



## SALON INTERNATIONAL

INSTRUMENTS DE MESURE - MÉTROLOGIE  
AUTOMATISATION - ROBOTIQUE  
PHOTONIQUE-LASERS • AÉROSPATIALE  
SECTEUR MÉDICAL-ORTHOPÉDIE-DENTISTERIE  
NANOTECHNOLOGIES • SECTEUR AUTOMOBILE  
BIOTECHNOLOGIE • MICROÉLECTRONIQUE

24 - 27 MAI 2011

5<sup>EME</sup>

BEAULIEU  
LAUSANNE

[WWW.EPMT.CH](http://WWW.EPMT.CH)



**vaud.ch**  
RÉGION DU VÉVAN



SWISS MEDICAL  
TECHNOLOGIES



**EPMT**

**ENVIRONNEMENT  
PROFESSIONNEL**

**MICROTECHNOLOGIES**

# SWISS MEDICAL TECHNOLOGIES

ERWEITERUNG EINES  
FACHBEREICHS DER EPMT  
DURCH DIE EINFÜHRUNG  
EINES MEDTECH PAVILLONS

**SALON INTERNATIONAL  
24.- 27 MAI 2011**



**vaud.ch**  
RÉGION DU LÉMAN

**A3P SUISSE**

**bioalps**  
Lake Geneva Life Science Cluster Switzerland

**BEAULIEU  
LAUSANNE**

[WWW.EPMT.CH/SMT](http://WWW.EPMT.CH/SMT)

**medical cluster**

**EPFL**  
ÉCOLE POLYTECHNIQUE  
FÉDÉRALE DE LAUSANNE

**MICRONARC**  
Micro-nanotech Cluster of Western Switzerland

# VOTRE "ONE-STOP-SHOP" POUR LES PÉRIPHÉRIQUES DES MACHINES-OUTILS

[www.LNS-europe.com](http://www.LNS-europe.com)

## LE PLEIN DE NOUVEAUTÉS

### PowerStream SA : Le groupe haute pression

Le groupe haute pression autonome idéal qui peut procurer un liquide de coupe filtré jusqu'à 140 Bar pour la plupart des machines-outils.

La performance et une fiabilité maximale sont assurées grâce à l'utilisation d'une pompe de transfert et d'un réservoir intégré, complété en cas de besoin d'un échangeur de chaleur en option.



### PowerStream SA

Groupe haute pression autonome

### Turbo MH500 - Le convoyeur polyvalent

Le Turbo MH500 est la dernière innovation en matière d'enlèvement de copeaux grâce à un concept de filtration révolutionnaire; des filtres à cartouches utilisés avec un convoyeur à tapis.

Afin de préserver le réservoir propre et sans copeaux, ce convoyeur permet d'évacuer tous types de copeaux de différentes matières et de formes diverses (fins, cassés et allongés) tout en garantissant une filtration du liquide de coupe jusqu'à  $500\mu$ .

Le Turbo MH500 est une excellente alternative, là où l'investissement élevé dans les systèmes de filtration ne peut pas être justifié.

### Turbo MH500

Convoyeur de copeaux avec filtration jusqu'à  $500\mu$



## VOTRE "ONE-STOP-SHOP"

### Les clients guident nos actions

Leader mondial du domaine du ravitaillement de barres, LNS vous fait profiter de plus de 35 ans d'expérience dans son secteur d'activité.

Avec la récente commercialisation des convoyeurs de copeaux et des systèmes de gestion du liquide de coupe, LNS étoffe sa gamme de produit afin de satisfaire les exigences toujours plus pointues du marché.



### Systèmes de ravitaillement de barres



### Systèmes de gestion du liquide de coupe



### Systèmes de gestion des copeaux

Votre «one-stop-shop»

pour les périphériques des machines-outils



LNS SA  
CH-2534 Orvin  
[www.LNS-europe.com](http://www.LNS-europe.com)

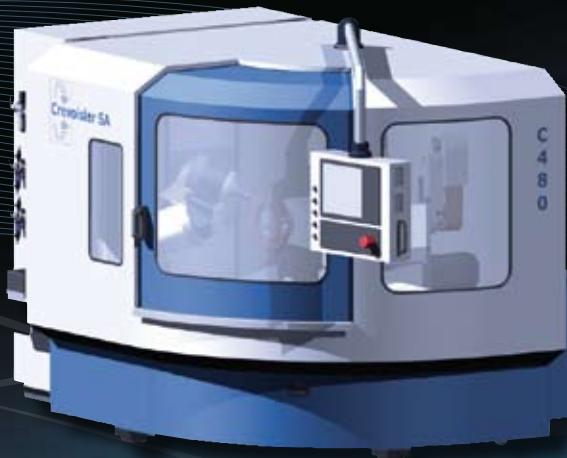
# UNE ENTREPRISE QUI INNOVE ET MAÎTRISE LES TECHNOLOGIES



www.crevoisier.ch | info@crevoisier.ch | T +41 32 484 71 00 | F +41 32 484 71 07



Centre de terminaison C-400B  
6 axes CNC



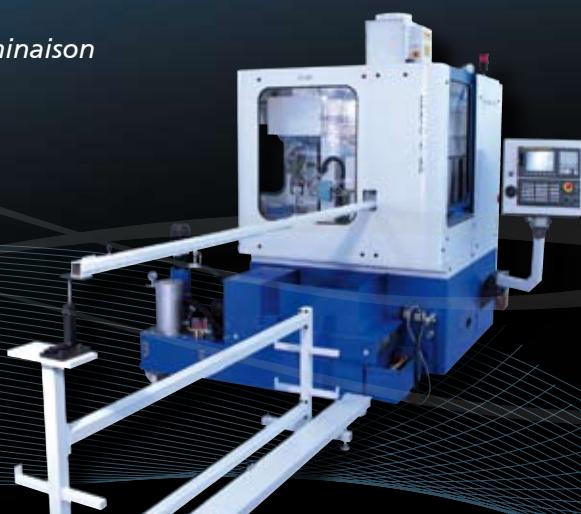
Centre de rectifiage C-480  
7 axes CNC



Poste autonome pour la terminaison  
Aspiration intégrée.  
Existe aussi en poste double



Lapidaire C-501 / C-5001  
Plus de 100 accessoires disponibles



Embarreuse C-22  
6 axes, usinage de la 6e face

- ▶ Robotique de chargement avec divers systèmes de palettisation
- ▶ Machines de terminaison: meulage, satinage, décor, polissage manuel où CNC
- ▶ Machines d'usinage en transfert, à la barre, en torche où pièce à pièce
- ▶ Rétrofit, modifications et améliorations de machines
- ▶ Outilages spécifiques et posages

## HIGHLIGHTS


**04** EDITORIAL

**07** POINT DE VUE - STANDPUNKT - VIEWPOINT

**USINAGE - BEARBEITUNG - MACHINING**
**13** Une solution dynamique... • *Eine dynamische Lösung...* • A dynamic solution...

**19** Mortaiseuses numériques • *Digitalgesteuerte Stossmaschinen*  
• NC controlled slotting machines

**OUTILLAGE - WERKZEUGE - TOOLING**
**41** Idéal pour les machines multibroches • *Ideal für Mehrspindelmaschinen*  
• Ideal for multisindle machines

**PERIPHÉRIQUES - PERIPHERIEGERÄTE - PERIPHERALS**
**23** Convoyeur de copeaux polyvalent • *Vielseitig Späneförderer* • Versatile chip conveyor

**48** Accumulateurs hydrauliques • *Hydraulikspeicher* • Hydraulic accumulators

**61** Marché autrichien • *Marktpräsenz in Österreich* • Austrian market

**LUBRIFICATION - SCHMIERUNG - LUBRICATION**
**57** Lubrification innovante • *Innovative Schmiertechnik* • Innovative lubrication practices

**SOUS-TRAITANCE - ZULIEFERWESEN - SUB-CONTRACTING**
**27** Facteur de démarcation • *Abgrenzungsfaktor* • Differentiating factor

**SERVICES - DIENSTE - SERVICES**
**34** Accompagner le produit... • *Begleitung des Produktes...* • Taking a product...

**43** Gestion de la production • *Produktionsmanagement* • Production management

**EXPOSITIONS - AUSSTELLUNGEN - EXHIBITIONS**
**52** Control 2011, Stuttgart

**53** Blechexpo 2011, Stuttgart

**62** Industry Party 2010, Bienne

**67** Hannover Messe 2011

**71** Micronarc Alpine Meeting 2011


Impression: Atar Roto Presse SA - Genève (Suisse)

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

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

Rédacteur en chef, éditeur responsable Eurotec  
Chefédakteur, 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 Chatenod**

Mise en page • Layout

**Philippe Maillard**

Directeur Général • Geschäftsführer • CEO

**Publicité • Werbung • Advertising**

Suisse Romande, France, Liechtenstein, Israël :

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

Deutschland, Deutsch Schweiz, Österreich &amp;

autres pays/andere Länder/other countries :

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

## Les expositions sont-elles nécessaires ?

Lorsque l'on discute avec les fans d'informatique et de mondes virtuels, on a un peu l'impression que rencontrer des gens en chair et en os est du domaine de grand-papa et n'est plus nécessaire, que les contacts impersonnels suffisent. D'un autre côté, la concurrence entre les salons est forte et les événements bien ciblés continuent de se développer (voir l'interview des organisateurs de EPHJ/EPMT en page 7).

Eurotec publie cette année pour la première fois un calendrier de table qui comporte de nombreuses expositions «ciblées microtechniques». La raison ? Nous croyons très sincèrement que notre monde ne peut se passer d'événements tels que ces salons. En quelques jours, l'on rencontre ses clients et des potentiels. Il est possible de «sentir» ses contacts en chair et en os, de toucher des pièces, des machines... etc. C'est vrai à tel point qu'une entreprise comme proto labs qui offre un service de prototypage rapide par internet (à découvrir «l'Amazon de la sous-traitance» dans notre prochaine édition) est présent aux salons spécialisés pour se faire connaître, présenter, faire toucher et rassurer ses clients et potentiels.

### Un outil à connaître

Ce qu'il ne faut pas oublier est qu'une exposition est un outil... et un outil est normalement toujours utilisé avec un (ou plusieurs) objectif(s). Je vais planter un clou avec ce marteau ! Que vais-je faire avec mon stand lors de la prochaine manifestation ? Qui sont les visiteurs ? Que recherchent-ils ? Que puis-je offrir ? Quel est le résultat escompté ? Pas toujours facile de mettre des mots sur les réponses que nous ressentons très souvent assez peu clairement. L'investissement dans un stand d'exposition peut rapidement devenir très important, dès lors il est indispensable de se poser un minimum de question pour pouvoir choisir les salons auxquels on participe avec le plus de pertinence possible.

### Le ciblage : mot clé !

Certains exposants réalisent des statistiques précises des participations aux manifestations. Ainsi l'on peut y découvrir le nombre de visiteurs, le nombre d'offres à faire, les intérêts... ceci bien entendu rapporté aux coûts des événements en question. Selon les statistiques que j'ai eu l'occasion d'analyser, lors d'une exposition bien ciblée les visiteurs complètement inconnus peuvent s'élever jusqu'à 30%, même dans une marché sur lequel l'entreprise est bien implantée. Si l'on parle de ces 30% seulement, ce sera un premier contact réel... et tout va se jouer en quelques minutes. L'offre proposée pourra-t-elle être prise en compte par le visiteur ?

### Et c'est l'homme qui fera la différence.

En tant qu'outil, l'exposition ciblée est très influente. Comme nous l'avons vu ci-dessus, pour faire des nouveaux contacts, mais également pour renforcer les liens avec ses clients, les rencontrer dans une atmosphère différente et profiter de «bien les traiter». Ce qui est certain c'est que dans ce contexte, c'est l'homme qui créera la valeur ajoutée. Nous en rendons-nous toujours compte ? Faisons-nous le maximum pour rentabiliser nos participations ? Les expositions auxquelles nous participons sont-elles les bonnes ? Nos gens sont-ils suffisamment formés et informés ? Ces questions sont à l'ordre du jour dans bien des entreprises (la prolifération des salons pousse les entreprises à des choix... et donc à des analyses).

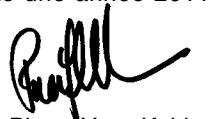
### La réponse est oui...

Pour répondre à la question du titre de cet édito, je dirai qu'un tournevis n'est pas utile pour planter un clou... mais pour visser, c'est un outil extraordinaire. Une des pistes de réponse

est clairement le ciblage. Si les visiteurs de la manifestation correspondent aux visées des exposants, la porte est ouverte; si non, la participation est un pur gaspillage. Les responsables des expositions en sont parfaitement conscients et ils offrent très souvent des ciblages géographique, technologiques et par domaine d'activité.

Comme tous les outils, une exposition doit être choisie avec soin pour être efficace. Dans le domaine de la microtechnique, de nombreuses possibilités s'offrent à vous. Et notre calendrier se veut un outil pour vous aider à planifier les manifestations importantes pour vous<sup>1</sup>.

Toute l'équipe d'Eurotec vous souhaite une année 2011 pleine d'expositions à succès.



Pierre-Yves Kohler

<sup>1</sup>Au fait : La version en-ligne de ce dernier comporte des liens vers chaque manifestation. [www.eurotecmagazine.wordpress.com](http://www.eurotecmagazine.wordpress.com)



## Sind Messen notwendig?

*Wenn man mit Fans der Bereiche Informatik und virtueller Kommunikation spricht, gewinnt man ein wenig den Eindruck, dass die Begegnung mit Menschen aus Fleisch und Blut der Vergangenheit angehört und unpersönliche Kontakte völlig ausreichend sind. Andererseits herrscht zwischen den Messen eine grosse Konkurrenz, und die gut gezielten Events erfreuen sich weiterhin grosser Beliebtheit (siehe das Interview mit den Veranstaltern der EPHJ/EPMT auf Seite 7).*

Eurotec veröffentlicht in diesem Jahr erstmals einen Tischkalender, auf dem zahlreiche „gezielte, auf Mikrotechnik spezialisierte“ Events eingetragen sind. Aus welchem Grund? Wir glauben wirklich, dass unsere Welt auf Veranstaltungen wie Messen nicht verzichten kann. In wenigen Tagen begegnet man dort sowohl seinen Kunden als auch potentiellen Interessenten. Man hat Gelegenheit, mit Menschen persönlich zu sprechen, Teile, Maschinen... anzufassen usw. Da ist wirklich was dran, denn sogar ein Unternehmen wie Proto labs, das Rapid Prototyping-Dienstleistungen via Internet anbietet (mehr darüber im Artikel „Das Amazon der Zuliefererindustrie“ unserer nächsten Nummer) nimmt an Fachmessen teil, um sich bekannt zu machen, sein Angebotsspektrum zu präsentieren, seinen Kunden und potentiellen Interessenten die Möglichkeit zu geben, die Teile anzufassen, um ihr Vertrauen zu gewinnen.

### Ein Werkzeug, das es sich lohnt zu kennen

Man darf nicht vergessen, dass eine Messe ein Werkzeug ist... und ein Werkzeug wird gewöhnlich immer mit einem (oder mehreren) bestimmten Ziel(en) eingesetzt. Ich werde mit diesem Hammer einen Nagel einschlagen! Wie werde ich meinen Stand bei der nächsten Veranstaltung gestalten? Wer sind die Besucher? Was suchen sie? Was habe ich ihnen zu bieten? Welches Ergebnis erwarte ich? Es ist nicht immer einfach, diese Fragen zu beantworten, denn wir haben meistens keine wirklich klaren Vorstellungen. Die Investition in einen Messestand kann sehr schnell teuer ausfallen, daher ist es ungemein wichtig, sich genau zu überlegen, welche Messen dem Bedarf am besten entsprechen.

### Eine gezielte Teilnahme ist das Um und Auf!

Manche Aussteller erstellen präzise Statistiken bezüglich der Teilnahme an Messeveranstaltungen. Damit lassen sich die Anzahl der Besucher, der Angebotsumfang, die Interessenschwerpunkte usw. ermitteln, und diese Angaben müssen

den Veranstaltungskosten gegenübergestellt werden. Laut den Statistiken, die ich analysieren konnte, beträgt der Anteil an völlig unbekannten Besuchern bei einer gut gezielten Messe bis zu 30 %, und das auf einem Markt, auf dem das Unternehmen gut eingeführt ist. Wenn man nur diese 30 % berücksichtigt, so stellen diese einen ersten realen Kontakt dar... und alles Weitere ergibt sich innerhalb weniger Minuten. Kann der Besucher mit dem Angebot etwas anfangen?

### **Der Mensch macht den Unterschied aus.**

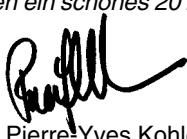
Wie bereits weiter oben erklärt wurde, ist eine gezielte Messe ein sehr wichtiges Werkzeug, um neue Kontakte knüpfen, aber auch um die Beziehungen zu seinen Kunden zu pflegen, diese in einer anderen Atmosphäre zu treffen und die Gelegenheit für „eine gute Behandlung“ zu nutzen. Fest steht jedenfalls, dass in diesem Kontext der Mensch für die Wertschöpfung sorgt. Sind wir uns dessen stets bewusst? Tun wir unser Möglichstes, um unsere Teilnahmen rentabel zu gestalten? Nehmen wir an den richtigen Messen teil? Sind unsere Leute ausreichend ausgebildet und informiert? Diese Fragen stellt man sich in vielen Unternehmen (die immer grösser werdende Anzahl der Messen zwingt die Unternehmen, eine Wahl zu treffen... und somit Analysen zu machen).

### **Die Antwort ist Ja...**

Wenn ich die Frage beantworte, die im Titel dieses Leitartikels gestellt wird, so meine ich, dass ein Schraubenzieher nicht geeignet ist, um einen Nagel einzuschlagen, aber zum Schrauben ein hervorragendes Werkzeug darstellt. Die gezielte Wahl ist ganz eindeutig ein Teil dieser Antwort. Wenn die Messebesucher den Zielsetzungen der Aussteller entsprechen, öffnet sich ein Tor; wenn nicht, ist die Teilnahme reine Verschwendug. Die Messeleiter sind sich dessen voll und ganz bewusst und bieten sehr oft Zielmarktfestlegungen in geografischer, technologischer und branchenspezifischer Hinsicht.

Genau wie bei Werkzeugen muss eine Messe sorgfältig gewählt werden, um wirksam eingesetzt werden zu können. Im Mikrotechnikbereich verfügen Sie über ein breites Angebot an Möglichkeiten, und unser Kalender soll Ihnen behilflich sein, die für Sie wichtigen Veranstaltungen zeitgerecht einzuplanen.

*Das gesamte Eurotec-Team wünscht Ihnen ein schönes 2011 mit zahlreichen erfolgreichen Messen.*



Pierre-Yves Kohler

<sup>1</sup>Übrigens: Die Online-Version des Kalenders enthält Links zu allen Veranstaltungen. [www.eurotecmagazine.wordpress.com](http://www.eurotecmagazine.wordpress.com)

## **Are exhibitions needed?**

*When discussing with computing and virtual worlds' zealots, we could think that meeting people in real is from the domain of Grandpa and is no longer necessary; as impersonal contacts are sufficient. On the other hand, competition between exhibitions is strong and targeted events continue to grow (see the interview of EPHJ/EPMT's organizers on page 9).*

Eurotec publishes this year for the first time a table calendar which contains numerous targeted microtechnology. Exhibitions. The reason? We believe sincerely that our world still needs targeted events. Within a few days one can meet customers and potentials, it is possible to «feel» contacts, to touch parts, machines and more. This is true to the point that a company like Proto labs that offers rapid prototyping services through internet (to discover «the Amazon.com of sub-contracting» in our next issue) is present at trade fairs to create awareness, introduce its staff and reassure customers and potentials.



### **A tool to know**

What should not be forgotten is that a trade show is a tool... and a tool is normally always used with one (or more) objective(s). I need a hammer to plant a nail! What will I do with my booth at the next event? Who are the visitors? What do they need? What can I offer? What is the expected result? Not always easy to put words on these answers we feel often not very clearly. Investment in an exhibition booth can quickly become very important, therefore it is necessary to analyze targets as well as potential shows to match them efficiently.

### **Targeting: keyword!**

Some exhibitors realize accurate statistics of their participations to trade shows. Thus one can discover number of visitors, amount of offers to do, sales... these facts obviously linked to the costs of the events. According to statistics that I had the opportunity to analyze, in well targeted events, completely unknown visitors can rise up to 30%; even in a market where the company is well established. If talking about those 30% only, that means Z first real contacts and everything will be set in a few seconds/minutes. Will the visitor be able to react to your offer?

### **The men make the difference.**

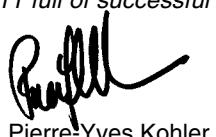
As a tool, targeted shows are very influential. As we have seen above, to make new contacts, but also to strengthen links with customers, to meet them in a different atmosphere and enjoy shared moments. What is certain is that in this context, it is human being that creates added value. Do we do the maximum to leverage our investments? Are the exhibitions we participate good? Are our people sufficiently trained and informed? These issues are on the agenda in many companies (the number of shows always grow and choice is vast. Companies therefore realize a lot of analyses).

### **The answer is yes...**

To answer the question of the title of this editorial, I would say that a screwdriver is not useful for planting a nail... but a screwdriver is an extraordinary tool. One of the possible answers is then clearly targeting. If visitors match the ambitions of the exhibitors, the door is open; If not, participation is a sheer waste. Exhibitions managers are fully aware of that aspect and they often offer geographic, technology or field of activity targeting.

Like all tools, trade shows must be chosen carefully to be effective. In the field of Microtechnology, numerous possibilities are available to you. And our calendar is a tool to help you plan the important events for you .

*The Eurotec team wishes you a year 2011 full of successful exhibitions*



Pierre-Yves Kohler

<sup>1</sup>By the way, the online version of the calendar includes links to every event. [www.eurotecmagazine.wordpress.com](http://www.eurotecmagazine.wordpress.com)



THINK PARTS THINK TORNOS

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



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





## Nouveau rendez-vous pour la sous-traitance médicale

Début novembre 2010, une nouvelle a changé le paysage des expositions en Suisse (et dans l'Europe des microtechniques). Les organisateurs des salons EPHJ et EPMT à Lausanne ont annoncé la création d'un pavillon « Medtech » lors de la prochaine édition qui aura lieu du 24 au 27 mai 2011. Pour en savoir plus nous avons rencontré MM. André Colard et Olivier Saenger, fondateurs des salons.

### Le marché des salons semble en recherche d'un second souffle, certains prédisent la disparition des « grand-messes » au profit de salons spécialisés très ciblés à taille humaine. Cette évolution d'EPMT vers le Medtech s'intègre-t-elle dans cette mouvance ?

Depuis l'origine notre démarche a toujours été de mettre en avant le savoir faire de notre pays. Ce savoir-faire est lié à la microtechnique dans tous les domaines d'activités, l'horlogerie, la microtechnique, le médical bien entendu et d'autres domaines. Cette notion de « second souffle » ne concerne pas EPHJ/EPMT qui, depuis sa création en 2001, est un salon qui a bénéficié chaque année d'une croissance, même au plus fort de la crise.

Nous avons rassemblé près de 550 exposants directs en 2010, mais EPHJ/EPMT, de par son atmosphère professionnelle et conviviale reste un événement à taille humaine.

D'autre part, avec « Swiss Medical Technologies », EPMT ne fait que développer l'une de ses composantes actuelles en donnant au medtech suisse la vitrine qu'il mérite.

### Après l'horlogerie et la sous-traitance microtechnique, vous vous dirigez vers le domaine médical, n'avez-vous pas peur de vous disperser ?

Absolument pas, nous restons concentrés sur la microtechnique. Ce focus correspond à une demande forte tant du côté des exposants que des visiteurs. En période de difficulté, les entreprises cherchent à se diversifier pour limiter les risques. Avec EPHJ puis EPMT, nous offrons justement cette opportunité de « voir ailleurs » mais de manière ciblée, dans une évolution permanente vers le plus précis et le plus petit.

