, there is no loss of oil. In the case of sensitive production like in the medical field, this is a great advantage. The heat produced by a classical solution induces consequences on accuracy of the means of production. This problem simply doesn't exist with the "multiplier-actuating cylinder" combination.

Clamping automation

Many machines have a clamping that uses jaws, the presented solution is likely to automate and ensure the strength of the clamping. Contrarily to pneumatic clamping systems always facing clamping loss due to centrifugal force, the closed-circuit hydraulic system uses the incompressibility of

oil to ensure a constant tightening. Dünner offers two solutions, either the installation on a lathe already equipped with hydraulic, or the completely new set up on manual clamping systems.

To see ahead...

Specializing in "small and precise", Dünner expands its traditional product range with these devices rather dedicated to larger diameters. M. Dünner tells us: "With our LongStar collets, we already have a certain experience for larger diameters systems. The Pneumadraulic® solution presented today is an ideal complement to our portfolio". He adds: "Users are looking for ways to maintain the quality of their productions while minimizing space and energy used for clamping. This can be seen in the use of the three positions guide bush in small diameters. In the large diameters, there was no real alternative until today. We have filled this gap!"

A few characteristics

- Maximum pressure: 45 bars
- Max speed: 9'500 min⁻¹ (diam. 37 mm) to 4'000 min⁻¹ (diam. 127 mm)
- Max clamping force: 30 KN (diam. 37 mm) at 141 KN (diam. 127 mm)

Do you need more information? You can download the brochure here: <http://www.dunner.ch/documents/showFile.asp?ID=1932>

Walter Dünner SA - Swiss tooling
Route de Soleure 25 - CH-2740 Moutier
Tel. +41 32 493 11 52 - Fax +41 32 493 46 79
sales@dunner.ch - www.dunner.ch

Tournevis avec contrôle du couple

TE - QC

Principales fonctions :

- Mesure en temps réel du couple de vissage et dévissage
- Compatible avec tous les tournevis Lecureux
- Reconnaît automatiquement le tournevis couplé et ses paramètres
- Extrêmement précis et rapide
- Programmable
- Multilingue

LECUREUX SR

AUTOMATISATION - TECHNIQUES D'ASSEMBLAGE Rue des Prés 137 - CH - 2503 Biel-Bienne - Tél. 032 365 61 25 - Fax 032 365 27 31 - Internet: www.lecureux.ch

SIMODEC

SALON INTERNATIONAL DE LA MACHINE-OUTIL DE DECOLLETAGE



Concentré de talents technologiques

- Machines-Outils
- Accessoires Machines-Outils → Outillage
- Automatismes → Robotique
- Assemblage → Métrologie → Contrôle
- Matières Premières → Services

02-06 MARS 2010
LAROCHE-SUR-FORON FRANCE

Votre contact :
sjullien@rochexpo.com
Tel. + 33 (0)4 50 03 03 37

Foire de la Haute-Savoie
Mont-Blanc ROCHEXPO
www.simodec.com

Précision et Performance



Décolletage de précision et opérations de reprise



SQS
ISO/TS 16949:2002
ISO 9001:2000



HELIOS A. Charpilloz SA | CH-2735 BEVILARD
T +41 (0)32 491 72 72 | F +41 (0)32 491 73 73
www.helios-ac.ch

longlife high precision

SCHAUBLIN
MACHINES SA

Rue Principale 4
2735 Bévilard, Switzerland
Tél. +41 32 491 67 00
Fax +41 32 491 67 08
www.schaublin.ch

Nouveauté EMO 2009
EMO 2009 Neuheit
Novelty EMO 2009

Centre de tournage et de production de haute précision aux caractéristiques exceptionnelles
Hochpräzisions-Produktions-Drehcenter mit außergewöhnlichen Charakteristiken
High precision and production turning center with exceptional characteristics

GROUPE IMI / Industries Micromécaniques Internationales

CHEVAL FRÈRES

Vous créez...
nous réalisons

Pierres d'horlogerie et industrielles

RUBIS SAPPHIR ZIRCONIE

Tout type de pierres. Normes NIHS
Rubis, saphir Swiss Made
Devis rapide sur envoi de plans
Possibilité de livraisons en tubes sur demande

Chaque stade de la fabrication est contrôlé pour vous garantir un niveau de qualité exigeant et constant

USINAGE DE MATÉRIAUX DURS

27 rue des Bosquets - ÉCOLE VALENTIN - FRANCE
BP 3004 - 25045 Besançon cedex
Contacts : José Tésouro - Tél. : 0033 683 865 490
Fax : 0033 381 537 239 - Email : jtesouro@bhcadrants.com

SOCIÉTÉ MEMBRE DU GROUPE IMI

CONCEVOIR CRÉER PRODUIRE

INDUSTRIE
PARIS / 2010

22 | 26 MARS 2010
PARIS-NORD VILLEPINTE | FRANCE

LE SALON DES PROFESSIONNELS DES TECHNOLOGIES DE PRODUCTION



Création : mademoiselle





Nouvelle gamme de centres d'usinage par électroérosion de Sarix

Sarix SA, l'entreprise suisse a présenté pour la première fois à l'EMO la gamme de produits MACHline. Cette nouvelle ligne de machines d'électroérosion est basée sur le nouveau module de micro-électroérosion développé par Sarix. Ce module est la base d'un nouveau concept de machines d'électroérosion multiaxes. La souplesse de ce dernier permet de monter des configurations flexibles d'électroérosion ainsi que de combiner cette technologie avec d'autres procédés d'usinage dans la même machine.

Des conditions de travail idéales

Le centre d'usinage MACHline présenté lors de l'EMO sur le stand de Sarix était configuré pour usiner des orifices de refroidissement dans l'aérospatial et les turbines à gaz. La machine bénéficie d'une vaste zone d'usinage qui permet des micro-usinages sur des pièces relativement grandes. Elle inclut la tête d'électroérosion qui usine les trous de refroidissement mais également un système laser supplémentaire destiné à la coupe des barrières thermiques en céramique sur les pâles de turbines.



Un design attractif et plus encore

Le design innovant et non-conventionnel des centres d'usinages MACHline a attiré de nombreux visiteurs sur le stand de Sarix lors de l'EMO. D'autres nouveautés y étaient d'ailleurs présentées pour la première fois. Par exemple un nouveau système pour le perçage profond dans la réalisation de moulles. Les utilisateurs peuvent ainsi percer des trous de 0,1 mm de diamètre sur une profondeur jusqu'à 15 mm dans du carbure de tungstène. Eurotec reviendra en détail sur cette machine dans une édition ultérieure.



Eine neue Sarix-Produktgruppe im Bereich Mikro-Elektroerosion

Das Schweizer Unternehmen Sarix SA hat auf der EMO 2009 zum ersten Male seine Produktgruppe MACHLine vorgestellt. Diese neue Gruppe von Mikroerosionsanlagen baut auf dem neuen Micro-EDM CORE von SARIX auf. Micro-EDM CORE ist ein neues Konzept zur Fertigung durch multiaxiale Elektroerosion. Die Vielseitigkeit des Moduls ermöglicht flexible EDM-Konfigurationen sowie die Kombination von Mikroerodierung und anderen Fertigungsprozessen an der gleichen Maschine.

Ideale Arbeitsbedingungen

Auf dem Messestand von Sarix wurde die MACHLine-Anlage in einer speziellen Konfiguration zur Fertigung von Kühlöffnungen in Flugzeugen und stationären Gasturbinen gezeigt. Die Anlage verfügt über einen großzügigen Arbeitsraum zur Anwendung von Mikrofertigungsprozessen an großen Teilen. Sie umfasst einen EDM-Kopf zur Fertigung von Kühlöffnungen sowie ein zusätzliches Bauteil zur Laserablation der keramischen Wärmesperre an Turbinenschaufeln.



Attraktives Design und mehr

Das ungewöhnliche und innovative Design der MACHline-Fertigungsanlagen hat viele Besucher an den Messestand von SARIX gebracht, an dem auch andere Produkte anlässlich der EMO zum ersten Male ausgestellt wurden. So zum Beispiel ein neues Gerät zur Mikrofertigung von tiefen Löchern für Formgießer, das hochpräzise Löcher im 0,1mm-Bereich und bis zu 15mm in Hartmetall bohren kann. Eurotec wird in einer kommenden Ausgabe mehr Details zu dieser Anlage veröffentlichen.



New line of micro EDM machining centers by Sarix

Sarix SA, Switzerland presented, for the first time at the EMO 2009 the MACHLine. This new line of machines for micro erosion is based on the new micro-EDM CORE of SARIX. Micro-EDM CORE is a new concept of multiaxis EDM machining. The versatility of the module allows flexible EDM configurations and the combination of EDM with other machining processes, on the same machine.

Ideal working conditions

The MACHLine center shown at the SARIX booth was presented in a configuration for the machining of cooling holes in aerospace and stationary gas turbine. The machine has a large working space to apply micromachining to large parts. It contains an EDM head for the machining of cooling holes and one supplementary laser ablation unit for the ablation of the ceramic thermal barrier of the turbine blades.

Attractive design and more

The unconventional and innovative design of the MACHline machining centers attracted many visitors to the SARIX booth, where more products were presented for the first time at EMO. For example a new Micro Deep Hole Device for mould makers that can drill high precision holes in the 0.1mm range, up to 15 mm in tungsten carbide. Eurotec will publish more details about this machine in a further issue.

Sarix SA

CH 6616 Losone

Tél. +41 91 785 81 71 - Fax +41 91 785 81 77
sales@sarix.com - www.sarix.com



PIERHOR S.A.
Fabrique de pierres d'horlogerie
Usinage de tous matériaux ultra-durs
et de très grandes précisions (μ)
A votre service depuis 1899



Fertigung von Uhrensteinen
Bearbeitung ultraharter Materialien
und Präzisionsbearbeitung (μ)
Für Sie da seit 1899

Manufacturer of jewels for clock and watchmaking
Very high precision machining (μ)
of all ultra-hard materials
At your service since 1899

Utilisation: Médical, jet d'encre, aérospatiale, automobile, etc.
Anwendungen: Medizintechnik, Tintenstrahler, Raumfahrt,
Automobilindustrie, usw.
Applications: Medical, inkjet, aerospace,
automotive technologies, etc.

Tél. +41(21) 661 28 70 Fax +41(21) 661 28 73
E-Mail pierhor@bluewin.ch www.pierhor.ch



LABORATOIRE DUBOIS S.A.

**Plus de 30
années d'expérience**

- Expertises
- Essais sur matériaux
- Analyses chimiques
- Electroplastique
- Tribologie



**Mehr als 30
Jahre Erfahrung**

- Gutachten
- Werkstoffprüfungen
- Chemische Analysen
- Galvanotechnik
- Tribologie-Studien



Laboratoire accrédité
pour le contrôle
des matériaux



SN EN ISO/IEC 17025

Rue Alexis-Marie-Piaget 50
CH-2300 La Chaux-de-Fonds
Tél. + 41 32 967 80 00

Akkreditierte
Prüfstelle für
Werkstoffprüfungen

Fax + 41 32 967 80 01
www.laboratoire-dubois.ch
info@laboratoire-dubois.ch

+DT technologies
SA

Qualitätsspannwerkzeuge
Made in Switzerland



Outils de serrage de qualité



High quality clamping tools



DT Technologies
Deutschland

Hermann-Schwer-Str. 3
78048 Villingen-Schwenningen
Deutschland
Tel.: +49 7721 406 1881
Fax: +49 7721 406 1882

DT Technologies
Suisse

ZI ouest Champ-Colin 2
CH-1260 Nyon
Suisse
Tél.: +41 22 362 46 22
Fax: +41 22 362 87 02

info@dttechnologies.com • www.dttechnologies.com

Des produits innovants pour l'Europe

L'activité principale de la société IDCP, basée aux Pays-Bas, consiste à introduire sur de nouveaux marchés les produits innovants de jeunes entreprises d'Extrême-Orient ou d'Amérique du Nord. De manière générale, il faut du temps aux produits innovants pour être intégrés dans le portefeuille des grandes sociétés d'électronique. IDCP peut aider de jeunes sociétés internationales à pénétrer le marché européen rapidement et à établir leur marque grâce à des canaux de distribution dédiés.

Petit, pratique et puissant

Parmi les produits concernés ces deux dernières années, le Dino-Lite est un microscope numérique compact qui offre de nombreuses possibilités par rapport aux microscopes traditionnels. Dino-Lite est devenu aujourd'hui l'une des marques leaders de microscopes numériques professionnels en Europe et fait également son entrée dans le grand public et chez les détaillants. Le Dino-Lite peut être connecté à un ordinateur et permet aux utilisateurs d'enregistrer des images animées et fixes et d'effectuer des prises de vue en accéléré. Le Dino-Lite existe en différentes versions, développées pour des applications spécifiques. Selon la version, on dispose de plages d'agrandissement qui s'étendent de ~10 à 200 fois, voire 500 fois. Des modèles à longue distance de travail existent également. Des LED intégrées sont disponibles en blanc, en polarisé, en ultraviolets, en infrarouges ou dans une combinaison interchangeable. La plupart des versions sont dotées d'options de calibrage et de mesure. Le boîtier est réalisé en matériaux composites ou en alliage d'aluminium.

Quelques exemples parmi un large éventail d'applications :

- Contrôle industriel : contrôle qualité, assemblage, réparation
- Médical : examen et analyse auditifs, oculaires, cutanés, examen et analyse du cuir chevelu
- Professionnel : mise en application de la loi, aide aux conférences, détection des contrefaçons
- Impression et textiles : contrôle qualité, mesures
- Outil éducatif : laboratoires scientifiques, présentation, formation, étude des insectes et des plantes
- Privé : loisirs, documents de collection, peintures, objets d'art

Une large gamme de produits

Les microscopes numériques Dino-Lite de AnMo offrent de nombreuses possibilités de combinaisons avec des accessoires tels que des supports, un éclairage d'arrière-plan avec polarisation, une table XY, un support d'éprouvettes, etc. Avec plus de 50 modèles différents, les microscopes Dino-Lite couvrent une large gamme d'applications et les spécialistes d'IDCP sont prêts à aider leurs clients à découvrir la solution la mieux adaptée à leur application.

neue Märkte zu erobern. Bei neuen innovativen Produkten dauert es üblicherweise sehr lange, bis sie in das Portfolio grosser Elektronikfirmen aufgenommen werden. IDCP kann jungen internationalen Firmen dabei helfen, die europäischen Märkte rasch zu erobern und ihre eigene Marke mittels zweckbestimmter Verkaufskanäle zu etablieren.



Dino-Lite avec son support MS35B

Dino-Lite mit seinem Stativ MS35B

Dino-Lite with its MS35B support

Klein, praktisch und leistungsstark

Dino-Lite, ein kompaktes Digitalmikroskop mit zahlreichen Möglichkeiten im Vergleich zu traditionellen Mikroskopen, wurde vor zwei Jahren in die Produktpalette aufgenommen. Dino-Lite ist nun eine der führenden Marken für professionelle Digitalmikroskopie in Europa und ist im Begriff, Verbrauchermärkte und Einzelhandelsgeschäfte zu erobern. Dino-Lite kann an einen Computer angeschlossen werden und ermöglicht den Benutzern, sowohl bewegte und unbewegte Bilder als auch Zeiträfferaufnahmen aufzuzeichnen. Dino-Lite ist in verschiedenen Versionen erhältlich, die jeweils für spezifische Anwendungen entwickelt wurden. Abhängig von der Version sind Vergrößerungsbereiche von ~10 bis 200 bis 500x verfügbar. Dasselbe gilt für LWD-Modelle. Eingebaute

Ein paar Beispiele der weitläufigen Anwendungsbereiche:

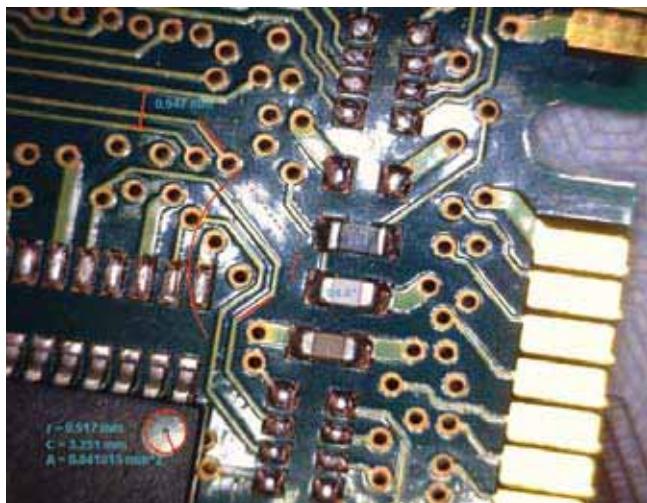
- Industrieprüfungen: Qualitätsprüfung, Montage, Reparaturen
- Medizin: Ohren-, Augen-, Haut-/Kopfhautuntersuchungen und -analysen
- Experten: Strafverfolgung, Konferenzhilfe, Fälschungsdetektion
- Druck und Textilien: Qualitätsprüfung, Messungen
- Ausbildungsbereich: Wissenschaftliche Labors, Ausbildung, Beobachtung von Insekten und Pflanzen
- Privatbereich: Hobbies, Dokumentation von Sammlungen, Malereien, Antiquitäten



Innovative Produkte für Europa

Die in den Niederlanden ansässige Firma IDCP hat ihr Kerngeschäft weiterentwickelt, um mit innovativen Produkten jünger und innovierender Firmen aus Fernost und Nordamerika

LED-Lampen sind in Weiss, polarisiert, Ultraviolet, Infrarot oder in einer umschaltbaren Kombination erhältlich. Die meisten Versionen sind mit Eichungs- und Messoptionen ausgestattet. Das Gehäuse ist entweder aus Verbundstoff oder einer Aluminiumlegierung gefertigt.



Exemple de contrôle avec mesure
Prüfbeispiel mit Messvorgang
Example of check with measures

Weitläufige Produktpalette

Die Dino-Lite Digitalmikroskope von AnMo bieten viele Kombinationsmöglichkeiten mit Zubehörteilen wie Stützen, Gegenlicht mit Polarisation, XY-Tisch, Probenhalter u. a. Mit über 50 verschiedenen Modellen decken die Dino-Lite-Mikroskope zahlreiche Anwendungsbereiche ab, und die IDCP-Spezialisten sind gern bereit, den Kunden dabei zu helfen, die für ihre Anwendung am besten geeignete Lösung zu wählen.



Contrôle de l'état de surface
Oberflächenprüfung
Metal surface inspection

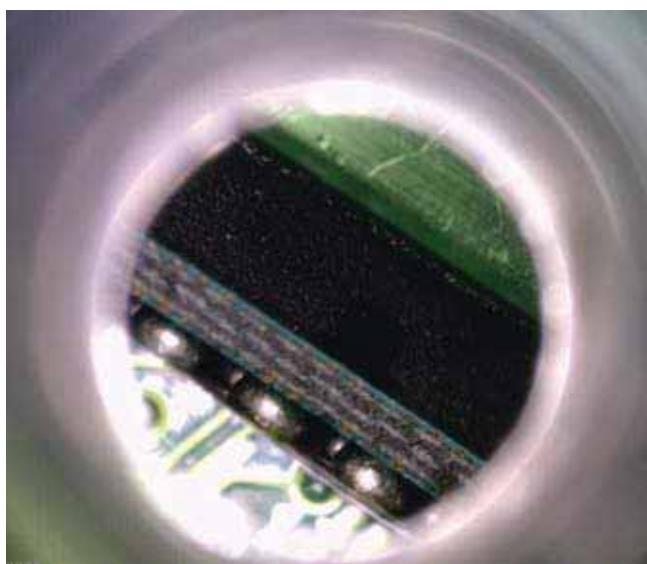
companies. IDCP can help young international companies to get into the European market quickly and establish their own brand with dedicated sales channels.

Small, convenient and powerful

In the product range since two years, the Dino-Lite is a compact digital microscope with a lot of possibilities compared to traditional microscopes. Dino-Lite is now one of the leading brands for professional digital microscopy in Europe and is also making inroads into consumer markets and retail stores. The Dino-Lite can be connected to a computer and allows users to record moving and still images as well as time lapse recording. Dino-Lite comes in different versions, developed for specific applications. Depending on the version, magnification ranges from ~10 to 200 to 500x are available. As well as long working distance models. Built in LED lights are available in white, polarised, ultraviolet, infrared or a switchable combination. Most versions have calibration and measuring options. Its housing is either composite or aluminum alloy.

Innovative products for Europe

The Netherland based company IDCP has developed its core business to enter new markets with innovative products from young and innovative companies from the Far East or North America. It is usual for new innovative products to take a long time to get into the portfolio of the larger electronics



Inspection BGA, BGA-Inspektion, BGA inspection

A few examples of the wide range of applications:

- Industrial inspection: quality control, assembly, repair
- Medical: ear, eye, skin/scalp examination and analysis
- Professional: law enforcement, conference aid, counterfeit detection
- Printing and textiles: quality control, measurements
- Educational: science lab, presentation, training, insect & plant study
- Personal: hobbies, collection documentation, paintings, antiques

Wide product range

The Dino-Lite Digital Microscopes by AnMo offers a lot of possibilities of combination with accessories like supports, back light with polarisation, XY table, specimen holder and more. With more than 50 different models, the Dino-Lite microscopes cover a wide range of applications and IDCP specialists are ready to help people discover the best solution suited to their application.

IDCP

Rijksweg 81 - 1411 GE Naarden - The Netherlands
Tél. +31 20 6186322 - Fax +31 20 6189692
info@idcp.nl - www.idcp.nl
www.dino-lite.eu



MIDEST
PARIS

DU 17 AU 20 NOVEMBRE 2009

PARIS-NORD VILLEPINTE - FRANCE

Paris-Nord Villepinte - FRANCE

MIDEST 2009

Midest 2009, Paris, France



Les sous-traitants fidèles au rendez-vous

Dans un contexte économique difficile, Midest, le salon de la sous-traitance industrielle, résiste bien et prépare sa 39ème édition avec optimisme. En effet, en juin, le taux de réservation est identique à l'année précédente et plus de 25 000 m² d'exposition sont déjà réservés fermement aussi bien par les organisateurs de collectifs français régionaux et de pavillons nationaux que par les sous-traitants exposant à titre individuel dans leurs secteurs d'activités.

Un salon sur mesure

Le salon récolte aujourd'hui le fruit d'une politique partenariale toujours renforcée et commercialement tournée vers les besoins de ses clients. Midest a créé de nouvelles offres adaptées au marché et sa collaboration avec les différents syndicats et organismes professionnels n'a cessé de se développer pour élaborer les solutions les plus appropriées à chacun des métiers. Ce dynamisme a d'ailleurs été récompensé par d'excellents résultats dans les dernières enquêtes de satisfaction menées tant auprès des exposants que des donneurs d'ordres, en particulier lors de l'édition 2008 qui s'est avérée un très bon cru malgré le début de la récession.

Une place de marché reconnue

Les donneurs d'ordres se déplacent en effet chaque année toujours plus nombreux sur le salon et utilisent de plus en plus son site Internet pour trouver leurs sous-traitants : le nombre de visites reçues entre janvier et avril 2009 a ainsi augmenté de 91 % par rapport à la même période de l'année précédente. Exposer au Midest, c'est aussi pouvoir bénéficier du référencement sur cette plateforme d'approvisionnement aujourd'hui incontournable.



Une excellente représentativité de l'offre mondiale

Côté français, toutes les grandes régions ont d'ores et déjà confirmé leur présence, sur une base globalement semblable à celle de 2008. Les six grands Villages métiers seront de retour, animés par les organisations professionnelles de référence : Fonderie, Traitements des matériaux, Mise en forme des métaux, Plastiques-caoutchouc, Forge et Moules et modèles. Un nouveau Village consacré à la fixation européenne est en préparation et un éditeur français de progiciels de gestion proposera une animation dédiée aux solutions informatiques pour l'industrie. Midest 2009 fera aussi l'objet d'un focus spécial sur l'électronique. La mise en forme des métaux voit

également le retour de grands noms de l'industrie, et la Forge et la Fonderie présenteront Orbital Hybrid, prototype automobile destiné à promouvoir ces métiers auprès des jeunes. L'offre internationale continue de se développer et enregistre fin mai une réservation de 200 m² supplémentaires par rapport à l'année précédente, avec la présence de tous les grands pays acteurs de la sous-traitance mondiale. De nouveaux pays et provinces ont d'ores et déjà annoncé leur apparition, comme la Serbie et le Québec.

Les thèmes à l'honneur

En premier lieu un secteur d'avenir qui fait beaucoup parler, celui de l'énergie. Les pôles de compétitivité feront aussi l'objet d'une attention particulière, sur le plan national mais aussi européen sous l'angle des opportunités de coopération entre pôles et clusters œuvrant pour l'innovation en sous-traitance industrielle. Pour la seconde année consécutive, un pays sera mis à l'honneur : la Belgique sera ainsi sous les feux des projecteurs à travers un pavillon national qui rassemblera ses trois régions sous un même étendard, l'organisation de conférences, de tables rondes, de rencontres d'affaires et de nombreux autres moments forts organisés avec Agoria, la fédération belge de l'industrie technologique. Enfin, un nouveau Trophée dédié aux bureaux d'études fait son apparition, en partenariat pour la première fois avec la revue Industrie et Technologies.

Midest Paris

- Dates : Du 17 au 20 novembre 2009
- Lieu : Parc des Expositions de Paris-Nord Villepinte - Hall 6
- Horaires : De 9:00 à 18:00 du 17 au 19 novembre et de 9:00 à 16:00 le 20 novembre.
- Cartes d'entrées : Disponible à l'avance sur le site www.midest.com

Midest 2009 se tiendra conjointement à Maintenance Expo, le salon de toutes les solutions maintenance, industrielle et tertiaire, et à Tolexpo, le salon international des équipements de production pour le travail des métaux en feuille et bobine, du tube et des profilés.

Si vous passez par Paris, ne manquez pas de nous rendre visite sur notre stand Eurotec G201 Halle 6.

www.midest.com

Midest 2009, Paris, Frankreich



Die Zulieferer bleiben der Midest treu

In einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld hält sich Midest, die Zuliefermesse der Industrie, standhaft, und sieht ihrer 39. Ausgabe optimistisch entgegen. So entspricht der Reservierungsstand im Juni dem des vergangenen Jahres, und mehr als 25.000 m² Ausstellungsfäche sind bereits fest reserviert, sei es durch Organisatoren französischer Regionalkollektive und nationaler Pavillons oder durch die Zulieferer selbst, die auf eigene Rechnung in ihrem Tätigkeitsbereich ausstellen.

Eine Messe nach Maß

Die Messe erntet heute die Früchte einer Politik, die sich immer stärker partnerschaftlich ausrichtet und an den Bedürfnissen der Kunden orientiert. Midest hat neue und dem Markt angepasste Angebote entwickelt. Die Zusammenarbeit der Messe mit den verschiedenen Berufsverbänden und -organisationen wurde ständig ausgeweitet, um für jede Branche die am besten passenden Lösungen zu finden. Diese Dynamik wurde auch von den hervorragenden Ergebnissen der letzten unter Ausstellern und Auftraggebern durchgeföhrten Zufriedenheitsstudien belohnt - und das während der 2008-er Ausgabe, die sich trotz der beginnenden Rezession als ein sehr guter Jahrgang erwiesen hat.