Nous avons toujours la même logique : mettre ensemble des sociétés qui travaillent dans des domaines adjacents, synergétiques et complémentaires.

### Le domaine médical est un domaine où de nombreuses entreprises s'engouffrent, flairant un marché juteux, ce marché est-il

### expansible à l'infini ? Tous les services autour de ce domaine ne risquent-ils pas de saturer ?

Les chiffres et les pronostics démontrent au contraire que ce marché représente un volume important et devrait rester en forte croissance dans les années à venir.

La Suisse représente un territoire extrêmement riche en entreprises et en centres de recherche et de technique. Lausanne est située au cœur de la « Health Valley » ; cette région de Suisse occidentale compte plus de 5'000 chercheurs actifs dans le médical, 500 laboratoires ; plus de 750 entreprises y sont implantées, aussi bien des leaders à l'échelon mondial que des start-up, des pouponnières d'entreprises et des parcs scientifiques.

Comme l'horlogerie qui a profité des avancées d'autres domaines, le médical peut compter sur les compétences en microtechniques de toute cette région.

### Dans cette idée de couverture, le marché des salons médicaux en Europe est déjà bien occupé. Dans ce contexte, quelles sont les forces de EPMT.

La Suisse ne comportait pas de salon annuel dédié aux technologies médicales et à toute la chaîne du médical, et dans ce domaine où l'innovation est permanente et rapide, il y avait très clairement une place à prendre ; d'autant que nous y pensions depuis un certain temps déjà car ce n'est que le prolongement de notre concept initial. Le fait de notre position au cœur de la « Health Valley » et de notre spécialisation transversale dans la microtechnique créée des synergies assez uniques qui renforcent notre position. Nos partenariats avec BioAlps, le Cluster médical, l'EPFL, Micronarc, ainsi qu'A3P Suisse nous permettent de toucher de très nombreuses sociétés de la galaxie medtech, de leur offrir l'opportunité de montrer leur savoir-faire lors de notre manifestation et, également, de proposer aux visiteurs tout un programme de conférences de haute valeur qui renforce encore l'attractivité du salon.

### N'avez-vous pas peur que vos exposants horlogers se sentent perdus ou délaissés par cette évolution médicale ?

Absolument pas. Ils gardent toute leur place, incontournable : EPHJ est une entité, une identité.

Aujourd'hui les responsables d'entreprises ont bien compris que travailler pour plusieurs domaines est une source de sécurité. Ils ont vu que le développement de EPMT (comme celui du pavillon médical dès 2011) ne se fait pas au détriment de EPHJ mais bien en complément pour leur offrir plus d'opportunités. Les premiers feed-back que nous avons reçus à ce jour des clients horlogers concernant le pavillon médical lors de EPMT sont excellents.

### Vous offrez un plus de diversification d'offre à vos visiteurs,

### pensez-vous qu'ils y seront sensibles et donc susceptibles de visiter les différents domaines ?

En 2010 EPMT a pris place pour la première fois dans les mêmes bâtiments qu'EPHJ et les visiteurs ont relevé le haut niveau de synergies entre les deux manifestations. Nous travaillons selon le même concept pour l'année prochaine. Nous n'avions pas complètement utilisé la surface disponible l'année dernière. En 2011 ce sera le cas et pour la suite, de nouvelles halles étant construites, nous pourrons, sans problème, occuper également de nouvelles surfaces.

Dans l'idée d'offrir « plus » à nos visiteurs, Lausanne dispose d'atouts non négligeables, les infrastructures routières, ferroviaires et hôtelières n'ont rien à envier aux capitales européennes. Nous sommes convaincus que, pour tous nos amis de Suisse allemande, le chemin du Léman sera facile à trouver. De plus, l'aéroport de Genève n'est pas loin et pour nos visiteurs étrangers qui restent plusieurs jours, de très nombreuses activités et visites sont possibles.

### Le pavillon Medtech est appelé à prendre de l'ampleur, allez-vous restreindre l'accès à la sous-traitance ou alors l'ouvrir aux produits finis ?

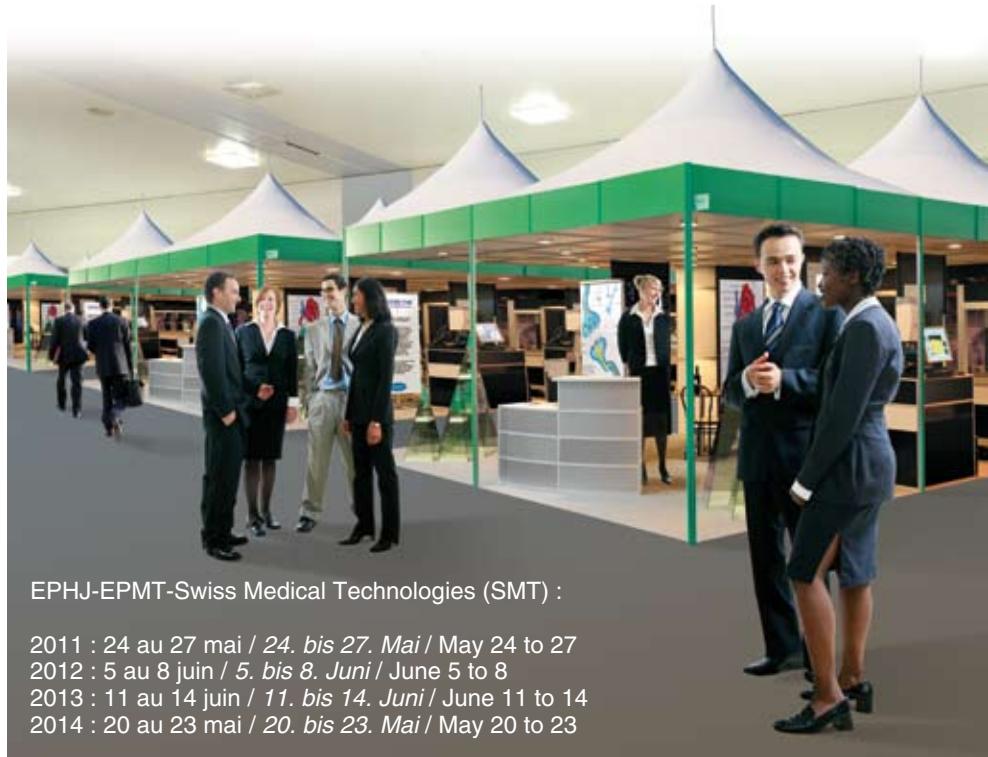
Nous véhiculons les valeurs suisses de qualité, de précision et de bienfacture et comme évoqué plus haut, nous sommes positionnés transversalement dans la microtechnique. Pour le visiteur c'est très important, il sait que lorsqu'il vient à Lausanne pour le salon, c'est pour découvrir de la microtechnique trans-domaine ainsi que, au sein de « Swiss Medical Technologies » tous les produits qui participent à l'élaboration de la chaîne du médical (ex. un microscope, même si c'est un produit fini en soi).

Le pavillon Medtech est un développement naturel du salon. Nous mettons vraiment l'accent sur la cohérence de notre démarche.

## Ein neuer Treffpunkt für die medizinische Zulieferindustrie

Anfang November 2010 erfuhr die Messelandschaft in der Schweiz (und in den auf Mikrotechnik spezialisierten europäischen Ländern) eine bedeutende Veränderung. Die Veranstalter der Fachmessen EPHJ und EPMT in Lausanne kündigten die Schaffung eines „Medtech“-Pavillons anlässlich der nächsten Ausgabe vom 24. bis 27. Mai 2011 an. Wir führten ein Gespräch mit Herrn André Colard und Herrn Olivier Saenger, den jeweiligen Gründern der beiden Messen, um mehr darüber in Erfahrung zu bringen.





#### EPHJ-EPMT-Swiss Medical Technologies (SMT) :

2011 : 24 au 27 mai / 24. bis 27. Mai / May 24 to 27  
 2012 : 5 au 8 juin / 5. bis 8. Juni / June 5 to 8  
 2013 : 11 au 14 juin / 11. bis 14. Juni / June 11 to 14  
 2014 : 20 au 23 mai / 20. bis 23. Mai / May 20 to 23

#### **Der Messemarkt scheint nach einem neuen Aufschwung zu streben, und in Fachkreisen wird die Meinung vertreten, dass die grossen Messen zukünftig spezialisierten, sehr gezielten und überschaubaren Veranstaltungen weichen werden. Entspricht die Entwicklung der EPMT in Richtung Medtech diesem Trend?**

Bei unserer Vorgehensweise ging es von Anfang an stets darum, das Know-how unseres Landes in den Vordergrund zu stellen. Dieses Know-how ist mit dem Einsatz der Mikrotechnik in allen Tätigkeitsbereichen – Uhrenindustrie, Mikrotechnik, selbstverständlich Medizintechnik und weiteren Gebieten – verbunden. Die Fachmessen EPHJ/EPMT sind vom Streben nach einem „neuen Aufschwung“ nicht betroffen, denn diese Veranstaltungen verzeichnen seit ihrer Gründung im Jahr 2001 jährlich einen signifikanten Zuwachs, selbst als die Krise einen Höhepunkt erreichte.

2010 gelang es uns, nahezu 550 direkte Aussteller zu versammeln, aber die EPHJ/EPMT bleibt dank ihrer professionellen und geselligen Atmosphäre nach wie vor eine überschaubare Veranstaltung. Andererseits entwickelt die EPMT mit „Swiss Medical Technologies“ nur eines ihrer aktuellen Standbeine weiter, indem sie der Medtech Schweiz eine gebührende Präsentationsgelegenheit einräumt.

#### **Nach der Uhrenindustrie und der mikrotechnischen Zuliefererindustrie nehmen Sie nun den medizinischen Bereich in Angriff – befürchten Sie nicht eine gewisse Zersplitterung?**

Absolut nicht, wir setzen unseren Schwerpunkt nach wie vor auf Mikrotechnik. Dies

entspricht einer starken Nachfrage sowohl von Seiten der Aussteller als auch der Besucher. In schwierigen Zeiten versuchen die Unternehmen, ihre Produkte zu diversifizieren, um die Risiken einzuschränken. Mit der EPHJ und in weiterer Folge mit der EPMT bieten wir den Unternehmern genau diese Gelegenheit, nämlich sich „anderwärtig umzusehen“, aber auf gezielte Art und Weise, indem wir auf die ständige Weiterentwicklung der höchst präzisen und kleinen Teile bedacht sind.

Wir verfolgen stets dasselbe Ziel, nämlich die Zusammenführung von Unternehmen, die in verwandten, synergetischen und komplementären Bereichen arbeiten.

#### **Der Bereich Medizin zieht zahlreiche Unternehmen an, die einen einträglichen Markt wittern – ist dieser Markt unbegrenzt expansionsfähig? Besteht nicht das Risiko, dass die vielen Dienstleistungen rund um diesen Bereich irgendwann den Saturationspunkt erreichen?**

Ganz im Gegenteil – die Zahlen und Prognosen weisen nach, dass dieser Markt ein bedeutendes Volumen darstellt und auch in den nächsten Jahren ein starkes Wachstum verzeichnen sollte. Die Schweiz weist eine äusserst hohe Konzentration an Unternehmen sowie Forschungs- und Technikzentren auf. Lausanne liegt inmitten der „Health Valley“, diese Region in der Westschweiz zählt über 5'000 Forscher, die im Bereich Medizin arbeiten, sowie 500 Labors; über 750 Unternehmen haben dort ihren Sitz, und zwar sowohl weltweit führende Firmen als auch Start-up-Unternehmen, Unternehmensinkubatoren und Technologieparks.

Genau wie die Uhrenindustrie, die es verstand, sich die Fortschritte anderer

Bereiche zunutze zu machen, kann der Medizinbereich auf die mikrotechnischen Kompetenzen der gesamten Region zählen.

#### **Der Markt der medizinischen Fachmessen ist in Europa bereits reichlich abgedeckt. Wodurch hebt sich die EPMT in diesem Umfeld hervor?**

In der Schweiz gab es keine Jahresmesse, die auf Medizintechnik und die gesamte medizinische Produktkette spezialisiert war, und in diesem ständig und rasch innovierenden Bereich galt es wirklich, eine Lücke zu füllen; ausserdem trugen wir uns bereits seit einiger Zeit mit diesem Gedanken, denn es handelt sich ja eigentlich nur um eine Erweiterung unseres ursprünglichen Konzepts. Die Tatsache, dass wir unseren Firmenstandort im Herzen der „Health Valley“ haben und dass wir auf alle Mikrotechnikbereiche spezialisiert sind, schafft ziemlich einzigartige Synergien, die unsere Position verstärken. Unsere Partnerschaften mit BioAlps, dem Medizcluster, Micronarc sowie A3P Schweiz ermöglicht uns, sehr zahlreiche Unternehmen der Medtech-Galaxie anzusprechen und ihnen Gelegenheit zu geben, ihr Know-how anlässlich unserer Veranstaltung zu präsentieren und den Besuchern ein ebenso umfassendes wie hochwertiges Konferenzprogramm anzubieten, was die Attraktivität der Messe weiter erhöht.

#### **Befürchten Sie nicht, dass sich Ihre Aussteller der Uhrenindustrie durch diese Entwicklung in Richtung Medizin verloren oder gar vernachlässigt fühlen?**

Keinesfalls. Ihr Platz bleibt unangetastet und sie sind nach wie vor unumgänglich: EPHJ ist eine Einheit, eine Identität. Heute haben die Unternehmensleiter sehr wohl verstanden, dass die Zusammenarbeit mit mehreren Bereichen Sicherheit bietet. Sie haben gesehen, dass die Entwicklung der EPMT (wie die des medizinischen Pavillons ab 2011) keine nachteilige Auswirkung auf die EPHJ hat, sondern eine Ergänzung darstellt, die ihnen zusätzliche Gelegenheiten einräumt. Die ersten Feedbacks, die wir bisher von Seiten der Uhrenindustrikunden bezüglich des medizinischen Pavillons anlässlich der EPMT erhielten, waren durchwegs ausgezeichnet.

#### **Sie bieten Ihren Besuchern ein vielfältigeres Angebot – denken Sie, dass sie sich davon angesprochen fühlen und die verschiedenen Bereiche besuchen werden?**

2010 fand die EPMT erstmals in denselben Gebäuden wie die EPHU statt, und die Besucher haben eine grosse Synergie zwischen den beiden Veranstaltungen festgestellt. Wir werden

dasselbe Konzept bei der Veranstaltung des kommenden Jahres anwenden. Wir haben die im Vorjahr verfügbare Fläche nicht vollständig genutzt. 2011 wird dies sehr wohl der Fall sein, und da in weiterer Folge neue Hallen gebaut werden, können wir problemlos auch zusätzliche Flächen nutzen.

Mit dem Bestreben, unseren Besuchern „mehr“ zu bieten, verfügt Lausanne über beträchtliche Vorteile – die Verkehrs-, Eisenbahn- und Hotelinfrastrukturen stehen den europäischen Hauptstädten in nichts nach. Wir sind davon überzeugt, dass der Weg zum Genfer See für unsere Freunde aus der deutschen Schweiz leicht zu finden sein wird. Darüber hinaus ist der Flughafen Genf nicht weit entfernt, und für unsere ausländischen Besucher, die ein paar Tage vor Ort bleiben, gibt es zahlreiche Ausflugs- und Besichtigungsmöglichkeiten.

### **Der Medtech-Pavillon wird gewiss an Bedeutung zunehmen – werden Sie den Zugang auf die Zulieferindustrie beschränken oder auch Fertigprodukte zulassen?**

Wir vermitteln die schweizerischen Werte hinsichtlich Qualität, Präzision und guter Arbeit, und wie bereits oben erwähnt haben wir im Bereich Mikrotechnik eine transversale Position inne. Für den Besucher ist das sehr wichtig, denn er weiß, dass er bei seinem Messbesuch in Lausanne ein bereichsübergreifendes Mikrotechnikangebot und im Rahmen der „Swiss Medical Technologies“ sämtliche Produkte, die zur Fertigung von Teilen der medizinischen Produktkette erforderlich sind (wie z. B. ein Mikroskop, auch wenn es sich hierbei um ein Fertigprodukt handelt) vorfinden wird.

Der Medtech-Pavillon ist eine natürliche Weiterentwicklung der Messe. Wir legen wirklich grossen Wert auf eine kohärente Vorgehensweise.

### **an answer to that trend?**

Our approach has always been to put forward the know-how of our country. These skills are linked to microtechnology in all areas of activity; watchmaking, obviously medical and many other areas. This notion of "second breath" is not representative for EPHJ/EPMT. Since its first issue in 2001, the exhibition achieved in growing every year, even at the peak of the crisis.

In 2010 we have gathered near 550 direct exhibitors, but EPHJ/EPMT by its professional and friendly atmosphere remains a human size event. With the "Swiss Medical technology" pavilion, EPMT develops one of its current components providing the Swiss medtech industry the showcase it deserves.

### **After watchmaking and microtechnology subcontracting, you head towards medical field, do you not fear to somewhere lose focus?**

Absolutely not, we remain focused on microtechnology. This axis is a strong demand by both exhibitors and visitors. In times of uncertainty, companies are seeking to diversify to reduce risk. With EPHJ and EPMT, we offer that opportunity to "see around" but always focused on small and precise. We always work with the same logic: bringing together companies involved in adjacent areas to create synergies and complementarity.

### **Medical is an area where many companies are trying to enter, feeling a juicy market. Is this market really expandable? Don't we risk a saturation of the services in that area?**

Figures and foreseeing show that this market represents a significant volume and is expected to remain strong and growing in the years to come. Switzerland represents an extremely rich territory for companies and research and technology centers. Lausanne is located in the heart of the "Health Valley"; This region of Western Switzerland includes over 5 000 researchers active in the medical, 500 laboratories and more than 750 companies are installed there. We can find world level leaders as well as start-ups, nursery business and science parks.

As watchmaking benefited from advances from other areas, medical can count on the skills in microtechnology throughout this region.

### **The Medical fairs market in Europe is already quite busy. In this context, what are the strengths of EPMT?**

Switzerland had no annual trade show dedicated to medical technology. In this area, innovation is permanent and fast and a yearly show was very clearly needed. For us it was logical and simple to move toward that direction as it is simply an extension of our initial concept. Because of our position in the heart of "Health Valley" and our cross specialization in microtechnology we create fairly unique synergies that strengthen our

position. Our partnerships with BioAlps, Medical cluster, EPFL, Micronarc, as well as A3P Switzerland allow us to offer visitors to reach very many companies in the medtech Galaxy. This giving exhibitors the opportunity to showcase their skills to a large targeted audience. Conferences of high-value further strengthen the attractiveness of the exhibition.

### **Do you not fear that your watch exhibitors feel lost or abandoned by these medical developments?**

Absolutely not. They have a very important place at EPHJ that has a very strong identity. Today business leaders have understood that working for multiple domains is a source of security. They saw the EPMT development (such as medical Pavilion as early as 2011) didn't grow against EPMT. Rather the contrary, the evolution providing them more opportunities. The first feed-back we have received to date from watch customers regarding medical pavilion of EPMT are excellent.

### **You offer more diversification to your visitors, do you think they will be sensitive and therefore likely to visit various areas?**

In 2010 EPMT took place for the first time in the same building as EPHJ and visitors noted the high level of synergy between the two events. We work according to the same concept for next year. We did not use completely the available surface last year. In 2011 it will be the case and for the future, new halls being built, we will be able to also occupy new surfaces. With the idea to offer "more" to our visitors, Lausanne has significant strengths, road, rail and hotel infrastructure have nothing to envy to European capitals. We are convinced that for all our friends from German speaking Switzerland the road to the Lake Geneva will be easy to find. In addition, Geneva airport is not far away and for our foreign visitors remaining several days, very many activities and visits are possible.

### **The Medtech Pavilion will certainly grow; are you going to restrict access to subcontracting or will you also open the show to finished medical products?**

We have built the show on quality, precision and Swiss values. As mentioned above, we are transversely positioned in microtechnology. For visitors it is very important to keep that positioning, they know that coming to Lausanne for the show, it is to discover microtechnology. Regarding the "Swiss Medical Technologies" all the products involved in the development of the medical chain will be present (e.g. a microscope, even if it is a finished product in itself).

The Medtech pavilion is a natural development of the exhibition. We really focus on consistency in our approach.

André Colard  
Olivier Saenger



## **New appointment for medical sub-contracting**

*Early November 2010, a new changed the landscape of exhibitions in Switzerland (and in the Europe of microtechnology). Organizers of the EPHJ and EPMT shows in Lausanne announced the creation of a "Medtech" area in the next edition which will take place from 24 to 27 May 2011. To learn more we met with Mr. André Colard and Olivier Saenger, founders of these specialized trade shows*

**Trade shows appear in search of a second breath, a few predict the disappearance of the "global trade shows" to the benefit of human scale very specialized targeted exhibitions. Is the evolution towards Medtech done by EPMT**

# PEMAMO-HONING

MRL 150 / 250



Machine de rodage de haute précision  
Hochpräzisions-Honmaschine  
High precision honing machine



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](mailto:pemamo@pemamo.ch)  
[www.pemamo.ch](http://www.pemamo.ch)

MVR 060 EH



MDR 120 E



MDR 140 NC



MDR 240 NC

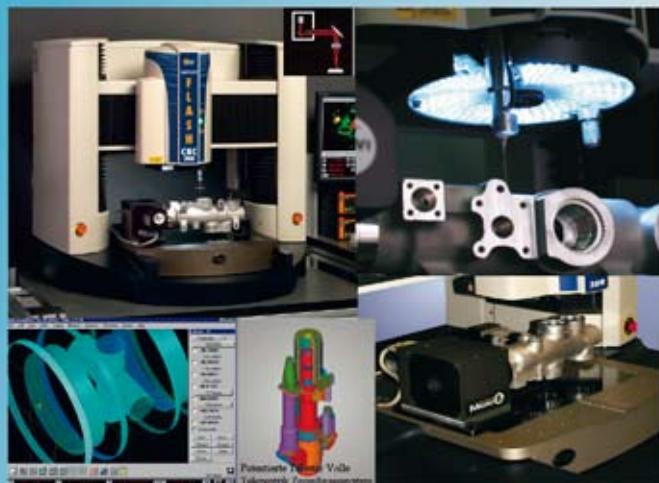




Technology by QVI

## 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](mailto:mail@ogpnet.ch) - [www.ogpnet.ch](http://www.ogpnet.ch)



LE RENDEZ-VOUS DE TOUTES  
LES INDUSTRIES INNOVANTES

**05 AVRIL 2011**  
**08** EUREXPO - LYON  
F R A N C E



High Precision Spindles



### MBC-52 HSK-C32/16

Vitesse max. : 16'000 min<sup>-1</sup>  
Diamètre : Ø52

Entraînement : courroie  
Interface outils : HSK-C32

[www.meyrat.com](http://www.meyrat.com)

Swiss quality

A MEMBER OF NUGEROL HOLDING SA



**800 exposants**  
**20 000 visiteurs**  
**10 secteurs**  
**50 000 m<sup>2</sup> d'exposition**

Même lieu, même date

**CEPI**

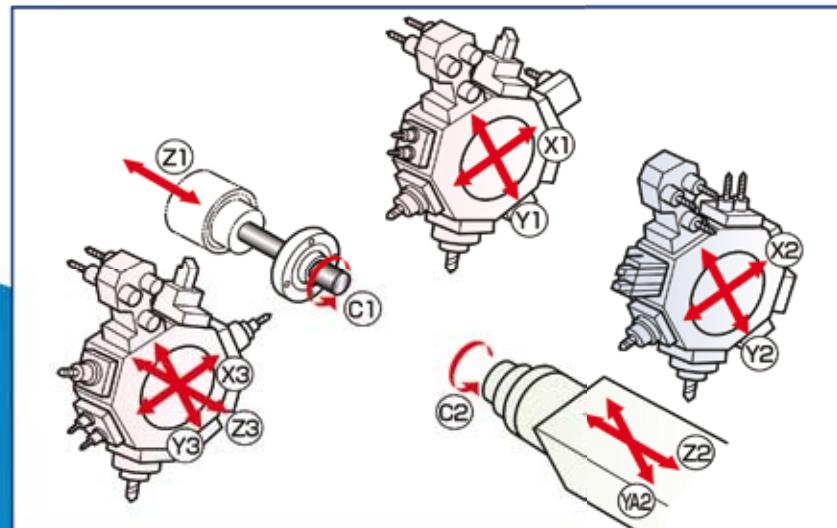
LE CARREFOUR DES ÉQUIPEMENTS  
POUR LES PROCESS INDUSTRIELS



Renseignements : Julie Voyer  
[industrie@gl-events.com](mailto:industrie@gl-events.com) - tél. 05 53 36 78 78  
[www.industrie-expo.com](http://www.industrie-expo.com)



## 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 !



## Une solution dynamique...

Evidemment tous les outils se transforment par le phénomène classique d'usure, mais les outils de rodage offerts par la société Animex sont expansibles pour optimaliser le processus de rodage (et compenser l'usure). Comprenant deux parties, le rodoir augmente sa taille par l'action d'un cône intérieur. Monté sur une vis micrométrique (précise au micron donc), son cône de 2% lui permet d'agrandir son diamètre avec un pas de l'ordre de deux centièmes de micron (0,00002 mm). Mais il n'y a pas que cette incroyable précision pour différencier l'entreprise. Rencontre avec M. Fischer, directeur d'Animex Technology SA et de M. Grüter, directeur de Swimatec AG, société partenaire d'Animex.

Opération d'usinage sur mesure par excellence, le rodage est un processus élémentaire qui consiste à passer un petit outil animé de mouvements de va-et-vient tout en l'élargissant. M. Fisher nous dit : « Le principe du rodage est simple et la proportion du prix des outils dans la valeur d'une pièce terminée est très faible. On a un peu l'impression que le rodage est cher car la plupart des solutions standards du marché sont proposées « tout compris » et bien souvent les clients disposent de capacités qu'ils n'utiliseront jamais. Il n'est donc clairement pas toujours nécessaire de choisir une telle alternative ».



Appareil manuel permettant l'élargissement de l'outil dans des valeurs bien inférieures au micron.

*Manuelles Gerät zur Erweiterung des Werkzeuges um Werte, die den Mikronbereich wesentlich unterschreiten.*

*Manual device expanding the lap in size far below one micron.*

### Le rodage se démocratise

Pour rendre le rodage plus abordable, Animex, qui propose des rodoirs expansibles, a développé un partenariat avec la fabrique de machines Swimatec. Cette PME développe des machines simples qui complètent admirablement les rodoirs expansibles. M. Grüter nous dit : « Les machines de rodage sont toujours faites sur mesure, les besoins sont en effet toujours très spécifiques, que ça soit en termes de tenue de pièces, de chargement, de manipulation ou de processus ». M. Fisher ajoute : « Notre client vient très souvent nous voir parce qu'il a un problème. Nous lui proposons donc une solution complète qui répond à ses besoins ». Et toujours ces réponses sont les plus simples possibles de manière à ce que les clients gardent leurs budgets sous contrôle.

### Pourquoi effectuer des opérations de rodage intérieures

« Il y a fondamentalement trois raisons pour effectuer des opérations de rodage intérieur » nous dit M. Fischer, il précise : « Nous pouvons corriger les trois paramètres de base que sont la géométrie, l'état de surface et les tolérances ». Dans tous les cas la solution est proposée sur mesure en fonction des exigences de la pièce. M. Fisher ajoute : « Selon la taille des diamants que nous utilisons sur les rodoirs, l'état de surface est différent, la fonction de la pièce peut exiger tel ou tel état de surface, par exemple une pièce médicale doit être polie et ne pas offrir la moindre aspérité qui pourrait devenir un foyer d'infection. Au contraire une application hydraulique peut nécessiter un état de surface "micro-quadrillé" qui favorise la présence d'un film d'huile ». La vision du spécialiste est donc nécessaire, et le potentiel pour les clients est énorme.

### Une utilisation très simple

Le processus est aisément compréhensible et à mettre en œuvre, que l'on parle d'une opération manuelle où l'opérateur tient la

pièce en main ou d'une machine, le principe est le même. On élargit le rodoir et c'est le couple sur la pièce qui détermine l'avance de l'expansion. M. Fisher nous dit : « C'est exactement la même technologie qui est utilisée dans les deux cas, ceci nous permet de faire des essais très rapidement pour nos clients. Une fois le processus bien défini, nous pouvons automatiser selon les besoins ». M. Grüter ajoute : « Nous offrons une machine qui assure le mouvement et l'expansion automatique, mais nous pouvons également y inclure le chargement et déchargement ou le contrôle en cours de production, tout est possible ».

### Animex et SwimaTec recherchent des revendeurs

Très présent en Suisse, en France et à Taiwan, Animex et SwimaTec cherchent des revendeurs dans le sud de l'Europe. Vous êtes localisés en Espagne ou en Italie et les solutions de rodage vous semblent prometteuses ? Vous connaissez les marchés de la micromécanique et souhaitez réaliser des affaires avec un produit suisse de qualité ? M. Fisher attend votre appel ou votre message. (Voir coordonnées en fin d'article).

### Des compétences particulières

La réalisation d'outils de rodage nécessite des compétences particulières en micromécanique, en usinage en assemblage et bien d'autres. La société Animex possède toutes ces compétences et est très souvent la "solution du dernier recours". M. Fisher confirme : « Nous ne sommes pas très connus et ne faisons pas de marketing, mais lorsqu'il s'agit de trouver une solution pour un client, nous sommes là ». Pour comprendre un peu mieux cette manière de répondre aux besoins des clients, voyons deux exemples.

### Le cas de l'éloxage

La rectification de la pièce se passait à la perfection depuis des millions de pièces et soudain la catastrophe, il n'était plus possible de finaliser les pièces correctement. De prime abord ces dernières étaient toujours les mêmes, en alu éloxé, sans changement. L'état de surface et la couleur étaient toujours les mêmes. Après de nombreuses analyses effectuées par Animex, on a constaté une légère différence dans le processus d'éloxage qui influait radicalement sur la rectification. Du dialogue est née la solution.



Sur la partie gauche l'outil de rodage, à droite le support de tenue de pièce.  
Links ist das Honwerkzeug zu sehen, rechts der Träger der Werkzeugbefestigung.  
On the left-we see the lapping tool and the floating gripper that holds the part on the right.

### Le cas de la pièce trempée

Ce client réalisait les opérations de rodage sur sa pièce trempée manuellement. Avec l'augmentation des séries, il souhaitait automatiser la production et s'est rapproché de la société Swimatec. Après la livraison de pièces échantillons, Messieurs Grüter et Fischer ont travaillé de concert, l'un sur le processus de rectification pure et l'autre sur l'automatisation. Ainsi le client s'est-il vu fournir une réponse complète rapidement.

## Des partenaires complémentaires

Animex en quelques faits

- Fondation : 1996
- Personnel : 2 personnes
- Produits : Rodoirs expansibles manuels ou pour installation sur machines, diamantés ou métalliques. Appareils à honer (rodage intérieur)
- Diamètres : De 2 à 30 mm, plus petit sur demande
- Types d'outils : à 3, 4 ou 6 plaquettes diamantées ou 3, 4 ou 6 plaquettes acier pour utilisation avec une pâte diamantée
- Marchés : Monde entier

Swimatec en quelques faits

- Fondation : 1999
- Personnel : 7 personnes
- Produits : Dispositifs de mesure de diamètres intérieurs, concentricité et circularité, dispositifs de mesure de diamètres extérieurs, dispositifs de contrôle qualité d'implants dentaires et de stylo à injection (insuline par exemple).
- Machines à honer pour des dimensions entre 0,6 et 20.00 mm de diamètre intérieur.
- Marchés : Monde entier

## La passion et le bon sens à votre service

Si la passion est nécessaire pour développer des solutions sur mesure pour les clients, c'est combinée à une stricte gestion des projets et de la technologie qu'elle permet de développer des relations "gagnant-gagnant" avec ses partenaires et ses clients. Pour conclure M. Fisher nous dit : « *Nous discutons avec nos clients et potentiels sur leurs problèmes. Nous devons réellement disposer d'informations pour pouvoir leur proposer des réponses finement adaptées à des coûts maîtrisés. Nous ne faisons pas de promesses que nous ne pourrions pas tenir... mais c'est assez rare que nous ne trouvions pas la bonne solution.* ».



## Eine dynamische Lösung...

Natürlich verändern sich alle Werkzeuge infolge der üblichen Abnutzung, aber die von der Firma Animex hergestellten Honwerkzeuge sind ausdehnbar, wodurch das Honverfahren optimiert (und die Abnutzung kompensiert) wird. Die Honahle besteht aus zwei Teilen, damit kann sie mit Hilfe eines Innenkonus vergrößert werden. Der auf einer mikrometrischen Schraube (also mit einer mikrongenauen Präzision) montierte 2%ige Konus ermöglicht, den Durchmesser mit einem Schritt von jeweils zwei Hundertstel Mikron (0,00002 mm) zu vergrößern zu vergrößern. Aber es ist nicht nur diese unglaubliche Präzision, die dieses Unternehmen von der Konkurrenz unterscheidet. Wir führten ein Gespräch mit Herrn Fischer dem Direktor der Animex Technology SA, und Herrn Grüter, dem Direktor der Swimatec AG, einer Partnergesellschaft von Animex.

Der Honvorgang – das Bearbeitungsverfahren nach Mass schlechthin – ist ein grundlegendes Verfahren, bei dem ein kleines Werkzeug hin und her bewegt wird, indem es gleichzeitig erweitert wird. Herr Fischer erklärte uns: „Das Prinzip des Honvorgangs ist einfach, und der Preis der Werkzeuge steht in einem sehr vernünftigen Verhältnis zum Wert eines fertiggestellten Werkstücks. Man hat manchmal den Eindruck, dass Honen teuer ist, weil die meisten auf dem Markt angebotenen Standardlösungen „alles inklusive“ sind, was dazu führt, dass die Kunden über zahlreiche Funktionen verfügen, die sie niemals einsetzen werden. Es ist also durchaus nicht immer notwendig, eine solche Alternative zu wählen.“

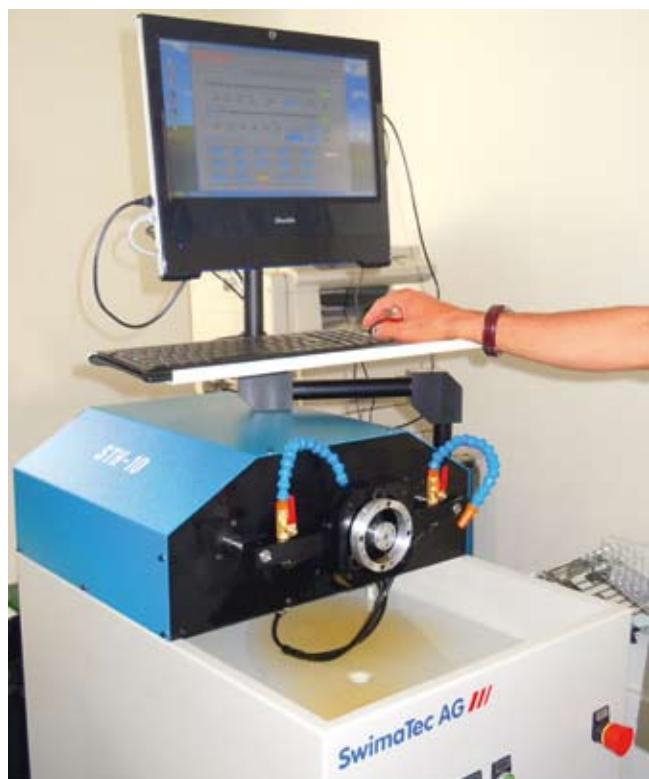
### Der Honvorgang wird zunehmend erschwinglich

Die Firma Animex bietet ausdehbare Honahlen an und hat eine Zusammenarbeit mit der Maschinenfabrik Swimatec

entwickelt, um den Honvorgang erschwinglicher zu machen. Dieser KMB entwickelt einfache Maschinen, die die ausdehbaren Honahlen bemerkenswert gut ergänzen. Herr Grüter erklärte uns: „*Die Honmaschinen werden immer nach Mass gefertigt, der Bedarf ist in der Tat stets sehr spezifisch, ob es nun um die Befestigung der Werkstücke, die Beschickung, Handhabung oder das Verfahren selbst geht.*“ Herr Fischer fügte hinzu: „*Unser Kunde kommt sehr oft zu uns, weil er ein Problem hat. Wir bieten ihm daher eine umfassende Lösung an, die seinem Bedarf genau entspricht.*“ Und die von Animex angebotenen Lösungen sind immer möglichst einfach, damit die Kunden ihr Budget unter Kontrolle haben.

### Wozu ist das Innenhonnen von Werkstücken gut?

„*Es gibt im Wesentlichen drei Gründe, warum Werkstücke einem Innenhonvorgang unterzogen werden*“, erklärte uns Herr Fischer, bevor er weiter ausführte: „*Wir können damit die drei Grundparameter – Geometrie, Oberflächengüte und Toleranzen – korrigieren.*“ In jedem Fall wird eine Lösung nach Mass angeboten, die den jeweiligen Anforderungen des Werkstückes entspricht. Herr Fischer fügte hinzu: „*Je nachdem, welche Diamantgrösse wir auf der Honahle einsetzen, fällt die Oberflächengüte anders aus; je nachdem, für welchen Zweck ein Werkstück bestimmt ist, ist eine unterschiedliche Oberflächengüte erforderlich: So muss zum Beispiel ein für den medizinischen Bereich bestimmter Teil völlig glatt poliert sein und darf nicht die geringste Unebenheit aufweisen, da diese zum Infektionsherd werden könnte. Im Gegensatz dazu ist bei einer hydraulischen Anwendung manchmal eine „mikroskopisch kleinkarierte“ Oberflächengüte erforderlich, die das Vorhandensein eines Ölfilms fördert.*“ Es ist daher notwendig, die Meinung eines Fachmanns einzuhören, und das Potential für die Kunden ist enorm.



Machine horizontale de Swimatec AG. L'oscillation est paramétrable et le couple mesuré en permanence. L'agrandissement de l'outil est contrôlé en permanence. Horizontale Maschine der Swimatec AG. Die Pendelbewegung ist einstellbar und das Drehmoment wird ständig gemessen. Die Vergrößerung des Werkzeuges wird laufend überwacht.

Horizontal machine by Swimatec AG The back and forth movement is parameterized and torque continuously measured. The expansion of the tool is continuously under control.

### Ein sehr einfache Bedienung

Das Verfahren ist leicht verständlich und ebenso leicht umsetzbar, ob es nun um einen manuellen Vorgang, bei dem der Bediener das Werkstück hält, oder um eine Maschinenfertigung geht – das Prinzip ist dasselbe. Die Honahle wird erweitert,

wobei das Drehmoment auf dem Werkstück den Vorschub der Ausdehnung bestimmt. Herr Fischer erklärte uns: „In beiden Fällen wird genau dieselbe Technologie eingesetzt; diese Tatsache ermöglicht uns, die erforderlichen Tests für unsere Kunden sehr rasch durchzuführen. Sobald der Vorgang gut definiert ist, können wir ihn je nach Bedarf automatisieren.“ Herr Grüter fügte hinzu: „Wir bieten eine Maschine an, mit der die Bewegung und die automatische Ausdehnung gewährleistet werden, aber wir können darüber hinaus den Beschickungs- und Entladevorgang sowie die Kontrolle während des Produktionsvorgangs hinzufügen – möglich ist alles.“

### Animex und Swimatec suchen Wiederverkäufer

Animex und Swimatec sind in der Schweiz, in Frankreich und in Taiwan stark vertreten und suchen nun Wiederverkäufer in Südeuropa. Haben Sie Ihren Geschäftssitz in Spanien oder in Italien und vertreten Sie die Meinung, dass die Honlösungen vielversprechend sind? Kennen Sie die Mikromechanikmärkte und möchten Sie ein Schweizer Qualitätsprodukt vertreiben? Herr Fischer erwartet gern Ihre Nachricht oder Ihren Anruf. (Kontaktdaten am Ende des Artikels).

### Besondere Kompetenzen

Die Anfertigung von Honwerkzeugen erfordert spezielle Kompetenzen in den Bereichen Mikromechanik, Bearbeitung, Mechanik u. v. a. Die Firma Animex verfügt über alle erforderlichen Kompetenzen und hat mit ihren Lösungen sehr oft „die letzte Rettung“ parat. Herr Fischer bestätigte dies mit folgenden Worten: „Wir sind nicht sehr bekannt und machen keine Werbung, aber wenn es darum geht, für einen Kunden eine Lösung zu finden, sind wir immer zur Stelle.“ Sehen wir uns zwei Beispiele an, um die Art und Weise, wie diese Firma auf den Kundenbedarf reagiert, besser verstehen zu können.

### Der Fall der eloxierten Werkstücke

Der Schleifvorgang wurde bereits mit Millionen Werkstücken perfekt ausgeführt, und plötzlich ist die Katastrophe da: Die Teile können nicht mehr einwandfrei fertiggestellt werden. Auf den ersten Blick sind die Werkstücke aus eloxiertem Aluminium immer gleich, sie weisen keinerlei Veränderung auf. Die Oberflächengüte und die Farbe waren immer gleich. Nach-

### Partner, die sich gut ergänzen

#### Animex in Stichworten

- Gründung: 1996
- Personal: 2 Personen
- Produkte: Ausdehbare Diamant- oder Metall-Honahlen für den manuellen Betrieb oder zur Montage auf Maschinen. Hongeräte (Innenhonen)
- Durchmesser: 2 bis 30 mm, kleinere Abmessungen auf Anfrage
- Die verschiedenen Werkzeugtypen: mit 3, 4 oder 6 diamantbeschichteten Platten oder 3, 4 oder 6 Stahlplatten für den Einsatz mit einer diamantbeschichteten Paste
- Märkte: Die ganze Welt

#### Swimatec in Stichworten

- Gründung: 1999
- Personal: 7 Personen
- Produkte: Messinstrumente zur Messung von Innen-durchmessern, Konzentrität und Rundheit, Messinstrumente zur Messung von Aussendurchmessern, Kontrollvorrichtungen zur Qualitätsprüfung von Zahnl-implantaten und Injektionspens (zum Beispiel für Insulin).
- Honmaschinen für Abmessungen zwischen 0,6 und 20,00 mm Innendurchmesser.
- Märkte: Die ganze Welt

dem Animex zahlreiche Analysen durchgeführt hatte, wurde eine geringfügige Änderung beim Eloxievorgang festgestellt, der sich auf den Schleifvorgang stark auswirkte. Dank ziel-führender Gespräche konnte die Lösung gefunden werden.

### Der Fall der vergüteten Werkstücke

Dieser Kunde führte auf seinen manuell vergüteten Werkstücken Honvorgänge aus. Da die Serien zunehmend grösser wurden, wollte er die Produktion automatisieren und trat an die Firma Swimatec heran. Nach Lieferung der Musterwerkstücke arbeiteten Herr Grüter und Herr Fischer gemeinsam an der Gesamtlösung: der eine am Schleifvorgang selbst, der andere am Automatisierungsvorgang. Auf diese Weise konnte dem Kunden rasch eine umfassende Lösung bereitgestellt werden.



Gros plan sur le support flexible de pièce. Au centre on voit l'outil qui dépasse de la pièce à usiner.

Nahaufnahme des flexiblen Werkzeugträgers. In der Mitte ist das Werkzeug zu sehen, das grösser als das zu bearbeitende Werkstück ist.

Close-up on the floating gripper. In the centre we can see tool coming out of the part to be lapped.

### Leidenschaft und gesunder Menschenverstand

Die Leidenschaft ist gewiss erforderlich, um für die Kunden massgeschneiderte Lösungen zu entwickeln, aber erst die Kombination mit einem straffen Projektmanagement und dem technologischen Aspekt machte es möglich, „Win-Win“-Beziehungen mit den Partnern und Kunden zu entwickeln. Herr Fischer meinte abschliessend: „Wir sprechen mit unseren bestehenden und potentiellen Kunden über deren Probleme. Wir benötigen wirklich sehr viele Informationen, um massgeschneiderte Lösungen zu einem vernünftigen Preis anbieten zu können. Wir versprechen nichts, was wir nicht halten können... aber es kommt wirklich selten vor, dass wir keine gute Lösung finden.“



## A dynamic solution...

*Of course all the tools are being transformed by the typical phenomenon of wear, but lapping-tools offered by Animex are expandable to optimize the lapping process (and compensate wear). Comprising two parts, the lap increases its size by the action of an inner cone. Mounted on a micrometric screw (accurate to micron therefore), this 2% cone allows to enlarge the lap diameter with a step of the size of two hundredths of a micron (0,00002 mm). But it is not only this incredible accuracy that differentiates the company. Meeting with Mr Fischer, Director of Animex Technology SA and Mr Grüter, Director of Swimatec AG, a partner company of Animex.*

*Ultimate custom machining operation, the lapping is a mere process that consists in passing a small tool with a back and forth movement while expanding its diameter. Mr. Fisher says: "The principle of lapping is simple and the proportion of the price of the tools in the value of a finished part is very low. "One sometimes have the impression that lapping is expensive because most standard solutions on the market are proposed "all included" and many times customers don't need all these capacities. It is indeed not always necessary to choose such an alternative".*

### Lapping for everyone

To make lapping more affordable, Animex, which offers expandable laps, has developed a partnership with the machine builder Swimatec. This SME develops simple machines that beautifully complement expandable laps. Mr. Grüter says:

"Lapping machines are always Taylor-made. Needs are indeed always very specific in terms of parts gripping, loading, handling or process". Mr Fisher adds: "Our customer very often come and see us because he has a problem to solve. Therefore we offer him a complete solution that meets its needs". And always these responses are the simplest possible, so customers can keep their budgets under control.

### Why perform ID lapping

"There are basically three reasons to perform internal lapping" says M. Fischer. He specifies : "We can correct the three basic settings, i.e. geometry, surface finish and tolerances". In all cases, the solution is tailor-made based on the requirements of the job. Mr. Fisher adds: "According to the size of diamonds used on the laps, surface finish is different. The function of the part may require a particular surface finish, e.g. a medical part must be polished and not provide the slightest roughness that could become a source of infection. An application in the hydraulic field may require a "micro-gridded" surface finish which favors the presence of an oil film". The point of view of a specialist is therefore necessary and the potential for customers is enormous.



Pièce trempée positionnée sur le rodoir.

Ein vergütetes Werkstück ist auf der Honahle positioniert.

Hardened piece placed on the lap.

### A very simple use

The process is easy to understand and to implement. Both manual operation, where the operator has the part in hand, and machining use the same principle. We expand the lap and the torque on the part determines the pace of expansion. Mr Fisher says: "This is exactly the same technology that is used in both cases, this allows us to test very quickly for our customers. Once the process is well defined, we can automate as needed". Mr Grüter adds: "We offer machines that guarantee back and forth movement and expansion, but we can also propose loading and unloading or control during the production, everything is possible".

### Animex and SwimaTec looking for resellers

Very present in Switzerland, France and Taiwan, Animex and SwimaTec are looking for resellers in the South of Europe. You are located in Spain or Italy and lapping solutions seem to be promising to you? You know the micro-technology markets and want to do business with a Swiss quality product? Mr Fisher is waiting for your call or your message. (See details at the end of the article).

### Special skills

The realization of lapping tools requires special skills in micro-technology, machining, assembly and many more. Animex benefits from all these skills and is very often the "last resort" solution for its customers. Mr Fisher confirms: "We are not very known and have no real marketing, but when it comes to finding a solution to a customer, we are present at roll". To understand a little better this way to meet the needs of clients, let's see two examples.