Eine anerkannte Veranstaltung

Die Auftraggeber kommen nicht nur von Jahr zu Jahr zahlreicher, sondern nutzen auch immer öfter die Messe- Website, um Zulieferer zu finden: So ist die Zahl der Besucher der Website von Januar bis April 2009 gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 91% gestiegen. Wer auf der Midest ausstellt, dem kommt auch die Listung auf diesem heute unumgänglichen Schauplatz der Warenbeschaffung zugute.



Eine für das Weltmarktangebot absolut repräsentative Messe

Von französischer Seite haben bereits alle großen Regionen ihre Teilnahme bestätigt, was ungefähr der Teilnahme von 2008 entspricht. Auch die sechs großen branchenorientierten Themenparks werden wieder da sein und ein von den einschlägigen Berufsorganisationen gestaltetes Programm bieten: Gießerei, Oberflächenbehandlung, Metallumformung, Kunststoffverarbeitung, Formenbau und Schmiedeteile. Zudem ist ein neuer und den europäischen Fixierungssystemen gewidmeter Themenpark in Vorbereitung, und ein französischer Herausgeber von Unternehmenssoftware wird einen Programmpunkt zum Thema „Software für die Industrie“ anbieten. Midest 2009 wird auch ein besonderes Licht auf die Elektronik werfen. Im Bereich Metallumformung werden die großen Namen der Industrie wieder vertreten sein, und die Schmiede-



und Gießereibranche werden den Orbital Hybrid vorstellen, einen Automobil-Prototyp, der zum Ziel hat, ein junges Publikum an diese Berufsbereiche heranzubringen. Das internationale Angebot entwickelt sich ebenfalls weiter und sorgte bereits Ende Mai für einen Anstieg der reservierten Fläche um 200 m² im Vergleich zum Vorjahr. So werden wieder alle wichtigen Länder der weltweiten Zulieferung vertreten sein. Hinzu kommen neue Länder und Provinzen, wie Serbien und Quebec, die bereits ihre Teilnahme angekündigt haben.

Besondere Themen der Messe

Im Mittelpunkt wird eine Branche stehen, die viel von sich reden macht: Die Energie. Auch den Wettbewerbsclustern wird besondere Aufmerksamkeit gewidmet werden, sowohl auf französischer als auch auf europäischer Ebene, und zwar unter dem Gesichtspunkt der Möglichkeiten und Chancen für die Zusammenarbeit von in der Innovation und industriellen Zulieferung tätigen Clustern. Zum zweiten Jahr in Folge wird einem Land eine besondere Ehre zuteil werden: Belgien wird diesmal mit seinem Länderpavillon ganz im Rampenlicht stehen. Dieser wird die drei belgischen Regionen unter einem Banner vereinen und Veranstaltungsort für Vorträge und Diskussionsrunden, Geschäftsmeetings und viele andere Höhepunkte sein, die von Agoria, dem belgischen Landesverband für technologische Industrie, organisiert werden. Und schließlich wird ein neuer Preis eingeführt, der den Planungs- und Ingenieurbüros gewidmet ist und zum ersten Mal in Zusammenarbeit mit der Zeitschrift Industrie et Technologies vergeben wird.

Midest Paris

- Termin: Vom 17. bis 20. November 2009
- Ort: Messegelände Paris-Nord Villepinte - Halle 6
- Öffnungszeiten:
Von 9.00 bis 18.00 Uhr vom 17. bis 19. November und von 9.00 bis 16.00 Uhr am 20. November.
- Eintrittskarten:
Vorab erhältlich auf der Website www.midest.com

Midest 2009 wird parallel zur Maintenance Expo stattfinden, der Messe für industrielle und tertiäre Wartung, sowie zur Tolexpo, der internationalen ►

MIDEST 2009

MIDEST 2009



Messe für Produktionsausrüstung im Bereich Metall-/Blechbearbeitung und Rohrherstellung.

Wenn Sie nach Paris kommen, dann sollten Sie uns auf jeden Fall auf unserem Eurotec-Stand G201 in Halle 6 besuchen.

www.midest.com

Midest 2009, Paris, France

Subcontractors remain loyal to the show

In a difficult economic situation, Midest, the world's leading industrial subcontracting show, is holding up well and is preparing for its 39th staging with optimism. In June, the level of bookings was identical as one year before, with more than 25'000 m² of exhibition space having been firmly booked by both the organizers of national stands, French regional stands and by individual subcontractors taking space on their own account in their specific sectors of activity.

Tailor-made show

Today the show is benefiting from a continually developing partnership policy that focuses commercially on the needs of its customers. Midest has created new offerings that are suited to the needs of the market and its constantly evolving collaboration with the various professional associations and organizations keeps on creating solutions precisely tailored to each of its trades. This dynamism is reflected in the excellent findings of the most recent satisfaction surveys of both exhibitors and visiting customers, and in particular those relating to the 2008 show, which was rated as a very good one despite the onset of the recession.



Recognized marketplace

More and more customers for subcontracting are visiting the show each year and are also increasingly using the show's web site to find their subcontractors. Between January and April 2009 the number of visits to the site rose by 91% compared with the same period last year. Midest exhibitors consequently enjoy the benefit of a listing on a sourcing platform that has today become a must.

Excellent reflection of what is available around the world

So far as France is concerned, all the major regions have already confirmed their presence, with the overall level of participation being similar that of 2008. The six major trade Villages will be returning once again and are being organized by the trade associations in question: Foundry, Treatment of materials, Metal shaping, Plastics-rubber, Forging, Moulds and models. Preparations are being made for a new village dedicated to European fastenings and a French publisher of management software will be staging an

event dedicated to IT solutions for industry. Midest 2009 will also host a special focus on electronics. The shaping of metals will also see the return of such big names of the industry, whilst Forging and Foundry will present the Orbital Hybrid, a prototype vehicle intended to promote these trades to young people. International participation continues to grow and as of the end of May an additional 200 m² had been booked compared with the year before, with all the countries playing a major role in global subcontracting being present. New countries and provinces such as Serbia and Quebec have already announced their presence.

Themes of the year

First of all, on a much talked about sector that is vital for the future: energy. The competitiveness centers will also be a prime focus for attention, both nationally and Europe-wide in terms of opportunities for co-operation between poles and clusters working to promote innovation in industrial subcontracting. For the second year in a row there will be a country of the year, this time Belgium. It will have a national pavilion playing host to its three regions under a single banner, and a series of conferences, round tables, business meetings and numerous other highlights will be organized in conjunction with Agoria, the Belgian technology industries federation. Finally, a new Award dedicated to design offices will be launched and for the first time it will be in partnership with the magazine Industrie et Technologies.

Midest Paris

- Dates: From November 17 to 20
- Place: Paris-Nord Villepinte Exhibition Centre - Hall 6
- Opening time:
From 9:00 am to 6 pm from Nov. 17 to 19
and from 9:00 am to 4:00 pm on Nov.20
- Entrance cards:
On-line advanced sale on www.midest.com

Midest 2009 will be staged in conjunction with Maintenance Expo, the exhibition for total industrial and service sector maintenance solutions, and Tolexpo, the international exhibition of production technology for metal in sheets, coils, tubes and sections.

If you intend to visit the show, do not hesitate to visit us on our Eurotec booth G201, hall 6.

www.midest.com

Le N° 1 mondial des salons de sous-traitance industrielle

MIDEST

2010 PARIS



* Travailler ensemble

Working together*

2 - 6 novembre 2010



Paris-nord Villepinte | FRANCE

Midest est le salon mondial exclusivement consacré à la sous-traitance industrielle et aux rencontres en face à face :

- 1 800 exposants venus de 29 pays.
- 37 640 professionnels de tous les secteurs d'activité.
- 93 % des exposants affirment que Midest leur permet de rencontrer de nouveaux prospects.

- Développez votre portefeuille clients et prospects.
- Initiez, confirmez et enregistrez des contrats.
- Exposez vos savoir-faire.

Midest est le salon au service du développement et de la diversification des marchés de votre entreprise.



- Transformation des métaux
- Transformation des plastiques, caoutchouc, composites
- Électronique et électricité
- Microtechniques
- Traitements de surfaces
- Fixations industrielles
- Services à l'industrie.

Protection grâce aux accumulateurs hydrauliques

Le fabricant suisse Olaer déclare : « Protégez vos machines onéreuses contre les pannes de générateur grâce à l'accumulateur hydraulique Olaer ».

Un principe simple

Les fluides sont pratiquement incompressibles et ne peuvent donc pas être utilisés directement pour accumuler de

l'énergie. Les accumulateurs hydrauliques permettent d'accumuler des fluides sous pression. Leur principe de fonctionnement, qui est basé sur la loi de Boyle-Mariotte ($P \times V = \text{constante}$), repose sur la différence de compressibilité entre les liquides et les gaz. Ce système permet d'accumuler l'énergie transmise par un fluide et de la restituer selon les besoins. Il permet notamment :

- de maintenir une pression adéquate durant un certain temps
- d'équilibrer hydrauliquement des masses importantes
- d'absorber des excédents d'énergie survenant sous forme de coups de bâlier
- d'amortir les mouvements de véhicules et d'installations de levage
- d'effectuer des compensations de dilatation thermique
- et bien d'autres choses encore.

Olaer propose :

- ses services d'ingénierie
- des accumulateurs à vessie basse et haute pression
- des accumulateurs à membrane et à demi-vessie
- des accumulateurs à membrane ne nécessitant pas d'entretien
- des accumulateurs à piston
- des accumulateurs hydrauliques en acier inoxydable
- des accumulateurs en silicium
- des réservoirs sous pression et des bouteilles de gaz
- des batteries d'accumulateurs
- des blocs de sécurité
- des surgonfleurs d'azote
- des vérificateurs-gonfleurs
- son service après-vente en interne



Maschinenschutz mit Hydraulikspeichern

Der Schweizer Hersteller Olaer erklärt : „Schützen Sie teure Maschinen bei einem Ausfall des Antriebsaggregates mit Olaer Hydraulikspeicher!“

Ein einfaches Prinzip

Flüssigkeiten sind praktisch nicht komprimierbar und können somit nicht direkt zur Energiespeicherung verwendet werden. Hydrospeicher ermöglichen die Speicherung von

Flüssigkeiten unter Druck. Gestützt auf das Gesetz nach Boyle-Mariotte ($P \times V = \text{konstant}$) beruht sein Funktionsprinzip auf der unterschiedlichen Kompressibilität flüssiger und gasförmiger Medien. Dies ermöglicht, die von einer Flüssigkeit übertragene Energie zu speichern und je nach Bedarf wieder abzugeben.

- Für die Aufrechterhaltung eines notwendigen Druckes über eine bestimmte Zeit
- hydraulischer Gewichtsausgleich grosser Massen
- Auffangen von Druckstößen
- Abfedern von Fahrzeugen und Kraftthebeanlagen
- Volumenausgleich bei thermischen Belastungen
- und vieles mehr.

Olaer bietet:

- Engineering
- Blasenspeicher Nieder- und Hochdruck
- Membran- und Halbblasenspeicher
- Wartungsfreie Membranspeicher
- Kolbenspeicher
- Hydrospeicher aus Edelstahl
- Silikonspeicher
- Druckbehälter und Gasflaschen
- Speicher-Batterien
- Sicherheits- und Absperrblöcke
- Stickstoff-Ladegerät
- Prüf- und Füllgerät
- Eigene Serviceabteilung



Protection through hydraulic accumulators

Olaer, the Swiss manufacturer says: "protect your costly machines against generator breakdowns with Olaer's hydraulic accumulator".

A simple principle

Fluids are virtually incompressible and therefore cannot be used directly to accumulate energy. The hydraulic accumulators are designed to accumulate fluids under pressure. Their principle is based on the law of Boyle-Mariotte ($P \times V = \text{constant}$) and work with the difference between liquids and gas compressibility. This system allows users to store an energy transmitted by a fluid and to use it on demand. It is useful:

- to maintain a suitable pressure for a period of time
- to balance important masses hydraulically
- to absorb extra energy produced by ram blows
- to damper vehicles and lifting machines movements
- to perform compensation of thermal expansion
- and many more.

Olaer offers:

- engineering services
- low and high pressure bladder accumulators
- membrane and half bladder accumulators
- membrane accumulators requiring no maintenance
- piston accumulators
- stainless steel hydraulic accumulators
- silicone accumulators
- pressure vessels and gas cylinders
- batteries of accumulators
- safety blocs
- nitrogen charging units
- testers and pressurizers
- internal after-sales service

EMISSA SA La productivité en marche !

ROTOPAL 400



La machine idéale pour la fabrication de petite, moyenne ou grande série. Usinage vertical, horizontal ou incliné

Changement d'outil en 0.2 sec!

Perçage, lamage, contournage, rondage, taraudage.



Broche inclinable



50'000 t/min

La machine compacte de grand rendement ! Un condensé technologique de haut niveau pour l'industrie horlogère.

L'USINAGE GAGNANT !
www.emissa.com
info@emissa.com

EMISSA S.A. Jambe-Ducommun 18 - 2400 Le Locle - Switzerland
Tél : +41 (0) 32 933 06 66 Fax : +41 (0) 32 933 06 60



METAV 2010
23 – 27 February
Düsseldorf



www.metav.de

International fair for manufacturing technology and automation

Directive relative aux machines

2006/42/EG

normes de sécurité

EN ISO 13849-1...-2

La documentation technique de vos machines est-elle conforme pour l'échéance de la fin 2009 ?

Notre équipe d'ingénieurs-rédacteurs est à votre service pour la conception et la réalisation de vos modes d'emploi, notices techniques et autres documents d'utilisation.



RédaTech

Rédaction & documentation technique, traduction
Gestion documentaire & communication technique

Près de 20 ans d'expérience dans le domaine de la rédaction technique.

RédaTech - Rue Fritz-Courvoisier 40 - CH-2302 La Chaux-de-Fonds
Tél. 032 967 88 70 - Fax. 032 967 88 71 - info@redatech.ch - www.redatech.ch

Verein Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken e.V.
Corneliusstraße 4 · 60325 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 756081-0 · Fax +49 69 756081-74
messe@vdw.de · www.metav.de



Eine Messe des
A Fair by **VDW**

Industry Party 2009, Bienne (Suisse)

Le monde industriel bouge

Les industriels de l'arc jurassien se sont retrouvés à Bienne pour la désormais traditionnelle Industry Party. Plus de 500 personnes se sont déplacées pour rejoindre cet événement à l'atmosphère conviviale pour partager un moment sympathique et montrer que malgré la crise, le positivisme est de mise.

Organisée par Polydec et un team de fidèles bénévoles, la manifestation a commencé par les classiques discours. M. Konrad, directeur de Polydec, M. Devaux représentant de la promotion économique du canton de Berne et M. Stoeckli, maire de Bienne ont montré que « Bienne bouge » et que l'industrie est un segment dynamique génératrice de valeur pour la région. Pour terminer la partie officielle, M. Trachsel de BTBienne a remercié le nombreux public présent et l'a invité à l'apéritif offert par Studer Bienne. Vendredi et samedi les participants ont eu l'opportunité d'assister aux concerts de Funky Brotherhood & Freda Goodlett. Ce groupe composé de brillants instrumentistes de Funk, Soul et R&B distille des ballades empreintes de sensibilité tout comme des rythmes endiablés appuyés par des puissants cuivres. C'était une occasion parfaite pour rencontrer des collègues, des clients, des partenaires ou des amis... et si vous n'avez pas eu l'opportunité d'y participer, ne manquez pas la prochaine édition qui se tiendra à Bienne les 3 et 4 septembre 2010.



Les organisateurs tiennent à remercier sincèrement la centaine de sponsors et les bénévoles sans qui une telle manifestation ne serait pas réalisable.

Industry Party 2009, Biel (Schweiz)

Die Welt der Industrie ist in Bewegung

Die Unternehmer des Jura-Bogens haben sich in Biel getroffen, um ihre mittlerweile traditionelle Industry Party abzuhalten. Über 500 Personen haben sich auf den Weg gemacht, um diesem geselligen Ereignis beizuwohnen, schöne Stunden mit Gleichgesinnten zu verbringen und zu zeigen, dass trotz Krisenzeiten eine positive Einstellung angezeigt ist.

Die von Polydec und einem Team treuer, ehrenamtlicher Initiatoren organisierte Veranstaltung begann mit einer klassischen Ansprache. Herr Konrad, der Direktor von Polydec, Herr Devaux in seiner Eigenschaft als Vertreter der

Wirtschaftsförderung des Kantons Bern und Herr Stoeckli, der Bürgermeister von Biel, zeigten dass „Biel bewegt“, und dass die Industrie ein dynamisches Segment darstellt, das für die Region eine Wert schöpfende Bedeutung hat. Zum Abschluss des offiziellen Teils dankte Herr Trachsel von BTBienne dem Publikum für seine zahlreiche Anwesenheit und lud zu dem von Studer Biel gespendeten Aperitif ein.



Freitag und Samstag hatten die Teilnehmer Gelegenheit, den Konzerten von Funky Brotherhood & Freda Goodlett beizuhören. Diese Gruppe, die sich aus hervorragenden Funk-, Soul und R&B-Spielern zusammensetzt, ist sowohl auf sensible Balladen als auch auf wilde Rhythmen spezialisiert, die mit den Blechblasinstrumenten gut zur Geltung kommen. Es war eine ausgezeichnete Gelegenheit, um Kollegen, Kunden, Partner oder Freunde zu treffen... und wenn Sie diesmal nicht dabei sein könnten, sehen Sie zu, dass Sie die nächste Party nicht versäumen, die am 3. und 4. September 2010 in Biel stattfinden wird.

Die Organisatoren bedanken sich sehr herzlich bei den etwa hundert Sponsoren und den Ehrenamtlichen, ohne die eine solche Veranstaltung nicht durchführbar wäre.

Industry party 2009, Biel (Switzerland)

The industrial world is on the move

The entrepreneurs of the arc jurassien met in Biel for the now traditional Industry Party. More than 500 people joined this event and its convivial atmosphere to share a nice moment and show that despite the crisis, positivism is a good way.

Organized by Polydec and a team of faithful volunteers, the event began with the classics speeches. Mr Konrad, Director of Polydec, M. Devaux representing the economic promotion of the Berne canton and Mr. Stoeckli, Mayor of Bielle showed that "Bienne is on the move" and that industry is a dynamic segment generating value for the region. To complete the official part, Mr. Trachsel, director of BTBienne thanked the audience and invited everyone to share the aperitif offered by Studer Bielle.

Friday and Saturday participants had the opportunity to attend Funky Brotherhood & Freda Goodlett concerts. This band made up of brilliant Funk, soul and R & B instrumentalists distilling sweet ballads as well as frenzied rhythms supported by powerful brass instruments. It was a perfect opportunity to meet colleagues, clients, and partner or friends... and if you had not the opportunity to participate. Don't miss the next edition which will be held in Bielle on September 3 and 4, 2010.

Organizers wish to sincerely thank the hundred of sponsors and volunteers without whom such an event would not be feasible.

www.industryParty.ch

IMI GROUPE IMI / Industries Microélectroniques Internationales

HARDEX

CÉRAMIQUES TECHNIQUES

Zircone
Alumine
Ceramic Injection Molding
Pressage uniaxial

USINAGE DE MATÉRIAUX DURS

Polissage Implants dentaires ISO 13485

6, chemin des plantes - 70150 MARNAY
Tél. : +33/(0)3 84 31 95 40 - Fax : +33/(0)3 84 31 95 49
E-mail : info@hardex.fr

SOCIÉTÉ MEMBRE DU GROUPE IMI

MICRONORA

SALON INTERNATIONAL DES MICROTECHNIQUES

MULTI-TECHNOLOGIES ET HAUTE PRÉCISION



PLUS PETIT, PLUS PRÉCIS, PLUS INTELLIGENT

Assemblage • Automatisation, Robotique
Décolletage • Découpage
Ingénierie • Interconnexion
Instruments de mesure, Métrologie
Nanotechnologie • Outilage
Packaging microélectronique • Plasturgie
Surmoulage • Traitement • Usinage...

28 sept. - 1^{er} oct. 2010
Besançon - France

EMISSA La productivité en marche !

SPEED TOOL 100

LA MACHINE QUI ABOLIT LES TEMPS MORTS

copeaux à copeaux < 0.5 seconde

NEW

Machine de micro-usinage à 3 ou 4 axes CN
10 broches alternées, soit 10 outils différents
Vitesse de rotation : plus de 20'000 t/min
Changement d'outil aisément et rapidement par pré-réglage
Une grande répétition dans les diamètres usinés
Tout le confort dans le perçage, alésage, taraudage rigide, contourage et fraisage (voir tournage).
Très compacte, gain de place
Une très haute productivité, donc rentabilité pour un prix modique
La précision Suisse, la rapidité en plus
Il faut le voir pour y croire !

DOCUMENTATION ET VISITE SUR DEMANDE

L'USINAGE GAGNANT !

www.emissa.com
info@emissa.com

EMISSA S.A. Jambe-Ducommun 18 - 2400 Le Locle - Switzerland
Tél : +41 (0) 32 933 06 66 Fax : +41 (0) 32 933 06 60



www.micronora.com

Savoir-faire de première main

Les deux conférences extrêmement intéressantes sur les technologies médicales organisées par le producteur leader d'acières spéciaux Carpenter Technology Corp., la société L. Klein SA, aciers spéciaux et métaux, et Motorex AG Langenthal, lubrification industrielle, ont accueilli quelque 150 participants. Ces derniers ont pu s'informer des toutes dernières évolutions de ce secteur.

Les conférences 2009 sur les technologies médicales, qui ont été cette année encore conduites et organisées sous la direction de Motorex, ont suscité de nouveau un grand intérêt de la part de l'auditoire. La première conférence s'est tenue au BBT (Berufliche Bildungsstätte Tuttlingen¹) à Tuttlingen (Allemagne) et la seconde au siège social de Motorex à Langenthal (Suisse). Les thèmes abordés à ces conférences s'étendaient de la fabrication des implants et des instruments au nettoyage et à la stérilisation. Aux côtés des sociétés Carpenter, L. Klein et Motorex, des représentants de Chiron, Tornos, Seco Tools, Dow Europe, Borer Chemie, Amsonic et du Fraunhofer Institut ont présenté les dernières nouveautés dans le domaine des technologies médicales.



Variable Angle LCP Two Column Distal Radius Plate, © by Synthes
Variable Angle LCP Two Column Distal Radius Plate, © by Synthes
Variable Angle LCP Two Column Distal Radius Plate, © by Synthes

Alliages exigeants chrome/cobalt

Carpenter Technology (www.cartech.com) est un fabricant leader d'acières spéciaux et d'autres métaux dont les produits haut de gamme jouissent d'une renommée mondiale dans les domaines d'application les plus divers. La société L. Klein SA (www.kleinmetals.ch) distribue et stocke les matériaux de pointe de Carpenter Technology. Les alliages chrome/cobalt (CoCr) représentent une part significative des matériaux employés dans le domaine médical. Ils sont utilisés pour les pièces médicales les plus diverses et séduisent du fait de leurs propriétés mécaniques, de leur grande résistance à la corrosion et de leur biocompatibilité. On distingue ici entre les alliages chrome/cobalt produits traditionnellement par fusion et ceux produits par métallurgie des poudres. Ils imposent tous deux des exigences extrêmement sévères aux sociétés qui les transforment. De ce fait, les fabricants de machines, d'outils, de lubrifiants et les spécialistes du nettoyage sont également soumis à ces exigences de manière interdisciplinaire.

Les fluides d'usinage deviennent des outils liquides

Pour usiner les matériaux employés dans le secteur médical, il est nécessaire de disposer d'un fluide dont les performances de refroidissement, de lubrification et de rinçage soient extrêmement élevées. Il n'est pas rare aujourd'hui d'avoir des pressions de rinçage qui atteignent 120 bar ! Par ailleurs, des propriétés de résistance aux pressions extrêmes (EP = Extreme Pressure) sont également exigées. Afin que le fluide puisse résister à ces pressions extrêmes, le film lubrifiant doit être extraordinairement stable aux fortes températures et aux hautes pressions. Motorex a apporté une contribution significative à l'innovation dans la fabrication des composants de dispositifs médicaux grâce au développement permanent de l'huile de coupe haute performance Swisscut Ortho NF-X et à la technologie Motorex Vmax. En outre, cette huile de coupe est exempte de chlore et de métaux lourds et, de ce fait, se nettoie aisément.



Une partie importante des conférences a été consacrée au nettoyage et à la stérilisation des pièces fabriquées. Mme Christiane Wetzel, docteur ingénieur du Fraunhofer Institut présente un exposé sur la stérilisation par faisceau d'électrons.

Dem Thema Reinigung und Sterilisation der hergestellten Teile wurde ein wichtiger Teil des Seminars gewidmet. Frau Dr. Ing. Christiane Wetzel des Fraunhofer Instituts referiert über die Elektronenstrahl-Sterilisation.

An significant part of the seminar was devoted to the theme of cleaning and sterilisation of manufactured parts. Mrs Christiane Wetzel from the Fraunhofer Institute gives a lecture on electron-beam sterilisation.

Imbrication de tous les processus

Il est donc indispensable de faire évoluer et d'adapter continuellement les processus de production. L'usinage économique de ces « matériaux extrêmement durs » constitue un véritable défi. En outre, des critères comme la qualité de surface, la longévité des outils, la lavabilité et la compatibilité des fluides d'usinage et des agents de nettoyage employés sont primordiaux. C'est pourquoi il est absolument impératif dans le secteur médical que l'ensemble des disciplines et des processus « s'imbrquent » parfaitement. Vous avez des questions à ce sujet ? Les spécialistes de L. Klein SA pour les aciers spéciaux ou de Motorex pour les fluides d'usinage sont prêts à y répondre. Si vous souhaitez des informations concernant d'autres disciplines, ils transmettront vos demandes aux spécialistes concernés parmi leurs partenaires conférenciers.

¹ Centre de formation professionnel de Tuttlingen



Know-how aus erster Hand

Rund 150 Teilnehmende konnten sich an zwei hochinteressanten Medizintechnik-Seminaren auf den neuesten Wissensstand bringen. Veranstaltet wurden die Seminare von Carpenter ►

Technology Corp., führender Hersteller von Spezialstählen, der Firma L. Klein SA, Edelstähle und Metalle, sowie der Motorex AG Langenthal, Industrie-Schmiertechnik.

Die Medizintechnik-Seminare 2009, welche auch dieses Jahr unter der organisatorischen Leitung von Motorex durchgeführt wurden, weckten wiederum grosses Interesse bei den Teilnehmern. Das erste Seminar fand an der BBT (Berufliche Bildungsstätte Tuttlingen) in Tuttlingen/D und das zweite am Hauptsitz von Motorex in Langenthal/CH statt. Thematisch wurde an den Seminaren der ganze Bogen über die Herstellung von Implantaten und Instrumenten bis zur Reinigung und Sterilisation gezogen. Neben der Firma Carpenter, L. Klein und Motorex vermittelten Vertreter von Chiron, Tornos, Seco Tools, Dow Europe, Borer Chemie, Amsonic und dem Fraunhofer Institut an den Anlässen die neuesten Erkenntnisse aus der Medizintechnik.