### The case of anodizing

The lapping process had worked to perfection from millions of parts and suddenly: disaster. It was impossible to finalize the parts properly. At first sight, they were always the same, anodized aluminum, no change. The surface finish and color were also the same. After many analyses performed by

Animex, the company discovered a slight difference in the anodizing process that radically affected the lapping process. Out of the dialogue the solution was born.

### Complementary partners

Animex in a few facts

- Foundation: 1996
- Staff: 2 persons
- Products: manual expandable taps or taps for installation on machines, diamond or metal. Taps, lapping devices
- Diameters: 2-30 mm, smaller on request
- Types of tools: 3, 4 or 6 diamond pads or 3, 4 or 6 steel pads for use with diamonded medium
- Markets: Worldwide

Swimatec in a few facts

- Foundation: 1999
- Staff: 7 persons
- Products: inside diameters, concentricity and circularity measuring devices, outer diameter measuring devices, quality control devices for dental implants and pen injection (e.g. insulin).
- Lapping machines for ID from 0.6 to 20.00 mm.
- Markets: Worldwide

### The case of hardened part

This customer manually lapped the hardened parts. With the increase of its batches, he wanted to automate the production and contacted Swimatec. After samples parts delivery, MM Grüter and Fischer worked together, one on the pure lapping process and the other on the automation topic. Thus, the customer received quickly a complete answer

### Passion and common sense to your service

If passion is necessary to develop customized solutions for



Zone d'usinage de la machine verticale STH12 de Swimatec.

Bearbeitungszone der vertikalen STH12-Maschine von Swimatec.

Machining area of the Swimatec STH12 vertical machine.

**Animex Technology SA**  
Schulstrasse 1 - CH-2572 Sutz  
Tel. +41 32 323 82 57 - Fax +41 32 323 82 58  
[info@animextechology.ch](mailto:info@animextechology.ch)

**Swimatec AG**  
Bahnhofstrasse 274 - Postfach 321 - CH-4563 Gerlafingen  
Tel. +41 32 675 90 01 - Fax +41 032 675 90 03  
[sales@swimatec.ch](mailto:sales@swimatec.ch) - [www.swimatec.ch](http://www.swimatec.ch)

Solutions pour le taillage d'engrenage microtechnique



PRECISION

PRODUCTIVITY

INNOVATION

**AFFOLTER**

AFFOLTER TECHNOLOGIES SA

CH-2735 Malleray - Tel: +41 32 491 70 00 - Fax: +41 32 491 70 05 - info@affoltergroup.ch - www.affoltergroup.ch



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 extra harter 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 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



maxon Koaxdrive

**Puissance et  
silence ne sont pas  
incompatibles.**

Lorsque chaque décibel compte, on peut compter sur le réducteur maxon Koaxdrive: Ø 32 mm, 5 Nm. Même avec une charge élevée, son fonctionnement reste exceptionnellement silencieux. Associé aux moteurs EC de maxon, il est idéal pour les applications dans des environnements sensibles au bruit.

maxon motor est le leader mondial de systèmes d' entraînement de haute précision allant jusqu'à une puissance 500 watts. Faites confiance à la qualité de nos solutions personnalisées, élaborées avec vous et pour vous.  
[www.maxonmotor.com](http://www.maxonmotor.com)

**maxon motor**

driven by precision



PERFECTION FOR REFERENCE

[www.xactform.com](http://www.xactform.com)

Since 25 years, the Swiss Reference for standard and special thread milling and threading inserts in all norms.

Now also present in Germany!

[info\\_deutschland@xactform.com](mailto:info_deutschland@xactform.com)

+49 (0)7681-493 6346



IT IS NO COINCIDENCE THAT WE'RE N°1 IN THE UNITED STATES...!

# Walter Dünner SA

SWISS TOOLING PRODUCER  
SINCE 1935



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



## Mortaiseuses numériques: une réalité !

De très nombreux ateliers de sous-traitance mécanique disposent de machines d'usinages modernes et performantes... et terminent leurs pièces par une opération de mortaisage sur des machines antédiluvienennes. Maillon faible de ces productions, ces machines peuvent avantageusement être remplacées par des mortaiseuses numériques. Rencontre avec Jean-Bernard Naudon, revendeur des machines italiennes C.A.M.S. pour la France, la Suisse, le Luxembourg et la Belgique.

Dans le domaine de la réalisation de rainure en reprise, la plupart des entreprises travaillent avec des moyens de production assez anciens. Avec ses machines CN, C.A.M.S. se démarque largement des autres fabricants. M. Naudon nous dit : « Toutes les machines proposées par C.A.M.S. sont numériques, même la machine la plus simple à un axe est numérisée. Avec ces produits nous amenons le mortaisage à un nouveau niveau ! Nous offrons de véritables petits centres de taillages capable de réaliser des rainures intérieures ou extérieures, des formes carrées, hexagonales ou des dentures dans des trous borgnes ou traversant ».

### Augmenter la charge en tournage

Le fait de pouvoir compter sur une solution de mortaisage moderne n'est pas sans conséquence sur la charge des ateliers de sous-traitance mécanique et M. Naudon nous cite l'exemple de cette PME qui a vu ses commandes en pièces tournées exploser simplement parce que ses possibilités en réalisation de rainures étaient plus avancées. Il nous dit : « Il est rassurant pour le client de nos clients de découvrir que toute la chaîne de production est moderne ».



### Numérisée et très rigide

Disposer d'une machine flexible dotée d'une CN ne signifie pas que l'aspect mécanique ait été mis de côté lors de la conception. C.A.M.S. réalise des mortaiseuses depuis 35 ans et la rigidité tout comme la finition mécanique ont toujours été parmi ses atouts. Le bâti mécano-soudé en acier à haute résistance est renforcé de nombreuses nervures pour supporter les plus fortes tensions. Les glissières de la tête sont ajustées par grattage. Les tables sont réalisées en fonte perlitique et les glissières sont rectifiées et grattées. La stabilité de l'ensemble est donc absolument garantie.

### Commande intuitive à écran tactile

La dernière machine sortie des ateliers italiens, la 4AC dispose d'un contrôle numérique des axes X/Y/Z (coulisseau) et A (plateau circulaire). Tous les mouvements sont programmables, quelle que soit la profondeur et la largeur de la rainure. Le recul de l'outil est assuré par mouvement alternatif de la table. La programmation se fait de manière intuitive avec une spécification directe à l'écran du type de commande à effectuer. Les données d'usinages sont mémorisées. La capacité de la CN peut aller jusqu'à 100 programmes différents. Une

fois la pièce terminée, le coulisseau remonte et la table porte-pièce s'avance au plus près de l'opérateur pour simplifier le déchargement et le chargement d'une nouvelle pièce.



La numérisation des quatre axes permet non seulement de gagner du temps de mise en train, mais également une meilleure gestion de l'avance et de l'usinage.

Die Digitalsteuerung der vier Achsen ermöglicht nicht nur eine kürzere Anlaufzeit sondern auch eine weitaus bessere Steuerung des Vorschubs und der Bearbeitung.

The four NC axes allows not only to gain set-up time but brings also a far better management of feed and machining.

### Fonctions avancées

Les outils de mortaisage sont basés sur un principe identique à des outils de tournage, un barreau fait le corps de l'outil sur lequel la plaque vient montée. La liberté de formes est totale. Les largeurs de rainures standard vont de 10 mm à plus grand, mais des petits outils pour des rainures plus minces ou des taillages spéciaux sont également disponibles. M. Naudon précise : « Il existe de nombreuses possibilités d'outillage et ça n'est jamais un frein à la réalisation de pièces ». En plus de cette grande flexibilité due aux outils, le logiciel de programmation comprend de nombreuses macros "maison" qui multiplient les possibilités, par exemple le chanfreinage aux arêtes, le mortaisage tangentiel, la reprise de rainures, l'usinage de rainures sur pièces sans gorge de sortie, le mortaisage conique et bien d'autres.



Depuis plus de 35 ans, la précision et la qualité sont au rendez-vous des produits de l'entreprise C.A.M.S.

Seit über 35 Jahren bürgen die Produkte des Unternehmens C.A.M.S. für Präzision und Qualität.

For over 35 years, accuracy and quality have been tightly connected with the products of C.A.M.S.

### Sur mesure

Quel est le type de machine le mieux adapté à telle ou telle opération ? Pour répondre à cette question, M. Naudon se déplace volontiers chez les clients de manière à offrir toujours une solution sur mesure. Si deux axes numérisés suffisent, pourquoi acquérir une machine plus complète ? Il nous dit : « Nous disposons d'un grand nombre d'options et de possibilités de combinaison. Notre but est d'offrir la machine la plus adaptée possible ». Il conclut : « Nous pouvons aller très loin dans les opérations de mortaisage (par exemple mortaisage

*hélicoïdal par interpolation des axes Z et A) ou de robotisation et nous nous déplaçons chez nos clients avec plaisir pour les aider à atteindre plus de performance dans cette opération ».*

### L'entreprise C.A.M.S. en quelques mots

- Fondation : 1975
- Personnel : environ 20 personnes
- Production : environ 80 à 100 machines par année produites en Italie
- Marchés : Italie, France, Suisse, Europe, Australie, Canada
- Domaines : engrenages, transmissions, pompes

Avec C.A.M.S. le mortaisage est entré de plain pied dans le 21ème siècle.

## Digitalgesteuerte Stossmaschinen: eine Realität!

*Sehr viele in der Metallbearbeitungsbranche tätige Zuliefererfirmen verfügen über moderne und leistungsstarke Bearbeitungsmaschinen... und führen die Endfertigung der Teile mit einem Stossvorgang auf vorsintflutlichen Maschinen aus. Diese Maschinen sind der Schwachpunkt in diesem Produktionsbereich und können vorteilhaft durch digitalgesteuerte Stossmaschinen ersetzt werden. Wir führten ein Gespräch mit Herrn Jean-Bernard Naudon, der die italienischen C.A.M.S.-Maschinen in Frankreich, in der Schweiz, in Luxemburg und in Belgien vertreibt.*



*Le système de porte outil breveté par C.A.M.S. est très simple et garantit le positionnement des plaquettes de coupe.*

*Das von C.A.M.S. patentierte Werkzeugträgersystem ist sehr einfach und gewährleistet die Positionierung der Schneidplättchen.*

*The tool holder system patented by C.A.M.S. is very simple and guarantees the position of the cutting inserts.*

Zur Ausführung von nachbearbeiteten Nuten setzen die meisten Unternehmen ziemlich alte Produktionsmittel ein. Mit seinen CN-Maschinen hebt sich C.A.M.S. deutlich von den anderen Herstellern ab. Herr Naudon erklärte uns: „Alle von C.A.M.S. angebotenen Maschinen werden digital betrieben, sogar die einfachste einachsige Maschine ist mit einer Digitalsteuerung ausgestattet. Mit diesen Produkten verleihen wir dem Stossvorgang einen völlig neuen Level! Wir bieten richtige kleine Verzahnungszentren, die in der Lage sind, Innen- und Aussennuten, viereckige, sechseckige Formen oder Zahnungen in Sack- bzw. Durchgangslöchern auszuführen.“

### Steigerung der Arbeitsauslastung bei Dreharbeiten

Die Tatsache, über eine moderne Stosslösung zu verfügen, wirkt sich selbstverständlich auf die Arbeitsauslastung der Zulieferfirmen in der Metallbearbeitung aus, und Herr Naudon führte das Beispiel dieses KMB an, bei dem die Bestellungen von Drehteilen geradezu explodierten, einfach weil er über fortschrittlichere Möglichkeiten zur Ausführung von Nuten verfügt. Er teilte uns dazu Folgendes mit: „Für den Kunden unserer Kunden ist es beruhigend zu wissen, dass die Produktionskette durchgehend modern ist.“

### Digitalgesteuert und grosse Steifigkeit

Die Flexibilität einer CN-Maschine bedeutet keineswegs, dass der mechanische Aspekt bei der Entwicklung vernachlässigt wurde. C.A.M.S. baut seit 35 Jahren Stossmaschinen, die sich sowohl durch ihre Steifigkeit als auch eine erstklassige mechanische Endbearbeitung auszeichnen. Das äusserst widerstandsfähige maschingeschweißte Stahlgehäuse ist mit zahlreichen Rippen verstärkt, um gegen grosse Spannungen beständig zu sein. Die Ausrichtung der Führungsbahnen im Kopfbereich erfolgt mittels Schabvorgang. Die Tische sind aus perlitischem Gusseisen ausgeführt, und die Führungsbahnen werden abgeschliffen und geschabt. Dadurch ist die Stabilität der gesamten Konstruktion absolut gewährleistet.



*De très nombreux types de taillage et de rainures sont possible.*

*Es können sehr zahlreiche Verzahnungen und Nuten ausgeführt werden.*

*Very many types of gear and grooves are possible.*

### Intuitive Steuerung mit Touchscreen

Beim Modell 4AC, das die italienischen Werkstätten zuletzt verlassen hat, sind die Achsen X/Y/Z (Schieber) und A (Rundtisch) digitalgesteuert. Alle Bewegungen sind programmierbar, unabhängig von der Tiefe und Breite der Nut. Der Werkzeugrücklauf wird durch eine hin- und hergehende Tischbewegung gewährleistet. Die Programmierung erfolgt intuitiv, indem der auszuführende Befehl direkt am Bildschirm spezifiziert wird. Die Bearbeitungsdaten werden gespeichert, wobei die CN bis zu 100 verschiedene Programme speichern kann. Sobald ein Werkstück fertiggestellt ist, geht der Schieber wieder hinauf und der Aufspanntisch nähert sich dem Bediener, um die Entladung bzw. Beladung mit einem neuen Werkstück möglichst einfach zu gestalten.

### Fortgeschrittene Funktionen

Die Stosswerkzeuge beruhen auf demselben Prinzip wie die Drehwerkzeuge, d. h. dass der Werkzeugkörper aus einem Drehzahn besteht, auf dem das Schneidplättchen montiert wird. Der Formenfreiheit sind keinerlei Grenzen gesetzt. Die Standardnutbreite beträgt 10 mm und mehr, aber es gibt auch kleine Werkzeuge für dünnerne Nuten oder Spezialverzahnungen. Herr Naudon führte näher aus: „Beim Einsatz von Werkzeugen gibt es zahlreiche Möglichkeiten, das war bei der Ausführung von Werkstücken noch nie ein Hindernis.“ Abgesehen von der grossen Flexibilität, die durch die Werkzeuge gewährleistet wird, sind in der Programmierung zahlreiche „werkergenie“ Makros vorgesehen, die eine Vielfalt von Möglichkeiten eröffnen, wie zum Beispiel Kantenentgraten, tangentiales Stossen, nachbearbeitete Nuten, Bearbeitung von Nuten auf Werkstücken ohne Stossabflussnut und viele andere mehr.

### Nach Mass

Welcher Maschinentyp eignet sich am besten für diesen oder jenen Vorgang? Herr Naudon ist gern bereit, den Kunden einen Besuch abzustatten, um stets eine massgeschneiderte

Lösung anbieten zu können. Wozu eine umfassendere Maschine anschaffen, wenn zwei digitalgesteuerte Achsen genügen? Er teilte uns dazu Folgendes mit: „Wir verfügen über zahlreiche Optionen und Kombinationsmöglichkeiten. Unser Ziel ist, die am besten geeignete Maschine anzubieten.“ Er meinte abschliessend: „Bei den Stossvorgängen (zum Beispiel „Spiralstossen“ durch Interpolation der Achsen Z und A) und bei der Vollautomatisierung stehen uns viele Möglichkeiten offen, und wir begeben uns gern vor Ort um unseren Kunden zu helfen, bei diesem Vorgang bessere Leistungen zu erzielen.“

### **Das Unternehmen C.A.M.S. in wenigen Worten**

- Gründung: 1975
- Personal: ca. 20 Personen
- Produktion: ca. 80 bis 100 Maschinen werden jährlich in Italien produziert
- Märkte: Italien, Frankreich, Schweiz, Europa, Australien, Kanada
- Bereiche: Zahnradgetriebe, Antriebe, Pumpen

Dank C.A.M.S. hat der Stossvorgang den Sprung ins 21. Jahrhundert mühelos geschafft.

## **NC controlled slotting machines: a reality!**

*Very numerous subcontracting workshops own modern and efficient machining centers... and finish their parts on very ancient slotting machines. Weakest links of these productions, these machines can advantageously be replaced by NC controlled slotting machines. Interview with Jean-Bernard Naudon, representative agent for France, Switzerland, Luxembourg and Belgium of C.A.M.S., the Italian machine producer.*

In the area of the realization of groove in second operation, most companies work with quite old means of production. With its NC machines, C.A.M.S. differs widely from other manufacturers. Mr. Naudon says: "All machines offered by C.A.M.S. are NC controlled, even the simplest one-axis machine is numerical. With these products we bring the slotting operations to a new level! We offer real cutting centers capable of achieving internal or external grooves, square or hexagonal shapes as well as gears in blind or through holes".

### **Increase the volume in turning**

Being able to count on a modern slotting solution is not without consequence on the result of subcontracting workshops. M. Naudon gives us the example of this small company that has seen its orders for turned parts increase drastically because its advanced possibilities in grooves realization. He tells us: "It is reassuring for the customers of our customers to discover that the entire production chain is modern".

### **NC controlled, still very rigid**

Having a flexible NC machine does not mean that the mechanical aspect has been put aside from design. C.A.M.S. has been realizing slotting machines for 35 years and rigidity as well as mechanical finish have always been among its strengths. Made in wide thickness electrowelded steel, the frame is reinforced by numerous ribs to withstand the strongest tensions. Head slides are adjusted by scraping. Tables are realized in melted cast iron and all slides are ground and scraped. Stability of the whole is therefore absolutely guaranteed.

### **Intuitive touch screen control**

The 4AC, latest machine launched by the Italian factory, includes NC control on X/Y/Z axes (sliding block) as well as on A axis (circular tray). All movements are programmable,

regardless of the depth and width of the Groove. The backward movement of the tool is provided by moving the table alternatively. Programming is done intuitively with direct specification on the screen of the kind of move to perform. Machining data are stored. The NC can store up to 100 different programs. Once the part completed, the sliding block moves up and the table holding the part comes close to the user to simplify unloading and new part loading.

Trapézoïdal, tangentiel ou circulaire, le mortaisage permet aujourd'hui d'aller beaucoup plus loin que ce qui est usuellement admis.

Trapezförmig, tangential oder kreisförmig – die Stossvorgänge bieten heute weitaus mehr Möglichkeiten als bisher denkbar war.

Trapezoidal, tangential or circular, slotting can today do a lot more than what we usually think.



### **Advanced features**

Slotting tools are based on a principle similar to turning tools, a bar makes the tool body on which the cutting insert is mounted. We can cut many shapes of groove. Standard widths range from 10 mm to bigger, but smaller tools for thinner or special grooves are also available. Mr. Naudon says: "There are numerous possibilities of tooling and this is never a point that hamper parts realization". In addition to this broad flexibility due to tools, the programming software includes many "in-house" macros that multiply possibilities, for example edges chamfering, tangential slotting, second operation on grooves, grooves on blind holes without outgoing score, conical slotting and many more.

### **Tailor-made**

What kind of machine is best suited to a particular operation? To answer this question, Mr. Naudon visits customers to always offer a tailor-made solution. If two NC axes are enough, why purchasing a more complete machine? He tells us: "We have many options and combining possibilities. Our aim is to offer the best possible machine". He Concludes : "We can perform advanced operations in slotting machining (e.g. helical slotting by interpolating Z and A axes) or offer robotization. We gladly visit our customers to help them achieve more performance in slotting".

### **C.A.M.S. in a few facts**

- Founding: 1975
- Staff: about 20 people
- Production: about 80 to 100 machines yearly. Produced in Italy.
- Markets: Italy, France, Switzerland, Europe, Australia, Canada
- Fields: gears, powertrain, pumps

With C.A.M.S. slotting operations have boldly entered the 21<sup>th</sup> century.

**C.A.M.S. s.r.l.**  
Via S. Stefano n. 10 - I-35010 Santa Giustina in Colle (PD)  
Tel. +39.049.5790272 - Fax: +39.049.930022  
[www.cams.it](http://www.cams.it)

**JB Naudon**  
Industrial representative  
20, rue de Palerme - 49300 Cholet  
Tel. +33 02 41 62 82 28 - Fax +33 02 41 55 88 40  
[contact@mortaiseuses.com](mailto:contact@mortaiseuses.com) - [www.mortaiseuses.com](http://www.mortaiseuses.com)



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**



**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](mailto:info@witech-sa.ch) / [www.witech-sa.ch](http://www.witech-sa.ch)

Participez à la 7<sup>e</sup> édition

# IMPLANTS

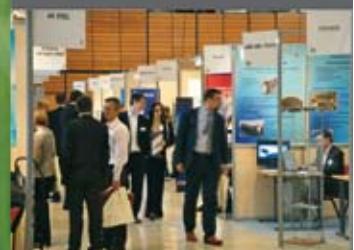
12 et 13 MAI  
2011  
LYON FRANCE

Créé et Présidé par :

**AVICENNE**  
Développement

Ne ratez pas le  
premier rendez-vous  
européen de l'industrie  
orthopédique !

**CONFÉRENCE ET EXPOSITION DE  
LA SOUS-TRAITANCE ET DES  
SOLUTIONS POUR LES IMPLANTS  
ORTHOPÉDIQUES ET LES  
BIOMATÉRIAUX**



Implants est organisé par Scientific-Events

Contact : Tél. +33 962 052 236 / E-Mail : [contact@implants-event.com](mailto:contact@implants-event.com)

**[www.implants-2011.com](http://www.implants-2011.com)**



## Convoyeur de copeaux polyvalent Turbo MH500

*Aluminium, laiton, acier : Le nouveau convoyeur de copeaux Turbo MH500 est capable de traiter une vaste gamme d'applications, de matériaux et de types de copeaux. Le groupe suisse LNS présente en plus de ce convoyeur, un tout nouveau système haute pression et d'autres innovations, lors de divers salons de la machine-outils dans le monde.*



**Aacier, laiton, aluminium :** Le convoyeur Turbo MH500 est capable de traiter tous types de matériaux et formes de copeaux et offre une excellente filtration.

**Messing, Stahl, Aluminium:** Der Turbo MH500 kann die verschiedensten Späne verarbeiten und überzeugt mit guter Filtration.

**Steel, brass, aluminium:** The Turbo MH500 conveyor can handle all kinds of chip material and types and convinces with good level.

Le groupe Suisse LNS s'engage sur une piste innovante : le leader mondial en ravitaillement de barres présente non seulement le convoyeur de copeaux Turbo MH500, mais aussi un nouveau système haute pression, le PowerStream SA. Ces nouveautés retiendront toute l'attention lors des prochains salons de la machine-outils, tels Medisiams 2011 (Moutier, Suisse), parmi d'autres. LNS, basée à Orvin en Suisse, est une entreprise internationale avec sept sites de production et 550 employés dans le monde. Avec les fameuses séries de ravitaillateurs de barres Express, Sprint et Alpha, LNS est devenue le leader mondial dans le ravitaillement de barres. De plus, l'entreprise propose des systèmes d'évacuation des copeaux et de gestion du liquide de coupe (CCM), se présentant ainsi comme le « One-Stop-Shop » de l'industrie des machines-outils.

### Gains de temps et d'argent : Turbo MH500

Il ya environ un an, LNS lançait le premier modèle du convoyeur de copeaux Turbo MH500 sur le marché. De nombreuses unités ont été vendues depuis – à la fois en Europe et aux États-Unis. « *Le retour des clients est très positif* » déclare Jamie Towers, Global Product Manager CCM chez LNS. « *L'un des plus grands avantages du Turbo MH500 vient de la diminution de l'entretien nécessaire du réservoir de liquide de coupe. Par exemple, l'un de nos clients effectuait une maintenance toutes les six semaines sur le réservoir de liquide de coupe – comprenant l'extraction et le nettoyage du convoyeur et du réservoir. A présent, il lui suffit de le faire tous les six mois* », explique J. Towers. « *Cela signifie que le Turbo MH500 permet à nos clients d'économiser non seulement du temps, mais aussi de l'argent.* »

Parallèlement à la diminution de l'entretien et des coûts, la polyvalence représente l'avantage le plus important de ce convoyeur robuste : contrairement à la plupart des autres produits sur le marché, il est capable de traiter une multitude d'applications et de matériaux, du laiton à l'aluminium, ainsi que différents types de copeaux. De plus, le Turbo MH500 garantit une bonne filtration, ce qui permet de garder le réservoir de la machine libre de copeaux. « *De nos jours, les machines-outils sont capables d'effectuer un grand nombre de processus d'usinage, et produisent une vaste gamme de copeaux et de formes. Le problème rencontré par les clients était que les systèmes d'évacuation de copeaux manquaient de filtration ou étaient très chers et complexes* », déclare J. Towers. « *Le Turbo MH500 est capable de traiter l'ensemble du spectre. Il constitue la solution la plus polyvalente sur le marché.* »

### Système novateur de haute pression

LNS lance également une innovation dans le secteur des systèmes haute pression (HPC) : « *Le nouveau PowerStream SA a été adapté aux besoins des clients, afin d'apporter plus de flexibilité et d'augmenter la productivité. L'unité autoprotectrice est compacte et les réglages de pression sont faciles à effectuer. D'autre part, l'écran PLC facilite son utilisation* », explique Jamie Towers. Le nouveau système haute pression peut fournir jusqu'à 140 bar de liquide de coupe filtré pour tous types de machines. La pompe incorporée de transfert de liquide de coupe et le réservoir assurent une performance et une fiabilité maximales. J. Towers : « *Le PowerStream SA augmente la durée de vie des outils et l'état de surface, tout en optimisant l'ensemble du processus de fabrication* ». ▶



## Vielseitig Späneförderer Turbo MH500

**Aluminium, Messing, Stahl:** Der neue Späneförderer Turbo MH500 kann eine Vielzahl von Materialien und Formen verarbeiten. Die Schweizer LNS Group stellt diese Innovation zusammen mit einem neuen Hochdruck-Kühlmittelsystem und anderen Neuheiten auf mehreren Messen weltweit vor.

Die Schweizer LNS Group ist auf Innovationskurs: Der Weltmarktführer bei Stangenladegeräten präsentiert nicht nur den neuen Späneförderer Turbo MH500, sondern auch das innovative Hochdruck-Kühlmittelsystem PowerStream SA. Die Neuheiten werden unter anderem auf den Technologie-Fachmessen wie Medisiams 2011 (Moutier, Schweiz) ins Blickfeld gerückt. LNS ist ein internationales Unternehmen mit Sitz im schweizerischen Orvin und mit sieben Produktionsstätten sowie 550 Mitarbeitern auf der ganzen Welt. Durch erfolgreiche Stangenlade-Serien wie Express, Sprint und Alpha wurde LNS zum Weltmarktführer in diesem Bereich. Zusätzlich zu Stangenlade-Einrichtungen bietet LNS auch Späneförderer und Kühlmittelsysteme an und hat sich damit als Komplettanbieter für die Werkzeugmaschinenindustrie etabliert.



**Amélioration de la durée de vie des outils et de l'état de surface : Le système de réfrigération haute pression de LNS, PowerStream SA.**

**Erhöht die Werkzeug-Standzeit und verbessert die Endoberfläche: PowerStream SA, das Hochdruck-Kühlmittelsystem von LNS.**

**Improving tool life and surface finish: LNS' high pressure coolant system PowerStream SA.**

### Spart Zeit und Kosten: Turbo MH500

Vor einem knappen Jahr hat LNS das erste Modell des Späneförderers Turbo MH500 auf den Markt gebracht. Zahlreiche Exemplare wurden seither verkauft – sowohl in Europa, als auch in den USA. „*Die Rückmeldungen der Kunden seien äußerst positiv*“, berichtet Jamie Towers, LNS-Produktmanager für Späneförderer und Kühlmittelsysteme. „*Einer der wichtigsten Pluspunkte ist die erhebliche Reduktion des Wartungs-Aufwandes. In einem konkreten Fall konnte einer unserer Kunden die Wartungsarbeiten besonders drastisch reduzieren: Während die alten Späneförderer und Kühlanks* ▶

*einmal in sechs Wochen gewartet und gereinigt werden müssen, benötigt der MH500 nur eine einzige Wartung in sechs Monaten“, sagt Towers. „Das bedeutet: Der Turbo MH500 spart unseren Kunden nicht nur Zeit, sondern auch Geld.“ Neben der einfachen Wartung und der Kostenersparnis ist die Vielseitigkeit das grösste Plus des robusten Späneförderers: Im Gegensatz zu anderen Modellen auf dem Markt kann er eine Vielzahl von Materialien und Formen fördern, von Stahl bis Aluminium. Zudem garantiert der Turbo MH500 eine gute Filtration, damit der Maschinentank frei von Spänen bleibt. „Werkzeugmaschinen sind heute in der Lage, vielseitige Bearbeitungsprozesse durchzuführen und dabei die verschiedensten Späne zu erzeugen. Das Problem, mit dem die Kunden bisher konfrontiert waren, war die Tatsache, dass Förderer entweder keine Filtration hatten oder sehr komplex und teuer waren“, erklärt Towers. „Der Turbo MH500 ist eine perfekte Lösung, weil er das gesamte Spektrum abdeckt. Er ist der vielseitigste Späneförderer auf dem Markt.“*

### **Neues Hochdruck-Kühlmittelsystem**

Auch im Bereich der Hochdruck- Kühlmittelsysteme (HPC) hat LNS eine Neuerung zu bieten: „Der neue PowerStream SA wurde speziell auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten, um die Flexibilität und Produktivität zu steigern. Das eigenständige Gerät ist kompakt, Druck-Anpassungen sind leicht umsetzbar. Darüber hinaus macht das neue PLC Display die Maschine besonders benutzerfreundlich“, so Towers. Das neue Hochdruck- Kühlmittelsystem kann gefiltertes Kühlmittel mit einem Druck von bis zu 140bar liefern. Towers: „Der PowerStream SA erhöht die Werkzeug-Standzeit, verbessert die Endoberfläche und optimiert somit den Produktionsprozess.“

amongst others. LNS, headquartered in Orvin, Switzerland, is an international company with seven production facilities and 550 employees around the globe. With successful bar feeder series like Express, Sprint and Alpha, LNS has become the world leader in bar feeding. In addition to that, LNS offers chip disposal and coolant management systems (CCM), making it the one-stop-shop for the machine tool industry.

### **Time and cost saving: Turbo MH500**

About a year ago, LNS introduced the first model of the Turbo MH500 chip conveyor on the market. Numerous units have been sold since – both in Europe and the United States. *“The customer feedback is very positive”, reports Jamie Towers, LNS Global Product Manager CCM. “One of the biggest benefits of the Turbo MH500 is the reduction in maintenance required on the machine tool coolant tank. In a specific case one of our clients had to carry out maintenance on existing coolant tank – including extracting and cleaning conveyors and tank – every six weeks. Now he only has to do it once every six months”, says Towers. “That means: The Turbo MH500 saves not only time, but also money for our customers.”*

Besides reduction of maintenance and the cost savings, the versatility is the most important advantage of the robust conveyor: Unlike most of the other products on the market, it can handle a multiple range of applications and material, from brass to aluminium, as well as all the different chip types. Additionally, the Turbo MH500 guarantees a good filtration level 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 can operate the whole spectrum. It is the most versatile solution on the market.”*

### **Innovative high pressure coolant system**

LNS also launches an innovation in the high pressure coolant (HPC) sector: *“The new PowerStream SA has been tailored to the clients needs, to provide flexibility and increase productivity. The stand alone unit is compact, pressure adjustments are easy to handle. And the PLC display makes it very user friendly”, explains Jamie Towers. The new high pressure coolant system can deliver up to 140 Bar of filtered coolant for all types of machines. The incorporated coolant transfer pump and on-board coolant tank ensure maximum performance and reliability. Towers: “The PowerStream SA improves tool life and surface finish, optimizing the whole production process”.*

**LNS SA**

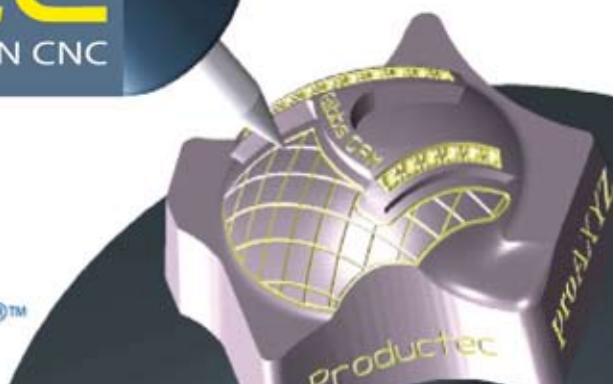
CH-2534 Orvin

Tel. +41 (0)32 358 02 00 - Fax +41 (0)32 358 02 01  
Ins@lns-world.com - www.lns-europe.com

**PRODUCTEC**  
LOGICIELS ET SERVICES DE PROGRAMMATION CNC

CH-2842 Rossemaison  
Tél : +41 32 421 44 33  
[www.productec.ch](http://www.productec.ch)

**GibbsCAM®**  **ProAXYZ®** 



A blurred background image showing a surgeon's gloved hands holding a scalpel over a surgical field. In the foreground, a pair of stainless steel surgical scissors lies on a green surgical drape. A decorative graphic of a grid of white circles is overlaid on the top half of the image.

Moutier, Suisse

03 - 06 | 05 | 2011



La rencontre des technologies du médical  
Das Treffen der Medizinaltechnik

Réservez votre stand online [www.medisiams.ch](http://www.medisiams.ch)  
Buchen Sie Ihren Stand online [www.medisiams.ch](http://www.medisiams.ch)



**LOUIS BELET s.a.**

## FRAISE A PAS VARIABLE, RÉF. 1620



- Une solution d'usinage à haute performance de l'ébauche à la finition
- réduction drastique des vibrations --> durée de vie de l'outil prolongée
- grand débit de copeaux
- permet de travailler avec des hauteurs de coupe plus importantes
- testée par l'Ecole Supérieure Technique de Biel/Bienne: résultats excellents!

**LOUIS BELET SA**

Rue Gustave-Amweg 33  
CH - 2943 Vendlincourt  
Tel. +41 (0) 32 474 04 10  
Fax +41 (0) 32 474 45 42

info@beletsa.ch

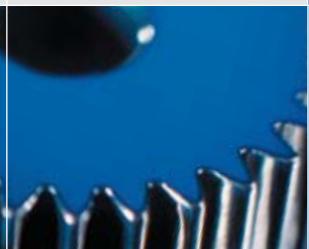


[www.beletsa.ch](http://www.beletsa.ch)



ISO 9001 / ISO 14001

## MACHINES DE TRIBOFINITION, PRODUITS ET DÉVELOPPEMENT DE PROCÉDÉS



HISTOIRE  
D'UNE RÉUSSITE

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](mailto:info@polyservice.ch)  
[www.polyservice.ch](http://www.polyservice.ch)

[www.141.ch](http://www.141.ch)

# Facteur de démarcation fondamental

*Dans le décolletage, si les intervenants produisent la quantité dans la qualité et les délais au prix convenu, quelles sont les raisons qui permettent de choisir un fournisseur plutôt qu'un autre ? Qu'est ce qui les rend distincts ? Lors de ma rencontre avec Didier Rebetez, directeur de easyDec à Delémont (Suisse), ce dernier m'a confié avec humilité et passion ne pas être différent des autres... et si justement la différence se trouvait là ?*

Fondée en 2006, easyDec est une PME comportant un peu moins d'une trentaine de machines, principalement des tours automatiques monobroches Deco et Miyano. En quelques années, elle est devenue fournisseur de choix pour les marques horlogères haut de gamme. Son secret ? Quelque chose me dit que la passion de son fondateur et de son équipe n'y est pas pour rien...



Les ateliers de easyDec sont vastes et bien éclairés, chaque machine dispose d'un système d'évacuation des brouillards d'huile avec récupération intégrée de l'huile.  
Die Werkstätten von easyDec sind grossräumig und gut beleuchtet, jede Maschine verfügt über ein Ölnebelabsaugsystem mit integrierter Ölauffangvorrichtung.  
EasyDec workshops are large and clear, each machine includes integrated oil mists evacuation with their oil recovery system.

## Qualité, délai et prix

« La qualité n'est plus un critère de démarcation, c'est un pré-requis pour rester dans les affaires » nous dit Didier Rebetez. Il ajoute : « Si nous devons garantir la qualité, nous devons aussi tenir les délais et assurer les prix. C'est seulement une fois que nous sommes capables de tenir ces trois points que nous pouvons songer à nous positionner ». Pour garantir ces trois paramètres, easyDec a mis en place un réseau serré de partenaires et fournisseurs qui lui permet de réagir rapidement et efficacement.

## EasyDec en quelques faits

- Fondation : 2006
- Personnel : 12
- Parc machines : 16 Deco, 4 Miyano
- Surface de production : 1'300 m<sup>2</sup>
- Production : 24/24h, 7/7 jours
- Marchés : Suisse à plus de 90%
- easyDec dispose d'un représentant en France
- Domaines d'activités : horlogerie (plus de 90%), électronique et médical
- Type de pièces : haut de gamme, complexes, séries petites à moyennes
- Finitions : ébavurage, polissage, blocage, traitements thermiques, traitements de surface, perlage, micro-billeage, bleuissage, roulage, taillage, gravage, marquage laser.

## Riche tissu local

Une des chances de l'entreprise est de se situer à Delémont, à moins de 30 kilomètres easyDec se fournit en matière, outillage et appareils et peut compter sur de nombreuses entreprises de services. L'entreprise est au cœur d'une chaîne de valeur et easyDec y a développé des partenariats. Une véritable fidélité lie ces différentes entreprises. M. Rebetez nous dit : « Je crois que dans notre domaine les relations humaines sont très importantes, nous devons pouvoir compter sur nos partenaires et de ce fait, nos clients peuvent aussi compter sur nous. Cette philosophie se trouve vraiment au cœur de l'entreprise ».

## Le client, "partie intégrante de l'entreprise"

Combien de fois lors de visites d'entreprises ou d'expositions n'avons-nous pas entendu des critiques concernant les clients ? Ce genre de comportement est banni chez easyDec. Jour après jour, M. Rebetez rappelle à l'ensemble de l'entreprise combien le client est important. Ça n'est pas pour autant une raison de se faire "manger" par ce dernier, mais bien de développer ce respect mutuel qui permet de travailler le plus efficacement possible de manière claire.



## Les conditions de travail ? Un atout pour le client !

« Offrir certaines prestations infrastructurelles est déterminant » nous confie M. Rebetez. Il ajoute : « Le salaire est un élément important dans la motivation des collaborateurs, mais les conditions de travail, la propreté, l'éclairage ou les moyens de production sont également des facteurs à ne pas négliger ». Les décolleteurs chez easyDec disposent d'une autonomie complète, ils programment les pièces, commandent les outillages nécessaires, réalisent les contrôles et s'assurent que les pièces sont parfaitement réalisées.

## Contrôle, traçabilité et suivi

Toute la production de l'entreprise est suivie informatiquement et deux personnes s'occupent en permanence du contrôle (en plus des contrôles effectués par chacun des quatre décolleteurs). Chaque pièce produite est identifiable et la traçabilité est totale. A ce niveau non plus, rien de révolutionnaire, mais encore des pré-requis qui s'additionnent.

## Des pièces complexes à haute valeur ajoutée

Les pièces types réalisées par easyDec sont d'une certaine complexité quasiment toujours avec des fraisages. Les pièces décolletées sont plutôt dans des plages de diamètres entre 0 et 3 mm mais l'entreprise dispose des capacités jusqu'à 13 mm. Pour les pièces plus grandes telles les cercles d'emboîtement, les capacités machines permettent la réalisation de pièces jusqu'à 51 mm de diamètre. M. Rebetez précise : « Nous cherchons toujours des pièces qui nous permettent d'augmenter nos compétences et de progresser, ainsi nos clients sont toujours bénéficiaires ».

## Agent recherché pour l'Allemagne

EasyDec souhaite se développer plus en Allemagne. Vous pensez pouvoir aider easyDec à trouver des marchés en Allemagne et développer un partenariat fructueux sur ce pays ? Contactez M. Didier Rebetez aux coordonnées publiées en fin d'article.

## Pourquoi travailler avec easyDec ?

Si vous recherchez un partenaire fiable avec lequel on peut dialoguer et rechercher des solutions ; un partenaire qui possède un large savoir-faire en microtechnique et une réelle volonté d'aller de l'avant dans les opérations de décolletage, tournage et fraisage ; un partenaire chez lequel les employés partagent une vision de l'excellence et du Swiss Made ; un partenaire qui est déjà fournisseur d'industries très exigeantes... et qui plus est vous garantit la qualité, les délais, les prix et une réelle prise en compte de vos challenges... alors vous verrez que finalement easyDec dispose de réels facteurs de démarcation qui vous permettront de travailler ensemble avec succès.

Preise gewährleisten. Erst wenn wir diese drei Punkte beherrschen, können uns überlegen, wo wir uns auf dem Markt positionieren möchten.“ Zur Gewährleistung dieser drei Parameter hat easyDeck ein engmaschiges Partner- und Lieferantennetzwerk eingerichtet, um schnell und effizient auf Anfragen reagieren zu können.



La qualité de la production est suivie en temps réel à l'aide des logiciels les plus modernes.

Die Qualität der Produktion wird mittels hochmoderner Softwareprogramme in Echtzeit verfolgt.

The production quality is followed in real-time with the help of high end software.

## Ein reichhaltiges lokales Gefüge

Einer der Vorteile dieses Unternehmens ist seine Lage in Delémont; damit ist die Beschaffung von Material, Werkzeug und Geräten in einem Umkreis von weniger als 30 Kilometern gewährleistet, zumal dort zahlreiche zuverlässige Unternehmen und Dienstleistungsbetriebe angesiedelt sind. Das Unternehmen befindet sich inmitten einer Wertschöpfungskette und easyDec hat dort Partnerschaften entwickelt. Diese verschiedenen Unternehmen sind im Laufe der Zeit zu treuen Geschäftspartnern geworden. Herr Rebetez erklärte uns: „Ich glaube, dass die zwischenmenschlichen Beziehungen in unserem Bereich wesentlich sind, wir müssen uns auf unsere Partner verlassen können, und dementsprechend können auch unsere Kunden sich auf uns verlassen. Diese Philosophie ist wirklich das Um und Auf des Unternehmens.“

## EasyDec in Stichworten

- Gründung: 2006
- Personal: 12
- Maschinenpark: 16 Deco, 4 Miyano
- Produktionsfläche: 2000 m<sup>2</sup>
- Produktion: Täglich rund um die Uhr
- Märkte: Schweiz (über 90 %)
- EasyDec hat eine Vertretung in Frankreich
- Tätigkeitsbereiche: Uhrenindustrie (über 90 %), Elektronik und Medizin
- Art der Werkstücke: qualitativ hochwertig, komplex, Klein- bis Mittelserien
- Ausführungen: Entgraten, Polieren, Wulichern, thermische Bearbeitungen, Oberflächenbehandlungen, Perlieren, Kugelstrahlen, Bläuen, Wallzen, Schneiden, Gravieren, Laser-Markieren.

# Ein grundlegender Abgrenzungsfaktor

Wenn mehrere im Decolletage-Bereich tätige Unternehmen die gewünschte Menge in der richtigen Qualität und zum vereinbarten Preis termingerecht herstellen, warum wird dann ein Lieferant den anderen vorgezogen? Was unterscheidet sie voneinander? Während des Gespräches, das ich mit Herrn Didier Rebetez, dem Direktor von easyDec in Delémont (Schweiz) hatte, vertraute mir dieser mit grosser Bescheidenheit und Leidenschaft an, dass er sich keineswegs von den anderen unterscheide... Vielleicht macht aber gerade das den Unterschied aus?



Das 2006 gegründete Unternehmen easyDec ist ein KMB mit knapp dreissig Maschinen – hauptsächlich automatische Einspindel-Drehbänke von Deco und Miyano. Innerhalb weniger Jahre wurde easyDec zum bevorzugten Lieferanten der qualitativ hochwertigen Uhrenmarken. Was ist sein Geheimnis? Ich bin fest davon überzeugt, dass die Leidenschaft des Unternehmensgründers und seines Teams an diesem Erfolg nicht gerade unbeteiligt sind...

## Qualität, Termin und Preis

„Qualität ist heute nicht mehr ein Abgrenzungskriterium sondern eine Voraussetzung, um im Geschäft zu bleiben“ erklärte uns Didier Rebetez.“ Er fügte hinzu: „Wir müssen sowohl die Qualität garantieren, als auch die Termine einhalten und die

## Der Kunde ist ein „fester Bestandteil“ des Unternehmens

Bei Unternehmensbesichtigungen oder Ausstellungsbesuchen kommt es immer wieder vor, dass Kunden kritisieren werden. Diese Verhaltensweise ist bei easyDec undenkbar. Herr Rebetez erinnert alle Mitarbeiter des Unternehmens täglich daran, welch grosse Bedeutung dem Kunden zukommt. Das heisst aber keineswegs, dass man sich von Letzterem vereinnahmen lassen muss – es geht vielmehr darum, eine auf Gegen seitigkeit beruhende respektvolle Beziehung zu schaffen, wodurch die Zusammenarbeit effizient und klar abläuft.

## Gute Arbeitsbedingungen? Ein Vorteil für den Kunden!

„Die Bereitstellung bestimmter Dienstleistungen hinsichtlich Infrastruktur ist ausschlaggebend“, vertraute Herr Rebetez uns an. Er fügte hinzu: „Das Gehalt ist selbstverständlich ►

wichtig, um die Mitarbeiter zu motivieren, aber auch Arbeitsbedingungen, Sauberkeit, Beleuchtung und Produktionsmittel sind keinesfalls vernachlässigbare Faktoren.“ Die Decolletage-Arbeiter von easyDec arbeiten vollkommen autonom: Sie programmieren die Werkstücke, steuern die erforderlichen Werkzeuge, führen die Kontrollen durch und vergewissern sich, dass die Werkstücke tadellos ausgeführt wurden.

### Kontrolle, Rückverfolgbarkeit und Nachbetreuung

Die gesamte Unternehmensproduktion wird mittels PC überwacht, und zwei Personen sind ständig mit der Kontrolle beauftragt (zusätzlich zu den von den vier Decolletage-Mitarbeitern durchgeführten Prüfungen). Jedes hergestellte Werkstück ist identifizierbar und kann nahtlos rückverfolgt werden. Auch diese Tatsache ist keineswegs revolutionär, aber eben eine der vielen Voraussetzungen, die hier zusammen kommen.

### Komplexe Werkstücke mit hoher Wertschöpfung

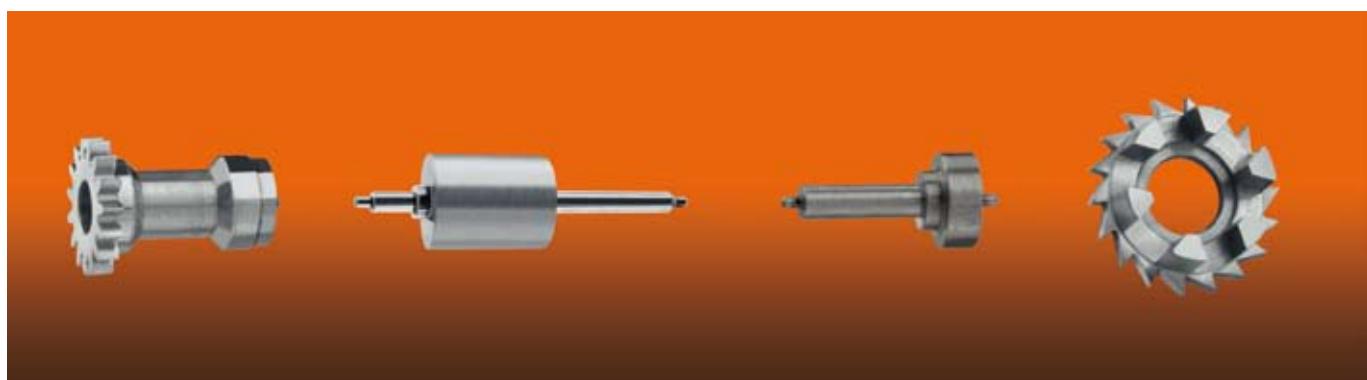
Die typischen von easyDec hergestellten Werkstücke sind ziemlich komplex und fast immer gefräst. Die Decolletage-

erkennen Sie, dass easyDec sich wirklich von den anderen Mitbewerbern abgrenzt und eine erfolgreiche Zusammenarbeit dadurch gewährleistet ist.