Prothèse de hanche en alliage innovant chrome/cobalt « Carpenter BioDur CCM® ». Pour l'usinage complet, le nettoyage, le conditionnement et la stérilisation, un nombre très important d'opérations définies avec précision et traçables (GMP) est nécessaire.

Hüftgelenkimplantat aus der innovativen Kobalt-Chrom-Legierung „Carpenter BioDur CCM®“. Für die vollständige Bearbeitung, Reinigung, Verpackung und Sterilisation sind unzählige, genau definierte und nachverfolgbare (GMP) Arbeitsschritte notwendig.

A hip joint implant made from innovative "Carpenter BioDur CCM®" cobalt-chromium alloy. Innumerable precisely defined and controllable (GMP) operations are necessary for complete machining, cleaning, packing and sterilisation.



Anspruchsvolle Kobalt-Chrom-Legierungen

Carpenter Technology (www.cartech.com) ist ein führender Hersteller von Spezialstählen, sowie anderen Metallen und garantiert weltweit für Produkte der Spitzenklasse in den verschiedensten Anwendungsbereichen. Die Firma L. Klein SA (www.kleinmetals.ch) ist Verteiler und Lagerhalter dieser hochwertigen Werkstoffe von Carpenter Technology. Ein bedeutender Teil der eingesetzten Produkte im Medizinalbereich sind Kobalt-Chrom-Legierungen (CoCr). Diese werden für verschiedenste Medizinalteile verwendet und überzeugen durch gute mechanische Eigenschaften und höchste Ansprüche an Korrosionsbeständigkeit und Biokompatibilität. Dabei unterscheidet man zwischen herkömmlich erschmolzenen und pulvemetallurgisch erzeugten Kobalt-Chrom-Legierungen. Beide stellen höchste Anforderungen an die Verarbeiter. Somit sind auch die Maschinen-, Werkzeug-, Schmierstoff-Hersteller und Reinigungs-Spezialisten interdisziplinär gefordert.

Bearbeitungsfluids als flüssige Werkzeuge

Bei der Bearbeitung von Medizintechnik-Werkstoffen ist eine extrem hohe Kühl-, Schmier- und Spülleistung des Mediums gefordert. Spüldrücke von bis zu 120 bar sind heute keine Seltenheit mehr! Andererseits sind auch herausragende Hochdruckeigenschaften (EP = Extreme Pressure) gefordert. Damit die HP-Eigenschaften des Fluids die extremen Drücke aufnehmen können, muss der Schmierfilm ausserordentlich temperatur- und hochdruckstabil sein. Motorex hat mit der laufenden Weiterentwicklung des Hochleistungs-Schneidoels Swisscut Ortho NF-X und der Motorex Vmax-Technology massgebend zur Innovation im Bereich der industriellen Medizintechnik-Teilefertigung beigetragen. Zudem lässt sich das chlor- und schwermetallfreie Schneidoel leicht abreinigen.

Ineinandergreifen sämtlicher Prozesse

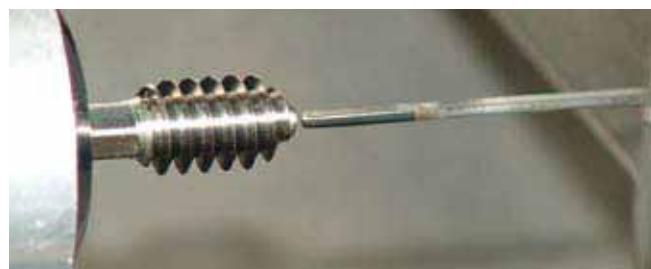
Eine kontinuierliche Weiterentwicklung und Anpassung der Produktionsprozesse ist somit unerlässlich. Eine echte Herausforderung ist die wirtschaftliche Zerspanung dieser „extrem harten Werkstoffe“. Zudem haben Kriterien wie Oberflächenqualität, Werkzeugstandzeit, Abwaschbarkeit und Verträglichkeit der eingesetzten Bearbeitungsfluids und Reinigungsmittel eine sehr grosse Bedeutung. Deshalb ist in der Medizinalbranche ein perfektes Ineinandergreifen sämtlicher Fachgebiete und Prozesse ein absolutes „Muss“. Haben Sie Fragen zu diesem Thema? Die Spezialisten von L. Klein SA für Edelstähle oder von Motorex für Bearbeitungsfluids beantworten Ihnen diese gerne und leiten themenübergreifende Anfragen gerne an die betreffenden Fachleute, sprich Seminarpartner weiter.



First hand know-how: medical technology seminar 2009

About 150 participants attended two extremely interesting medical technology seminars to bring themselves up-to-date with all the latest knowledge. The seminars were organised by Carpenter Technology Corp., a leading manufacturer of special steels, the company L. Klein SA, high-grade steels and metals, and Motorex AG Langenthal, industrial lubrication technology.

The 2009 Medical Technology Seminars, which were again this year conducted under the organisational leadership of Motorex, once again aroused great interest among participants. The first seminar took place at the BBT (Berufliche Bildungsstätte Tuttlingen) in Tuttlingen, Germany and the second at Motorex's headquarters in Langenthal, Switzerland. The seminars dealt with a whole range of themes from the production of implants and instruments to cleaning and sterilisation. In addition to the companies Carpenter, L. Klein and Motorex, representatives of Chiron, Tornos, Seco Tools, Dow Europe, Borer Chemie, Amsonic and the Fraunhofer Institut provided information on the latest knowledge from medical technology during the seminars.



Il n'existe certainement pas de fossé plus important dans l'usinage de pièces qu'entre le tourbillonnage et perçage de trous profonds. Avec les bons outils et l'huile de coupe Motorex Swisscut Ortho NF-X, réaliser les deux opérations devient aujourd'hui une réalité.

Es gibt wohl kaum einen „grösseren Spagat“ in der Teilebearbeitung als Gewindewirbeln und Tieflochbohren: Mit den richtigen Werkzeugen und dem Schneidoel Motorex Swisscut Ortho NF-X heute eine Realität.

There are no greater extremes in part production than thread whirling and deep-hole boring. Equipped with the right tools and Motorex Swisscut Ortho NF-X cutting oil, to perform both operations is today a reality.

Sophisticated cobalt-chromium alloys

Carpenter Technology (www.cartech.com) is a leading manufacturer of special steels and other metals and reputed worldwide for top-quality products for a wide range of applications. L. Klein SA (www.kleinmetals.ch) is a distributor and stockist for these high-value materials produced by Carpenter Technology. A considerable proportion of the products used in



Filip Van Weereld, Métallurgiste Régional Europe, qui informe Carpenter Technology Corp. sur les alliages chrome/cobalt. Le CoCr fut utilisé pour la première fois dans un implant dès 1936.

Filip Van Weereld, Regional Metallurgist Europa, der Carpenter Technology Corp. informiert über Kobalt-Chrom-Legierungen. Schon 1936 wurde CoCr das erste Mal für ein Implantat eingesetzt.

Filip Van Weereld, Regional Metallurgist Europe, from Carpenter Technology Corp. provides information about cobalt-chromium alloys. CoCr was used for an implant for the first time back in 1936.

medical technology are cobalt-chromium alloys (CoCr), which are used for a wide range of medical parts, and feature excellent mechanical characteristics and high demands in terms of corrosion resistance and bio-compatibility. We distinguish between conventional molten cobalt-chromium alloys and those produced using powder metallurgy. Both types make high demands on companies who process them as well as on the machine, tool and lubricant manufacturers and cleaning specialists.

Machining fluids as fluid tools

In the machining of medical technology materials, the medium needs to provide top-notch cooling, lubricating and flushing characteristics. Flushing pressures of up to 120 bars are no longer rare in this day and age! Excellent extreme pressure characteristics are also required. The lubricating film must be

exceptionally temperature and high-pressure stable, so that the fluid's HP characteristics can absorb the extreme pressure levels. With the continuous further development of the high-performance cutting oil Swisscut Ortho NF-X and Motorex Vmax Technology, Motorex has made a considerable contribution to innovation in the field of industrial medical-technology component production. The cutting oil is completely free of chlorine and heavy-metals and can be easily cleaned off.

Meshing together of all processes

Continuous further development and adjustment of the production process is therefore indispensable. The economical machining of this "extremely hard material" is a real challenge. Criteria such as the surface quality, tool life, washability and compatibility of the machining fluids and cleaning agents used are also of utmost importance. For this reason perfect meshing of all the specialities and processes is absolutely essential in the medical sector. If you have any questions on this subject, the specialists at L. Klein SA for high-grade steel or at Motorex for machining fluids would be delighted to answer them and will forward any interdisciplinary enquiries to the specialists concerned, i.e. seminar partners.

² Tuttlingen professional education establishment

Motorex AG

Technischer Kundendienst
Postfach - CH-4901 Langenthal
Tel. +41 62 919 74 74 - Fax +42 62 919 76 96
motorex@motorex.com - www.motorex.com

L. Klein SA

Edelstähle und Metalle
Chemin du Long-Champ 110 - CH-2501 Biel
Tel. +41 32 341 73 73 - Fax +41 32 341 97 20
info@kleinmetals.ch - www.kleinmetals.ch

PIBOMULTI
SWISS MADE <http://www.pibomulti.com> info@pibomulti.com

JAMBE-DUCOMMUN 18
CH-2400 LE LOCLE
TEL +41(0)32 933 06 33
FAX +41(0)32 933 06 30

Minispindle extensions (Ø 5 mm)
Presetting from machine outside

Synchronous Multispindle Heads For Lathes For Drilling And Milling

Angular heads
Head to machine inside bores

Multispindle heads
Watch industry
2000 kg 100 kW

Small... or BIG POWER !



Parmaco
Metal Injection Molding AG

Euromold

2009, 2. - 5. Dezember
Halle 8.0 - Stand L52



microMIM by Parmaco

Fischingerstrasse 75, CH-8376 Fischingen
Tel. ++41 977 21 41, www.parmaco.com



Innovation: Le système de serrage de sécurité Zeta

Le nouveau système de sécurité Zeta offre de grands avantages par rapport à l'ensemble des systèmes de serrage usuels. On retrouve des pinces de serrage sur de nombreux équipements : les outils statiques et rotatifs, les têtes de perçage et de fraisage multi-broches, les têtes à renvoi d'angle, les tours et les centres de fraisage, ainsi que les tours multi-broches destinés à des industries diverses telles que les techniques médicales, l'horlogerie, la sous-traitance, etc.

Pour ces tours multibroches, il n'existe pas jusqu'à présent de systèmes de serrage fiables avec lesquels on puisse réaliser des opérations de serrage sans risque suivant des couples de rotation précis et suffisants. Le nouveau système de serrage de sécurité Zeta a été développé précisément dans ce but. Il offre des possibilités inattendues par comparaison à tous les systèmes de serrage à pince connus jusqu'ici. Il est interchangeable avec l'ensemble de systèmes de serrage conformes aux normes DIN 6499 et DIN 6388 du marché. L'opérateur machine a le choix entre différents systèmes selon ce qui lui convient le mieux. L'énorme force de serrage est transmise à l'écrou par l'intermédiaire d'un profil de sécurité unique qui élimine tous risques de glissement.

Dérapier n'est plus possible

Il en résulte l'élimination du risque de blessure causée par le dérapage à proximité d'outils coupants, risque qui est toujours très important habituellement. Du fait de l'utilisation de raccords standardisés, il est possible d'utiliser n'importe quel cliquet ou n'importe quelle clé dynamométrique pour le serrage ou le desserrage. Le système est proposé aussi bien sous forme d'écrou-raccord avec filetage intérieur que d'écrou de serrage intérieur avec filetage extérieur.

Il est important ici que l'écrou de serrage se verrouille directement avec la partie avant de la pince de serrage. Cela évite le dépôt de copeaux devant la pince de serrage.

Le fait que l'ensemble des outils d'usinage puissent toujours être serrés par la voie la plus courte constitue un autre avantage. Ainsi, même pour les petits diamètres, il ne peut pas y avoir de zones instables dues à l'oubli par « pontage » de



Le système de serrage de sécurité Zeta pour pinces de serrage DIN6499 et DIN6388.

Das neue Zeta Sicherheitsspannsystem für Spannsystemen nach DIN6499 und DIN6388.

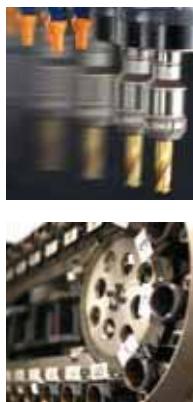
New Zeta safety collet clamping system for collets like ER - DIN6499 and OZ - DIN6388.

surfaces d'utilisation ou de serrage situées devant la pince. L'écrou de serrage est également disponible pour tous les systèmes de serrage d'étanchéité usuels. Ainsi, il est possible de travailler sans problème avec des outils avec l'arrosage intégré. ►

Travail sur objectifs et partenariat



« Nous entretenons des relations clientèle étroites, parce qu'elles sont la base du succès. »



NOS PRESTATIONS – VOTRE AVANTAGE

Nous comptons parmi les premiers fournisseurs de machines-outils en Suisse. Grâce à notre vaste gamme de machines et une direction de projets professionnelle, nous sommes pour vous le partenaire idéal.

Nos prestations vous intéressent ? Nous reprendrons volontiers à vos questions et à vos demandes d'offres !

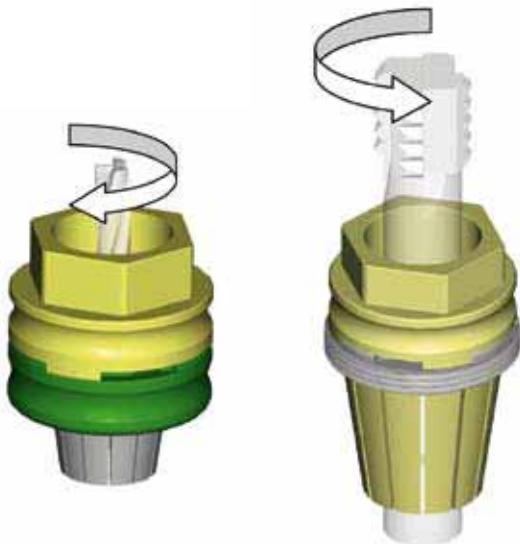
Schneider mc Machines-outils
Téléphone +41 (0)24 441 72 13
E-Mail info@schneidermcsa.ch
Internet www.schneidermcsa.ch

Schneider mc SA

WERKZEUGMASCHINEN MACHINES-OUTILS

Innovation: Das Zeta Sicherheitsspannsystem...

Das neue Zeta Sicherheitssystem bietet Ihnen enorme Vorteile gegenüber allen gängigen, am Markt erhältlichen Spann-systemen. Mit Spannzangen werden vielerlei Spannmittel ausgestattet u. a. einfache rotierende Spindelwerkzeuge, Vielspindelbohr- und Fräsköpfe, Gerade- und Winkelagre-gate, auch Dreh u. Fräszentren, sowie auch Multispindel-drehmaschinen im Bereich Massen und Langdreh-teile für di-verse Industriebereiche, wie Medizintechnik, Uhrenhersteller, Zuliefererindustrie etc.

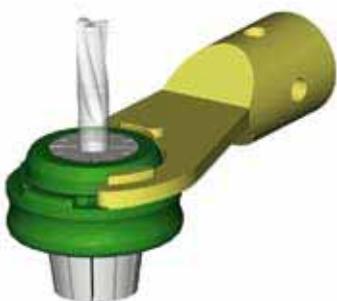


Système Zeta ERST (à gauche) et Zeta ER (à droite) avec écrou de serrage EDS/ED.

ERST- Zeta (links) und ER - Zeta (rechts) Spannmutter in Kombination mit EDS/ED - Zeta Eindrehhilfe.

ERST- Zeta (left) and ER - Zeta (right) collets nut attached with EDS/ED- Zeta screw-on-adapters.

Gerade bei diesen Multispindeldrehmaschinen gab es bis heute keine betätigungs-sicheren Spannsysteme mit denen man gefahrlos Spannvorgänge mit exakten und auch aus-reichenden Drehmomenten ausführen konnte. Genau für diesen Bereich wurde unser neues Zeta Sicherheitsspann-system entwickelt. Das System bietet ungeahnte Möglichkeiten im Vergleich zu allen bisher bekannten Spann-systemen für Spannzangen. Es ist austauschbar mit sämtlichen auf dem Markt eingeführten Spannsystemen nach DIN6499 und DIN6388. Durch verschiedene Bedienelemente hat der Maschinenbediener die Wahl, das für Ihn Günstigste auszu-wählen. Die enorme Anzugskraft wird durch ein neuartiges Sicherheitsprofil abrutschsicher vom Bedienelement, auf die eigentliche Spannmutter übertragen.



Adaptateur de couple ETET Zeta en combinaison avec le système ERST Zeta

ETET- Zeta Drehmomentadapter in Kombination mit ERST- Zeta Spannmutter ETET- Zeta torque adapter attached with ERST- Zeta collet nut

Abrutschen ist nicht mehr möglich!

Dadurch entfällt auch die hohe Verletzungsgefahr, die durch das Abrutschen im Bereich von scharfen Werkzeugen grundsätzlich immer sehr hoch ist. Durch den Einsatz von standardisierten Verbindungsanschlüssen, kann jede üblich Ratsche oder jeder übliche Drehmomentschlüssel zum Spann- u. Lösevorgang genutzt werden. Das System wird sowohl als Überwurfmutter mit Innengewinde, wie auch als innenliegende Spannmutter mit Aussengewinde angeboten. Wichtig dabei ist, dass die Spannmuttern jeweils direkt mit der Vorderseite der Spannzangen abschließen. Es ist somit nicht möglich, dass sogenannte Späneablagerungen vor der Spannzange entstehen können.

Ein zusätzlicher Vorteil besteht darin, dass sämtliche Bearbeitungswerkzeuge immer auf dem kürzesten Weg eingespannt werden können und somit vor allem bei kleinen Durchmes-sern keine Instabile Spannsituation durch Überbrückung von konstruktionsbedingten vor der Spannzange liegenden Be-dien oder Anzugsflächen auftreten können. Das Sicherheits-spannssystem gibt es auch für die gängigsten am Markt einge-führten Dichtspannssysteme. Somit kann auch ohne Probleme mit Innengekühlten Werkzeugen gearbeitet werden.



Innovation: the Zeta collet clamping system!

The New Zeta collet clamping system offers the market a much better advantage to solve most collet clamping problems. Collets are used in a lot of different variations such as; static and rotating tools, multi-spindle heads, Swiss-turn lathes, angle-heads in different sectors like automotive ,aircraft, various metal, medical, wood and plastic manufacturers.



Système de serrage ERST Zeta avec sa clé de serrage

ERST- Zeta Spannmutter in Kombination mit ESP- Zeta Spannschlüssel

ERST- Zeta collet nut attached with ESP- Zeta spanner wrench

In each of these fields no one offers, until today, an absolutely safe collet clamping system with the addition of the possibility to lock the collets with extremely high torque moments, also in very complicated applications with limited space around and between the spindles in multi-spindle machines. The New Zeta Collet Clamping Systems offers a lot of advan-tages. Everyone in the machine industry is aware of different collet systems like ER - DIN6499, OZ - DIN6388, and vari-ous others. All these systems have problems with the proper application of torque by using spanner wrenches in most cases. Exactly for this purpose Zollmann GmbH developed a solution with the New Zeta collet nut system. The New Zeta system provides a lot of unique and unexpected possibilities that never have been offered before by other popular collet



Système de serrage standard ERST Zeta
ERST- Zeta Standard Spannmutter
ERST- Zeta standard collet nut.



Système de serrage ERSD - Zeta pour systèmes étanches Regofix.
Dichtspannmutter ERSD - Zeta für Regofix - Dichsystem.
Seal nut ERSD - Zeta for Regofix-sealing washers.



ERM - Zeta mini écrou de serrage.
ERM - Zeta Mini- Spannmutter.
ERM - Zeta mini-collet nut.

clamping systems. The New Zeta system is completely exchangeable with all spindles in single situations, aggregates, multi-spindle heads, and Swiss turn lathes which use ER-DIN6499 or OZ-DIN6388 collet systems.

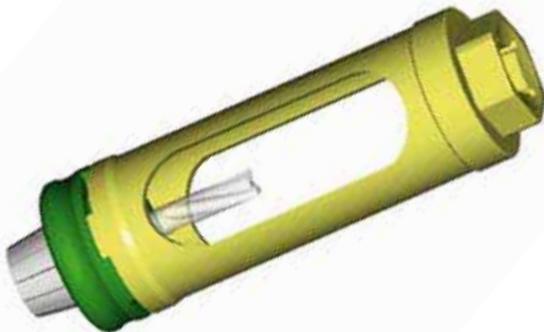
Slipping out is no longer possible

The unique operating tools that this new system offers, gives the machinist a choice of what tools best suits their preference. Zollmann offers standardized tool connectors in 1/2,

3/8, and 1/4 inch sizes and various hexagons. The enormous torque power of this system has been optimized by a new unique security profile that eliminates slipping out while clamping the tools.

Zollmann suggests to its customers to improve working quality and ease of operation by upgrading and updating their old worn collet nuts. The proper use of torque wrenches together with the correct specified torque moments is a must in the future and should be applied to all successful working machinery facilities in the world. The multiple possibilities of the new clamping system, gives the customer a lot of variations for all kinds of spindle situations. Additionally the Zeta system can also be used with popular sealing disc systems currently used for internally cooled cutting tools. The Zeta system is patent pending.

To conclude, Mr Zollmann says: "Did this article spark your interest? If yes, please request more information by email, telephone, or look up our website: www.zollmangmbh.de".



Système de serrage standard ERST - Zeta associé avec adaptateur de couple ECS.
ERST - Zeta Spannmutter in kombination mit ECS - Zeta Drehmomentstecknuss.
ERST - Zeta collet nut attached with ECS - Zeta torque-nut.

Zollmann GmbH
Uhlandstraße 3
Postfach (P.O.Box) 1313
D-72820 Sonnenbühl - Undingen
Tél. +49 (0)7126-9292-0
Fax +49 (0)7126-1220
ISDN-Fax +49 (0)7126-9292-22
info@zollmangmbh.de
www.zollmangmbh.de

Haute vitesse et moteur IPM à couple élevé



CENTRE D'USINAGE TRÈS PERFORMANT BROTHER SÉRIE TC

Haute précision, technologie éprouvée et design compact, telles sont quelques-unes des caractéristiques du centre d'usinage BROTHER.

- Imbatteable en taraudage rigide
- Disponibilité et productivité élevées
- Construction compacte et stable
- Accélérations de broche ultracourtes

Schneider mc Machines-outils
Téléphone +41 (0)24 441 72 13
E-Mail info@schneidermcsa.ch
Internet www.schneidermcsa.ch

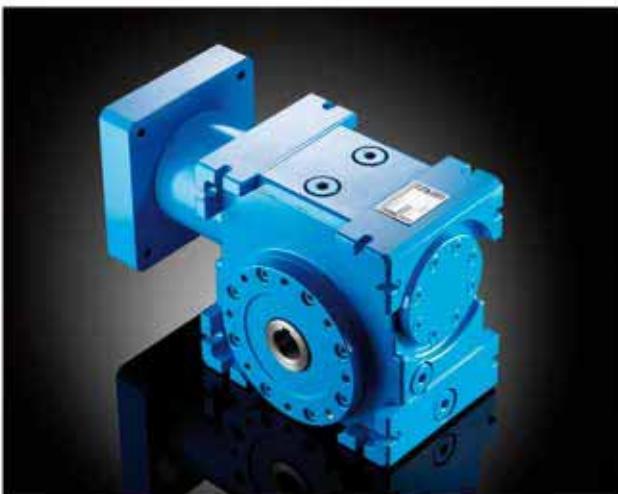
Schneider mc SA

WERKZEUGMASCHINEN MACHINES-OUTILS



Technique d'entraînement

- Réducteurs à vis sans fin
- Servoréducteurs
- Réducteurs planétaires
- Réducteurs coniques
- Réducteurs spéciaux
- Moteurs CA et CC
- Petits moteurs Crouzet



- Couples : -1310 Nm
- Réductions : -10'000 : 1
- Puissance : 0.16 W – 4 kW
- Exécutions avec jeu réduit ou jeu ajustable
- Exécutions selon vos désirs



Th. Zürrer AG
Antriebstechnik
Eichmatt 7
CH-8143 Stallikon-Zürich

Tel. +41 (0)44 454 10 30
Fax +41 (0)44 454 10 31
www.zurrer.ch
info@zurrer.ch

EMISSA La productivité en marche !

Machine de perçage taraudage et revidage



14 opérations en 6 secondes

Chargement et déchargement automatique

Un maximum de productivité et de confort dans un minimum d'espace

L'USINAGE GAGNANT !

www.emissa.com
info@emissa.com

EMISSA S.A. Jambe-Ducommun 18 - 2400 Le Locle - Switzerland
Tél : +41 (0) 32 933 06 66 Fax : +41 (0) 32 933 06 60

We already audited your new supplier!

Are you a European company and looking for a reliable supplier in a developing country?
Save time and cost by making use of the CBI services.

All the companies in our programmes were carefully selected, visited by external experts and extensively prepared for doing business in Europe.

CBI assists companies in improving their quality systems, organisation and documentation.
Our matchmaking service has been at the heart of our mission for almost forty years.

You can benefit by meeting potential partners in the CBI pavilions, making use of our Company Database or just by asking us to advise and assist you.

CBI (Centre for the Promotion of Imports from developing countries) contributes to the equitable economic development of selected developing countries by providing export marketing and management support to their SME exporters and Business Support Organisations with the purpose of increasing exports to Europe.