## Fundamental differentiating factor

*In high precision turning, if all the sub-contractors produce the right quantity and quality within the correct deadlines at the agreed price, what are the reasons to choose a vendor over another? What makes them different? During my meeting with Didier Rebetez, director of easyDec in Delémont, Switzerland, he told me with humility and passion that he's not different from the others ... what if the difference was precisely to be found in this way to see things?*



Pignons, visserie, arbres et autres petites pièces précises destinées à l'horlogerie haut de gamme sortent chaque jour des ateliers delémontains.

Antriebsräder, Schrauben und andere Präzisionsteile, die für die gehobene Uhrenindustrie bestimmt sind, verlassen täglich die Werkstätten von Delémont.

Gears, screws, shafts and other small precise parts for watchmaking luxury brands leave the Delémont factory every day.

Werkstücke sind meistens in einem Durchmesserbereich zwischen 2 und 6 mm, aber das Unternehmen ist in der Lage, Teile bis zu 13 mm herzustellen. Bei grösseren Werkstücken wie Gehäusekronen ermöglicht die Maschinenkapazität die Produktion von Werkstücken mit bis zu 51 mm Durchmesser. Dank der Bearbeitungszentren ist easyDec in der Lage, der Uhrenindustrie umfassende Bearbeitungslösungen wie zum Beispiel Brücken und Platinen anzubieten. Herr Rebetez führte näher aus: „Wir sind ständig auf der Suche nach Teilen, mit denen wir unsere Kompetenzen erweitern und Fortschritte erzielen können, was wiederum unseren Kunden zugute kommt.“

### Ein Vertreter für Deutschland wird gesucht

EasyDec möchte seine Geschäftstätigkeit in Deutschland erweitern.

Wenn Sie meinen, easyDec bei der Erschliessung von Märkten in Deutschland und Entwicklung einer einträglichen Partnerschaft in diesem Land behilflich sein zu können, nehmen Sie bitte mit Herrn Didier Rebetez Kontakt auf (Kontaktdaten am Ende dieses Artikels).

### Was bringt eine Zusammenarbeit mit easyDec?

Wenn Sie einen zuverlässigen Partner suchen, der gesprächsbereit ist und mit dem Lösungen gemeinsam erarbeitet werden können; einen Partner, der viel Know-how im Mikrotechnikbereich sowie den Willen mitbringt, bei Decolletage-, Dreh- und Fräsvorgängen Fortschritte zu erzielen; einen Partner, bei dem die Angestellten einen Sinn für ausgezeichnete Leistungen und „Swiss made“ besitzen; einen Partner, der bereits sehr anspruchsvolle Industrien beliefert... und darüber hinaus für Qualität, Termineinhaltung und Preise bürgt und Ihre Herausforderungen auch wirklich berücksichtigt... An diesen Kriterien

Founded in 2006, easyDec is a small company owning just under thirty machines, mainly Tornos Deco sliding headstock lathes and Miyano machines. In a few years, it has become top supplier for Swiss watchmaking high-end brands. Its secret? Something tells me that the passion of its founder and his team is involved...

### Quality, deadline and price

*“Quality is no longer a differentiating factor, it is a prerequisite to stay in business” says Didier Rebetez. He adds: “If we ensure quality, we must also guarantee prices and meet the delivery time. It is only once we are able to achieve these three points that we can consider to position ourselves”. To ensure these three parameters, easyDec has established a network of tight partners and suppliers allowing him to respond quickly and effectively.*

### Rich local breeding ground

One of the assets of the company is to be located in Delémont, easyDec can find material, tooling and equipment as well as many services in a 30 km area. The company is at the heart of a value chain and easyDec developed partnerships. A genuine loyalty binds these different companies. Mr. Rebetez says: *“I believe that human relations are very important in our area, we must rely on our partners, and as a result, customers can also count on us. This philosophy is really at the heart of the company”.*

### The customer, “at the heart of the company”

How often when visiting businesses or exhibitions do we hear criticism regarding customers? This kind of behavior is banned at easyDec. Day after day, Mr Rebetez reminds to the whole company how customers are important. It is not a reason to be eaten by them, but rather to develop this mutual respect which allows partners to work effectively and transparently.



Connectique et médical sont les deux autres domaines dans lesquels les compétences de easyDec font merveille.

Die Bereiche Anschlusstechnik und Medizin sind weitere Absatzmärkte, in denen die Kompetenzen von easyDec wahre Wunder bewirken.

Electronics and medical are two other areas in which easyDec skills do wonder.

### Working conditions? An advantage for the customer!

"Offering some infrastructural benefits is decisive" says Mr Rebetez. He adds: "Wages are obviously important to motivate employees, but working conditions like cleanliness, lighting, or quality of the means of production are also factors to consider". At easyDec high precision turners have complete autonomy, they program the parts, chose and order the necessary tools, carry out controls and guarantee that the parts are perfectly produced.

### EasyDec in a few facts

- Foundation: 2006
- Staff: 12
- Machinery: 16 Deco, 4 Miyano
- Production surface: 1'300 sqm
- Production: 24 hour, seven days a week
- Markets: Switzerland more than 90 %
- EasyDec has a representative in France
- Fields of activities: watchmaking (more than 90%), electronic and medical
- Type of parts: high end, complex, small to middle size series
- Finishing: deburring, polishing, blocking, heat treatments, surface treatments, beading, micro blasting, bleuing, edging, engraving, laser marking.

### Control, traceability and tracking

The whole production of the company is followed through computers and two people are employed exclusively to perform controls (in addition to the controls carried out by each of the four high precision turners). Each part produced is identifiable and traceability is total. At this level, also nothing revolutionary, but still some pre-requisites that are summed.

### Agent wanted for Germany

EasyDec wants to grow more in Germany. You think you can help easyDec to find markets in Germany and develop a fruitful partnership on this country? Contact Mr Didier Rebetez contact information published at the end of the article.

### High added value complex parts

The kind of parts produced by easyDec are complex, almost always including milling operations. High precision turned parts for their vast majority are within a range of 0 to 3 mm diameters, but the company has the capacity to machine parts up to 13 mm. larger parts like casing rings, machines capabilities allow machining parts up to 51 mm diameter.

Mr Rebetez says: "We are constantly looking for parts that allow us to increase our skills and progress, so our customers always benefit from our collaboration".



Dans les tailles plus grandes, l'entreprise est notamment spécialisée dans les cercles d'emboîtement qui nécessitent un savoir-faire particulier.

Bei den grösseren Dimensionen hat sich das Unternehmen insbesondere auf Gehäuseringe spezialisiert, was ein ganz besonderes Know-how voraussetzt. In larger sizes, the company is specialized (among other parts) in casing rings which require special knowledge.

### Why working with easyDec?

If you are looking for a reliable partner with whom you can truly exchange and look for solutions; a partner who has a broad expertise in micro-technology and a genuine desire to move forward in milling, turning and high precision turning operations; a partner with which the employees share a vision of excellence and of Swiss Made; a partner who is already provider of very demanding industries... and most importantly ensures quality, times, prices and a true will to meet your challenges... then you'll see that finally easyDec has real differentiating factors in hands to let you work together successfully.

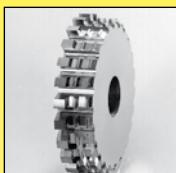
**EasyDec SA - MicroComponents**  
Rue Saint-Sébastien 22 - CH-2800 Delémont  
Tel: + 41 (0) 32 421 06 06 - Fax: + 41 (0) 32 421 06 07  
Info@easydec.ch - www.easydec.ch

For France  
**Jean-Christophe Galluzzi** - Sales Rep group RTI  
jcgalluzzi@groupti.com - Mobile: + 33 (0) 6 82 80 29 36

- **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**



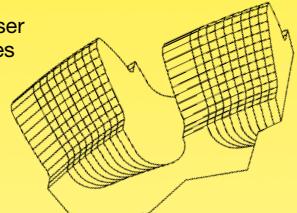
Spiralverzahnt  
Denture hélicoïdale  
Helical fluted



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



→ Wir lösen Ihre Werkzeugprobleme – kontaktieren Sie uns!

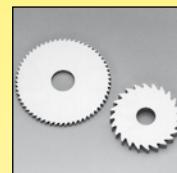
**NEW**



Mehrach  
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

→ 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  
Gewindeschaftrösser  
Fraises à fileter coniques  
Conical thread end mills  
Z=1-6  
Art. 0291



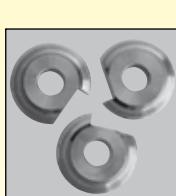
Abwälzfräser  
Fraises par génération  
Precision hobs  
Art. 040/041  
M = 0,10 – 1,25  
Ø 6 – 32 mm

→ We solve your tooling problems – contact us!

**NEW**



Wirbelkopf mit Wendeplatten  
Tête de tourbillonnage avec plaquettes  
Whirling head with inserts  
Art. 501



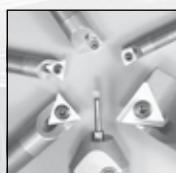
Gewindezirkularstahl-Sätze  
Jeux de burins circulaires  
Sets of circular form tools  
Art. 061/0610  
MZ / Tornos / Star / Traub



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!

# 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

**PIBOMULTI**  
SWISS MADE <http://www.pibomulti.com> [info@pibomulti.com](mailto: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*



Pierres d'horlogerie  
et industrielles

RUBIS  
SAPHIR  
ZIRCONE

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

# SPECIALISTES DE LA HAUTE PRECISION

Partageons ensemble notre passion pour l'excellence



## Renaud

Broches de haute précision  
Hochpräzisionsspindeln  
High precision spindles

[www.renaud.ch](http://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 2379  
[info@renaud.ch](mailto:info@renaud.ch)

**EMISSA** La productivité  
en marche !

**WIN FLEX 300 MultiBar**

Usinage en barres  
(6 barres)  
avec avance barre  
numérique



DOCUMENTATION  
SUR  
DEMANDE

La seule machine du marché permettant l'usinage des 6 faces sur 6 barres. Machine très simple, très flexible dans le changement de production.  
Maillons de bracelet, poussoirs, attaches etc



L'USINAGE GAGNANT!  
[www.emissa.com](http://www.emissa.com)  
[info@emissa.com](mailto: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

## Shafts and Tables

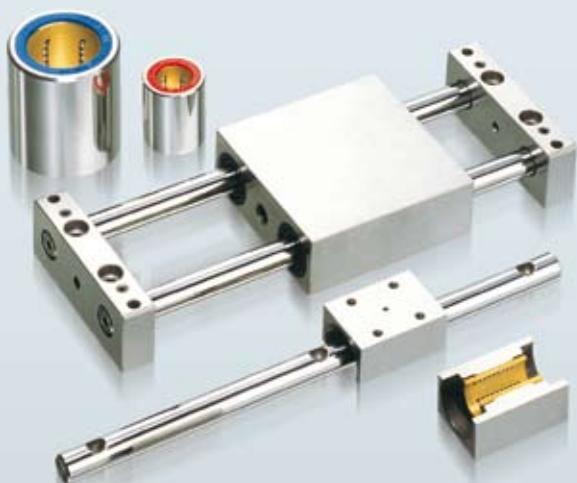
SFERAX produces:

Precision-ground, cast iron linear ball-bearing tables.

Rail and plummer block sets in aluminium.  
Compact Linearsets.

Different types of plummer blocks adapted to automation requirements.

SFERAX delivers exclusive table models custom-tailored to the customer's technical requirements.



Togni WA Bielme



**SFERAX S.A.**

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

**[www.sferax.ch](http://www.sferax.ch)**

## Accompagner le produit vers son utilisation

Dans l'industrie, la part du chiffre d'affaires dédiée au marketing et à la communication est très faible comparée à d'autres domaines ; néanmoins, les entreprises se donnent les moyens de présenter et vendre leurs produits. Mais qu'en est-il après la vente ? Si l'on a coutume de dire que la deuxième machine est vendue par le service après-vente, force est de constater que les outils de communication techniques d'après-vente sont souvent les parents pauvres de la communication. Et pourtant des solutions professionnelles existent. Rencontre avec M. Yvon Cosandier, Directeur de RédaTech à la Chaux-de-Fonds (Suisse).

La sous-traitance de la réalisation de documents techniques reste marginale et beaucoup d'entreprises ne l'ont jamais envisagée. Les raisons ? M. Cosandier nous dit : « Il y a beaucoup d'a priori dans ce domaine et souvent les entreprises ne voient pas la valeur ajoutée qu'une agence comme RédaTech est en mesure d'apporter ».



Lorsque l'on écoute un CD ou que l'on installe un logiciel, on ne pense pas qu'il a fallu passer par une étape de production et que cette dernière a été documentée de manière à en assurer les performances.

*Wenn man eine CD anhört oder eine Software installiert, denkt man nicht daran, dass sie eine Produktionsphase durchlaufen musste und dieser Prozess so dokumentiert wurde, dass ihre jeweiligen Leistungseigenschaften gewährleistet sind.*

*When we listen to a CD or install a piece of software, we do not stop to think that it had to go through a production stage and that this stage had been documented so as to guarantee its performance.*

### Cadrer le projet

RédaTech s'adresse principalement à deux types de demandes. Premièrement, l'agence agit en support d'un département d'instructions de services interne pour faire face à une surcharge momentanée de travail et deuxièmement comme "prestataire complet" de réalisation de documentation technique pour une entreprise n'ayant pas les ressources à l'interne (ou ne voulant pas utiliser ses ingénieurs de développement pour ces tâches, certes importantes, mais secondaires dans le processus d'innovation). Dans les deux cas de figure, la première étape de la collaboration consiste à cadrer le projet. Quel est le niveau d'information souhaité, quels sont les éléments normatifs indispensables et quels sont les rôles de chacun.

### Pas des "secrétaires de luxe"

M. Cosandier nous dit : « Un client qui fait appel à RédaTech doit pouvoir se reposer complètement sur nous. Pour cette raison, nos rédacteurs sont des ingénieurs formés à la rédaction technique. Ils se chargent de la collecte d'information et de la clarification et mise en forme des messages. Les documents sont gérés comme des projets. Pour le client, c'est la garantie d'une décharge maximale de ses propres ingénieurs ». Ces ingénieurs/rédacteurs ne se contentent donc pas de mettre en pages des textes des ingénieurs de développement, ils créent réellement de la valeur ajoutée tout en soulageant les ressources de l'entreprise.

### La proximité : un atout maître

La proximité géographique est importante, mais la proximité d'état d'esprit l'est tout autant. Les ingénieurs du client doivent pouvoir parler "leur langue" avec les ingénieurs-rédacteurs de RédaTech. Actifs principalement en Suisse romande et en France voisine, les rédacteurs sont flexibles et se déplacent facilement chez leurs clients pour poser des questions, clarifier des points ou même essayer des opérations sur des machines. M. Cosandier ajoute : « Parfois c'est au stade de la réalisation des documents techniques que nous nous rendons compte que certains points de design ou d'ergonomie pourraient être améliorés. Nous apportons non-seulement notre expérience, mais également un regard externe neuf sur les produits. Nous participons donc également directement à l'amélioration des produits ».

### Combiner les savoir-faire

Si l'entreprise est la plus à même de parler de son produit, RédaTech s'y entend à merveille pour préparer le message dans le sens de l'utilisateur et des normes ainsi que pour l'adapter en fonction du niveau technique du public cible. Certes la base technique provient de l'entreprise (bien souvent sous la forme d'un dossier technique), mais ensuite toute l'ergonomie de l'information est formatée par les spécialistes de la rédaction technique. L'expérience de "ce qui doit être dans le document et comment" est mise au service des clients.

### Les différents types de documents

Laissant aux agences publicitaires le traitement des documents commerciaux, RédaTech s'est spécialisée dans la réalisation de tous les documents « post-vente », par exemple les manuels ou notices :

- d'installation,
- de formation,
- de mise en service,
- d'utilisation,
- de programmation,
- de maintenance,
- de dépannage pour le SAV.

### Pour réaliser ces documents, RédaTech dispose de quatre départements :

- rédaction technique (ingénieurs),
- illustration 3D et didactique (dessinateurs, illustrateurs),
- PAO technique et mise en pages (typographes)
- traduction (ingénieurs en communication et réseau mondial de traducteurs spécialisés)

### La norme encadre

La norme de structure des documents impose une certaine manière de faire qui assure au client que son document comportera l'indispensable, mais comme toute norme, son interprétation et sa mise en application nécessitent un apprentissage. RédaTech affranchit ses clients de cette étape et leur fournit des documents normalisés.

### La communication technique s'exporte aussi

La documentation technique suit les produits qu'elle concerne. Elle doit donc s'adapter aux supports et aux

langues nécessaires leur utilisation dans les multiples contextes dans lesquels elle sera utilisée. Que ce soit en version papier, PDF ou aide en ligne, RédaTech assure le traitement des données sur le plus adapté. En matière de traduction, là aussi, la longue expérience de RédaTech dans les domaines techniques est mise à disposition des utilisateurs pour une communication efficace par la mise en place d'outils professionnels permettant la capitalisation des textes traduits pour ses clients. L'agence peut alors offrir un service complet, de la page blanche aux documents multilingue.



La réparation des biens d'équipement passe très souvent par la consultation de la documentation. Une bonne documentation est le préalable à une bonne réparation.

*Die Reparatur von Produktionsmitteln erfolgt häufig unter Zuhilfenahme der Dokumentation. Eine gute Dokumentation ist die Voraussetzung für eine gute Reparatur.*

*Repairing equipment often requires consultation of documentation. Good documentation is a prerequisite for good repair.*

### Le document existe... et ?

Réaliser un document technique, gérer la mise en forme des informations et créer des supports attractifs et efficaces n'est que la première étape pour l'entreprise. Il s'agit ensuite de faire vivre le document, de gérer les interactions entre les différents manuels et de suivre la vie du produit. M. Cosandier nous dit : « Nous offrons toutes les possibilités en fonction des besoins de nos clients, parfois ces derniers souhaitent assurer la gestion eux-mêmes et parfois l'ensemble du suivi et de la gestion des modifications est assurée par RédaTech. Dans tous les cas, les clients reçoivent toujours tous les documents source et en restent propriétaires ». Il ajoute : « Selon les produits, l'ensemble de la documentation technique peut se monter plusieurs centaines de pages. Une modification dans un manuel peut avoir des influences sur d'autres... et ceci multiplié par le nombre de langues peut devenir un véritable casse-tête pour une entreprise ne disposant pas d'un département interne dédié. A ce niveau également nos clients bénéficient de notre savoir-faire ». Depuis 20 ans que l'agence existe, RédaTech sauvegarde systématiquement tous ses travaux. Ceci a déjà bien souvent tiré des clients de mauvais pas lorsqu'ils ne retrouvaient pas des anciens documents ou recherchaient des informations relatives à des modifications.

### Tous les domaines touchés

RédaTech est actif partout où une documentation technique est nécessaire. Ses clients sont présents dans les domaines suivants :

Machines-outils, horlogerie, appareillage, électronique, automation, médical, mesure, énergies nouvelles et aéronautique.

### Mauvais document = mauvaise machine ?

Cet énoncé est bien entendu erroné. Néanmoins, si l'utilisateur est ennuyé lors de chaque utilisation de la documentation ou si les informations ne sont pas claires, non seulement

la fonction ne sera pas assurée efficacement, mais en plus l'opérateur sera frustré. Si le postulat de base qui dit que la deuxième machine n'est pas vendue par le vendeur mais par le SAV (et l'utilisateur de la machine) est vrai ou en partie alors le raccourci "mauvais document = mauvaise machine" prendra toute son importance.

On dépense parfois des sommes astronomiques en marketing, mais peut-on se permettre de traiter la documentation technique avec légèreté ?

Pour en apprendre un peu plus sur la valeur ajoutée apportée par RédaTech, n'hésitez pas à contacter Yvon Cosandier à l'adresse ci-dessous.



## Begleitung des Produktes hin zu seiner Verwendung

*In der Industrie ist der Anteil des Umsatzes für Marketing und Kommunikation verglichen mit anderen Bereichen äußerst gering; dennoch sind die Unternehmen um Präsentation und Verkauf ihrer Produkte sehr bemüht. Aber wie sieht es eigentlich nach dem Verkauf aus? Wenn man zu sagen pflegt, dass die zweite Maschine durch den Kundenservice verkauft wird, muss man gleichzeitig feststellen, dass die technischen Kommunikationsmittel in diesem Bereich häufig nachlässig behandelt werden. Doch auch hier gibt es professionelle Lösungen. Gespräch mit Yvon Cosandier, Geschäftsführer von RédaTech in La Chaux-de-Fonds (Schweiz).*



Tous les domaines de la vie quotidienne dépendent du bon fonctionnement des appareils, qu'ils soient professionnels ou privés.

*Alle Bereiche des täglichen Lebens sind von der ordnungsgemäßen Funktionsweise von Geräten abhängig, sei es auf beruflicher oder auf privater Ebene. Every area of our daily lives depends on devices running smoothly, whether for professional or personal use.*

Die Erstellung von technischen Dokumenten an externe Unternehmen zu vergeben, reste une Randerscheinung und viele Unternehmen haben dies noch nie in Betracht gezogen. Was sind die Gründe? Herr Cosandier meint dazu: „Es gibt viele Vorurteile auf diesem Gebiet und oft sehen die Unternehmen einfach nicht den Mehrwert, den ihnen eine Agentur wie RédaTech bieten kann“.

### Rahmenbedingungen für das Projekt

RédaTech est en effet une agence qui répond à deux types de besoins : d'une part, elle travaille avec les entreprises pour les aider à améliorer leur production et leur qualité ; d'autre part, elle travaille avec les clients pour leur fournir des documents techniques précis et complets. RédaTech a été créée pour répondre à la demande croissante de documentation technique dans l'industrie et dans le secteur de la construction. L'agence offre des services de traduction, d'édition et de mise en forme de documents techniques, ainsi que des services de conseil et d'assistance technique.

(oder die ihre Entwicklungsingenieure nicht für diese Aufgaben einsetzen wollen, die zwar wichtig sind, jedoch im Innovationsprozess eine untergeordnete Rolle spielen). In beiden Fällen besteht der erste Schritt der Zusammenarbeit darin, die Rahmenbedingungen für das Projekt zu definieren: Welches Informationsniveau wird gewünscht, welche normativen Elemente sind zwingend erforderlich und welche Aufgabe hat jeder Einzelne.

### **Keine „Luxussekretäre“**

Herr Cosandier berichtet uns: „*Kunden, die zu RédaTech kommen, müssen sich voll und ganz auf uns verlassen können. Aus diesem Grund sind unsere Redakteure Ingenieure, die über eine Ausbildung im Bereich technische Redaktion verfügen. Ihre Aufgabe ist es, Informationen zu sammeln und die zu vermittelnden Botschaften abzuklären und in eine entsprechende Form zu bringen. Die Dokumente werden als Projekte verwaltet. Dem Kunden garantiert dies eine maximale Entlastung seiner eigenen Ingenieure*“. Diese Ingenieure/Redakteure begnügen sich also nicht damit, die Texte der Entwicklungsingenieure in eine Form zu bringen, sondern sie schaffen einen echten Mehrwert und entlasten dabei noch die Ressourcen des jeweiligen Unternehmens.



Tous les domaines de la vie quotidienne dépendent du bon fonctionnement des appareils, qu'ils soient professionnels ou privés.

Alle Bereiche des täglichen Lebens sind von der ordnungsgemäßen Funktionsweise von Geräten abhängig, sei es auf beruflicher oder auf privater Ebene.

Every area of our daily lives depends on devices running smoothly, whether for professional or personal use.

### **Kundennähe: eine besondere Stärke**

Die geografische Nähe zum Kunden ist wichtig, aber die gedankliche Nähe ist nicht minder von Bedeutung. Die Ingenieure des Kunden müssen mit den Redakteuren von RédaTech „in ihrer Sprache“ sprechen können. Die vorwiegend in der französischen Schweiz und im benachbarten Frankreich tätigen Redakteure sind flexibel und können ohne Weiteres ihre Kunden aufsuchen, um Fragen zu stellen, bestimmte Punkte zu klären oder selbst Bedienvorgänge an Maschinen auszuprobieren. Herr Cosandier fügt hinzu: „*Mitunter stellen wir in der Phase der Erstellung der technischen Dokumente fest, dass bestimmte Design- oder Ergonomiepunkte verbessert werden könnten. Wir bringen nicht nur unsere Erfahrung, sondern auch eine andere Sichtweise von außen auf die betreffenden Produkte ein. Somit sind wir auch direkt an der Verbesserung der Produkte beteiligt*“.

### **Know-how kombinieren**

Während das Unternehmen am besten in der Lage ist, über sein Produkt zu sprechen, versteht sich RédaTech hervorragend darauf, die Botschaft im Sinne des Benutzers und der geltenden Normen aufzubereiten und sie je nach technischem Kenntnisstand der Zielgruppe entsprechend anzupassen. Ge- wiss kommen die technischen Grundlagen vom Unternehmen (meist in Form eines technischen Dossiers), doch die anschließende benutzerfreundliche Aufbereitung der Informationen ist Aufgabe der Spezialisten für technische Redaktion. Das Wissen, „was in das Dokument gehört und wie es gestaltet sein muss“, kommt schließlich den Kunden zugute.

### **Die Norm als Rahmenvorgabe**

Die Norm für die Struktur der Dokumente macht eine ganz bestimmte Vorgehensweise erforderlich, die dem Kunden die Gewissheit gibt, dass sein Dokument alle unerlässlichen Elemente enthält, doch wie jede Norm erfordert ihre Deutung und ihre Anwendung einen Lernprozess. RédaTech befreit den Kunden von diesem Schritt und liefert ihm normgerechte Dokumente.

### **Auch die technische Kommunikation wird exportiert**

Die technische Dokumentation folgt den Produkten, für die sie bestimmt ist. Sie muss dementsprechend an die Publikationsformen und Sprachen angepasst werden, die für die Nutzung der Produkte und der Dokumentation in den verschiedenen Kontexten erforderlich sind.

Egal ob Papierversion, PDF-Datei oder Online-Hilfe – RédaTech sorgt dafür, dass die Angaben optimal auf den jeweiligen Kontext abgestimmt werden.

Auch bei der Übersetzung kommt den Benutzern die langjährige Erfahrung von RédaTech in technischen Bereichen zugute und ermöglicht eine effiziente Kommunikation durch den Einsatz professioneller Hilfsmittel, die dem Kunden Kosten einsparungen bei Übersetzungen bieten. Die Agentur ist also in der Lage, einen vollständigen Service zu bieten, vom leeren Blatt zum mehrsprachigen Dokument.

### **Die unterschiedlichen Dokumentarten**

Während die Bearbeitung von kommerziellen Dokumenten Werbeagenturen überlassen wird, ist RédaTech auf die Erstellung sämtlicher Dokumente spezialisiert, die nach dem Kauf benötigt werden, wie beispielsweise Handbücher oder Anleitungen für:

- Installation
- Schulung
- Inbetriebnahme
- Nutzung
- Programmierung
- Wartung

Störungsbeseitigung für den Kundendienst

### **Für die Erstellung dieser Dokumente verfügt RédaTech über vier Abteilungen:**

- technische Redaktion (Ingenieure)
- 3D-Illustrationen und Lehrmaterial (Zeichner, Illustratoren)
- DTP und Layouterstellung (Setzer)
- Übersetzung (Kommunikationsingenieure und weltweites Netz von Fachübersetzern)

### **Das Dokument ist da ... und wie geht es weiter?**

Ein technisches Dokument zu erstellen, die Informationen in eine entsprechende Form zu bringen sowie ansprechende und wirkungsvolle Textformen zu schaffen ist nur der erste Schritt für das Unternehmen. Anschließend geht es darum, das Dokument mit Leben zu erfüllen, die Wechselwirkungen der einzelnen Handbücher zu verwalten und die weitere Entwicklung des Produktes zu begleiten. Herr Cosandier berichtet uns: „*Wir bieten alle Möglichkeiten, je nach Anforderungen unserer Kunden: Manchmal möchten diese das Projektmanagement selbst übernehmen und manchmal werden Projektbetreuung und Verwaltung von Änderungen komplett von RédaTech ausgeführt. In jedem Fall erhalten die Kunden sämtliche Ausgangstexte und bleiben deren Eigentümer*“. Und er fügt hinzu: „*Je nach Produkt kann sich die zugehörige technische Dokumentation insgesamt auf mehrere hundert Seiten belaufen. Eine Änderung in einem Handbuch kann sich auf weitere Handbücher auswirken ... und das multipliziert mit der Anzahl der Sprachen kann einem Unternehmen, das über keine spezielle Abteilung hierfür verfügt, großes Kopfzerbrechen bereiten. Auch in diesem Punkt profitieren unsere Kunden von unserem Know-how*“. In den 20 Jahren seit Bestehen der Agentur hat RédaTech grundsätzlich alle seine Arbeiten archiviert. Dadurch konnten wir bereits einige Male den Kunden aus einer misslichen Lage helfen, wenn sie alte Dokumente nicht wiederfanden oder Informationen zu Änderungen suchten.

## Schlechte Dokumentation = schlechte Maschine?

Diese Aussage ist natürlich irreführend. Dennoch, wenn sich der Benutzer bei jedem Bedienvorgang über die Dokumentation ärgert oder wenn die Informationen nicht verständlich dargelegt werden, hat dies nicht nur eine Beeinträchtigung der Funktionsweise zur Folge, sondern sorgt auch für Frustration beim Bedienpersonal. Wenn der Grundsatz, dass die zweite Maschine nicht vom Verkäufer, sondern durch den Kundenservice (und den Benutzer der Maschine) verkauft wird, wahr ist oder aber zumindest in Teilen zutrifft, so ist die verkürzte Formel „schlechte Dokumentation = schlechte Maschine“ durchaus ernst zu nehmen. Mitunter werden astronomische Summen für das Marketing ausgegeben, doch sollte man es sich tatsächlich erlauben, die technische Dokumentation allzu nachlässig zu behandeln?

### Für alle Bereiche

RédaTech wird überall dort tätig, wo eine technische Dokumentation erforderlich ist. Die Kunden sind in folgenden Bereichen zu finden:  
Werkzeugmaschinen, Uhrmacherei, Gerätetechnik, Elektronik, Automatisierungstechnik, Medizintechnik, Messtechnik, neue Energien und Luftfahrttechnik.

Um etwas mehr über den Mehrwert zu erfahren, den RédaTech einzubringen hat, können Sie sich jederzeit mit Yvon Cosandier unter der nachstehenden Adresse in Verbindung setzen.

## Taking a product to its users

*In industry, the share of turnover assigned to marketing and communication is very low compared to other sectors; nevertheless, companies make sure they have the means to exhibit and sell their products. But what about after-sales? While it's accepted that the second machine is customarily sold by the after-sales service, there's no denying that after-sales technical communication tools are often the poor relation of communication. And yet there are professional solutions. Interview with Mr. Yvon Cosandier, Director of RédaTech in La Chaux-de-Fonds (Switzerland).*

Subcontracting the production of technical documents remains a rare strategy, with many companies never having considered it. Why is this? Mr. Cosandier explained: "There is a lot of presumption in this industry, and often companies do not appreciate the added value that an agency like RédaTech can bring".

### Defining the project

RédaTech deals primarily with two types of request. Firstly, the agency provides support to an internal service instruction department in order to deal with sudden increases in work volume, and secondly, it acts as a complete service provider producing technical documentation for companies that have no such in-house resources (or do not wish to use their development engineers for these jobs, which are undoubtedly important but secondary in terms of the innovation process). In both cases, the first step in the collaborative process is to define the project. What is the desired level of information, what are the essential standardised elements and what is the role of each player?

### No superfluous staff

Mr. Cosandier told us: "A customer who contacts RédaTech must be able to rely on us completely. This is why our authors are engineers trained in technical writing. They are responsible for gathering information and clarifying and formatting messages. Documents are managed as projects. For the

customer, this means their own engineers are relieved of as much work as possible". These engineers/editors don't simply format the text from the development engineers; they generate real added value while freeing up the company's own resources.

### Proximity: a major benefit

Geographic proximity is important, but cultural closeness is what really matters. The customer's engineers must be able to communicate with the RédaTech engineer/authors using their "own language". Operating mainly in French-speaking Switzerland and neighbouring France, the authors are flexible and can visit their customers easily to ask questions, clarify points or even try out operations on machines. Mr. Cosandier added: "Sometimes it's only when we're actually producing the technical documents that we realise something could be improved in the design or ergonomics. We offer not only experience but also a fresh and objective perspective on the products. We can therefore contribute directly to product improvement".

### Combining expertise

If the company is best placed to speak about its product, RédaTech is highly skilled at preparing the message specifically for the user and in line with standards, as well as adapting it according to the technical knowledge of the target group. The technical base comes, naturally, from the company (often in the form of a technical file), but the complete ergonomics of the information are then formatted by technical writing specialists. Our experience of "what must be in the document, and how" is placed at the service of the customer.



De nombreuses entreprises leaders complètent les compétences de leurs équipes internes en ayant recours aux spécialistes de Rédatech.

Viele führende Unternehmen ergänzen das Fachwissen ihrer internen Mitarbeiterteams, indem sie die Hilfe der Spezialisten von RédaTech in Anspruch nehmen.

A large number of leading companies complement the skills of their teams by taking advantage of Rédatech's specialists.

### Defining standards

The structural standards governing documents impose a certain methodology which means that the customer can be sure his document will contain the essential components, however, like all standards, their interpretation and application require specialist knowledge. RédaTech frees the customer from the responsibility of this stage and provides him with standardised documents.

## The different types of document

RédaTech leaves the processing of commercial documents to advertising agencies, specialising instead in producing all types of "after-sales" documents, e.g. manuals and instructions for the following applications:

- installation,
- training,
- commissioning,
- operating,
- programming,
- maintenance,
- after-sales troubleshooting.

## RédaTech produces its documents using four departments:

- technical writing (engineers),
- 3D and educational illustration (drafters, illustrators),
- technical electronic publishing and formatting (typographers)
- translation (communication engineers and a worldwide network of specialist translators)

## Technical communication can also be exported

Technical documentation corresponds to the products to which it refers. It must therefore adapt to the media and languages necessary for the numerous different situations in which it will be used.

Whether in paper, PDF or online help format, RédaTech guarantees that data is processed in the most appropriate way. In terms of translation, RédaTech can also offer users its long experience in the technical domain to provide efficient communication using professional tools designed to get the most out of texts translated for its customers. This means the agency can offer a complete service, from blank page to multilingual document.

## So the document exists... Now what?

Producing a technical document, managing the formatting of information and creating attractive and effective media is just the first step for the company. It's then a question of bringing the document to life, managing the interactivity between the various manuals and monitoring the product's life cycle. Mr. Cosandier explained: "We offer a full range of options depending on our customers' needs; sometimes they

wish to manage the documents themselves and sometimes RédaTech takes care of all monitoring and management of modifications. In either case, customers always receive all the source documents, of which they retain ownership". He added: "Depending on the product, the complete technical documentation can run to several hundred pages. A modification to one manual may affect others, and if there are several languages to consider this can become a real headache for a company that doesn't have a dedicated in-house department. This is another area in which customers can benefit from our expertise". In the 20 years since the agency was established, RédaTech has systematically saved all of its work. This has often saved customers a lot of hassle if they have failed to locate old documents or have been searching for information relating to modifications.

## For all domains

RédaTech operates wherever technical documentation is required. Its customers are active in the following sectors:

Machine tools, watchmaking, equipment manufacturing, electronics, automation, medical, measurement, new energies and aeronautics.

## Poor document = poor machine?

This statement is, of course, wrong. However, if a user becomes annoyed each time he uses documentation or if the information is not clear, not only will the function not be performed correctly, but the operator will also be frustrated. If the basic notion that the second machine is sold not by the seller but by the after-sales service (and the user of the machine) is true, at least in part, then "poor document = poor machine" takes on its full significance.

Astronomical sums are sometimes spent on marketing, but can we really afford to be so flippant about technical documentation?

To find out more about the added value RédaTech can offer, please contact Yvon Cosandier at the address below.

**RédaTech**

Rue Fritz-Courvoisier 40 - CH-2302 La Chaux-de-Fonds  
Tel. +41 32 967 88 70 - Fax: +41 32 967 88 71  
[info@redatech.ch](mailto:info@redatech.ch) - [www.redatech.ch](http://www.redatech.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.

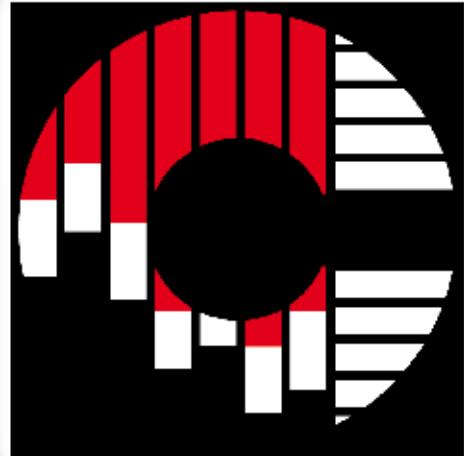


MOTOREX AG LANGENTHAL | Postfach | CH-4901 Langenthal | [www.motorex.com](http://www.motorex.com)

# ERFOLG DURCH QUALITÄT **2011**

**25. Internationale Leitmesse  
für Qualitätssicherung**

## Control



**Forum**

- Messtechnik
- Werkstoffprüfung
- Analysegeräte
- Optoelektronik
- QS-Systeme
- Organisationen
- Industrielle Bildverarbeitung

Control

**03. - 06. Mai**  
**STUTTGART**

Direkt am Flughafen und Autobahn **A 8**



P.E. Schall GmbH & Co. KG  
Tel. +49 (0) 7025.9206 - 0 · [control@schall-messen.de](mailto:control@schall-messen.de)

[www.schall-virtuell.de](http://www.schall-virtuell.de)

[www.control-messe.de](http://www.control-messe.de)

# Blech trifft Business 2011

10. Blechexpo –  
Die internationale Fachmesse  
für Blechbearbeitung

**Blech**expo



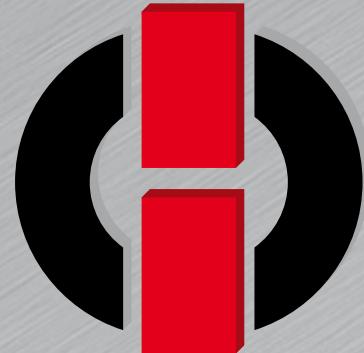
## Warenverzeichnis

- Blech und Blechhalbzeuge (Stahl und NE)
- Handhabungstechnologie
- Trenntechnologie – Lochen, Ausklinken, Stanzen, Prägen, Zerteilen
- Umformtechnologie
- Flexible Blechbearbeitungsstechnologie
- Rohr-/Profilbearbeitung
- Maschinenelemente für die Blechbearbeitung
- Füge-/Verbindungstechnologie

# 2011

3. Schweisstec –  
Die internationale Fachmesse  
für Fügetechnologie

**Schweisstec**



## Warenverzeichnis

- Fügetechnologie und Verbindungstechnologie
- Prozesskontrolle und Qualitätssicherung
- Datenverarbeitung (Hard- und Software)
- Betriebseinrichtungen
- Arbeitssicherheit und Umweltschutz
- Dienstleistungen, Information und Kommunikation

**06.-09. Juni**  
**STUTTGART**

Direkt am Flughafen und Autobahn **A 8**



**SCHALL**  
MESSEN FÜR MÄRKTE.

P.E. Schall GmbH & Co. KG  
Tel. +49 (0) 7025.9206 - 0  
[blechexpo@schall-messen.de](mailto:blechexpo@schall-messen.de)

[www.schall-virtuell.de](http://www.schall-virtuell.de)  
[www.blechexpo-messe.de](http://www.blechexpo-messe.de)

**06.-09. Juni**  
**STUTTGART**

Direkt am Flughafen und Autobahn **A 8**



**SCHALL**  
MESSEN FÜR MÄRKTE.

P.E. Schall GmbH & Co. KG  
Tel. +49 (0) 7025.9206 - 0  
[schweisstec@schall-messen.de](mailto:schweisstec@schall-messen.de)

[www.schall-virtuell.de](http://www.schall-virtuell.de)  
[www.schweisstec-messe.de](http://www.schweisstec-messe.de)

## Idéal pour les machines multibroches

*Les broches font partie des organes essentiels dans le domaine de la machine-outil. Impossible d'atteindre une précision et des qualités de surface satisfaisantes si cet élément n'est pas correctement dimensionné, fabriqué et assemblé. Malgré une augmentation significative des broches motorisées sur le marché, il persiste, essentiellement pour des raisons de coûts et de puissance transmissibles, bon nombre de broches à entraînement par courroie.*

En effet, ce type de broche permet de déporter le moteur, via une courroie ou d'autres éléments d'accouplement. Il devient alors possible d'utiliser un moteur plus grand et l'on peut également jouer sur le rapport de transmission pour y augmenter le couple à l'outil, ou alors inversement, d'augmenter la vitesse de rotations de la broche. Il est également possible d'entraîner plusieurs broches avec un seul actuateur, d'où une économie d'argent parfois substantielle. Ces caractéristiques font de ce type de produits en candidat idéal pour des machines multibroches.

Tous comme les broches motorisées, elles peuvent être livrées avec des systèmes de fixation d'outils divers tels que HSK manuel ou automatique, pinces ER, EX ou W, interface adapté au client. Dans certaines exécutions spéciales, il est également possible d'intégrer l'arrosage par le centre. Ces broches nécessitent une surpression afin de protéger le nez de broche des infiltrations de liquide de coupe ou l'introduction de copeaux dans la broche.

La société Meyrat SA dispose d'un département de développement qui peut personnaliser certains produits ou même développer des concepts complets à la demande du client. Le produit est alors développé pour correspondre au mieux au type d'outils et aux exigences de vitesse et de charge de l'usinage souhaité.

den Spindelkopf bzw. keine Späne in die Spindel eindringen können.

Die Firma Meyrat SA verfügt über eine Entwicklungsabteilung, die in der Lage ist, bestimmte Produkte zu personalisieren und auf Kundenanfrage sogar vollständige Konzepte zu entwickeln. In diesem Fall wird das Produkt so entwickelt, dass es dem Werkzeugtyp sowie den Anforderungen hinsichtlich Geschwindigkeit und der gewünschten Bearbeitungslast bestmöglich entspricht.



## Ideal for multisindle machines

*Spindles are one of the essential parts of a machine tool. It is impossible to reach a satisfactory level of precision and surface quality if this element is not correctly dimensioned, produced and assembled. Despite a significant increase in the number of motorised spindles available on the market, there are still, essentially for reasons of cost and transferable power, a lot of belt-driven spindles in use.*



## Ideal für Mehrspindelmaschinen

*Im Bereich Werkzeugmaschinen gehören Spindeln zu den wesentlichen Bestandteilen. Hat eine Spindel nicht die richtigen Abmessungen und sind bei ihrer Herstellung und Montage Fehler unterlaufen, ist es unmöglich, eine zufriedenstellende Präzision und Oberflächenqualität zu erreichen. Trotz einer signifikanten Verbreitung der motorisierten Spindeln auf dem Markt gibt es, hauptsächlich aufgrund der Kosten und der übertragbaren Leistung, nach wie vor zahlreiche Spindeln mit Riemenantrieb.*

Diese Spindeln ermöglichen nämlich, den Motor mittels Riemens oder anderen Kupplungsteilen zu versetzen. Damit wird es möglich, einen grösseren Motor einzusetzen und auch das Übersetzungsverhältnis zu verändern, um das Drehmoment zu erhöhen oder umgekehrt die Drehgeschwindigkeit der Spindel zu steigern. Es können auch mehrere Spindeln mit einem einzigen Stellmotor angetrieben werden, was erhebliche Kosteninsparungen ermöglicht. Dank dieser Merkmale eignen sich diese Produkte bestens für Mehrspindelmaschinen.

Genau wie motorisierte Spindeln können sie mit verschiedenen Werkzeugbefestigungssystemen wie zum Beispiel manuellen oder automatischen HSK, ER-, EX- oder W-Klemmen und benutzergerechten Schnittstellen geliefert werden. Bei bestimmten Sonderausführungen ist es auch möglich, eine zentrale Spülvorrichtung einzubauen. Bei diesen Spindeln ist ein Überdruck erforderlich, damit keine Schneidflüssigkeit in

This type of spindle allows the motor to be deviated via a belt or other coupling elements. It is then possible to use a more powerful motor or to adjust the transmission ratio to increase torque to the tool or inversely to increase spindle rotation speed. In addition, several spindles can be driven by a single actuator, resulting in a cost saving, which can be substantial. These characteristics make this type of product an ideal candidate for multi-spindle machines.

Like motorised spindles, they can be supplied with various tool-holding systems such as manual or automatic HSK, ER, EX or W collets, with interfaces adapted for the customer. In certain special versions, centre liquid cooling can also be integrated. These spindles require overpressure in order to protect the spindle nose from the infiltration of cutting fluid or the penetration of chips into the spindle.

The company Meyrat SA has its own development department which can customise certain products or develop complete concepts on customer request. In this case the product is developed to best match the type of tool and the requirements in terms of the speed and load of the machining task in question.

**Meyrat SA**

Daniel Gigandet

Lengnaustrasse 10 - CH-2504 Bienn  
Tél. +41 32 344 70 20 - Fax +41 32 344 70 29  
info@meyrat.com - www.meyrat.com

# Transports internationaux - *Internationale Transporte* International transports



**BlueSped**  
**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

## La gestion de la production n'est plus un avantage concurrentiel... quoique !

Pour beaucoup de petites et moyennes entreprises, le suivi de la production est encore fait "à la main" avec Excel ou Accès et beaucoup d'ingéniosité. Avec la croissance, ces dernières souhaitent disposer d'un logiciel de gestion, de planification et de suivi des commandes et de la production simple qui s'adapte à leurs besoins. Mais ce domaine peut faire peur, chacun a entendu parler de solutions logicielles intégrées coûtant plusieurs centaines de milliers de francs et nécessitant des mois de mise en place et de formation. Entre les deux extrêmes (cités ci-dessus), les fabricants peuvent compter sur des logiciels adaptés. Par exemple, Clipper de Clip Industrie, solution ERP-GPAO pour les entreprises de 5 à 150 personnes. Pour découvrir comment cette solution a été mise en œuvre chez Almac, nous avons rencontré Roland Gutknecht, Directeur et Yves Nanchen, Dirigeant de Clip Industrie Suisse.



Logiciel très intuitif, Clipper est particulièrement bien implanté auprès des entreprises de la mécanique, de l'horlogerie, de la fabrication de produits propres, de la chaudronnerie, de la tôlerie, de la production en grandes séries et des machines spéciales.

*Die äußerst intuitiv zu bedienende Software Clipper ist besonders bei Unternehmen in den Bereichen Maschinenbau, Uhrmacherei, Fertigung umweltfreundlicher Erzeugnisse, Kesseltechnik, Blechbearbeitung, Großserienproduktion und Herstellung von Spezialmaschinen zu finden.*

A highly intuitive piece of software, Clipper is particularly well suited to companies manufacturing their own products, mechanical, watchmaking, boilerwork and panelwork companies, and those specialising in long production runs and producing special machines.