Visit us at Euromold:
Hall 9.0, Stand D07

or visit: WWW.CBI.EU



Centre for the Promotion of
Imports from developing countries

Messen + Ausstellungen 2009 – 2010



2009



28. Motek

Die internationale Fachmesse
für Montage- und Handhabungstechnik
21. – 24. 09. 2009 Neue Messe Stuttgart



3. Bondexpo

Die Fachmesse für
industrielle Klebtechnologie
21. – 24. 09. 2009 Neue Messe Stuttgart



20. Fakuma

Die internationale Fachmesse
für Kunststoffverarbeitung
13. – 17. 10. 2009 Messe Friedrichshafen



15. Druck+Form

Die Fachmesse für
die grafische Industrie
14. – 17. 10. 2009 Messe Sinsheim



8. Faszination Modellbau FRIEDRICHSHAFEN

Verkaufsausstellung für
Modellbahnen und Modellsport
30. 10. – 01. 11. 2009 Messe Friedrichshafen



4. Faszination Modellbau BREMEN

Verkaufsausstellung für
Modellbahnen und Modellsport
20. – 22. 11. 2009 Messe Bremen



2. FISW

Faszination Internationale
Sammler-Welt
November 2009 Messe Sinsheim



9. Blechexpo

Die internationale Fachmesse
für Blechbearbeitung
01. – 04. 12. 2009 Neue Messe Stuttgart



2. Schweisstec

Die internationale Fachmesse
für Fügetechnologie
01. – 04. 12. 2009 Neue Messe Stuttgart



14. Echtdampf-Hallentreffen

Dampfbetriebene Modelle von Eisenbahnen,
Straßenfahrzeugen, Schiffen und stationäre Anlagen
08. – 10. 01. 2010 Messe Karlsruhe



19. Faszination Motorrad

Die größte Motorradmesse im Süden Deutschlands.
Europas größte Gespanne-Verkaufsausstellung
22. – 24. 01. 2010 Messe Karlsruhe



6. Control France

Die Fachmesse
für Qualitätssicherung
22. – 26. 3. 2010 Paris-Nord Villepinte / Frankreich



7. Motek France

Die Fachmesse für Montage-
und Handhabungstechnik
22. – 26. 3. 2010 Paris-Nord Villepinte / Frankreich



16. Faszination Modellbau KARLSRUHE

Verkaufsausstellung für
Modellbahnen und Modellsport
25. – 28. 03. 2010 Messe Karlsruhe



9. Control Italy

Die Fachmesse
für Qualitätssicherung
25. – 27. 3. 2010 Messe Parma / Italien



9. Motek Italy

Die Fachmesse für Montage-
und Handhabungstechnik
25. – 27. 3. 2010 Messe Parma / Italien



17. Car+Sound

Die internationale Leitmesse
für mobile Elektronik
08. – 11. 04. 2010 Messegelände Köln



4. Agri Historica

Traktortreffen, Teilemarkt,
Vorführungen, Bauernmarkt
April 2010 Messe Sinsheim



24. Control

Die internationale Fachmesse
für Qualitätssicherung
04. – 07. 05. 2010 Neue Messe Stuttgart



3. Motek Schweden

Die Fachmesse für Montage-
und Handhabungstechnik
18. – 20. 05. 2010 Messezentrum Jönköping / Schweden



8. Qualitec

Die internationale Fachmesse
für Qualitätssicherung
18. – 20. 05. 2010 Messezentrum Jönköping / Schweden



10. Optatec

Die internationale Fachmesse optischer Technologien,
Komponenten, Systeme und Fertigung für die Zukunft
15. – 18. 06. 2010 Messegelände Frankfurt / M.



2. Stanztec

Die Fachmesse
für Stanztechnik
22. – 24. 06. 2010 CongressCentrum Pforzheim (ccp)



29. Motek

Die internationale Fachmesse für
Montage- und Handhabungstechnik
13. – 16. 09. 2010 Neue Messe Stuttgart



4. Bondexpo

Die Fachmesse für
industrielle Klebtechnologie
13. – 16. 09. 2010 Neue Messe Stuttgart



2. Qualipro

Die Fachmesse für Qualitäts-
sicherung in der Produktion
16. – 19. 11. 2010 Messe Westfalenhallen Dortmund



6. Kölner Echtdampf-Treffen

Dampfbetriebene Modelle von Eisenbahnen, Straßenfahr-
zeugen, Schiffen, stationäre Anlagen und Originalmaschinen
18. – 21. 11. 2010 Messegelände Köln



EDMexpo

Die Fachmesse für Senk- und Drahterdieren mit
internationalem Kongress für Fertigungstechnik
2010 Messe Sinsheim

2010

P.E. Schall GmbH & Co. KG

Gustav-Werner-Straße 6 · D - 72636 Frickenhausen
Fon +49 (0) 7025.9206-0 · Fax +49 (0) 7025.9206-620
info@schall-messen.de · www.schall-messen.de



Messe Sinsheim GmbH

Neulandstraße 27 · D - 74889 Sinsheim
Fon +49 (0) 7261.689-0 · Fax +49 (0) 7261.689-220
info@messe-sinsheim.de · www.messe-sinsheim.de



2010



CONTROL 2010 – die Branche formiert sich!

92% der CONTROL-Teilnehmer 2009 sind bereits wieder angemeldet; das IPA-Fraunhofer Institut und die Fraunhofer Allianz Vision veranstalten erneut das Event-Forum und die Sonderschau „Berührungslose Messtechnik“, die Initiative „Kompetenzpreis des Landes Baden-Württemberg“ ist ebenfalls wieder mit von der Partie...

Was sich im Laufe der vergangenen Monate als zarter Silberstreif am Horizont abzeichnete, ist über die Sommerpause Wirklichkeit geworden: die allermeisten Altausteller und auch diverse Neuaussteller nehmen nun definitiv an der 24. CONTROL, die vom 4. bis 7. Mai 2010 in der Landesmesse Stuttgart veranstaltet wird, teil! Vor dem Hintergrund, dass sich die Wirtschaft zwar langsam erholt, sich aber erst für die Quartale 3 und 4 des Jahres 2009 eine signifikante Verbesserung abzeichnet, darf das Buchungs-Ergebnis für die CONTROL des Jahres 2010 durchaus als Sensation gewertet werden!

Parallel dazu konnten der private Messeveranstalter Paul E. Schall, und seine langjährige Projektleiterin der CONTROL, Gitta Schlaak, die Verhandlungen mit den bewährten Partnern IPA-Fraunhofer Institut sowie Fraunhofer Allianz Vision erfolgreich abschließen, so dass die beiden nicht nur „ideellen“, sondern sehr aktiven Begleiter wieder mit an Bord sind! Damit ist u. a. sichergestellt, dass gerade auch im Bereich Bildverarbeitung per Sonderschau wieder die neuesten Entwicklungen präsentiert werden. Besondere Beachtung verdient zudem schon im Vorfeld das Event-Forum des IPA-Fraunhofer Institut, das zur CONTROL 2010 den Themenkomplex „Energieeffizienz in der Produktion“ behandelt. Damit stellt das Event-Forum den aktuellen, anwenderorientierten Rahmen für die neue Initiative „Technik verstehen und erleben“ des Messemachers Paul E. Schall dar.

Als Zielgruppen werden hauptsächlich industrielle Endanwender, Forscher, Entwickler und Hersteller von Sensorik angepeilt. Das Event-Forum setzt sich im Wesentlichen aus den beiden Bausteinen „Praxisnahe Vortragsforum“ sowie „Erlebnis-Sonderschau“ zusammen und wird auf einer Fläche von gut 160 m² präsentiert. Das Messeteam um Paul E. Schall und Gitta Schlaak steht mit weiteren leistungsfähigen, potenziellen Partnern in Verhandlungen, um die Attraktivität der CONTROL Internationale Fachmesse für Qualitätssicherung auch künftig erhalten und um den Status als Welt-Leitmesse behaupten zu können.

In diesem Zusammenhang stellte Gitta Schlaak die nochmaliige Zunahme an ausländischen Ausstellern heraus, und im

dem Fall handelt es sich im Unternehmen aus England und China. Das lässt umso mehr aufhorchen, da die englische Wirtschaft bekanntlich eine schwere Krise durchläuft, während sich China mehr und mehr als robuster Motor für die Weltwirtschaft und damit als zugkräftige Lokomotive für die nächste Aufschwungphase herauskristallisiert.

www.control-messe.de



CONTROL 2010 – the Industry is Lining Up!

92% of CONTROL's participants from the year 2009 have already registered for the next event; the IPA Fraunhofer Institute and the Fraunhofer Vision Alliance will once again promote the event forum, as well as the special show for "Contactless Measuring Technology"; the "Baden-Württemberg Award for Competence in Innovation and Quality" initiative will be featured again as well

What appeared on the horizon as a small ray of hope in recent months has become a reality during the summer break: The vast majority of this year's exhibitors, as well as numerous newcomers, will definitely participate at the 24th Control which will take place at the Stuttgart Exhibition Centre from May 4th to 7th 2010. Against the backdrop of a slowly recovering economy, which nevertheless will not demonstrate significant improvement until the third and fourth quarters of 2009, exhibitor booking results for CONTROL 2010 can certainly be deemed a sensation!



At the same time, private trade fair promoter Paul E. Schall and longstanding CONTROL project manager Gitta Schlaak have successfully concluded negotiations with their esteemed partners, namely the IPA Fraunhofer Institute and the Fraunhofer Vision Alliance, who will thus not only serve as conceptual sponsors, but rather as highly active participants as well. Amongst other things, this will assure that the latest developments will be presented at a special show, in particular in the ►



field of image processing. The event forum held by the IPA Fraunhofer Institute deserves special attention in advance as well, which will address the issues associated with "Energy Efficiency in Production" at CONTROL 2010. And thus the event forum will provide an up-to-date, user-oriented framework for the new initiative launched by trade fair promoter Paul E. Schall, namely "Understanding and Experiencing Technology".

For most part, target groups include industrial end users, researchers, developers and manufacturers of sensor technology. The event forum consists primarily of two modules, i.e. a "Practical Presentation Forum" and an "Empirical Special Show", and will be held on more than 1700 square feet of floor space. The trade fair team headed up by Paul E. Schall and Gitta Schlaak is currently negotiating with further, highly

capable, potential partners in order to be able to sustain the appeal of the CONTROL international trade fair for quality assurance in the future as well, and to further assert its status as the world's leading event.

Within this context, Gitta Schlaak has emphasised that the number of exhibitors from outside of Germany has once again increased, this time thanks to companies from England and China. And this is all the more reason to sit up and take notice, because it's a well known fact that the English economy is going through a severe crisis, whereas China is emerging to an ever greater extent as a robust engine for the world economy, and thus as a powerful locomotive for the next upswing.

www.control-messe.de

Optatec® **10. OPTATEC – fokussiertes Programm zum Jubiläum**

OPTATEC - Internationale Fachmesse Optischer Technologien, Komponenten, Systeme und Fertigung für die Zukunft: vom 15. bis 18. Juni 2010 im Messezentrum Frankfurt!

Zur 10. Veranstaltung der OPTATEC - Internationale Fachmesse Optischer Technologien, Komponenten, Systeme und Fertigung für die Zukunft wartet der weltweit anerkannte Branchentreff mit einem Jubiläums- Programm auf, das den hohen Ansprüchen der Branche und deren Teilnehmer erneut in allen Facetten gerecht wird. Hier ist zunächst das Internationale Symposium ESTO 2010 zu nennen, das von der European Optical Society durchgeführt wird. Partner bei dieser hochkarätigen Veranstaltung sind namhafte Branchenbegleiter wie SPECTARIS, die DGaO, OptecNET Deutschland, photonikBB, Photonics 21, SSOM, Fachausschuss Quantenelektronik, Elektrodynamik und Optik, Photonics Media, der AT-Fachverlag oder auch das Messeunternehmen P.E. Schall GmbH & Co. KG. Das Symposium ESTO 2010 hat zum Ziel, die neuesten Erkenntnisse und Anwendungen Optischer Technologien in den Bereichen Photovoltaik, Faseroptik, LED, Sicherheitseinrichtungen sowie Medizintechnik zu vermitteln und die Aspekte der Standardisierung zu betrachten.

Wegweisende Institutionen und Branchenvertreter engagieren sich für das hochkarätige Rahmenprogramm der OPTATEC 2010

Die Programmkoordination obliegt einer Auswahl an Mitgliedern des bewährten Fachbeirats der OPTATEC bzw. dem im April 2009 gegründeten Wissensforum und dem Laserzentrum Hannover. Im Wissensforum konzentriert sich der Informationsaustausch zwischen der Wissenschaft und dem Veranstalter der OPTATEC. Dies vor dem Hintergrund, neue Trends und wissenschaftliche Interessengebiete herausfiltern und den OPTATEC-Ausstellern wie den -Fachbesuchern ein

stets top-aktuelles und höchst attraktives Ausstellungs- und Rahmenprogramm zur Verfügung stellen zu können.

Neu bei der OPTATEC 2010: Themenpark „Bildung + Wissenschaft“

Darüber hinaus wird es erstmals zur 10. OPTATEC einen so genannten Themenpark „Bildung + Wissenschaft“ geben. Dieser hat sich zum Ziel gesetzt, die 10. OPTATEC auch für die wissenschaftlich orientierte Jugend greifbar und interessant zu gestalten sowie weiteren qualifizierten Nachwuchs für die Branche der Optischen Technologien zu gewinnen. So umfasst dieser Themenpark neben einem Sonderschau-Bereich auch Angebote wie Karriereforum, Hochschul-Präsentation und Schüler-Rundgänge. Partner sind unter anderem: Mercuri Urval, Optence bzw. OptecNet.

„Analystenkonferenz“, Forum und „CEO Round Table“ runden das Rahmenprogramm der 10. OPTATEC ab

Weitere Highlights des Rahmenprogramms sind die Analystenkonferenz von SPECTARIS, das bekannte und immer stark frequentierte Ausstellerforum der OPTATEC und der geplante „CEO Round Table“, so dass während der gesamten Messedauer hoch interessante Begleitveranstaltungen stattfinden. Mit dem weltweit einzigartigen Ausstellungs-Portfolio plus dem Rahmenprogramm bietet die OPTATEC einen umfassenden Überblick und fungiert außerdem als eine Art „Triebfeder für die Konjunktur“, denn vor allem in der Anwendung neuer und innovativer Technologien liegen die wirtschaftlichen Chancen der nahen und mittleren Zukunft!



10th OPTATEC – Focused Anniversary Programme

OPTATEC International Trade Fair for Future Optical Technologies, Components, Systems and Manufacture



turing at the Frankfurt Exhibition Centre from the 15th through the 18th of June, 2010!

At the 10th edition of the OPTATEC international trade fair for future optical technologies, components, systems and manufacturing, the internationally recognised industry meet will offer an anniversary programme which will once again live up to the greatest demands of the sector and its players in every respect. The International Symposium ESTO 2010, which will be promoted by the European Optical Society, is mentioned first of all in this regard. Partners to this world class event include renowned industry names such as SPECTARIS, the DGaO (the German branch of the European Optical Society), OptecNET Germany, photonikBB, Photonics 21, SSOM, the Expert committee for Quantum Electronics, Electrodynamics and Optics, Photonics Media and AT-Fachverlag publishers, as well as trade fair promoters P.E. Schall GmbH & Co. KG. The goals of the Symposium ESTO 2010 are to disseminate the latest discoveries and applications in the field of optical technologies in areas of photovoltaics, fibre-optics, LED, safety equipment and medical engineering, and to scrutinise the various aspects of standardisation.

Ground-Breaking Institutions and Industry Representatives Demonstrate their Commitment to the World Class Supplementary Programme at OPTATEC 2010

Programme coordination is the responsibility of selected members of OPTATEC's highly capable technical advisory board, as well as the Knowledge Forum which was founded in April 2009 and the Laser Centre in Hanover. The Knowledge Forum concentrates on an exchange of information between the scientific society and the promoters of OPTATEC. This takes place against a backdrop of being capable of filtering

out new trends and areas of scientific interest, and providing OPTATEC exhibitors and expert visitors with a continuously up-to-date and highly attractive exhibition and supplementary programme.

New at OPTATEC 2010: "Training & Science" Theme Park

In addition to this, the so-called theme park for "Training & Science" will be held for the first time at the 10th OPTATEC. The goal of the theme park is to make the event accessible and interesting to scientifically oriented young people, and to further recruit qualified new talent for the optical technologies sector. And thus in addition to the special shows, this theme park also encompasses offerings such as a career forum, a university presentation and a guided tour for school pupils. Amongst others, partners include Mercuri Urval, Optence and OptecNet.

"Analysts' Conference", Forum and "CEO Round Table" Round Out the Supplementary Programme at the 10th OPTATEC

Further highlights of the supplementary programme include the Analysts' Conference held by SPECTARIS, the well known and always highly frequented OPTATEC Exhibitor Forum and the planned "CEO Round Table", thus assuring highly interesting supplementary events for the entire duration of the trade fair. With its internationally unique exhibition portfolio and supplementary programme, OPTATEC offers a comprehensive overview, and furthermore functions as a sort of "driving force for the economy", because the economic opportunities of the near and mid-term future will above all be found in the application of new and innovative technologies.

www.optatec-messe.com

Auslandvertretungen - Représentations - Agents

Schweiz und Liechtenstein:

Hermann Jordi
Jordi Publipress
Postfach 154 - CH-3427 Utzenstorf
T. 0041-3 26 66 30 90
F. 0041-3 26 66 30 99
E-MAIL info@jordipublipress.ch
INTERNET www.jordipublipress.ch

Italien:

Edgar Mäder
Emtrad s.r.l.
Via Duccio Galimberti 7
I-12051 Alba (CN)
T. 0039-01 73 28 00 93
F. 0039-01 73 28 00 93
E-MAIL info@emtrad.it
INTENET www.emtrad.it

Frankreich:

Evelyne Gisselbrecht
33 Rue du Puy-de-Dôme
F-63370 Lempdes
T. 0033-4 73 61 95 57
F. 0033-4 7361 96 61
E-MAIL evelyne.gisselbrecht@laposte.net

Belgien, Niederlande und Luxemburg:

Sigrid Jahn - Jens Paulisch
Intermundio BV
Postbus 63558 - NL-JN Den Haag
T. 0031-70 36 02 39 0
F. 0031-70 36 02 47 4
E-MAIL info@intermundio.com
INTERNET www.intermundio.com

P.E. Schall GmbH & Co. KG

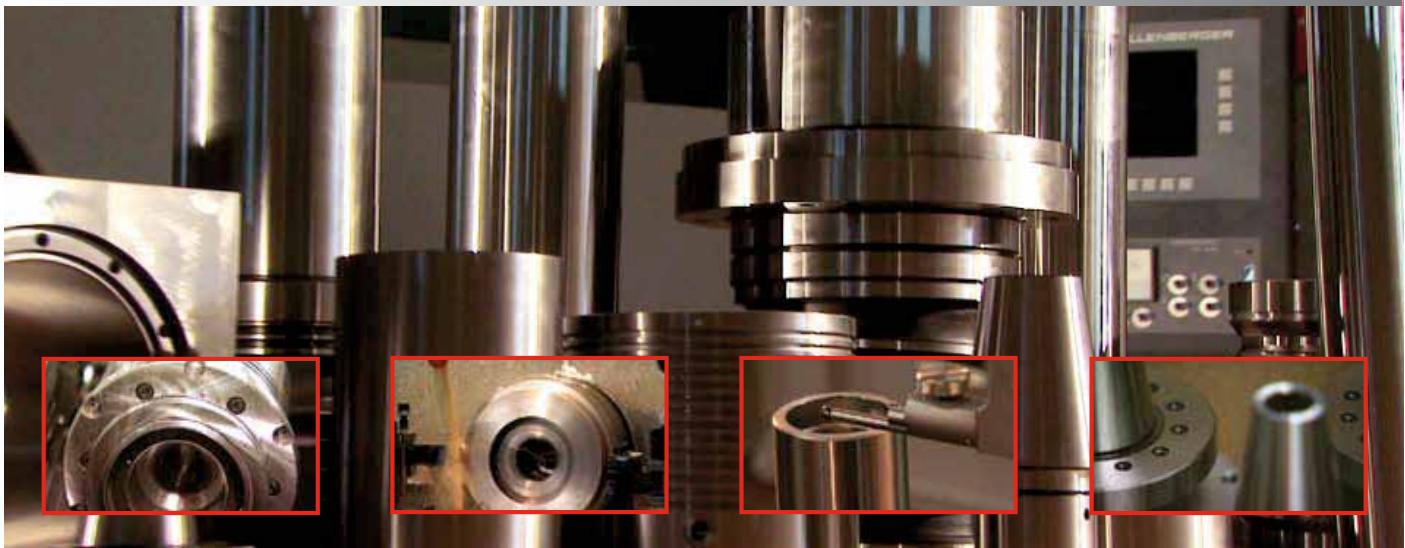
Gustav-Werner-Straße 6 • D-72636 Frickenhausen

Telefon +49 (0) 7025 9206-0 • Telefax +49 (0) 7025 9206-620

info@schall-messen.de • www.schall-messen.de

SPÉCIALISTES DE LA HAUTE PRÉCISION

Partageons ensemble notre passion pour l'excellence



Renaud

Broches de haute précision
Hochpräzisionsspindeln
High precision spindles

www.renaud.ch

Robert Renaud SA
15 crêt de Saint-Tombet
CH-2022 Bevaix
tél + 41 (0)32 846 11 13
fax + 41 (0)32 846 23 79
info@renaud-ch

Instruments et systèmes de mesure mécanique · optique · électronique

Messgeräte und -systeme mechanisch · optisch · elektronisch

Instruments de mesure

Präzisionsmessgeräte



à partir de 10 pièces/ab 10 Stück €10,80

Economy Line



à partir de/ab €76



à partir de/ab €42



à partir de/ab €98



TESA Hits promotion / Aktion: 01.05.09 - 31.12.09
Mitutoyo promotion / Aktion: 01.10.09 - 31.01.10

Machines de mesure 3D CNC vidéo, palpeur et multi-capteur

3D CNC Messmaschinen Video, Taster und Multi-Sensor

D^eMeet

à partir de/ab €24 900



EUROMOLD Frankfurt DE
02.12.09 - 05.12.09

OLAER
GROUP

The Professional Choice



... in Fluid Management

Ihre Sicherheitsreserve!

Hydraulikspeicher



OLAER (SCHWEIZ) AG

Bonnstrasse 3, CH - 3186 Dürdingen
Tel. +41 (26) 492 70 00 Fax +41 (26) 492 70 70
info@olaer.ch - <http://www.olaer.ch>

SGM SA Schut Métrologie Géométrique

Via Scaletta 2 · CH-7180 Disentis
Case postale 52 · CH-7180 Disentis
Suisse/Switzerland
Tél: 081 936 43 30 · Fax: 081 936 43 31
E-mail: SGMCH@Schut.com



SCHUT.COM

Catalogue
Katalog
2009/2010

ISO 9001



OLAER

OILTECH

OILAIR

FCH

GROH + RIPP

Die Edelsteinschleiferei
für Ihre speziellen Wünsche



Zifferblätter - Cadrans
Saphirgläser - Verres saphir
Platinen - Platines

Inh. Stefanie Ripp e.K.

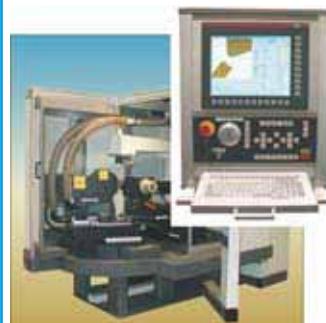
Tiefensteiner Straße 322a

D-55743 IdarOberstein

tel. +49/(0)6781/9350-0 • fax +49/(0)6781/935050
info@groh-ripp.de • www.groh-ripp.de

30 Jahre Erfahrung im Abrichten und Profilieren

Wir sind Ihr Problemlöser
Vorteile nutzen



- 5-Achsen CNC-Profiliermaschine AP-750 mit Videokamera
- Abrichten von Scheibenpaketen - SK40/HSK63
- Spitzprofile - konkave und konvexe Radien
- HM-Stufenwerkzeuge mit Fasen und Radien
- **Manuelles Profiliermaschine AP-650 mit Kontrolloptik**
- bis Scheiben 500 - mit Sonderzubehör 700
- Anfertigung aller Sonderdorne, Flansche und Stufendorne

Aus unserem Sondermaschinenprogramm:

- Vollautomatische 5-Achsen Anfasmashine für HM-Bohrer - Fräser - Gewindebohrer



Rudolf Geiger Maschinenbau GmbH

CNC-Fertigung nach DIN/ISO 9001-9004

D-91320 Ebermannstadt-Rüsselbach

Telefon 09194/7377-0 • Telefax 09194/7377-50

e-mail: rudolf@geiger-gmbh.de • internet: www.geiger-gmbh.de



FABRICATION
DE MACHINES LASER
SOUS-TRAITANCE LASER



Marquage
Gravure / 2D & 3D

Découpe fine
(épaisseur de 0,05 mm à 2 mm)

Micro-soudage

Percage
(min Ø 0,07mm - max Ø 0,15mm)

LASER CHEVAL - ZI de la Louvière - 5, rue de la Louvière
25480 PIREY - Tél.: 03 81 48 34 60 - Fax 03 81 48 34 64
E-mail : laser@cheval-freves.fr

SOCIÉTÉ MEMBRE DU GROUPE IMI

SF-Filter AG: Nouveau nom et nouveaux locaux

La société Schupp AG, spécialisée dans les filtres mobiles et industriels, connaît une croissance continue depuis 1975 et les locaux de Bachenbühlach où l'entreprise était implantée jusqu'ici étaient devenus trop exigus. Une nouvelle extension des murs n'étant pas possible sur ce site, il devenait urgent de construire un nouveau bâtiment. Le choix de l'entreprise s'est porté sur un terrain situé à seulement 300 mètres du précédent site, à la Kasernenstrasse 6, un lieu qui offre des conditions optimales sur le plan logistique.

les fluides. L'entreprise couvre ainsi pratiquement tous les besoins du secteur du filtre mobile et industriel. La palette de filtres proposée par SF comprend toutes les marques mondiales et tous les systèmes connus ainsi que la marque SF-Filter elle-même. La clientèle peut acheter tous les filtres auprès du même fournisseur (départ magasin), ce qui présente des avantages considérables sur le plan pratique : finies les recherches fastidieuses de fournisseurs, les périodes d'immobilisation onéreuses et l'obligation de tenir son propre stock. Avec un stock permanent de 15.000 modèles de filtres, SF-Filter est numéro 1 en Europe sur ce secteur. Environ 45% des livraisons s'effectuent auprès de la clientèle suisse, et 55% à des revendeurs étrangers ainsi qu'aux filiales française, allemande, autrichienne et polonaise de la société.



Nouvelle dimension

Il aura fallu un an seulement pour ériger le nouveau bâtiment aux dimensions imposantes. Il impressionne par sa fonctionnalité alliée étroitement et de manière très réussie à un design industriel moderne. Avec une surface au sol de 13'500 m², un entrepôt à rayonnages verticaux prévu pour 6'800 palettes, de grandes réserves de stockage et des bureaux spacieux, SF est entrée dans une nouvelle dimension. L'entreprise emploie actuellement 60 personnes à Bachenbühlach.

Il convient de souligner l'attitude exemplaire de la société sur le plan de l'écologie et de sa consommation en énergie. L'ensemble du bâtiment est chauffé et climatisé sans dégagement de CO₂ par une installation de chauffage urbain ultramoderne.

Schupp AG devient SF-Filter AG

Parallèlement au déménagement, la société Schupp AG a été rebaptisée SF-Filter AG le 1er juillet 2009 ; elle porte ainsi désormais le même nom que ses filiales à l'étranger. L'entreprise est gérée par ses deux propriétaires Arthur Fritschi et Dirk van der Stroom ainsi que Gianni Fazzone qui fait également partie de la direction. Si la maison mère a concrétisé un projet ambitieux en déplaçant son siège dans les nouveaux bâtiments de Bachenbühlach, les filiales française, allemande, autrichienne et polonaise de l'entreprise ont également agrandi leurs locaux dernièrement. SF ne cesse d'augmenter ses parts de marché dans ces pays aussi. L'ensemble du groupe SF-Filter compte environ 200 employés.

Une variété de filtres inégalée

SF-Filter s'est largement spécialisé dans le commerce du filtre et fournit des OEM, des revendeurs et des utilisateurs finaux. Sa gamme de produits s'étend du filtre à huile, à air ou à carburant au dépoussiérage et à la climatisation, en passant par l'industrie hydraulique, pneumatique, ou encore

Le nouveau siège de la société SF-Filter AG à 8184-Bachenbühlach, en Suisse.
Der neue Firmensitz der SF-Filter AG, CH-8184 Bachenbühlach.
New SF-Filter's headquarter in 8184 Bachenbühlach/Switzerland.

SF-Filter reconnue pour sa compétence, la qualité de ses produits...

SF, qui s'est spécialisée de manière cohérente dans son cœur de métier, le commerce du filtre, dispose d'un savoir-faire reconnu qui fait la différence. Les clients ont la garantie d'être conseillés et assistés par des spécialistes chevronnés. Depuis toujours, SF offre des outils modernes de sélection des produits à commander. Les catalogues de filtres classés de manière logique par secteur d'activité et les listes comparatives ainsi que les CD correspondants font référence dans ce métier. De plus en plus de clients passent également leurs commandes en ligne via www.sf-filter.com.

...et de son service

A la qualité des produits s'ajoute un service de livraison exemplaire. Dans 98% des cas, les filtres commandés sont livrés dans un délai maximal de 24 heures. Grâce au taux élevé de satisfaction de ses clients et à une stratégie de marketing et de publicité persuasive, SF-Filter est une entreprise reconnue et réputée dans de nombreuses industries pour la qualité de ses filtres. Avec le nouveau bâtiment, elle a posé ses jalons pour relever les défis de demain.



SF-Filter AG: Mit neuem Namen in den Neubau

Das kontinuierliche Wachstum der seit 1975 in 8184 Bachenbühlach ansässigen Firma Schupp AG, Mobil- und Industriefilter, brachte das Unternehmen an die räumlichen Kapazitätsgrenzen. Da ein weiterer Ausbau am bisherigen Domizil nicht



L'entrepôt moderne à rayonnages verticaux prévu pour 6800 palettes. Das moderne Hochregallager mit 6800 Palettenplätzen. Modern warehouse with the vertical storage place for 6'800 pallets.

möglich war, drängte sich die Erstellung eines Neubaus auf. An verkehrstechnisch bester Lage, an der Kasernenstrasse 6, nur rund 300 Meter vom bisherigen Standort entfernt, boten sich optimale Voraussetzungen für das Bauvorhaben.

Neue Dimension

In nur einem Jahr entstand ein imposanter Neubau. Das Gebäude beeindruckt durch die gelungene Symbiose von Funktionalität und modernem Industriedesign. Mit einer überbauten Fläche von 13'500 m², einem Hochregallager mit 6800 Palettenplätzen, grossen Lagerreserven und grossräumigen Büros ist SF in eine neue Dimension vorgestossen. Im Moment werden in Bachenbülach 60 Mitarbeitende beschäftigt. Als beispielhaft hervorzuheben ist das realisierte umweltfreundliche Energiekonzept. Über eine hoch moderne Fernwärmeanlage wird das gesamte Gebäude CO₂-frei beheizt und klimatisiert.

Aus Schupp AG wurde SF-Filter AG

Gleichzeitig mit dem Umzug wurde auf den 1. Juli 09 der Firmenname Schupp AG in SF-Filter AG umgewandelt, gleichlautend wie die Tochterfirmen im Ausland. Geleitet wird das Unternehmen von den beiden Inhabern Arthur Fritschi, Dirk van der Stroom und dem weiteren Geschäftsleitungsmitglied Gianni Fazzone. Mit dem Neubau des Stammhauses in Bachenbülach ist ein umfangreiches Bauprogramm abgeschlossen, wurden doch in letzter Zeit auch die Niederlassungen in Frankreich, Deutschland, Österreich und Polen baulich erweitert. Auch in diesen Ländern gewinnt SF laufend Marktanteile. Die gesamte SF-Filter-Gruppe beschäftigt rund 200 Mitarbeitende.

Filter-Vielfalt ohne Gleichen

SF-Filter hat sich konsequent auf den Filterhandel spezialisiert und liefert an Erstausrüster, Wiederverkäufer und

Endabnehmer. Mit Filtern für Öl, Luft, Kraftstoff, Hydraulik, Pneumatik, Flüssigkeiten, Entstaubung und Klimatechnik werden praktisch alle Bereiche im Mobil- und Industriesektor abgedeckt. Die SF-Filterpalette umfasst alle gängigen Weltmarken und Systeme sowie die Eigenmarke SF-Filter. Die Kundschaft kann alle Filter vom gleichen Lieferanten ab Lager beziehen, was in der Praxis namhafte Vorteile bringt: Das mühsame Suchen nach Lieferanten entfällt, kostspielige Standzeiten werden vermieden und eine eigene Lagerhaltung ist nicht mehr nötig. Mit einem permanenten Lager von 15'000 Filtertypen ist SF-Filter Europas Nr. 1 auf diesem Gebiet. Rund 45% der Auslieferungen gehen an die Schweizer Kundschaft und 55% an ausländische Wiederverkäufer sowie teilweise auch an die SF-Niederlassungen in Frankreich, Deutschland, Österreich und Polen.

SF-Filter steht für Kompetenz, Qualität...

Dank konsequenter Spezialisierung auf das Kerngeschäft, den Filterhandel, verfügt SF über das entscheidende Plus an Know-how. Die Kundschaft hat die Gewissheit, von ausgewiesenen Fachleuten beraten und betreut zu werden. Seit jeher bietet SF moderne Tools zur Auftragsabwicklung. Beispielhaft in der Branche sind die übersichtlichen, nach Branchen geordneten Filterkataloge und Vergleichslisten samt den entsprechenden CDs. Immer mehr Kunden bestellen aber auch online via www.sf-filter.com.

...und Service

Zur Produktqualität hinzu, kommt ein beispielhafter Lieferservice. So werden in 98% der Fälle die bestellten Filter innert maximal 24 Stunden ausgeliefert. Dank hoher Kundenzufriedenheit und einer schlagkräftigen Marketing- und Werbestrategie verfügt SF-Filter über einen hohen Bekanntheitsgrad und ►

ist in vielen Branchen zum Begriff für Qualitätsfilter geworden. Mit dem Neubau wurden die Weichen für die Herausforderungen der Zukunft gestellt. www.sf-filter.com



SF-Filter AG: New name and new premises

Schupp AG, the company specialized in industrial and mobile filters has experienced a continuous growth since 1975. Its premises of Bachenbülach finally became too narrow. As a new extension of the building was not possible, it was urgent to build a new structure. The company's choice? A ground situated at only 300 meters from the old location. The new building sited at Kasernenstrasse 6 offers optimum logistics conditions.

New Dimension

One year only was needed to construct the new building. Of very impressive size, it is designed to combine functionality and modern industrial design with success. With a floor space of 13'500 sqm, a warehouse with vertical storage places for 6'800 pallets, wide areas to store material and large offices, SF has entered a new dimension. The company currently employs 60 people in Bachenbülach. It should be pointed out the exemplary attitude of the company in terms of environment protection and energy consumption. The building is heated and air conditioned without any CO₂ release by the way of a state-of-the-art urban heating.

Schupp AG becomes SF-Filter AG

Simultaneously with the company move, a name change from Schupp AG to SF-Filter AG was realized. Since July first 2009, the company has the same name as its subsidiaries from other countries. The company is managed by its two owners Arthur Fritschi and Dirk van der Stroom with Gianni Fazzone who is also member of the management team. If the headquarter realized this ambitious project of moving to a new building, the French, German, Austrian and Polish subsidiaries of the company have furthermore extended their premises recently. SF continues to increase its market share in all these countries. The whole SF-Filter group employs about 200 people.

An unrivaled variety of filters

SF-Filter is specialized to trade filters and delivers to OEMs, resellers and end-users. Its portfolio goes from air, oil or gasoline filters, from dust removal to air conditioning as well as for hydraulic or pneumatic industries and fluidics. The company covers therefore practically every need of the mobile and industrial filter sectors. The products offered are from every known brand in the world and every known system as well as material from the SF-Filter brand too. Customers can buy all their filters from one single provider (from one warehouse) what brings important assets on the practical point of view. For users, long and tedious researches to find the right supplier, losses of time and obligation to have their own stock are troubles from the past. With a permanent stock of 15'000 filter models, SF is number one in Europe on his sector. About 45% of deliveries are sent to Swiss customers, 55% being delivered to foreign resellers or to the French, German, Austrian or Polish subsidiaries of SF-Filter.

SF-Filter recognized for its know-how, its products quality...

SF has consistently concentrated its efforts on its core competences, i.e. business with filters. Users benefit from a wide and recognized know-how that makes the difference on the market. Customers are guaranteed to be well advised and helped by very competent specialists. SF-Filter has always offered innovative tools to help customers choose and pass their orders. Product catalogues are logically organized by field of activities. SF-Filter comparative lists and CD are a must in this business. More and more customers also place their orders online through www.sf-filter.com.

...and its service

To the quality of products, the company adds a very efficient delivery service. 98% of the time orders are delivered within 24 hours. Thanks to a high satisfaction level of its customers and a persuasive marketing and advertising strategy. SF-Filter is a recognized and praised company in numerous industries for the quality of its filters. With the new building, SF-Filter has the right tool to face the challenges of tomorrow.

SF-Filter AG

Kasernenstrasse 6 - CH-8184 Bachenbülach
Tel. + 41 44 864 10 60 - Fax + 41 44 864 14 56
info@sf-filter.ch - www.sf-filter.com
Filiales, Niederlassungen, Subsidiaries in Deutschland,
France, Österreich und Polen.

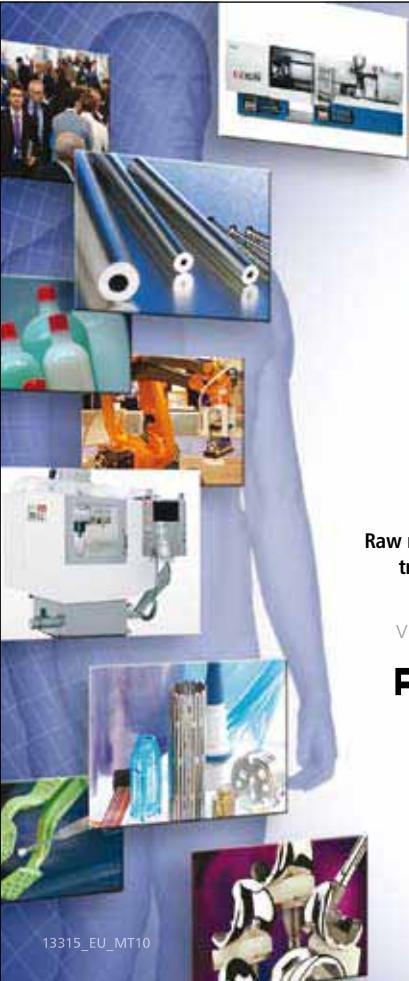
Plus de 50'000 implants différents



Unique en son genre, le fluide d'usinage haute performances MOTOREX ORTHO reflète l'avance technologique de ce spécialiste suisse de la lubrification: le 50 000^e modèle d'un nouvel implant orthopédique vient d'être fabriqué en faisant appel à l'huile de coupe MOTOREX ORTHO. Des fabricants renommés d'implants ultracomplexes exploitent les avantages de MOTOREX ORTHO avec technologie Vmax intégrée pour une production plus rapide, plus précise et plus rentable.



MOTOREX AG LANGENTHAL | Case postale | CH-4901 Langenthal | www.motorex.com



International Exhibition of Manufacturing and
Automation Technology, Materials and Outsourcing
for European Medical Device Manufacturers

MEDTEC EUROPE

23–25 MARCH 2010

Landesmesse Stuttgart, Stuttgart, Germany

Raw materials, manufacturing technology and outsourcing for the medical device industry – The leading European trade show, where over 650 exhibitors and 11,000 medical device industry decision makers unite in one place.

VISIT THE SPECIAL FOCUS PAVILIONS:

PrecisionTec

Automation
Assembly

Medical Plastics
Technology

Medical
Packaging

CO-LOCATED WITH:

3C Contamination Control
& Cleanroom Products
EUROPE

SÜDTEC

RapidWorld

www.medtec-europe.com

MIKROTECHNISCHE LÖSUNGEN NACH MASS

120 Jahre Akribie und Präzision
**bringen aussergewöhnliche
Ergebnisse.**



Die richtige Handbewegung steht seit mehr als einem Jahrhundert im Zentrum unserer Tätigkeit. Piguet Frères macht es sich zur Aufgabe, Lösungen für die Bearbeitung extraharter Werkstoffe sowie mikrotechnische Bauteile und Baugruppen in konkurrenzloser Qualität zu liefern. Mit Maschinen, die sich Ihren Bedürfnissen anpassen, zahllosen von Hand ausgeführten Arbeitsgängen, der Einzelkontrolle jedes Werkstücks und der systematischen Überprüfung der Messinstrumente fördern wir die Zuverlässigkeit und den Fortschritt.

PIGUET
F R E R E S

Piguet Frères SA
Le Rocher 8
Postfach 48
1348 Le Brassus
Schweiz

Tel. +41 (0)21 845 10 00
Fax +41 (0)21 845 10 09

info@piguet-freres.ch
www.piguet-freres.ch

YERLY

Banc de préréglage 2 et 3 axes porte-outils palettisable
Voreinstellgeräte mit 2 und 3 Achsen,
palettisierte Werkzeugträger



VDI 20/30,
Tornos
Citizen,
Mori-Seiki

Système de serrage pour l'horlogerie, la micromécanique
et la technique médicale
Spannsystem für die Uhrenindustrie, Mikromechanik
und Medizinaltechnik

Präzision: 2 μm
Präzision: 2 μm



YERLY MECANIQUE SA

Rte de la Communce 26 CH-2800 Delémont
Tel. 032 421 11 00 Fax 032 421 11 01

info@yerlymecanique.ch | www.yerlymecanique.ch

Substitution de produits dangereux...

L'entreprise «Smaltatura il Diamante» présente un autre exemple de substitution de produits dangereux par des cycles à faible impact environnemental lors du lavage après polissage et émaillage.

Introduction

Lors du lavage de finition, la substitution des solvants - comme le trichloroéthylène, le perchloroéthylène, les hydrocarbures et autres produits particulièrement polluants, toxiques et nocifs - vers des procédés utilisant des détergents à base aqueuse, est de plus en plus répandue. Beaucoup d'entreprises estimaient que le lavage au moyen de systèmes à base aqueuse relevait de l'utopie. Dans ce numéro, nous rapportons l'expérience de la société « Smaltatura il Diamante », entreprise importante de la région de Toscane, concentrée dans le secteur du nettoyage d'accessoires pour l'habillement, la haute joaillerie et les composants de décoration. Divia Pyrytova et Alberto Bucelli dirigent cette jeune entreprise de Prato, spécialisée dans la soudure, le nettoyage, le polissage, l'émaillage et l'application de strass sur des pièces de haute joaillerie. Outre les articles de bijouterie, l'entreprise traite également les accessoires pour sacs à main, ceintures, chaussures, etc. Les 14 employés de l'établissement sont tous hautement spécialisés et possèdent un savoir-faire d'une grande précision.



1.
Un bracelet réalisé par l'entreprise toscane.
Ein vom toskanischen Unternehmen ausgeführtes Armband.
A bracelet produced by the Tuscan company.

L'activité principale

« La principale activité de Smaltatura il Diamante » déclare Alberto Bucelli « est le travail à façon d'objets de haute joaillerie pour le compte de tiers (fig. 1). À la différence de nombreuses entreprises de la région, nous fournissons les pièces pour la galvanoplastie. Le procédé prévoit une première phase de soudure des composants, puis leur polissage et enfin le lavage, pour éliminer complètement les résidus des pâtes de façonnage. Après dépôt, nous effectuons la pose du strass. (fig. 2). De plus nous réalisons des travaux d'émaillage sur des objets estampés. Avant d'être émaillées, les pièces sont sablées, polies et lavées avant d'appliquer un revêtement par galvanoplastie. »

Le choix des détergents

Smaltatura il Diamante a été la première entreprise de la zone à installer un procédé de lavage basé sur des détergents aqueux. Alberto Bucelli nous dit : « Le choix de ne pas utiliser de solvants, en particulier le trichloroéthylène découle de l'analyse de divers facteurs. Tout d'abord, notre précédente expérience professionnelle nous incitait à protéger notre santé et celle de nos collaborateurs. Et puis je voulais éviter toutes les complications qu'implique ce type de produits, par exemple les difficultés de manutention des cuves qui, si elles ne sont pas régulièrement nettoyées, diminuent la qualité du lavage au fil du temps. Je voulais également éviter les problèmes d'impact environnemental et d'émaillage : en effet, les pièces émaillées, revêtues, risquent d'être attaquées par le solvant. C'est ainsi que nous avons décidé de laver les pièces avec une cuve manuelle, en utilisant les détergents disponibles sur le marché. »

Le cycle de lavage automatique

« Parmi nos opérations » poursuit Alberto Bucelli « le lavage représente une phase de la plus haute importance : nous travaillons pour les plus grandes marques de la mode italienne, lesquelles exigent un niveau qualitatif extrêmement élevé, y compris pour les accessoires (fig. 3). Notre cuve manuelle devenant obsolète, nous nous sommes orientés vers un système automatique. Nous avons homologué un cycle de lavage répondant à notre cahier des charges. L'appui de NGL Cleaning Technology SA et du constructeur d'équipements ultrasons a été prépondérant dans la réalisation d'une ligne de lavage, qui nous donne aujourd'hui entière satisfaction. L'installation fonctionne désormais depuis début 2008 et répond parfaitement à nos exigences. Le procédé écologique de la ligne HELIT® de NGL est nettement supérieur aux lavages solvants : pièces brillantes, sans tache, simplicité et rapidité d'utilisation et surtout environnement de travail beaucoup plus agréable ».

Francesco Stucchi – Lavaggio Industriale, Pulitura & Vibrofinitura



Gefährliche Produkte ersetzt werden können

Das Unternehmen „Smaltatura il Diamante“: Ein weiteres Beispiel, wie gefährliche Produkte durch umweltfreundliche Waschzyklen nach dem Polier- und Emaillervorgang ersetzt werden können.

Einleitung

Beim Waschvorgang im Zuge der Endbearbeitung werden Lösungsmittel wie Trichlorethylen, Perchlorethylen, Kohlenwasserstoffe und andere besonders Umwelt verschmutzende, giftige und schädliche Lösungsmittel immer häufiger durch Reinigungsverfahren auf Wasserbasis ersetzt. Viele Unternehmen waren der Meinung, dass Waschvorgänge mit Systemen auf Wasserbasis utopisch seien. In dieser Nummer berichten wir über die Erfahrung der Firma „Smaltatura il Diamante“ – ein bedeutendes Unternehmen der Region Toskana – die sich auf die Reinigung von Zubehör der Bereiche Kleidung, hochwertige Juwelierwaren und Dekorationselemente spezialisiert hat. Divia Pyrytova und Alberto Bucelli leiten dieses junge Unternehmen mit Geschäftssitz in Prato, das auf Schweißen, Reinigen, Polieren, Emaillieren und Anbringen von Strass auf hochwertigen Juwelierwaren spezialisiert ist. Abgesehen von Schmuckartikeln bearbeitet das Unternehmen auch Zubehör für Handtaschen, Gürtel, Schuhe usw. Die 14 Firmenangestellten sind allesamt höchst spezialisiert und besitzen ein Know-how, das in Bezug auf Hochpräzision schwer zu überbieten ist.

Die Haupttätigkeit

Laut Alberto Bucelli „besteht die Haupttätigkeit von Smaltatura il Diamante darin, Schmuckzubehör der gehobenen Klasse im Auftrag von Dritten zu bearbeiten (Abb. 1). Im Unterschied zu zahlreichen Unternehmen der Region liefern wir Teile für die Galvanoplastik. Bei diesem Verfahren werden die Teile zunächst geschweißt, dann poliert und abschließend gewaschen, um die Restbestände der Formgebungspasten vollständig zu entfernen. Nach dem Absetzen wird der Strass aufgetragen. (Abb. 2). Darüber hinaus führen wir Emaillierungsarbeiten auf gestanzten Gegenständen aus. Vor dem Emaillieren werden die Teile sandgestrahlt, poliert und gewaschen, bevor sie galvanoplastisch beschichtet werden.“

Die Wahl der Reinigungsmittel

Smaltatura il Diamante war das erste Unternehmen dieser Gegend, das ein Waschverfahren auf Grundlage von wasserhaltigen Reinigungsmitteln eingerichtet hat. Alberto Bucelli erklärte dazu: „Die Entscheidung, keine Lösungsmittel - insbesondere Trichlorethylen - einzusetzen, wurde anhand

der Analyse der verschiedenen Faktoren getroffen. Zunächst regte unsere vorhergehende Berufserfahrung uns dazu an, unsere Gesundheit und die unserer Mitarbeiter zu schonen. Und dann ging es mir darum, jegliche Komplikationen, die der Einsatz solcher Produkte mit sich bringt, zu vermeiden – zum Beispiel die schwierige Handhabung der Bottiche, die, wenn sie nicht regelmäßig gereinigt werden, im Laufe der Zeit an Waschqualität verlieren. Ich wollte darüber hinaus Umwelt- und Emaillierungsprobleme vermeiden: Es ist nämlich so, dass die beschichteten emaillierten Teile Gefahr laufen, vom Lösungsmittel beschädigt zu werden. Aus diesen Gründen haben wir beschlossen, die Teile mit einem manuellen Bottich und marktüblichen Reinigungsmitteln zu waschen.“



2. L'application de strass s'effectue manuellement et exige une grande attention.
Der Strass wird manuell aufgetragen, dieser Vorgang erfordert große Aufmerksamkeit.
The application of glass imitation gemstones is carried out manually and requires a high level of concentration

Der automatische Waschzyklus

„Von allen Vorgängen stellt das Waschen eine höchst wichtige Phase dar“, meint Alberto Bucelli: „Wir arbeiten für die bedeutendsten italienischen Modemarken, die ein extrem hohes Qualitätslevel erfordern, auch bei den Zubehörteilen (Abb. 3). Da unser manueller Bottich veraltet war, haben wir uns für ein automatisches System entschieden. Wir haben einen Waschzyklus genehmigen lassen, der unserem Pflichtenheft entspricht. Die Unterstützung von NGL Cleaning Technology SA und des Herstellers von Ultraschallausstattungen war ausschlaggebend für die Durchführung einer Waschstraße, mit der wir rundum zufrieden sind. Die Anlage ist seit Anfang 2008 in Betrieb und entspricht vollumfänglich unseren Anforderungen. Das umweltschonende Verfahren der Produktreihe HELIT® von NGL ist eindeutig besser als die Waschvorgänge mit Lösungsmitteln: glänzende Teile ohne Flecken, einfach und schnell bei der Anwendung und vor Allem ein wesentlich angenehmeres Arbeitsumfeld.“

Francesco Stucchi – Lavaggio Industriale, Pulitura & Vibrofinitura

Replacement of dangerous products

The company «Smaltatura il Diamante»: shows another example of the replacement of dangerous products by low environmental impact cycles during washing after polishing and enamelling cycles

Introduction

During the finish washing cycle, the replacement of solvents – such as trichloroethylene, perchloroethylene, hydrocarbons and other particularly polluting, toxic and noxious substances – by processes using water-based detergents is becoming more and more common. Many companies thought that washing processes using water-based systems were a utopia. In this issue, we report on the experience of the company « Smaltatura il Diamante », a large company located in the Tuscany region of Italy, specialised in the cleaning of clothing accessories, jewellery and decoration components. Divia Pyrytova and Alberto Bucelli manage this young company located in Prato, specialised in the welding, cleaning, polishing, enamelling and application of glass imitation gemstones on

items of jewellery. In addition to jewellery articles, the company also treats accessories for handbags, belts, shoes, etc. The company's 14 employees are all highly specialised and possess extremely precise know-how.

Main activity

“The main activity of Smaltatura il Diamante,” declares Alberto Bucelli, “is the commission work of high-quality jewellery items for third party companies (fig. 1). Unlike many companies in the region, we supply parts for the electroplating sector. The process includes a first component welding phase, followed by a polishing phase and finally a washing phase to ensure complete elimination of solder and polishing paste residues. After deposition we carry out the placing of the glass imitation gemstones. (fig. 2). We also carry out enamelling work on embossed items. Before they are enamelled, the parts are sand-blasted, polished and washed, and a coating is applied using electroplating techniques.”

Choice of detergents

Smaltatura il Diamante was the very first company in the region to install a washing process based on water-based detergents. “The decision not to use solvents, in particular trichloroethylene,” Alberto Bucelli tells us, “resulted from the analysis of various factors. First of all, our previous professional experience encouraged us to protect our health and that of our employees. And I also wanted to avoid all the complications associated with this type of substance, for example, the difficulties with handling the tanks, which, if they aren't cleaned regularly, reduce washing quality over time. I also wanted to avoid any problems with environmental impact and with the enamelling process: there is a risk of the enamelled and coated parts being deteriorated by the solvent. So we decided to wash the parts with a manual tank, using detergents available on the market”.



3. Quelques accessoires d'habillement traités par Smaltatura il Diamante.
Ein paar Kleidungszubehörteile, die von Smaltatura il Diamante bearbeitet wurden.
A few clothing accessories treated by Smaltatura il Diamante.

An automatic washing cycle

“Of all our operations”, Alberto Bucelli continues, “the washing process represents an extremely important phase: we work for the most famous Italian fashion brands, who demand an extremely high level of quality for their products, including accessories (fig. 3). Our manual tank was becoming obsolete, so we decided to move towards an automatic system. We validated a washing cycle which met our technical specifications. The support provided by NGL Cleaning Technology SA and the ultrasound equipment manufacturer was essential in the creation of a washing line which now provides entire satisfaction. The facility has been functional since the beginning of 2008 and completely fulfills all our requirements. The ecological process provided by NGL's HELIT® line is far superior to solvent-based washing processes: it produces shining parts, no stains, it is easy and quick to use and, above all, provides a more pleasant working environment”.

Francesco Stucchi – Lavaggio Industriale, Pulitura & Vibrofinitura



NGL Cleaning Technology SA
7, Ch. de la Vuarpilliére - CH-1260 Nyon
Tel. +41 22 365 46 66 - Fax +41 22 361 81 03
ngl@ngl-cleaning-technology.com
www.ngl-cleaning-technology.com



■ quality

■ flexibility

■ precision

■ Manufacture and Development of sapphire, ruby and ceramic micro-components.

- Applications: Medical, chemical, industrial, automotive, aero-space...
- Products: Endoscopy lenses, medical implants, valves, wire guides, insulators, nozzles: water-jet-cutting, ink-jet, extrusion...

■ Fabrication et Développement de micro-composants en saphir, rubis et céramique.

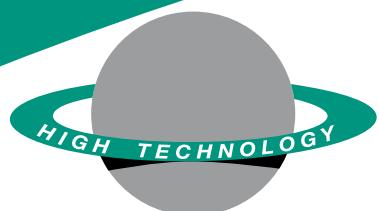
- Applications: Médecine, industrie, chimie, automobile, aéro-spatial...
- Produits: Lentilles d'endoscopie, implants médicaux, valves, guides-fil, isolateurs, buses: découpe à jet d'eau, jet d'encre, extrusion...

■ Herstellung und Entwicklung von Mikrokomponenten aus Saphir, Rubin und Keramik.

- Anwendungen: Medizin, Chemie, Industrie, Kraftfahrzeugtechnik, Raumfahrt...
- Erzeugnisse: Endoskopische Linsen, Drahtführungen, Medizinische Implantate, Ventile, Isolatoren, Düsen: Hochdruck Wasserstrahl, Tintenstrahl, Extrusion...

<http://www.saphintec.ch>

Jambe-Ducommun 19 - 2400 Le Locle - Switzerland - Tel.+41/(0)32 933 00 20 Fax.+41/(0)32 933 00 22



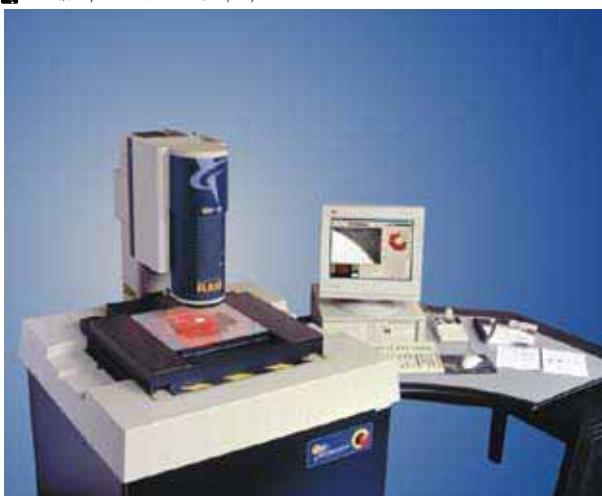
saphintec

A Microdatec-Saphintec s.a. division



Machine de mesure optique
Optische Messmaschinen

A Quality vision International Company



OGP AG

Route de Pra-de-Plan 18 - Case postale 100
CH-1618 Châtel-St-Denis
Tél. +41 21 948 28 60 - Fax +41 21 948 28 61
mail@ogpnet.ch - www.ogpnet.ch

Roulements linéaires économiques

- Absence de stick-slip
- Faible poids
- Silencieux
- Autobloquant (montage simplifié dans le logement)

TYPE SL



Togni WA Bième



SFERAX S.A.

CH-2016 CORTAILLOD (Switzerland)
Tel. ++41 32 843 02 02
Fax: ++41 32 843 02 09
e-mail: info@sferax.ch

www.sferax.ch

Promotion de la région micro et nano

De nombreuses régions du monde sont spécialisées dans les microtechniques et les nanotechnologies. Néanmoins, peu peuvent se targuer d'en être à l'origine. Berceau de l'horlogerie et du tour automatique, la région suisse se situant entre les arcs montagneux du Jura et des Alpes peut briguer l'appellation de région micro et nano. Pour promouvoir cette véritable pépinière de compétences, Micronarc a été fondé en 2008 par les sept cantons Suisse romands. Rencontre à Neuchâtel avec Mme Céline Auberson, coordinatrice d'événements et M. Edward Byrne, chef de projet.



Un tissu économique varié et complet

La région micro et nano est un véritable pôle de compétences qui comporte des entreprises, des instituts de recherches et de nombreuses associations de soutien. Dans ce contexte, Micronarc a été mis en place pour offrir une plateforme de communication permettant à toutes ces compétences extraordinaires d'être valorisées avec simplicité et efficacité. Toutes les entreprises situées dans la région citée ci-dessus font donc partie de facto de Micronarc et peuvent bénéficier de ses services. A ce sujet, M. Byrne nous dit : « Chaque entreprise active dans le micro ou le nano est membre. De très nombreux acteurs de notre région ne le savent pas encore ».

Être membre ? Tout bénéfice.

La mission de Micronarc est de valoriser et promouvoir les entreprises de la région, pour ce faire elle dispose de nombreux outils visant à favoriser les échanges entre ses acteurs et à communiquer leurs forces vers l'extérieur. Mme Auberson nous dit : « Les principaux outils sur lesquels les membres peuvent compter sont : les expositions, les conférences, les colloques, notre site internet et bien entendu les publications. Nous offrons également une prestation de mise en relation entre les entreprises ». Actif depuis 2008, Micronarc affiche déjà de bons succès lors des différents événements réalisés.

Micro et nano qui peut en faire partie ?

Il est très difficile aujourd'hui de trouver un produit manufacturé qui ne comporte ni micro ni nanotechnologie. Pour cette raison, Micronarc ne dispose pas de règle strictes de participation. M. Byrne nous dit : « Nous n'avons pas de définition et nous sommes à l'écoute des entreprises. Si un fabricant est actif dans un domaine où les tailles sont trop importantes pour être situées dans le micro et nano, Micronarc peut avoir un rôle de relais d'information » il ajoute « Notre but est de mettre en évidence ce qui se passe dans notre région ». Les actions étant ciblées dans ces domaines, seules les entreprises y voyant un intérêt sont actives. Toutes les entreprises situées entre le Jura et les Alpes et actives dans les micro et nano technologies sont chez elles chez Micronarc.

Et la concurrence des clusters et des autres associations ?

Micronarc recherche les complémentarités et travaille en collaboration avec les clusters, les associations et l'Osec par exemple. M. Byrne déclare : « Nous nous coordonnons de plus en plus avec d'autres groupes, par exemple alliance (<http://www.alliance-tt.ch/Consortium/index.html>). Ce que nous pouvons faire ensemble pour nos membres est également une prestation complémentaire que nous offrons ». Pour les expositions, Micronarc travaille en collaboration avec l'Osec et les Swiss Business Hubs de manière faire profiter les membres de Micronarc de synergies. M Byrne conclu à ce propos: « Nous travaillons afin d'assurer la transparence en ce qui concerne les foires à l'étranger. Ce n'est pas exclu que nous participerons nous-mêmes sur un stand OSEC afin de promouvoir l'image de Micronarc et les compétences de la région ».

M. Byrne nous dit : « Micronarc n'est pas responsable du succès d'un salon par exemple, mais nous nous engageons pour offrir une visibilité importante et de qualité aux exposants. Les synergies sur nos stands sont également très intéressantes, de nombreux partenariats se sont tissés ainsi ». Cette prestation est ouverte à tous, néanmoins ce sont souvent des Start-up et des PME qui souhaitent en profiter, les grandes entreprises préfèrent souvent se présenter seules.

Mme Auberson ajoute : « Pour une petite entreprise, c'est l'opportunité de participer à un exposition sans souci, nous nous occupons de tout et l'entreprise peut se concentrer sur son métier ».

Base de connaissance

Micronarc est en phase de lancement d'une base de données relative aux entreprises de la région micro et nano. Cet outil

Synthèse des services offerts

- Evénements de 3 types
 - Participation commune aux expositions en Suisse et à l'étranger
 - Représente la région et les membres à des conférences, congrès et « table tops »
 - Colloque et forum Micronarc
- Site internet incluant :
 - Nouveautés
 - Base de données des entreprises
 - Formation
 - Annuaire de sociétés organisé par secteur d'activité
 - Aide au publireportages pour les entreprises membres
 - Mise en relation et réseautage

est utilisé en ligne, mais bien entendu également lors des manifestations organisées. Par exemple sur un salon, les visiteurs du stand Micronarc pourront se faire renseigner lorsqu'ils recherchent des compétences particulières. M. Byrne nous dit à ce sujet : « Nous avons alimenté la base de données avec des informations relatives à plus de 800 entreprises. Une action de demande de mise à jour est en cours envers celles-ci de manière à ce que la base soit le plus pertinente possible. Il est fort probable que certaines entreprises actives dans les microtechniques ou microtechnologies aient été omises, je les invite à visiter notre site (<http://www.micronarc.ch/f/industry/search.php>) et à nous envoyer les informations les concernant ».

Un facilitateur à notre service

M. Byrne nous dit : « Les entreprises de la région micro et nano doivent savoir que nous sommes à leur service, c'est dans notre mission que de les aider à se développer ». M. Stéphane Chagnard d'ABC SwissTech résume bien cette prestation lors de manifestations : « Micronarc s'est occupé de tout : logistique, inscriptions et organisation de notre participation à plusieurs foires importantes. Pour nous, le reste était facile ! Le stand avait un positionnement assez central avec un nombre de visiteurs important... et l'ambiance était très positive entre les différentes sociétés du stand collectif ».

A la question du financement, Mme Auberson nous répond : « Micronarc n'a pas de but lucratif, dès lors, les participants ne doivent supporter aucun surcoût et bénéficient des synergies, par exemple accueil et bar communs. Non seulement participer avec Micronarc est plus simple mais également moins onéreux ».



Programme 2009-2010

Stand groupé

- MIDEST - 17-20.11.2009, Paris-Nord Villepinte, FR
- 2^{ème} International Exhibition on Nanotechnologies - 24-27.11.2009, Milan, IT

Forum industriel : Présentation de l'Institut de Microtechnique de l'EPFL. - 2.11.2009, Lausanne, CH
Le programme 2010 sera publié dans une édition ultérieure d'Eurotec.

La gestion opérationnelle de Micronarc est assurée par la Fondation suisse pour la recherche en microtechnique (FSRM) à Neuchâtel, en collaboration avec le Groupement suisse de l'industrie mécanique (GIM-CH / Swissmechanic). Le rapport d'activité 2008 de Micronarc est :

- disponible sur demande à l'adresse suivante : auberson@micronarc.ch
- téléchargeable à l'adresses suivante : <http://www.micronarc.ch/f/media.php>

Region die Bezeichnung „Mikro- und Nano-Region“ durchaus zu. Micronarc wurde 2008 von den sieben Welschschweizer Kantonen gegründet, um diese Region, die so viele Kompetenzen hervorgebracht hat, zu fördern. Wir haben in Neuchâtel ein Gespräch mit Frau Céline Auberson, der Event-Koordinatorin, und Herrn Edward Byrne, dem Projektleiter geführt.

Ein vielseitiges und umfassendes Wirtschaftsgefüge

Die Mikro- und Nano-Region ist ein wahrer Kompetenzkern, wo Unternehmen, Forschungsinstitute und zahlreiche Unterstützungsvereine niedergelassen sind. Micronarc wurde in diesem Zusammenhang zwecks Schaffung einer Kommunikationsplattform geschaffen, damit all diese außergewöhnlichen Kompetenzen einfach und wirksam zur Geltung gebracht werden können. Alle in der oben genannten Region niedergelassenen Unternehmen gehören de facto Micronarc an und können somit seine Dienstleistungen in Anspruch nehmen. Diesbezüglich meinte Herr Byrne: „Alle Unternehmen, die im Mikro- oder Nanobereich arbeiten, sind Mitglieder. Sehr viele Akteure unserer Region wissen das noch nicht.“

Was bringt die Mitgliedschaft? Nur Positives.

Micronarc hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Unternehmen der Region zu fördern und zur Geltung zu bringen; dazu verfügt sie über zahlreiche Mittel, um den Austausch zwischen den verschiedenen Akteuren zu unterstützen und deren Stärken nach aussen hin bekanntzumachen. Frau Auberson meinte dazu: „Die wichtigsten Mittel, auf die die Mitglieder sich stützen können, sind Folgende: Ausstellungen, Konferenzen, Kolloquien, unsere Website und selbstverständlich die Publikationen. Wir bieten darüber hinaus eine Dienstleistung an, die darin besteht, die Unternehmen einander bekannt zu machen.“ Seit seiner Gründung 2008 verzeichnet Micronarc bereits viele Erfolge im Zuge der verschiedenen durchgeföhrten Events. Herr Byrne erklärte uns: „Micronarc ist für den Erfolg einer Veranstaltung wie zum Beispiel einer Messe nicht verantwortlich, aber wir engagieren uns dafür, dass die Aussteller einen gut wahrnehmenden und qualitativ hochwertigen Auftritt haben. Die Synergien auf unseren Ständen sind ebenfalls sehr interessant, auf diese Weise sind zahlreiche Partnerschaften entstanden.“ Diese Dienstleistung kann von allen Unternehmen in Anspruch genommen werden, sie wird aber meistens von Startup-Unternehmen und KMB genutzt, weil die grossen Firmen es oft vorziehen, sich allein zu präsentieren.



Frau Auberson fügte hinzu: „Für ein kleines Unternehmen ist das eine gute Gelegenheit, unbeschwert an einer Ausstellung teilzunehmen: Wir kümmern uns um alles, und das Unternehmen kann sich auf seine eigentliche Tätigkeit konzentrieren.“

Wissensgrundlage

Micronarc ist dabei, eine Datenbank mit den Unternehmen der Mikro- und Nano-Region herauszubringen. Dieses Tool wird online verwendet, aber natürlich auch anlässlich von organisierten Veranstaltungen. So können zum Beispiel die Besucher des Micronarc-Standes auf einer Messe Informationen einholen, wenn sie auf der Suche nach speziellen

Werbung für die Mikro- und Nano-Region

Zahlreiche Regionen der Welt sind auf Mikrotechniken und Nanotechnologien spezialisiert. Wenige können sich indes rühmen, deren ursprüngliche Heimat zu sein. Als Geburtsort der Uhrenindustrie und der automatischen Drehmaschine steht der zwischen Jura und Alpen gelegenen schweizerischen

Mikro und Nano – wer gehört dazu?

Es ist heutzutage sehr schwierig, ein Fertigerzeugnis zu finden, bei dem weder Mikro- noch Nanotechnologie eingesetzt wurde. Aus diesem Grund legt Micronarc keine strengen Teilnahmeregeln fest. Herr Byrne erklärte uns: „Wir haben keine Definition erstellt und sind den Unternehmen gegenüber sehr offen. Arbeitet ein Hersteller in einem Bereich, wo die Größenordnung weder unter Mikro noch Nano fällt, kann Micronarc als Informationsmittler dienen.“ Dem fügte er hinzu: „Unser Ziel besteht darin, alles was sich in unserer Region ereignet, zur Geltung zu bringen.“ Da die Aktionen gezielt auf diese Bereiche abgestimmt sind, nehmen nur die wirklich interessierten Unternehmen daran teil. Alle Unternehmen, die ihren Sitz zwischen dem Jura und den Alpen haben und in den Bereichen Mikro- und Nanotechnologien arbeiten, sind bei Micronarc gut aufgehoben.

Und wie sieht es mit der Konkurrenz der Cluster und anderer Vereine aus?

Micronarc ist stets auf der Suche nach Komplementarität und arbeitet mit Clusters, Vereinen und zum Beispiel mit Osec zusammen. Herr Byrne erklärte dazu: „Wir arbeiten zunehmend mit anderen Gruppierungen wie zum Beispiel alliance (<http://www.alliance-tt.ch/Consortium/index.html>) zusammen. Alles, was wir gemeinsam für unsere Mitglieder erreichen können, stellt eine zusätzliche Dienstleistung dar.“ Wenn es um Ausstellungen geht, arbeitet Micronarc mit Osec und den Swiss Business Hubs zusammen, damit die Micronarc-Mitglieder die Synergien nutzen können. Herr Byrne kommt diesbezüglich zu folgendem Schluss: „Es ist uns ein grosses Anliegen, dass bei den ausländischen Messen Transparenz gewährleistet ist. Es ist keineswegs auszuschliessen, dass wir selbst an einem OSEC-Stand teilnehmen, um für das Image von Micronarc und die Kompetenzen der Region zu werben.“

Kompetenzen sind. Diesbezüglich meinte Herr Byrne: „Wir haben in diese Datenbank Informationen über mehr als 800 Unternehmen eingespeichert. Wir haben die entsprechenden Unternehmen nun aufgefordert, diese Informationen auf den neuesten Stand zu bringen, damit die Datenbank möglichst relevant ist. Es ist durchaus möglich, dass manche Unternehmen, die im Mikrotechnik- oder Mikrotechnologiebereich tätig sind, nicht erfasst wurden – somit lade ich diese ein, unsere Website zu besuchen (<http://www.micronarc.ch/f/industry/search.php>) und uns Informationen über sich zukommen zu lassen.“

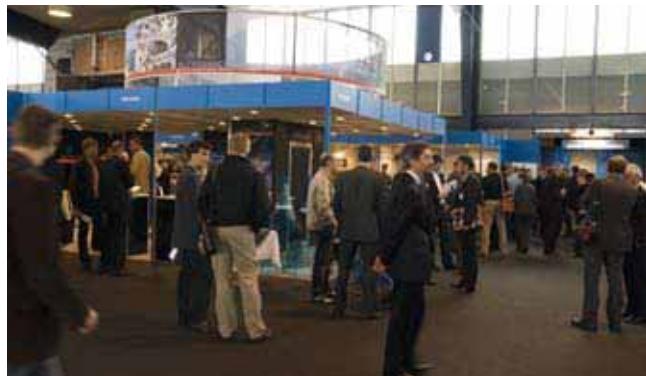
Zusammenfassung der gebotenen Leistungen

- 3 Event-Arten:
 - Gemeinsame Teilnahme an Ausstellungen in der Schweiz und im Ausland
 - Vertretung der Region und der Mitglieder an Konferenzen, Kongressen und „Table tops“.
 - Micronarc-Kolloquium und -Forum
- Website mit folgenden Rubriken:
 - Neuheiten
 - Datenbank der Unternehmen
 - Ausbildung
 - Unternehmensverzeichnis (nach Branchen geordnet)
- Hilfestellung bei Werbereportagen für Mitgliedsunternehmen
- Kontaktvermittlung und Bildung von Netzwerken

Ein Vermittler zu unseren Diensten

Herr Byrne erklärte uns: „Die Unternehmen der Mikro- und Nano-Region müssen wissen, dass wir zu ihren Diensten stehen, denn es ist unsere Aufgabe, ihnen bei ihrer Entwicklung zu helfen.“ Herr Stéphane Chagnard von ABC SwissTech fasst diese Dienstleistung im Rahmen von Veranstaltungen

sehr treffend zusammen: „Micronarc hat sich um alles gekümmert: Logistik, Anmeldungen und Organisation unserer Teilnahme an mehreren bedeutenden Messen. Der Rest war für uns ein Kinderspiel! Der Stand lag ziemlich zentral, die Besucheranzahl war beachtlich... und die Atmosphäre am Gemeinschaftsstand, an dem mehrere Firmen vertreten waren, war sehr positiv.“



Als wir Frau Auberson auf die Finanzierung ansprachen, antwortete sie: „Micronarc ist ein gemeinnütziger Verein, daher fallen für die Teilnehmer keinerlei Mehrkosten an; sie können die Synergien wie zum Beispiel einen gemeinsamen Empfang und eine Gemeinschaftsbar in Anspruch nehmen. Eine Teilnahme mit Micronarc ist nicht nur einfacher, sondern auch preisgünstiger.“

Programm 2009-2010

Gemeinschaftsstand

- MIDEST - 17-20.11.2009, Paris-Nord Villepinte, FR
- 2nd International Exhibition on Nanotechnologies - 24-27.11.2009, Mailand, IT

Industrieforum: Präsentation des Mikrotechnikinstitutes der EPFL. 2.11.2009, Lausanne, CH

Das Programm für 2010 wird in einer der kommenden Eurotec-Ausgaben veröffentlicht werden.

Die operationelle Verwaltung von Micronarc wird von der „Fondation suisse pour la recherche en microtechnique“ (FSRM) in Neuchâtel gewährleistet; sie arbeitet mit dem „Schweizerischen Verband der mechanischen Industrie“ (GIM-CH / Swissmechanic) zusammen.

Der Tätigkeitsbericht 2008 von Micronarc

a) ist auf Anfrage unter folgender Adresse erhältlich:
auberson@micronarc.ch

b) kann unter folgender Adresse herunter geladen werden:
<http://www.micronarc.ch/f/media.php>

Promotion of the micro and nano region

Numerous areas of the world are specialized in micro and nanotechnology. However few can pride themselves of actually being where all started. Cradle of watch industry and Swiss type machining, the Swiss area located between the Alps and Jura mountains can seek for the micro and nano area label. To promote this true hatching of competences, the seven French speaking Swiss cantons founded Micronarc in 2008. Meeting in Neuchâtel with Ms Céline Auberson, event Manager and Mr Edward Byrne, project Manager.

A wide and complete economic fabric

The micro and nano area is a true hub of competences including companies, researches institutes and many associations ►

to help it. In this context, Micronarc has been set up to provide a communication platform in order to value all these extraordinary skills with easiness and efficiency. Every company located in the above mentioned area is de facto member of Micronarc and can benefit from its services. To this regard Mr Byrne says: "Every company active in micro and nano is a member and a lot of players in our area don't know it yet".

Micro and nano, who can be a member?

It is very difficult today to find a manufactured product that includes neither micro nor nano technologies. For this reason, Micronarc has no strict rules on who and who can't. Mr Byrne says: "We don't have any definition and are listening to the companies. If a manufacture is active in machining too important sizes for micro and nano, Micronarc can also be used as an information link". He adds: "our aim is to emphasize what happens in our area". Actions being targeted to micro and nano fields, only people seeing their interests are active. Every company located between the Jura and the Alps mountains and active in micro or nanotechnology is part of Micronarc and obviously welcome on board.

What about competition of clusters and other associations?

Micronarc searches for complementarities and work in close relationship with clusters, associations and Osec for instance. M. Byrne says: "We coordinate more and more with other groups like Alliance for instance (<http://www.alliance-tt.ch/Consortium/index.html>). What we can do together for members is also an additional service that we offer". Regarding the shows, Micronarc collaborates with Osec and the Swiss Business Hubs to make members benefit from synergies. On this regard, Mr Byrne concludes: "We work to ensure simplicity and transparency concerning shows abroad. It is even possible that we exhibit as Micronarc on an Osec booth (for instance) to promote Micronarc's image and the skills of the region" (read: of members).

Being a member? Benefits only.

Micronarc mission is to value and promote the companies of the micro and nano area. In order to do this, it uses numerous tools to promote exchanges between members and to communicate their skills outside the area. Ms Auberson says "The main tools on whom members can count are: Trade shows, conferences, seminars, our website and obviously publications. We also offer a good possibility of networking for companies". Active since 2008, Micronarc organized successfully

Let's see the menu of services

- Three kind of events:
 - Common both on Swiss and foreign trade shows
 - Represents the area as well as members on events like conferences, congress or table-tops
 - Micronarc seminars and forums
- Website that includes:
 - News
 - Companies database
 - Training
 - Companies directory by field of activities
- Help to write PR articles
- Contact and networking

different events. Mr Byrne says: "Micronarc cannot be responsible for the success of an exhibition, but we commit ourselves to offer an important visibility with quality for the companies exhibiting with us. Synergies on our booths are also very valuable, numerous partnership were initiated on such occasions". This possibility is offered to every company, nevertheless it is often Start-up and SMEs that wish to be on board. Big companies prefer presenting themselves under their own flags. Ms Auberson adds: "For a small company it is the opportunity to participate to an exhibition without any concern, we organize all and the company can stay concentrated on his trade".

Programme for 2009-2010

Common booth

- MIDEST - Nov. 17 to 20, 2009, Paris-Nord Villepinte, FR
- 2nd International Exhibition on Nanotechnologies - November 24 to 27, 2009, Milan, IT

Forum industriel: Présentation de l'Institut de Microtechnique de l'EPFL. November 2, 2009, Lausanne, CH

The programme for 2010 will be published in a later issue of Eurotec.

Knowledge base

Micronarc is launching a database regarding the companies from the micro and nano region. This tool is used live on-line but obviously also during the events organized by Micronarc. For instance on a show, a visitor on Micronarc's booth can be helped when looking for particular skills. Mr Byrne says: "So far we've fed the database with information on more than 800 companies and we've started an action toward all these companies to validate the data in order to have the most pertinent tool. It is likely that some companies are not yet in the database, I invite any company to visit our website here <http://www.micronarc.ch/f/industry/search.php> and to send us every missing information that concerns them."



SF-Filter unlimited..!

12'000 Filtertypen am Lager!

Als Spezialist Nr. 1 liefern wir alle Marken und Systeme ab Lager. Komplettfilter und Austauschelemente **für Öl, Luft, Kraftstoff, Wasser, Hydraulik und Pneumatik.**

En tant que spécialistes, nous tenons toutes les marques en stock. Filtres complets de première monte et des éléments de rechange. **Pour l'huile, l'air, les carburants, l'eau, l'hydraulique et le pneumatique.**



SF-FILTER

CH: SF-Filter AG
CH-8184 Bachenbülach
Tel. 044 864 10 68
Fax 044 864 14 58

D: SF Filter GmbH
D-78056 VS-Schwenningen
Tel. (07720) 95 70 02
Fax (07720) 95 70 04

F: SF Filtres SA
F-62490 Fresnes les Montauban
Tél. 0321 50 70 00
Fax 0321 59 29 79

info@sf-filter.ch
www.sf-filter.com

A facilitator at your service

Mr Byrne says: "micro and nano area companies must know that we are at their services, it is our mission to help them growing". Mr Stéphane Chanard with ABS Swisstech summarizes well such a service during an event: "Micronarc organized all, i.e. logistics, inscription, organization for several important trade shows. For us the rest was easy. The booth was well placed in the middle and the number of visitors important. Moreover the mood was highly positive between the different companies of the common booth". With regard to the financing, Ms Auberson says: "Micronarc is a non-profit organization, hence partakers doesn't have to bear any margin and benefits from synergies like common welcome desk or kitchen (for instance). Participating with Micronarc is not only more simple but it costs less!".



Operational management of Micronarc is performed by the Swiss foundation for microtechnology and research (FSRM) in Neuchâtel in collaboration with the Swiss group of mechanical industry ((GIM-CH / Swissmechanic).

The annual report 2008 is available

- a) on demand here auberson@micronarc.ch.
- b) you can also download it here:
<http://www.micronarc.ch/f/media.php>

Micronarc - FSRM

Ruelle DuPeyrou 4, CP 2353 - CH-2001 Neuchâtel
Tél. +41 32 720 09 00 - Fax +41 32 720 09 90
events@micronarc.ch - www.micronarc.ch

SOLUTIONS MICROTECHNIQUES SUR MESURE

120 ans d'amour du travail bien fait
donnent des résultats incomparables.



Le geste juste est au centre de notre activité, depuis plus d'un siècle. Piguet Frères s'attache à fournir des solutions d'usinage de matériaux extra-durs, des composants et des sous-ensembles microtechniques dans des standards de qualité sans concurrence. Avec des machines qui s'adaptent à vos besoins, de nombreuses opérations effectuées à la main, un contrôle individuel des pièces et une vérification systématique des instruments de mesure, nous privilégions la fiabilité et le progrès.



Piguet Frères SA
Le Rocher 8
CP 48
1348 Le Brassus Tél. +41 (0)21 845 10 00
Suisse Fax +41 (0)21 845 10 09
info@piguet-freres.ch
www.piguet-freres.ch

Un seul support ciblé, trilingue, pour toute l'Europe

Publication de référence dans le domaine de la microtechnologie depuis 1959, Eurotec vous permet de communiquer de manière ciblée lors de chaque numéro (soit 6 fois par année) auprès des entreprises actives dans le "petit et le précis".

« C'est le support idéal pour communiquer en trois langues sur toute l'Europe de manière ciblée ! »

« Eurotec est un magazine technique qui est un très bon moyen d'information. Nos clients nous disent souvent nous avoir vu dans Eurotec ! »

M. Daniel Dünner, CEO Walter Dünner, Suisse

A quelle fréquence communiquez-vous avec vos clients et clients potentiels ?

Suisse francophone, France, Liechtenstein et Israël, appelez Véronique Zorzi au +41 22 307 78 52, vzorzi@eurotec-bi.com.

Ein einziger Werbeträger, der ganz Europa gezielt und in drei Sprachen anspricht

Die Fachzeitschrift Eurotec ist seit 1959 die massgebende Publikation auf dem Gebiet der Mikrotechnologie. Eurotec bietet mit jeder Ausgabe (bzw. 6-mal jährlich) eine gezielte Kommunikationsmöglichkeit für Firmen, die im Bereich des „Kleinen und Präzisen“ arbeiten.

„Der ideale Träger, um Kunden in ganz Europa gezielt und in drei Sprachen anzusprechen!“

„Eurotec ist ein technisches Magazin, das ein sehr gutes Informationsmittel darstellt. Unsere Kunden sagen oft, dass sie uns in Eurotec-Magazinen gesehen haben!“

Herr Daniel Dünner, Direktor Walter Dünner, Schweiz

Wie oft wenden Sie sich an Ihre bestehenden und potentiellen Kunden?

Deutsche Schweiz, Deutschland und International:
Rufen Sie Nathalie Glattfelder unter der Nummer +41 22 307 78 32, an nglattfelder@europastar.com.

One single targeted media outlet that covers the whole of Europe

The Eurotec print publication has been the reference in the microtechnological field since 1959. Each Eurotec (published 6 times a year) provides targeted communication to companies who are active in "small and precise" fields.

« It's the ideal support to communicate in three languages in a targeted way in Europe ! »

« Eurotec is a technical magazine that is a very good mean of information. Often our customers say that they saw us in Eurotec ! »

Mr Daniel Dünner, CEO Walter Dünner, Switzerland

How often do you communicate with your customers and potential customers?

German speaking Switzerland, Germany and other countries, call Nathalie Glattfelder +41 22 307 78 32, nglattfelder@europastar.com.

www.eurotec.ch

Pure valeur ajoutée...

Dans notre monde moderne où manger en Suisse un kiwi produit en Nouvelle-Zélande, photographier avec un appareil fabriqué au Japon ou encore boire un vin produit en Afrique du Sud est d'une banalité courante, il est aisément d'oublier que derrière ces actions sommes-toutes pas si ordinaires, se cache une logistique sans faille. On parle d'unités de production en flux tendu en Allemagne bloquées car un sous-traitant en France a rencontré un problème technique... et pourtant le transport que ce soit d'une machine ou de pièces produites ou encore de bien de consommation est très souvent peu considéré... bien que source de valeur ajoutée.

Interview d'un spécialiste

Pour essayer de clarifier cette étape importante qui fait passer un produit de son état de production à celui d'utilisation ou de consommation, Eurotec a rencontré M. Rémy Saner, CEO de Bluesped Logistics Sàrl à Boncourt (Suisse).

Eurotec : M. Saner, lorsque l'on parle de transport, de transitaire, on pense « camion », n'est-ce pas un peu limitatif ?

Rémy Saner : La distribution physique est effectivement souvent représentée par l'acheminement d'une marchandise d'un point A au point B. J'aime bien comparer notre métier de transitaire à celui de l'architecte. Lorsque vous visitez une

Eurotec : Vous dites que nous faisons bien plus que le transport, quelles prestations un transitaire peut-il offrir ?

Rémy Saner : Le transitaire offre déjà ses conseils relatifs à la vente du produit. Par exemple, les connaissances au niveau des Incoterms¹ ou lors de vente dans certains pays où tant les exportations que les importations sont sujets à des règles et contraintes spécifiques. Un autre élément est bien entendu l'expérience, noter « core business » est le design du transport.

Eurotec : Vous dites que finalement toute entreprise peut apporter plus à ses clients avec des transports intelligents... mais n'est-ce pas vouloir apporter une notion de service par nécessité ?

Rémy Saner : Je pense que c'est une illusion que de vouloir parler de produit sans la valeur ajoutée du service. Le fait même de le livrer juste à temps est déjà un service fort apprécié. Il est clair qu'en évoluant, le service doit devenir le plus large possible jusqu'à s'affirmer en tant que réel argument de vente.

Eurotec : Pour revenir sur les conditions et les prestations fournis par un transitaire, si un fabricant veut livrer une machine ou des pièces CIP, le prix de vente inclus le transport, quels avantages y a-t-il pour le client ?



maison en plein travaux, remplie des différents acteurs liés à la construction, vous rencontrez peut-être le maçon et le menuisier et vous admirez peut-être le bâtiment... mais rarement vous pensez à l'architecte. En mettant ensemble les différents acteurs logistiques, nous sommes par définition les architectes du transport.

Eurotec : Vous voulez dire par là que vous faites le design du transport et que d'autres partenaires travaillent pour vous ?

Rémy Saner : Absolument, nous ne disposons pas nécessairement du matériel roulant sur une direction spécifique... comme nous n'avons ni avions ni navires en propre également.

1. Les Incoterms (International Commercial Term) sont des termes commerciaux, publiés notamment par la Chambre de commerce internationale à Paris. Souvent abrégés en sigles de trois lettres, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans le cadre de contrats de commerce internationaux, notamment en regard du chargement, du transport, du type de transport, des assurances et de la livraison. Il s'agit donc ici d'une répartition des frais de transport, première fonction des incoterms. Le deuxième rôle des incoterms est de définir le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarié en cas de mauvaise exécution du transport.

Il s'agit d'une norme mise à jour régulièrement et qui permet à l'acheteur et au vendeur de se mettre d'accord rapidement et sans ambiguïté sur les modalités de la transaction.

Rémy Saner : En fait, ce type de transport signifie que le fournisseur se repose sur un transitaire pour assurer une liaison parfaite à la satisfaction des deux. Le transitaire doit donner les meilleurs services et conseils possibles, il se doit d'être créatif et réactif.

Eurotec : Avez-vous un exemple de cette créativité ?

Rémy Saner : Pour le compte d'un important fabricant suisse, nous avons des envois fréquents à effectuer sur l'Australie. À cause du transit time important, le destinataire se plaint de manquer des parts de marché. Notre client voulait donc impérativement gagner du temps sur le voyage par bateau... et ne pas payer un surcoût aussi important que le voyage par avion...

Eurotec : Demande insoluble s'il en est...

Rémy Saner : Absolument pas ! Les tarifs fret avion pour l'Asie étaient très abordables à ce moment... Nous avons donc organisé un fret avion jusqu'au Hub de Singapour et de là, le reste du trajet a été effectué par bateau en deux semaines... ainsi nous avons gagné du temps, de l'argent et des parts de marché supplémentaires pour le client...

Eurotec : Il s'agit donc de disposer de connaissances des tarifs de transports, quelles autres prestations pouvez-vous assurer pour aider vos clients ?

Rémy Saner : Le tarif dépend avant tout du ratio temps / budget. Le transitaire doit disposer en plus de connaissances légales, douanières, bancaires, par exemple lors d'accréditifs,



en terme d'assurance, d'organisation. Il s'agit en fait d'un métier complexe, malheureusement souvent ramené qu'à des notions de coût.

Eurotec : Qu'en est-il de la concurrence entre les transitaires ?

Rémy Saner : Comme les architectes... Nous sommes bien entendus en concurrence mais nous travaillons également ensemble et avec les mêmes sous-traitants parfois. Un transitaire intelligent doit aujourd'hui travailler avec ses semblables. Souvent, grâce à l'optimisation des forces communes, nous sommes à même de créer des synergies. En fait nous utilisons notre réseau au service de nos clients.

Eurotec : Vous parlez de collaboration, de partenariats, mais n'est-ce pas le cas de tous ?

Rémy Saner : Pas toujours, certains s'entêtent à travailler seuls en faisant croire qu'ils peuvent être partout. Mais en fait, vous savez, tout devient de plus en plus compliqué et il est logique de maximiser nos compétences. Par exemple nous disposons d'un Hub à Anvers. Sans agent maîtrisé sur place, il nous serait impossible d'en assurer le fonctionnement efficace. De plus il est à disposition d'autres transitaires.

Eurotec : Il n'est pas rare que les fabricants de pièces doivent livrer en « juste à temps » avec leurs donneurs d'ordre. Parfois ils sont sur un même réseau informatique... Le transitaire n'est-il pas « en trop » dans ce cas ?

Rémy Saner : Au contraire, grâce à sa vue extérieure, le transitaire fait partie intégrante du succès du fournisseur. Le stock zéro est devenu le credo des entreprises. Sans un apport extérieur logistique performant et surtout rassurant, la production peut souffrir de rupture d'approvisionnement.

Eurotec : A vous entendre, tout paraît simple au niveau logistique...

Rémy Saner : Non, pas simple ! Mais le transitaire est un fournis de valeur ajoutée qui trouve des solutions créatives.

Bluesped Logistics Sàrl en quelques faits

- Actif 10 ans à Moutier sous l'enseigne Belsped
- et depuis 2008 à Boncourt sous le nom Bluesped Logistics
- les points forts : trouve des solutions créatives de logistique, ne dit jamais NON
- Faux argument différentiateur: la qualité du transport (qui est bonne à peu près partout)
- Vrai argument différentiateur : la réactivité et la disponibilité

Eurotec : Vous êtes en phase finale de certification ISO puisque le fameux certificat vous sera délivré le jour de la publication d'Eurotec. N'est-ce pas superflu de se faire certifier aujourd'hui ? Quels sont les avantages que vos clients vont en retirer ?

Rémy Saner : Il n'est jamais superflu de travailler correctement et la certification est une reconnaissance que nous faisons bien notre travail. Le fait de réfléchir à tous les aspects de la distribution physique et administrative nous a permis de rationaliser et d'apporter plus de valeur à notre métier. La distribution physique est quotidiennement confrontée à des décisions stratégiques ; disposer d'une organisation et de processus clairs et efficaces nous est d'une aide importante.... et les résultats bénéficient directement à nos clients.



Pure Wertschöpfung...

In unserer modernen Welt ist es bereits zur Banalität geworden, in der Schweiz einen Kiwi aus Neuseeland zu essen, mit einem in Japan hergestellten Fotoapparat zu fotografieren und in Südafrika produzierte rot Wein zu konsumieren, und man vergisst dabei oft, dass es eben doch nicht so banal ist und sich dahinter eine lückenlose Logistik versteckt. Man spricht von Just-in-time-Produktionseinheiten, die in Deutschland blockiert sind, weil ein französischer Zulieferer ein technisches Problem hat., aber der Transport, ob von einer Maschine, gefertigten Teilen oder sogar Konsumgütern, wird oft vernachlässigt, auch wenn dieser zur Wertschöpfung beiträgt.

Interview eines Spezialisten

Um etwas Licht in diese wichtige Etappe zu bringen, die ein Produkt von dessen gefertigten Zustand in ein Verbrauchs- oder Konsumgut bringt, sprach Eurotec mit Rémy Saner, CEO von Bluesped Logistics Sàrl in Boncourt (Schweiz).

Eurotec: Herr Saner, wenn man von Transport und von Spediteur spricht, dann denkt man sofort an LKW. Ist das nicht etwas zu eng gefasst?

Rémy Saner : Die physische Zustellung wird in der Tat oft als die Beförderung einer Ware von A nach B dargestellt. Ich vergleiche unseren Beruf des Spediteurs gerne mit demjenigen des Architekten. Wenn Sie ein Gebäude besuchen, das gerade gebaut wird und voll von verschiedenen Handwerkern ist, dann treffen Sie vielleicht den Maurer oder den Zimmermann an und Sie bestaunen vielleicht sogar das Gebäude, aber Sie denken nur in den wenigen Fällen an den Architekten. Indem wir die verschiedenen logistischen Akteure vereinen, sind wir eigentlich die Architekten des Transports.

Eurotec: Wollen Sie damit sagen, dass Sie Transport-Designer sind und mit anderen Partnern zusammenarbeiten?

Rémy Saner: Genau. Wir verfügen nicht über das Beförderungsmittel für jede spezifische Richtung und wir besitzen auch keine eigenen Flugzeuge oder Frachter.

Eurotec: Sie sagen, dass Sie mehr tun als nur den Transport. Welche Dienstleistungen kann ein Spediteur denn anbieten und welche nicht?

Rémy Saner: Der Spediteur bietet auch Beratung zum Verkauf des Produkts an. Zum Beispiel sein Wissen über die Incoterms² oder den Verkauf in bestimmte Länder, in denen der Import und der Export an spezifische Richtlinien und Bedingungen geknüpft sind. Ein weiteres Element ist natürlich auch unsere Erfahrung. Unser Kerngeschäft ist das Transport-Design.

Eurotec: Sie sagen, dass letztendlich jedes Unternehmen seinen Kunden mit einem intelligenten Transport einen zusätzlichen Mehrwert verschaffen kann. Aber geht das nicht etwas in die Richtung, einen Service anzubieten, nach dem gar nicht wirklich gefragt wird?

Rémy Saner: Ich denke, dass es eine Illusion ist, nur vom Produkt zu sprechen, das heisst ohne die zusätzliche Wertschöpfung zu berücksichtigen, die durch die Dienstleistung geschaffen wird. Allein schon die fristgerechte Lieferung stellt eine sehr geschätzte Dienstleistung dar. Es ist klar, dass sich der Service entwickeln und so umfassend wie möglich werden muss, bis er sich als Verkaufsargument behaupten kann.

Eurotec: Kommen wir zurück zu den Bedingungen und Dienstleistungen, die ein Spediteur anbietet. Wenn ein Hersteller eine Maschine oder Teile CIP liefern will und die Transportkosten im Verkaufspreis mit einschliesst, welche Vorteile ergeben sich dann für den Kunden?

Rémy Saner: Diese Transportbedingungen bedeuten, dass der Lieferant sich auf seinen Spediteur verlässt, um die Lieferung perfekt und zur Zufriedenheit beider Parteien auszuführen. Der Spediteur muss stets darauf bedacht sein, den optimalen Service und die beste Beratung anzubieten und dabei kreativ und reaktiv sein.

² Die Incoterms (International Commercial Term) beschreiben die Handelsbedingungen und werden von der internationalen Handelskammer in Paris herausgegeben.

Sie bestehen meist aus Abkürzungen mit drei Buchstaben und legen die Verantwortungen und Verpflichtungen des Verkäufers und des Käufers im Rahmen von internationalen Verkaufsverträgen fest, insbesondere in Bezug auf die Beladung, den Transport, das Transportmittel, die Versicherungen und die Auslieferung. Die erste Rolle der Incoterms ist also die Zuweisung der Transportkosten. Die zweite Rolle besteht in der Bestimmung des Ortes der Risikoübertragung, das heisst wer - der Verkäufer oder der Käufer - im Fall eines missglückten Transports für den verursachten Schaden aufkommen muss.

Die Incoterms sind eine Norm, die regelmäßig aktualisiert wird, und es dem Käufer und dem Verkäufer ermöglichen, rasch und unzweideutig die Lieferungsbedingungen festzulegen.

Eurotec: Haben Sie uns ein Beispiel für eine solche Kreativität?

Rémy Saner: Für einen bedeutenden Hersteller der Region organisieren wir regelmässig Transporte nach Australien. Der Empfänger beklagt sich, dass er aufgrund der langen Transitzeiten Marktanteile verliert. Unser Kunde wollte deshalb beim Seeweg unbedingt Zeit gewinnen, aber nicht so viele Zusatzkosten haben wie auf dem Luftweg...

Eurotec: Schon fast unmöglich, eine Lösung zu finden...

Rémy Saner: Nein, überhaupt nicht! Die Luftfrachtpreise nach Asien sind zurzeit ziemlich erschwinglich. Deswegen organisierten wir einen Flug bis zum Hub in Singapur und von dort wurde die Ware in zwei Wochen auf dem Seeweg verfrachtet. Dadurch sparten wir Zeit und der Kunde gewann nicht nur Geld, sondern auch zusätzliche Marktanteile.

Eurotec: Sie müssen die Transportpreise sehr gut kennen. Mit welchen weiteren Dienstleistungen unterstützen Sie Ihre Kunden?

Rémy Saner: Der Preis hängt vor allem vom Zeit-Budget-Verhältnis ab. Der Spediteur muss aber auch über viele zusätzliche Kenntnisse verfügen: Recht, Zoll, Bank - zum Beispiel bei Akkreditiven -, Versicherungen, Organisation. Unser Beruf ist vielschichtig, aber oft werden leider nur die Kosten in den Vordergrund gerückt.

Eurotec: Wie sieht es mit der Konkurrenz zwischen den Spediteuren aus?

Rémy Saner: Genauso wie bei den Architekten. Wir sind natürlich Konkurrenten, aber wir arbeiten auch zusammen und manchmal sogar mit den gleichen Partnern. Ein intelligenter Spediteur muss heute mit seinesgleichen



zusammenarbeiten können. Dank optimierter gemeinsamer Kräfte entstehen dadurch nicht selten sogar Synergien. Im Grunde genommen wenden wir einfach unser gesamtes Netz im Dienste unserer Kunden an.

Eurotec: Sie sprechen von Zusammenarbeit, von Partnerschaften, aber das betrifft uns doch alle?

Rémy Saner: Nicht immer. Manche halten daran fest alleine zu arbeiten, weil sie denken, dass sie überall sein können. Aber in der heutigen Zeit wird alles immer komplexer und da ist es logisch, auf maximale Kompetenzen zu setzen. Wir verfügen zum Beispiel über einen Hub in Antwerpen. Ohne unseren Agenten vor Ort wäre für uns ein effizienter Betrieb unmöglich. Zudem steht der Hub auch anderen Spediteuren zur Verfügung.

Eurotec: Nicht selten kommt es vor, dass Teilersteller just in time an ihre Auftraggeber liefern müssen. Manchmal verfügen sie auch über ein gemeinsames Informatiknetz. Ist der Spediteur hier nicht wie das dritte Rad am Wagen?

Rémy Saner: Nein, im Gegenteil. Dank seiner Sicht von aussen trägt der Spediteur zum Erfolg des Lieferanten bei. Der "Null-Lagerbestand" ist heute zum Credo der Unternehmen geworden. Ohne effiziente und vor allen Dingen auch vertrauliche externe Logistik, kann die Produktion aufgrund von Versorgungslücken in Schwierigkeiten geraten.

Eurotec: Wenn man Ihnen zuhört, hat man den Eindruck, dass in der Logistik alles schön einfach ist...

Rémy Saner: Oh nein, das ist es aber nicht! Aber Ihr Spediteur ist ein Lieferant von Mehrwert mit Lösungen.

Einige Angaben zu Bluesped Logistics Sàrl

- 10 Jahre in Moutier unter dem Belsped-Schild
- und seit 2008 in Boncourt unter dem Namen Bluesped Logistics
- Stärken: Erarbeitet kreative Logistiklösungen, sagt nie NEIN.
- Falscher differenzierendes Verkaufsargument: Transportqualität (überall gleich).
- Echter differenzierendes Verkaufsargument: Reaktivität und Verfügbarkeit.

Eurotec: Sie befinden sich in der Endphase der ISO-Zertifizierung, denn Sie werden Ihr Zertifikat am Erscheinungsdatum von Eurotec erhalten. Lohnt sich heute eine Zertifizierung noch? Bietet das Vorteile für Ihre Kunden?

Rémy Saner: Präzises Arbeiten ist immer richtig und mit der Zertifizierung wird anerkannt, dass wir gute Arbeit leisten. Weil wir über alle Aspekte des Vertriebs der Waren und der damit zusammenhängenden Verwaltungsaläufe nachdenken mussten, konnten wir sie rationalisieren und eine höhere Wertschöpfung für unser Kerngeschäft erzielen. Der Vertrieb von Waren wird täglich mit strategischen Entscheidungen konfrontiert. Dabei ist es eine wichtige Hilfe, klare und effiziente Organisation und Prozesse zur Verfügung zu haben – und das nutzt direkt unseren Kunden.



Pure value added...

In our modern world where we take it so much for granted that we can be in Switzerland eating a kiwi grown in New Zealand, taking photographs using a camera made in Japan or enjoying a red wine produced in South Africa, it is easy to forget that these seemingly everyday actions are rendered possible by a seamless system of logistics which is anything but banal. People speak of production units on extended manufacturing runs in Germany being prevented from working because a sub-contractor in France has encountered a technical problem ... but nevertheless, very little consideration is usually given to transport, whether it be of a machine or of manufactured components or of consumer products ... even though this is a source of added value.

Interview with a specialist

To try to clarify this important stage through which a product needs to pass between its manufacturing process and the point where it is used or consumed, Eurotec met up with Mr. Rémy Saner, CEO of Bluesped Logistics Sàrl in Boncourt (Switzerland).

Eurotec: Mr. Saner, when people talk of transport, of freight forwarding, they tend to think "trucks": is that not a little limiting?

Rémy Saner: Physical distribution is effectively depicted in most cases as the movement of merchandise from point A to point B. I very much like to compare our profession as freight forwarders to that of an architect. Whenever you go to visit a house in the throes of construction work, filled with different players associated with the building of that house, you may perhaps meet the mason and the joiner and you may perhaps admire the building ... but rarely will your thoughts turn to the architect. By putting the different players together in a logistics operation, we are by definition the architects of the transport business.

Eurotec: Do you mean to say that you handle the design of a transport operation, and that the other partners work for you?

Rémy Saner: Absolutely so: we do ourselves necessarily have the rolling stock (i.e. vehicles) travelling in a specific direction ... just as we don't have our own planes or ships to speak of.

Eurotec: What you are saying is that you do much more than transport: what services can a freight forwarder offer, and what can you not do?

Rémy Saner: The freight forwarder can offer advice relating to the sale of a product. For example, a detailed knowledge of Incoterms³ or at point of sale in certain countries where exports and imports may be subject to rules and specific constraints. Another element in this is of course experience - in this case, this is our "core business", and the design of transport arrangements.

Eurotec: You say that, at the end of the day, your company can deliver more to its customers with intelligent transport solutions ... but are you not perhaps wishing to deliver a notion of service which your are not necessarily being asked for?

Rémy Saner: I believe that it is illusory to wish to talk about a product without the value-added component of service. The fact of delivering that produce just in time is in itself a service which is greatly appreciated. It is evident that, as it evolves, this service component must become as broad in scope as possible until its status is confirmed as a sales argument in its own right.

Eurotec: Let us return to the terms, conditions and services delivered by a freight forwarder: if a manufacturer wishes to deliver a machine or components with CIP Incoterm, the sale price needs to include the cost of transport. What advantages are there in that for the customer?

Rémy Saner: In actual fact, this type of transport operation means that the supplier entrusts the task to a freight forwarder to ensure perfect delivery of goods to the satisfaction of both parties. The freight forwarder needs to offer the best possible level of service and advice, so needs to be creative and responsive.

Eurotec: Could you give us an example of this creativity in action?

Rémy Saner: On behalf of a major regional manufacturer, we often have to ship goods to Australia. Due to the considerable length of time these goods are in transit, the customer in Australia was complaining about missing out on market share. It was therefore imperative for our customer that we somehow make up time on the ship transit time ... without having to pay the very substantial surcharge of air freight...

Eurotec: That surely must have been an insoluble demand...

Rémy Saner: Absolutely not! At that time, air freight charges to Asia were very reasonable indeed ... We therefore organized air freight as far as the hub in Singapore and, from there, the rest of the journey was made by ship in just two weeks ... in that way, we made up time, saved money and rescued the additional market share which the end customer was so concerned about losing...

³The Incoterms (International Commercial Term) are commercial terms, published primarily by the International Chamber of Commerce in Paris.

Often abridged into 3-letter acronyms, these terms define the responsibilities and obligations of a seller and a buyer in the context of international trade contracts, especially with regard to loading, transport, type of transport, insurance cover and delivery. This therefore involves sharing out the costs of transport, the primary function of the Incoterms. The second rôle for Incoterms is to define the point of transfer of risk, i.e. the dividing line which determines whether the seller or buyer is responsible for meeting the costs of any mishap resulting from poor delivery of the transport function.

This standard is updated regularly and it enables the buyer and the seller to reach rapid and unequivocal agreement on the terms and conditions applicable to a given transaction.

Eurotec: In other words, you need to have a detailed knowledge of transport tariffs at your fingertips. What other services can you offer to help your customers?

Rémy Saner: The tariff depends above all on the ratio of time to budget. A freight forwarder also needs to have a knowledge of legislative issues, customs clearance regulations and banking arrangements - for example whenever letters of credit are involved - and of insurance cover and organisational matters. This is effectively a complex profession, regrettably often pared down merely to notions of cost.

Eurotec: What can you say about competition between freight forwarders?

Rémy Saner: Just like architects... We are of course in competition with one another, but we also collaborate and not infrequently act as sub-contractors to one another. Nowadays, an intelligent freight forwarder needs to work with companies of similar standing in the field. Often, by virtue of optimisation of shared strengths, we are in a position to create synergies. We effectively use our network as a service to our customers.

Eurotec: You speak of collaboration and of partnerships, but isn't that true of everyone else as well?

Rémy Saner: Not always. Some players stubbornly work away single-handedly, seeking to create the impression that they can be everywhere at once. In actual fact though, as you know, everything is getting more and more complicated, and it is only logical to make the most we can of our core skills and expertise. For example, we have a hub in Anvers. Without our own fully-trained representative there on location, it would be impossible to ensure effective operation and, furthermore, the same hub is available to use by other freight forwarding companies.

Eurotec: It is not unusual for manufacturers of components to deliver 'just in time' to their own customers. Sometimes, they even share the same IT network ... In such cases, is a freight forwarder not simply 'one link too many' in the supply chain?

Rémy Saner: On the contrary: thanks to his external viewpoint, the freight forwarder has an integral part to play in the success of the supplier. Zero inventory has become a mantra

for many companies. Without external support from a highly capable and, above all, a reassuringly reliable, logistics provider, production would suffer from interruptions in the delivery of parts and materials.

Eurotec: To hear you talk about it, everything to do with logistics sounds fairly simple...

Rémy Saner: Oh no, it's never simple! However, the freight forwarder is a value-added supplier who finds creative solutions.

Bluesped Logistics Sàrl in a few facts

- Active from Moutier for 10 years under the Belsped flag
- Since 2008 in Boncourt under the name Bluesped Logistics
- The strengths: Finds creative logistics solutions, never says NO.
- False sales argument : quality of transport (identical across the board)
- True sales argument : responsiveness and availability.

Eurotec: You are currently in the final phase of ISO certification, since the certificate will be issued to your company on the day Eurotec is published. Is ISO certification not superfluous these days? What advantages will your customers obtain from this certification ?

Rémy Saner: Good working practice is never superfluous and certification is an acknowledgment that we do our job well. The analysis of all aspects of physical and administrative distribution has allowed us to rationalise our job and to add more value to our profession. In physical distribution you have to take strategic decisions on a daily basis; our clear and efficient organisation and processes help us a great deal in this... and our customers benefit directly from the results.

Bluesped logistics Sàrl

Chemin des Pommerats 5- CH- 2926 Boncourt
Tél. +41 32 495 16 16 - Fax +41 32 495 16 15
contact@bluesped.ch - www.bluesped.ch

Über 50'000
verschiedene Implantate



Das einzigartige Hochleistungs-Bearbeitungsfluid MOTOREX ORTHO reflektiert den Technologievorsprung des Schweizer Schmiertechnik-Unternehmens: Kürzlich wurde mit dem Schneidoel MOTOREX ORTHO das 50'000ste neu konzipierte Modell eines orthopädischen Implantats hergestellt. Namhafte Hersteller von hochkomplexen Implantaten nutzen die Vorteile von MOTOREX ORTHO und produzieren durch die integrierte Vmax-Technology schneller, präziser und kostengünstiger.



MOTOREX AG LANGENTHAL | Postfach | CH-4901 Langenthal | www.motorex.com

go 2009 : une édition convaincante en temps de crise

Beaucoup des 507 exposants des salons ineltec et go se sont déclarés satisfaits du déroulement du salon et notamment de la qualité des contacts réalisés. Malgré la persistance de la crise financière et économique, les attentes de la majorité des entreprises participantes ont été dépassées.

Double salon

507 exposants ont présenté leurs compétences et leurs produits dans les domaines de la technique du bâtiment et de l'automation industrielle aux salons ineltec et go à la Foire de Bâle. Au total, 23'686 professionnels – principalement intéressés par l'énergie, l'électricité, l'éclairage ainsi que les systèmes de commande, systèmes de robotique et de manipulation, la technique d'entraînement et la technique des capteurs – ont visité les salons technologiques ineltec et go à Bâle. Avec l'automation industrielle go a enregistré 8'012 visiteurs (-38 % par rapport au salon précédent). Cette différence est due principalement à l'offre d'exposition réduite (-50 % d'entreprises participantes). Il faut néanmoins noter que le nombre de contacts par exposant a été nettement plus élevé que lors des salons précédents. La plupart des exposants se sont montrés satisfaits des résultats de leur participation aux salons et ont loué non seulement le nombre de visiteurs, mais aussi la qualité des contacts commerciaux. La proportion de visiteurs venus de l'étranger s'est élevée à 10 % pour go.



Résultats satisfaisants

«Nous sommes très satisfaits du déroulement d'ineltec et go 2009. En commun avec les membres du comité consultatif, les exposants, associations et partenaires, nous avons réussi à mettre sur pied une plate-forme d'information et de contact attractive malgré l'environnement économique difficile. L'échange intensif était certes au premier plan cette année, mais nous avons déjà reçu des retours selon lesquels de nouveaux contacts intéressants, allant jusqu'à des demandes de projet concrètes, ont été générés», déclare Marcus Hapig, responsable des salons ineltec et go 2009.

go 2009: überzeugender Auftritt in der Krise

Viele der insgesamt 507 Aussteller äusserten sich zufrieden über den Verlauf der Messe und speziell über die Qualität der erzielten Kontakte. Trotz der immer noch anhaltenden Finanz- und Wirtschaftskrise wurden die Erwartungen bei der Mehrheit der beteiligten Firmen übertroffen.



Marcus Hapig, responsable des salons ineltec et go 2009.

Marcus Hapig, Messeleiter der ineltec und go 2009.

Marcus Hapig, responsible for ineltec and go 2009 shows.

Doppelte Messe

507 Aussteller präsentierten ihre Kompetenzen und Produkte aus dem Umfeld der Gebäudetechnik und Industrieautomation an der ineltec und go in der Messe Basel. Insgesamt haben 23'686 Fachpersonen - vorwiegend mit den Hauptinteressen Energie, Elektro, Licht sowie Steuerungssysteme, Robotik- und Handlingsysteme, Antriebstechnik und Sensorik, die Technologiemesse ineltec und go in Basel besucht. Mit Industrieautomation die go zählte 8'012 Besucher (-38 % im Vergleich zur Vormesse). Die Differenz ist vor allem auf das reduzierte Ausstellungsangebot (-50% an beteiligten Firmen) zurückzuführen. Dennoch lässt sich festhalten, dass die Anzahl Kontakte pro Aussteller deutlich höher ausgefallen sind als an vergangenen Messen. Die Mehrheit der Aussteller zeigten sich mit den Ergebnissen ihrer Messebeteiligung zufrieden und lobten nicht nur die Anzahl Besucher sondern auch die Qualität der Geschäftskontakte. Mehr als 55% der Fachbesucher zählen zu den Entscheidern in ihrem Betrieb, weitere 25% wirken beratend auf Kaufentscheidungen. Der Anteil an Besuchern aus dem Ausland lag bei der go bei 10%.

Zufriedenstellende Ergebnisse

«Wir sind sehr zufrieden mit der Durchführung der ineltec und go 2009. Gemeinsam mit unseren Messebeiräten, Ausstellern, Verbänden und Partnern haben wir es geschafft, trotz des schwierigen Umfeldes eine attraktive Informations- und Kontaktplattform auf die Beine zu stellen. Der intensive Austausch stand in diesem Jahr sicherlich im Vordergrund. Dennoch haben wir bereits Rückmeldungen erhalten, dass

auch interessante Neukontakte bis hin zu konkreten Projektanfragen generiert werden konnten», sagt Marcus Hapig, Messeleiter der ineltec und go 2009.

go 2009: a convincing edition in times of crisis

Many of the 507 ineltec and go exhibitors were satisfied with the course of the show and in particular of the quality of the contacts made. Despite the persistence of the financial and economic crisis, the expectations of the majority of participating companies have been exceeded.

Double exhibition

507 exhibitors have presented their skills and their products in the areas of automation and building technique at the industrial fairs ineltec and go in Basel. In total, 23'686 professionals - primarily interested in energy, electricity, the lighting as well as command, robotics systems and handling, technical drive and sensors have visited the ineltec and go technological shows in Basel. Within the industrial automation label, go registered 8'012 visitors (-38 % compared to the previous exhibition). This difference is mainly due to reduced number of exhibitors (50 % of participating companies). It should nevertheless be noted that the number of contacts by exhibitor was significantly higher than in previous issues. Most exhibitors are satisfied with the results their participation. They praise not only the number of visitors, but also the quality of business contacts. The proportion of visitors that came from abroad amounted to 10 % at go.



Satisfactory results

“We are very satisfied the way ineltec and go 2009 took place. In collaboration with members of the advisory committee, exhibitors, associations and partners, we have managed to set up an attractive information and contact platform despite the difficult economic period. Intensive exchange was certainly in the foreground this year, but we have already received returns that shows interesting contacts up to concrete project applications have been generated” says Marcus Hapig, responsible for ineltec and go 2009 shows.



ISO 9001

CH-2950 COURGENAY
Tel: +4132 4711821
Fax : +4132 4712670
email : wenka@bluewin.ch
www.wenka.ch

**Décolletage
de précision
jusqu'à Ø 16mm**

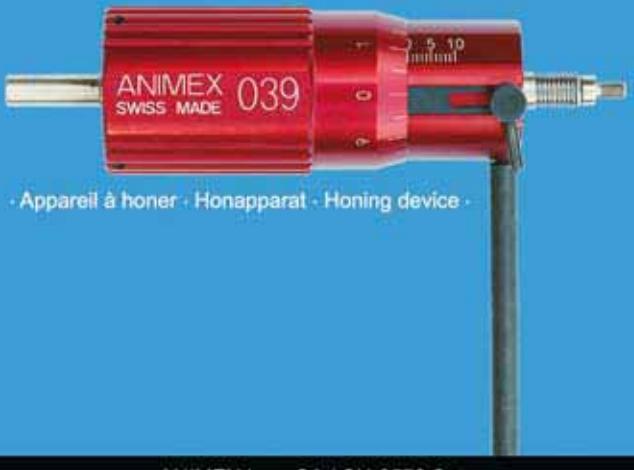
**Präzisions-
Automaten
Drehteile
bis Ø 16mm**

**Precision
turned parts
up to Ø 16mm**



animex

- Rodoirs diamantés de précision •
- Präzisions Diamant-Honahlen •
- Precision diamond honing tools •



• Appareil à honer - Honapparat - Honing device •

ANIMEX Imer SA / CH-2572 Sutz
Tél: +41 (0)32 323 82 57
Fax: +41 (0)32 323 82 58

Miniature Linear Ball Bearings

This miniature series, executed in stainless steel for diameters of 4 to 8 mm, offers the following advantages:

- All-steel (stainless steel-brass)
- Precise & compact

- Corrosion-resistant
- Shock-proof
- High temperature: max. +200°C
- Smooth and jerk-free operation



TYPE SMX



SFERAX S.A.

CH-2016 CORTAILLOD (Switzerland)
Tel. ++41 32 843 02 02
Fax: ++41 32 843 02 09
e-mail: info@sferax.ch

www.sferax.ch



GRINDTEC
2010

GrindTec 2010 Augsburg, Allemagne

Des entreprises renommées dans le domaine de la rectification parient sur GrindTec

Pour les entreprises leaders du marché de la rectification, GrindTec 2010 apparaît comme une évidence : elles exposeront à ce salon, comme l'ont souligné à l'unisson les représentants des sociétés Vollmer, Walter, Deckel, MAW et Schneeberger lors de la réunion du comité consultatif qui s'est tenue à Biberach. En dehors du fait qu'elles ne peuvent atteindre leurs cibles marketing de manière aussi efficace sur aucun autre salon, elles considèrent que mars 2010 sera le moment idéal car les constructeurs de machines auront surmonté le creux de la vague et les commandes restées en suspens seront signées.

Un salon aux portes du marché

L'organisateur du salon AFAG Messen und Ausstellungen GmbH de Augsburg partage ce point de vue. Il enregistre actuellement quelque 160 inscriptions et la surface réservée atteint le même niveau qu'à la même période en 2008, qui s'était avérée une année record. Le lieu d'implantation de GrindTec n'a peut-être jamais constitué un facteur aussi décisif que cette année. Le marché allemand de la rectification est en effet concentré essentiellement dans le Sud, notamment en Bavière et dans le Bade-Wurtemberg. Augsburg se situe également à proximité de la Suisse et de l'Italie où les techniques de rectification représentent une industrie importante. Nombreuses sont les entreprises de ces régions qui considèrent Augsburg comme « la porte à côté ». En dehors de ces avantages géographiques, Joachim Kalsdorf, responsable projet de GrindTec, est convaincu que l'aspect financier est aussi un véritable plus de GrindTec : « A l'heure actuelle, les entreprises doivent s'interroger plus que jamais sur le bien fondé de leurs dépenses et pour beaucoup, GrindTec ne suscite aucun doute. Le montant de la location des emplacements et les frais indirects de participation sont nettement en-deçà de ceux des grands parcs d'exposition internationaux ; GrindTec est le salon leader de la profession et accueille des visiteurs d'une excellente qualité dont 42% ne se déplacent sur aucun autre salon consacré au même thème »

Rectification : aujourd'hui plus que jamais !
Le responsable des relations presse Winfried Forster regarde lui aussi vers l'avenir avec optimisme, même s'il demeure prudent : « Les atouts de GrindTec ne manquent pas. L'efficacité de ce salon spécialisé, qui fédère la profession comme aucune autre manifestation sans se perdre sur d'autres segments, en est un pari d'autres. De nombreuses entreprises que nous contactons considèrent que ce choix de dates est idéal. Elles souhaitent entamer une participation à GrindTec l'an prochain sous la devise **maintenant plus que jamais**. Et naturellement, le salon GrindTec jouit de l'excellente réputation qu'il s'est forgé au fil des années auprès des exposants. En 2008, 78% des entreprises ont

qualifié leur participation de très bonne et de bonne, et 18 % se sont déclarées satisfaites. Ne pas participer à GrindTec ne signifie donc pas seulement renoncer à l'événement de référence de la profession mais également offrir à la concurrence l'opportunité de vous prendre des parts de marché. »

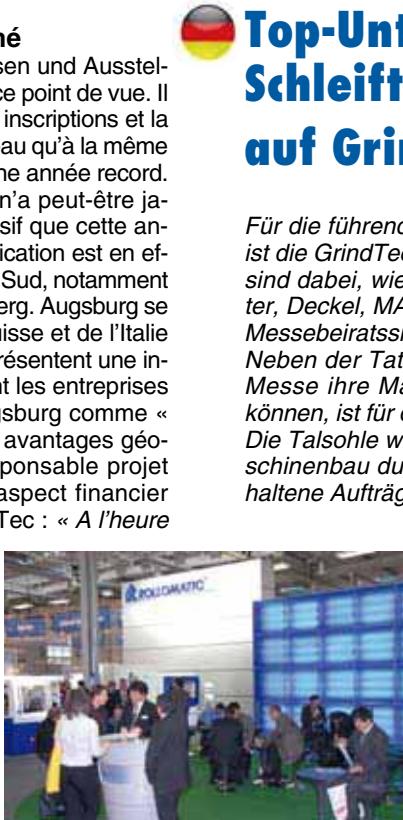
Un nouveau hall qui vient compléter l'espace d'exposition

Le nouveau hall 5, dont la surface s'élève à 8000 m² sans pilier et dont la hauteur est de 10 mètres, s'est doté des équipements les plus modernes. Il offre ainsi un espace de présentation d'une qualité exceptionnelle et relie les halls 3 et 7, venant ainsi compléter idéalement l'espace d'exposition. La mise en service du nouveau hall s'accompagne également d'une amélioration considérable de l'ensemble de l'infrastructure du parc.

GrindTec 2010 Augsburg, Deutschland

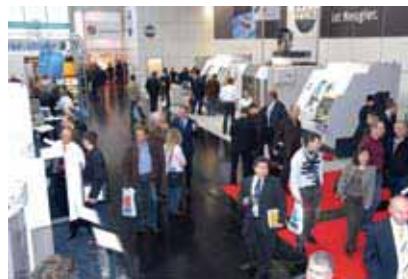
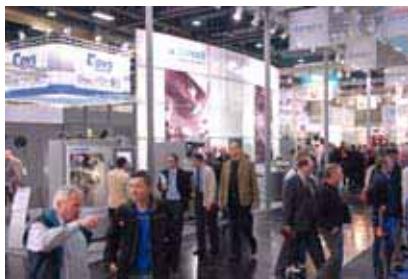
Top-Unternehmen der Schleiftechnik setzen auf GrindTec

Für die führenden Unternehmen der Schleiftechnik ist die GrindTec 2010 eine klare Angelegenheit: Sie sind dabei, wie Vertreter der Firmen Vollmer, Walter, Deckel, MAW und Schneeberger anlässlich der Messebeiratssitzung in Biberach unisono betonten. Neben der Tatsache, dass sie auf keiner anderen Messe ihre Marketingziele so effizient erreichen können, ist für die der Zeitpunkt im März 2010 ideal. Die Talsohle wird aus ihrer Sicht dann auch im Maschinenbau durchschritten sein, bislang zurückgehaltene Aufträge wieder vergeben werden.



Heimspiel für die Branche

Diese Einschätzung teilt man auch bei der Veranstaltenden AFAG Messen und Ausstellungen GmbH in Augsburg. Rund 160 Anmeldungen liegen derzeit vor, auch hinsichtlich der vermieteten Fläche bewegt man sich zum Vergleichszeitpunkt auf dem Niveau der Rekordveranstaltung 2008. Vielleicht war der Standort der GrindTec noch nie so entscheidend wie dieses Mal. So hat die Branche im Inland ihren Schwerpunkt in Süddeutschland, vornehmlich in Bayern und Baden-Württemberg. Augsburg liegt aber auch für die in Sachen Schleiftechnik starke Schweiz und Italien nahe, für eine ganze Reihe von Unternehmen eine echtes Heimspiel. Neben diesen geografischen Vorteilen sieht Joachim Kalsdorf, Projektleiter der GrindTec auch die finanzielle Seite als echten Pluspunkt für die GrindTec: „In diesen Zeiten müssen Unternehmen noch stärker als sonst den Kosten-/Nutzen Aspekt im Auge behalten, und dieser spricht bei vielen Firmen klar für die GrindTec. Die Standmieten liegen ebenso wie die indirekten Beteiligungskosten deutlich unter denen der großen internationalen Messeplätze, dafür bietet die GrindTec als Leitmesse die Top-Plattform der Branche mit einer hervorragenden Besucherqualität, von denen übrigens 42 % keine andere Messe zu diesem Thema mehr besuchen.“ ▶

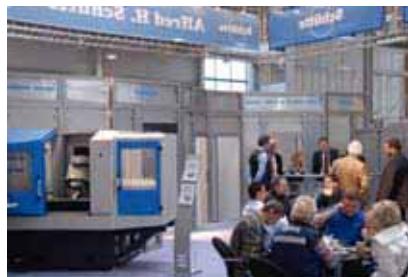


Schleiftechnik: Jetzt erst recht!

Auch Pressesprecher Winfried Forster blickt verhalten optimistisch nach vorne: „*Es gibt eine ganze Reihe von Gründen, die für die GrindTec sprechen, die Effizienz dieser Spezialmesse, die die Branche wie keine andere Veranstaltung ohne Streuverluste zusammenbringt, ist nur ein Faktor. Viele Firmen, mit denen wir sprechen, halten den Zeitpunkt für ideal. Sie wollen im nächsten Jahr mit der GrindTec durchstarten – unter dem Motto **Jetzt erst Recht**. Und natürlich profitiert die GrindTec vom exzellenten Ruf, den sie sich mit den vergangenen Jahren mit hervorragenden Ergebnissen für die Aussteller erworben hat. 2008 bewerteten 78 % der Firmen den Erfolg ihrer Messebeteiligung mit sehr gut und gut, 18 % waren zufrieden. Wer also auf die Teilnahme an der GrindTec verzichtet, verzichtet nicht nur auf die Top-Plattform der Branche, sondern bietet auch der Konkurrenz die Chance, Marktanteile zu übernehmen.*“

Neue Messehalle schließt Messerundgang

Mit einer komplett säulenfreien Grundfläche von 8.000 m², einer lichten Höhe von 10 m und modernster Ausstattung bietet die neue Halle 5 hervorragende Präsentationsmöglichkeiten und sie bindet zugleich die Hallen 3 und 7 in idealer Weise in den geschlossenen Rundgang ein. Mit der Inbetriebnahme der neuen Halle geht auch eine deutliche Verbesserung der gesamten Messeinfrastruktur einher.



booked is concerned the present level is comparable to that of the record event in 2008. Maybe the location of the GrindTec was never such a decisive factor as it will be this time. Whereas the sector is most important in the South of Germany, namely in Baden Wurttemberg and in Bavaria, Augsburg is also near to the other regions where grinding technology is important, namely in Switzerland and in Italy. So for many companies it will be a real home match. In addition to the geographic advantages, the Project Manager of the GrindTec, Joachim Kalsdorf also sees the financial aspects as really important criteria: *“In the present times management has to consider cost-effectiveness more than ever, and this is for many companies a clear advantage of the GrindTec. The booth prices and also the indirect costs of participation are considerably lower than those of the large international trade fair centres, while at the same time the leading trade fair GrindTec is the top platform for this sector with excellent quality visitors, of whom by the way 42 % no longer visit any other trade fair on this subject.”*

Grinding Technology: Now more than ever

The Press Officer Winfried Forster is also daring to look ahead optimistically: *“There are quite a number of factors, which are to the advantage of the GrindTec, such as the efficiency of this specialized trade fair that is a comprehensive and compact meeting place for the sector unlike any other event. Many of the companies we have spoken to consider the timing to be ideal. They want to take off at the GrindTec next year – under the motto **Now more than ever**. And of course the GrindTec profits from the excellent reputation, which it has gained over the past years with the excellent business successes of the exhibitors. In 2008, 78 % of the companies marked the success of their participation at the trade fair as very good and good, and a good 18 % were satisfied. This means that anyone who refrains from participation at the GrindTec is not only refraining from being present at the sector's top platform, but also offering his competitors the chance to gain new market shares.”*

New exhibition hall closes the trade fair circuit

The new exhibition hall 5 is completely free of columns, has a total area of 8,000 m², offers a usable height of 10 m and the most modern equipment, so that the new and largest exhibition hall in the Augsburg Trade Fair Centre promises excellent opportunities for exhibitors to present their exhibits. It ideally joins the halls 3 and 7 into the general circuit. The finalization of the new hall represents a considerable improvement of the whole infrastructure of the trade fair.

GrindTec 2010

Augsburg, Germany



Top grinding technology companies bet on GrindTec

For the leading grinding technology companies the GrindTec 2010 is a clear proposition. They will be there, as representatives of Vollmer, Walter, Dackel, MAW and Schneeberger stressed in Biberach at the meeting of the trade fair steering committee. Apart from the fact that there is no other trade fair where they can reach their target markets so efficiently, they consider the timing in March 2010 to be ideal. By then they predict that the worst of the crisis will be over in the machine building industry and orders, which at present are being held back, will be flowing again.

A home match for the sector

The organisers, the AFAG Messen und Ausstellungen GmbH in Augsburg, also share this opinion. Around 160 applications have already been received, and also as far as the amount of space

GRINTECH 2010

www.grindtec.de

MAKING YOUR NEEDS ON 3D MICRO EDM MACHINING A REALITY

High Precision Versatile
Micro EDM Drilling
Micro EDM Sinking
3D Micro EDM Milling



SARIX
THE BEST MICRO EROSION TECHNOLOGY SINCE 1993
www.sarix.com

Index rédactionnel | Firmenverzeichnis Redaktion | Editorial Index

B		Industry Party, Biel	44	O, P	
Bluesped, Boncourt	71			Olaer, Düringen	42
		Klein SA, Biel	46	Polydec, Biel	44
D, E		LNS, Orvin	23		
Dünner, Moutier	28	Micronarc,		S	
Emissa, Le Locle	15	Neuchâtel	66	Sarix, Losone	34
		Midest 2009, Paris	38	Schall, Frickenhausen	8, 54
G, H, I		Motorex,	46	SF-Filter, Bachenbülach	59
GO, Basel	76	Langenthal			
Grindtech, Augsburg	78	NGL Cleaning Technology,		Z	
IDCP, Naarden	36	Nyon	63	Zollmann, Sonnenbühl-Undingen	49

Index publicitaire | Firmenverzeichnis Werbung | Advertisers Index

A, B, C		K, L, M, N			
Almac,		Klein, Biel	19	Renaud, Bevaix	57
La Chaux-de-Fonds	12	Laboratoire Dubois, La Chaux-de-Fonds	35	Rübig & Söhne, Wels	25
Amsonic, Biel	26	Laser Cheval, Pirey	58	S, T, U, V	
Animex, Sutz	77	Lecureux, Biel	30	Samsys, Zella-Mehlis	12
Bluesped, Boncourt	27	Mécanor, Brügg	20	Sarix, Losone	80
CBI, Rotterdam	52	Medtec 2010, Stuttgart	62	Schall,	
Cheval Frères, Besançon	32	Metav 2010, Frankfurt	43	Frickenhausen	21-22+53
		Microdatec-Saphintec, Le Locle	65	Schaublin Machines, Bévilard	32
D, E, F, G		Micronora 2010, Besançon	45	Schneider mc, Chavornay	49+51
DT Technologies, Nyon	35	Midest 2010, Paris	41	SF-Filter,	
Dünner, Moutier	c.I+6+26	Motorex, Langenthal	61+75	Bachenbülach	69
Emissa, Le Locle	26+43+45+52	MW Programmation, Malleray	14	Sférax, Cortaillod	65+77
EPHJ/EPMT 2010, Lausanne	3+c.IV			SGM, Disentis	57
Geiger, Ebermannstadt	58	O, P, Q, R		Siams 2010, Moutier	13
Gloor, Lengnau	11	OGP, Châtel St-Denis	65	Simodec 2010, La Roche-sur-Foron	31
Groh & Ripp, Idar-Oberstein	58	Olaer, Düringen	57	Star Micronics, Otelfingen	1
		Parmaco, Fischingen	48	Tornos, Moutier	2
H, I, J		Phosa, Le Landeron	c.II	W, X, Y, Z	
Hardex, Marnay	45	Pibomulti, Le Locle	20+48	Wenka, Courgenay	77
Helios, Bévilard	32	Pierhor, Ecublens	35	Witech, Bassecourt	6
Hermle, Gosheim	c.III	Piguet Frères, Le Brassus	62+70	Yerly, Delémont	62
Implants 2010, Lyon	enc.	Polyservice, Lengnau	14	Zollmann, Sonnenbühl-Undingen	20
Industrie 2010, Paris	33	Redatech,		Zürcher, Zürich	52
Iscar, Frauenfeld	7	La Chaux-de-Fonds	43		

EUROTEC Informations Techniques Européennes / Europäische Technische Nachrichten / European Technical Magazine

DIFFUSION - VERTRIEB - CIRCULATION:

10'000 exemplaires - 10'000 Exemplare - 10'000 copies

Allemagne, Angleterre, Benelux, Espagne, France, Italie, Suisse, Scandinavie et autres pays.

Deutschland, England, Benelux, Spanien, Frankreich, Italien, Schweiz, Skandinavien und andere Länder.

Germany, England, Benelux, Spain, France, Italy, Switzerland, Scandinavia and other countries.

ABONNEMENT (6 NUMÉROS PAR AN)
ABONNEMENT (6 AUSGABEN PRO JAHR)
SUBSCRIPTION (6 ISSUES PER YEAR)

Europe, Europa, Europe

Outre-Mer par avion, Übersee Luftpost, Overseas airmail

CHF 80 • € 55

CHF 120 • € 83

Contact: jricher@europastar.com - T. +41 22 307 78 37 • F. +41 22 300 37 48



Präzisionskraftwerk

Der Kern jeder Perfektion ist Präzision. Die Bearbeitungszentren von Hermle sind Präzisionskraftwerke. Bei der 5-Achs-Technologie sind wir führend. Unsere Automationstechnik und unser zuverlässiger Service machen uns zum idealen Partner, wenn es ums Fräsen geht.

Besuchen Sie uns auf der EuroMold vom 02. bis 05. Dezember 2009 in Frankfurt, Deutschland, Halle 8.0, Stand K152.

www.hermle.de

Hermle (Schweiz) AG, Neuhausen am Rheinfall · Phone: 052 6 74 00-40 · info@hermle-schweiz.ch





EPHJ

ENVIRONNEMENT
PROFESSIONNEL
HORLOGERIE
JOAILLERIE

SALON INTERNATIONAL



EPMT

ENVIRONNEMENT
PROFESSIONNEL
MICROTECHNOLOGIES

SALON INTERNATIONAL

**8-11
juin
2010**

9^e Edition
www.ejh.ch

BEAULIEU
LAUSANNE

4^e Edition
www.epmt.ch