Avec l'intégration d'Almac au sein du groupe Tornos, le logiciel Clipper est remplacé par le système ERP de Tornos. M. Nanchen nous dit : « Tornos travaille avec le système SAP qui est principalement destiné aux grandes entreprises et aux multinationales. Clipper offre une solution différente adaptée aux autres entreprises ». C'est l'occasion de revenir sur le succès de sa mise en œuvre et utilisation chez Almac durant plus de 10 ans. M. Gutknecht nous dit : « Nous avons vraiment pu grandir ensemble avec Clipper. Comme cette solution est idéale pour les PME et que nombreux sont les clients de Tornos et d'Almac qui cherchent encore une solution, il était temps d'en parler ».

### Un logiciel "tout compris"

Le logiciel ERP-GPAO de Clipper est un logiciel complet intégré. Selon Yves Nanchen, c'est "le plus court chemin de la commande à la livraison". Il précise : « Il n'y a pas de modules additionnels, lorsque vous achetez la solution Clipper,

tout est compris, de la gestion commerciale à celle du SAV en passant bien entendu par la gestion des approvisionnements et de la production. Ce sont des modules ouverts qui sont aisément paramétrables selon les besoins des clients. Les utilisateurs peuvent utiliser les modules comme ils le souhaitent ».

### Un processus clair

La mise en place d'un système de suivi et de gestion de la production doit être analysée finement, une erreur n'est pas si simple à assumer. Lorsque l'on choisit un système ERP, c'est un peu comme pour un mariage, il faut être sûr (le plus sûr possible). M. Nanchen nous explique le processus : « Souvent les clients ont entendu parler de notre solution mais ne l'ont pas vue en action. La première étape est donc une démonstration et discussion d'une heure et demie à deux heures avec le client pour répondre à ses questions et lui montrer des solutions. Parfois c'est lors de cette rencontre que nous voyons que notre logiciel n'est pas adapté. Par exemple, pour une entreprise de service n'ayant pas de production, le système est trop complet pour une simple utilisation commerciale ».

Si la démonstration est concluante, la mise en place peut commencer. Les spécialistes de Clipper se déplacent deux jours chez le client pour analyser et paramétriser le système et le projet démarre. Avec la reprise des données, la création des bons indicateurs et la formation, la transition demande de trois à quatre mois. M. Nanchen nous dit : « Nous avons déjà dû assurer une telle transition en quelques semaines, c'est possible, mais nous préférions faire les choses par étape pour laisser à nos clients le temps de parfaitement intégrer la nouveauté ».

### Pas assez cher mon fils...

Il y a quelques années, une publicité pour une petite voiture bien équipée se concluait sur ce slogan... et c'est exactement ce qui se passe avec Clipper. M. André Boryszewski responsable de la mise en place de Clipper chez Almac nous cite cette anecdote : « De temps en temps, Clip Industrie envoyait des clients chez nous pour que nous leur présentions comment nous travaillons et répondre à leurs questions. Un jour le représentant d'une grande firme allemande m'a demandé beaucoup de précisions. Je lui ai tout présenté et à la fin de la journée il m'a dit que le logiciel répondait exactement à toutes ses attentes mais qu'il y avait un problème important. Dans sa hiérarchie personne n'allait croire qu'un produit si complet et efficace ne coûte que si peu ».

### Simple, rapide et efficace

Généralement une personne dans l'entreprise cliente devient interface de Clipper, elle suit toutes les formations et assure le relais interne, et c'est également elle qui est en contact avec Clip Industrie. Un système de contrat de maintenance assure aux clients tous les services souhaités. Une hotline permet de répondre à toutes les questions, en plus Clip Industrie peut piloter les ordinateurs du client à distance et agir en temps réel, mais également transmettre des fichiers et assurer les mises à jour (Clip Industrie est certifié Microsoft, ainsi pas de souci en cas de changement de version de Windows par exemple). Le contrat de maintenance fait partie intégrante du produit Clipper.

Des web-conférences et des rencontres entre les utilisateurs complètent ces services.

M. Gutknecht nous dit : « En tant que chef d'entreprise, je dois pouvoir compter sur mon système ERP, si le système ne fonctionne plus, l'entreprise est paralysée. Nous avons toujours pu compter sur Clip Industrie et je peux vraiment dire que nous avons grandi ensemble ».

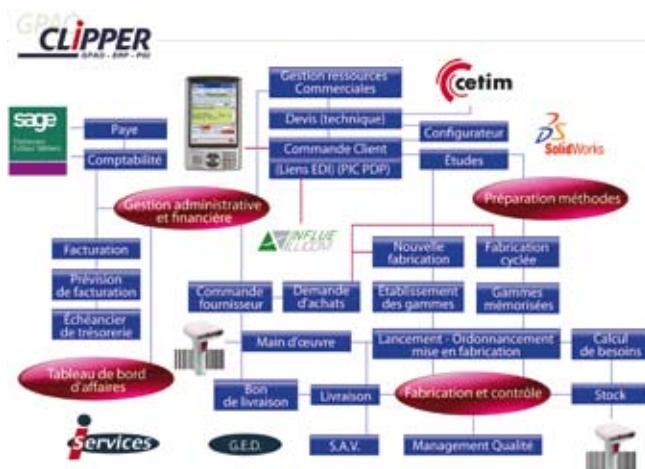
## Clip Industrie recherche son champion en Suisse allemande

Après avoir assuré son développement en Suisse romande, Clip Industrie Suisse recherche son directeur régional pour la Suisse allemande. Connaissant le monde des logiciels et le marché industriel en Suisse allemande, cette personne sera responsable des aspects techniques et commerciaux.

En cas d'intérêt pour cette position d'avenir, contactez Yves Nanchen aux coordonnées mentionnées en fin d'article.

## Un outil indispensable

L'entreprise est directement dépendante de son système de gestion, que ça soit pour connaître les prix de revient exacts de ses produits, la rotation des stocks, les délais de livraison de matières premières ou autres, tout passe par le système. L'utilisateur doit donc avoir confiance dans son fournisseur et dans son logiciel. M. Gutknecht nous dit : « Au début, nous avons choisi Clipper car il nous semblait simple et pas trop lourd. Nous n'avons jamais regretté ce choix et même si nous étions un des premiers clients de Clipper (en 1998) à fabriquer des machines, le paramétrage du système a été simple ». M. Nanchen ajoute : « Chaque entreprise est différente et unique, mais leurs problèmes de gestion et de planification sont très souvent les mêmes. Plus de 1500 installations Clipper nous permettent de nous reposer sur un savoir-faire important. Nous sommes flexibles dans la création d'indicateurs personnalisés pour répondre aux besoins de chacun ».



Clipper travaille en partenariat avec différents fournisseurs de solutions spécialisées de manière à offrir une intégration parfaite de produits complémentaires tels Cetim pour les données d'usages, Sage pour la comptabilité, Solidworks pour la CAO ou encore Influe Illicom pour les flux EDI.

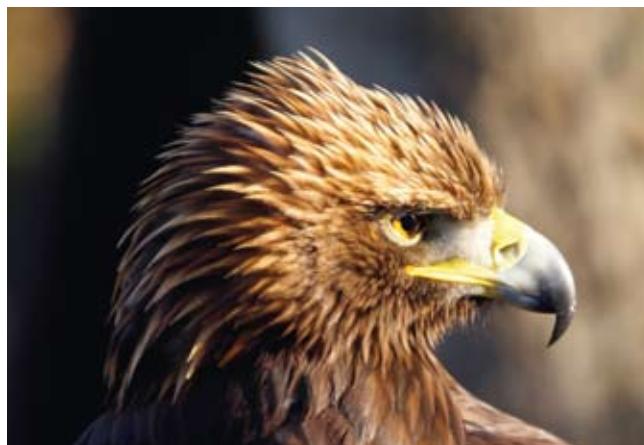
Clipper arbeitet in Partnerschaft mit verschiedenen Anbietern für spezialisierte Lösungen, um so eine optimale Integration ergänzender Produkte wie Cetim für Fertigungsdaten, Sage für die Buchhaltung, Solidworks für CAD oder aber Influe Illicom für IDE-Datenflüsse zu gewährleisten.

Clipper works in partnership with various specialist solution providers to offer seamless integration of complementary products such as Cetim for machining data, Sage for accounting, Solidworks for CAD or even Influe Illicom for EDI flow.

## Alors gestion de production intégrée ou pas ?

Si le sujet de la gestion de la production intégrée n'est plus aussi étrange qu'il y a 10 ou 15 ans, de nombreuses petites et moyennes entreprises hésitent à franchir le pas d'un système intégré complet. Peur de perdre la maîtrise peut-être ou image erronée de ces systèmes "pas aussi lourds et compliqués que l'on pense". Clip Industrie a effectué une enquête de retour sur investissement chez ses clients ayant passé de leurs solutions internes au logiciel Clipper. Les résultats sont sans appel, 92% des entreprises ont gagné en productivité globale, 93% ont mesuré une augmentation de la rentabilité et près de 90% ont constaté un retour sur investissement en moins de 18 mois<sup>1</sup>.

Pour Roland Gutknecht la question ne se pose pas. « Avec la croissance, le volume des achats et des en-cours augmente, la gestion et le suivi également. Sans un tel système, nous ne pouvons simplement plus travailler ». M. Nanchen conclut : « Une cliente m'a téléphoné récemment pour me donner l'exemple de la réalisation d'un certificat de conformité. Avec l'émission du bulletin de livraison, elle choisit l'édition du certificat et il est automatiquement réalisé. Dans ce cas, cette cliente était enchantée d'être déchargée de certaines tâches administratives pour pouvoir enfin se consacrer à ses fonctions de direction ».



Percevoir, analyser, décider et agir immédiatement avec précision et efficacité sont les points forts de Clipper.

Erkennen, analysieren, entscheiden und umgehend mit Präzision und Effizienz handeln – das sind die Stärken von Clipper.

Comprehending, analysing, deciding and acting immediately, accurately and effectively; these are Clipper's strengths.

Peut-on dire que Clipper donne du temps aux décideurs ? « Absolument ! » nous affirme Yves Nanchen. Si l'on sait que l'on peut se reposer sur un système efficace qui nous fournit les bonnes informations au bon moment, tous les niveaux de l'entreprise se trouvent déchargés et peuvent se concentrer sur des activités créatrices de valeur. Plus encore, Clipper est très souvent utilisé comme indicateur de la santé d'une entreprise ou comme système de gestion intégré dans ISO. « Si vous recevez votre banquier et lui sortez tous les chiffres qu'il demande directement du système devant lui, vous démontrez que non seulement vos chiffres sont bons mais que votre système de gestion l'est également... ».

1. Clip Industrie tient une brochure présentant tous les résultats de cette étude à disposition de nos lecteurs.

Contactez: [info@clipindustrie.ch](mailto:info@clipindustrie.ch) - tél. +41 27 322 44 60



# Produktionsmanagement ist kein Wettbewerbsvorteil mehr ... oder doch?

Bei vielen kleinen und mittleren Unternehmen erfolgt die Überwachung des Produktionsablaufs noch „von Hand“ mit Excel oder Access und einer ordentlichen Portion Erfindungsrücktum. Mit zunehmender Größe wünschen sich diese Unternehmen eine benutzerfreundliche Software für Verwaltung, Planung und Überwachung der Aufträge und der Produktion, die sich ihren Bedürfnissen anpasst. Doch die Angebote in diesem Bereich können einem durchaus Angst machen, jeder hat schon von integrierten Softwarelösungen gehört, die mehrere hunderttausend Schweizer Franken kosten und mehrere Monate Einrichtungs- und Einarbeitungszeit erfordern. Zwischen diesen beiden beschriebenen Extremen gibt es für

Unternehmer die Möglichkeit, sich für angepasste Software zu entscheiden. Zum Beispiel für Clipper von Clip Industrie, eine ERP-PPS-Lösung für Unternehmen mit 5 bis 150 Beschäftigten. Um zu erfahren, wie sich der Einsatz dieser Softwarelösung bei Almac gestaltete, haben wir den Geschäftsführer Roland Gutknecht und den Leiter von Clip Industrie Suisse Yves Nanchen getroffen.

Mit der Einbindung von Almac in die Tornos-Gruppe wurde die Software Clipper durch das ERP-System von Tornos ersetzt. Herr Nanchen meint dazu: „Tornos arbeitet mit dem SAP-System, das in erster Linie für große und multinationale Unternehmen bestimmt ist. Clipper bietet eine andere Lösung, die auf die übrigen Unternehmen abgestimmt ist.“ Kommen wir also auf die mehr als 10 Jahre dauernde, erfolgreiche Anwendung und Nutzung dieser Software bei Almac zurück. Herr Gutknecht berichtet uns: „Wir konnten tatsächlich gemeinsam mit Clipper wachsen. Da diese Lösung ideal für kleine und mittlere Unternehmen ist und Tornos ebenso wie Almac eine Vielzahl von Kunden hat, die noch auf der Suche nach einer Lösung sind, war es an der Zeit, darüber zu sprechen.“

### Eine „All-inclusive“-Software

Die ERP-PPS- Software Clipper ist eine integrierte Komplettsoftware. Nach Ansicht von Yves Nanchen bietet sie „den kürzesten Weg von der Bestellung bis zur Lieferung“. Er erläutert dies folgendermaßen: „Es gibt keine Zusatzmodule, wenn Sie die Clipperlösung erwerben, ist alles inbegriffen, von der kaufmännischen Verwaltung über das Material- und Produktionsmanagement bis hin zum Kundendienstmanagement. Es handelt sich um offene Module, die je nach Anforderungen der Kunden mühelos parametrierbar sind. Die Benutzer können die Module ganz nach Wunsch verwenden.“



Clipper Expert est un module annexe d'aide à la décision qui fournit un ensemble d'outils d'interrogation, d'analyse et de reporting dans une interface intuitive. Jamais décider n'a été aussi simple!

Clipper Expert ist ein Zusatzmodul zur Entscheidungshilfe, das eine Reihe von Tools für Abfrage, Analyse und Reporting mit einer intuitiv zu bedienenden Benutzeroberfläche enthält. Noch nie waren Entscheidungen so einfach!

Clipper Expert is an additional module which aids decision-making, providing an array of query, analysis and reporting tools via an intuitive interface. Making a decision has never been so simple!

### Ein klares Verfahren

Für die Einrichtung eines Systems zur Überwachung und Verwaltung der Produktion ist eine sorgfältige Analyse erforderlich, Fehler können nicht einfach hingenommen werden. Ein ERP-System auszusuchen ist ein bisschen wie Heiraten – man muss sich sicher sein (so sicher wie möglich). Herr Nanchen erläutert uns das Verfahren: „Oft haben die Kunden von unserer Lösung gehört, sie aber noch nicht in Aktion gesehen. Der erste Schritt ist also eine Vorführung und ein Gespräch mit dem Kunden über eineinhalb bis zwei Stunden, um dessen Fragen zu beantworten und ihm Lösungen zu zeigen. Mitunter stellt sich dann bei diesem Treffen auch heraus, dass unsere Software nicht geeignet ist. Beispielsweise

für ein Dienstleistungsunternehmen ohne Produktion ist das System zu umfassend, um es für einfache kaufmännische Tätigkeiten zu nutzen.“

Wenn die Vorführung überzeugend war, kann die Einrichtung beginnen. Die Fachleute von Clipper begeben sich dazu für zwei Tage zum Kunden, um das System zu analysieren und zu parametrieren, und die Projektphase beginnt. Mit Übernahme der Daten, Erstellung der geeigneten Indikatoren und Schulung dauert die Umstellungsphase drei bis vier Monate. Herr Nanchen meint dazu: „Wir mussten eine solche Umstellung schon in wenigen Wochen ausführen, möglich ist das durchaus, aber wir bevorzugen ein schrittweises Vorgehen, um unseren Kunden genügend Zeit für eine optimale Einbindung des neuen Systems zu geben.“

### Nicht teuer genug, mein Sohn ...

Vor einigen Jahren endete eine Werbung für einen umfangreich ausgestatteten Kleinwagen mit diesem Slogan ... und genau so ergeht es Clipper. André Boryszewski, der für die Einrichtung von Clipper bei Almac verantwortlich war, erzählt uns dazu diese Anekdote: „Von Zeit zu Zeit schickte Clip Industrie Kunden zu uns, damit wir ihnen zeigen, wie wir arbeiten, und ihre Fragen beantworten. Eines Tages stellte mir der Vertreter einer großen Firma aus Deutschland viele Fragen. Ich führte ihm alles vor und am Ende des Tages erklärte er mir, dass die Software exakt seinen Erwartungen entspreche, es jedoch ein großes Problem gebe. Von seinen Vorgesetzten wollte ihm niemand glauben, dass ein so umfassendes und leistungsfähiges Produkt nur so wenig kostet.“

### Benutzerfreundlich, schnell und leistungsfähig

Meist fungiert ein Mitarbeiter im Unternehmen des Kunden als Schnittstelle für Clipper, er absolviert alle Schulungen und übernimmt intern eine Vermittlerrolle. Darüber hinaus steht diese Person mit Clip Industrie in Verbindung. Ein Wartungsvertragssystem bietet den Kunden alle gewünschten Serviceleistungen. In einer Hotline werden alle Fragen beantwortet, außerdem kann Clip Industrie die Rechner des Kunden aus der Distanz steuern und in Echtzeit eingreifen, aber auch Dateien übertragen und Aktualisierungen vornehmen (Clip Industrie verfügt über eine Microsoft-Zertifizierung, es besteht als kein Grund zur Sorge beispielsweise bei einem Wechsel der Windows-Version). Der Wartungsvertrag ist fester Bestandteil des Clipper-Produktes.

Die Serviceleistungen werden durch Webkonferenzen und Benutzertreffen ergänzt.

Herr Gutknecht berichtet uns: „Als Firmenchef muss ich mich auf mein ERP-System verlassen können, denn wenn das System nicht mehr funktioniert, ist das Unternehmen lahm gelegt. Auf Clip Industrie könnten wir uns jederzeit verlassen und ich kann wirklich sagen, dass wir gemeinsam gewachsen sind.“

### Ein unerlässliches Instrument

Das Unternehmen ist direkt von seinem Verwaltungssystem abhängig, egal ob es darum geht, die genauen Selbstkostenpreise seiner Produkte, den Lagerumschlag, die Lieferfristen für Rohstoffe oder anderes zu erfahren, alles läuft über das System. Der Benutzer muss also Vertrauen zu seinem Lieferanten und zu seiner Software haben. Herr Gutknecht meint dazu: „Wir haben uns anfangs für Clipper entschieden, weil es uns benutzerfreundlich erschien und nicht zu erdrückend wirkte. Wir haben diese Entscheidung zu keiner Zeit bereut und auch wenn wir einer der ersten Kunden von Clipper waren (1998), der Maschinen herstellt, gestaltete sich die Parametrierung des Systems ganz einfach.“ Herr Nanchen fügt hinzu: „Jedes Unternehmen ist anders und einzigartig, doch die Problemstellungen bei Verwaltung und Planung sind meist dieselben. Mit über 1500 Clipper-Installationen können wir auf einen beachtlichen Erfahrungsschatz zurückblicken. Bei der Erstellung individueller Indikatoren sind wir flexibel, um so auf die Bedürfnisse jedes Einzelnen einzugehen.“

## Also integriertes Produktionsmanagement oder nicht?

Auch wenn das Thema des integrierten Produktionsmanagements nicht mehr so fremd ist wie vor 10 oder 15 Jahren, scheuen sich doch viele kleine und mittlere Unternehmen, sich zu einem integrierten Komplettsystem durchzuringen. Vielleicht ist es die Angst vor einem Verlust der Kontrolle oder eine falsche Vorstellung von diesen Systemen, die „nicht so erdrückend und kompliziert sind, wie man meint“. Clip Industrie hat unter seinen Kunden, die eine Umstellung von ihren internen Lösungen auf die Software Clipper vorgenommen haben, eine Umfrage zum Return on Investment durchgeführt. Das Ergebnis ist eindeutig: 92 % der Unternehmen konnten ihre Produktivität insgesamt steigern, 93 % verzeichneten eine Rentabilitätssteigerung und 90 % haben einen Return on Investment in weniger als 18 Monaten<sup>1</sup> festgestellt.

### Clip Industrie sucht Führungskraft für die deutsche Schweiz

Nach seiner Expansion in der französischen Schweiz sucht Clip Industrie Suisse einen Regionalleiter für die deutsche Schweiz. Dieser muss die Softwarebranche und den industriellen Markt in der deutschen Schweiz kennen und soll für technische und kaufmännische Aufgaben zuständig sein.

Bei Interesse für diese aussichtsreiche Position wenden Sie sich an Yves Nanchen, den Sie unter den Adressdaten am Ende des Artikels erreichen können.

Für Roland Gatknecht stellt sich diese Frage nicht. „Mit dem Wachstum steigt auch das Volumen der Ankäufe und Außenstände, ebenso der Verwaltungs- und Überwachungsaufwand. Ohne ein solches System können wir einfach nicht mehr arbeiten.“ Herr Nanchen ergänzt: „Vor kurzem rief mich eine Kundin an und gab mir mit dem Erstellen einer Konformitätsbescheinigung ein gutes Beispiel hierfür. Bei der Übermittlung des Lieferscheins wählt sie die Ausgabe des Zertifikats und es wird automatisch erstellt. In diesem Fall war die Kundin begeistert, dass ihr bestimmte Verwaltungsaufgaben abgenommen werden und sie sich nun ihrer leitenden Tätigkeit widmen kann.“

### Könnte man sagen, dass Clipper den Entscheidungsträgern Zeit verschafft?

„Ja, absolut“, bestätigt uns Yves Nanchen. Wenn man weiß, dass man ein leistungsstarkes System zur Verfügung hat.



Le centre d'usinage CU1007 est modulaire. Evoluant au gré des besoins de ses clients, la solution CU1007 peut intégrer deux centres reliés par un robot. Le tout bien entendu suivi avec efficacité par Clipper.

Das Bearbeitungszentrum CU 1007 ist modular aufgebaut. Das CU-1007-System geht mit den Bedürfnissen seiner Kunden mit und bietet die Möglichkeit, zwei durch einen Roboter verbundene Bearbeitungszentren miteinander zu kombinieren. All das wird selbstverständlich effizient von Clipper überwacht.

The CU1007 machining centre is modular. Evolving in tune with the needs of its customers, the CU1007 solution can integrate two centres connected by a robot. Naturally, it can be efficiently monitored as a whole by Clipper.

das die richtigen Informationen zum richtigen Zeitpunkt liefert, werden alle Ebenen des Unternehmens entlastet und können sich so auf wertschöpfende Tätigkeiten konzentrieren. Mehr noch: Clipper wird häufig als Indikator für die Gesundheit eines Unternehmens oder als integriertes Verwaltungssystem für ISO eingesetzt. „Wenn Sie Ihren Banker empfangen und ihm alle Zahlen, die er verlangt, direkt aus dem System vor ihm entnehmen, zeigen Sie damit, dass nicht nur Ihre Zahlen solide sind, sondern auch Ihr Verwaltungssystem.“

1. Clip Industrie hält für unserer Leser eine Broschüre mit sämtlichen Ergebnissen dieser Untersuchung bereit.

Melden Sie sich unter: [info@clipindustrie.ch](mailto:info@clipindustrie.ch) - tél. +41 27 322 44 60



## Production management is no longer a competitive advantage... and how!

For many small and medium-sized business, production is still monitored "by hand" using Excel or Access and a lot of ingenuity. With growth, these kinds of businesses want to be able to use software to manage, schedule and monitor orders and production; simple software which can be adapted to their needs. But this area can be a frightening one. Everyone hears about integrated software solutions which cost hundreds of thousands and take months to set up and train users on. Between the two extremes cited above, manufacturers can rely on specially-adapted software. Clipper from Clip Industrie is such as example, an ERP-CAPM solution for companies of between 5 and 150 staff. To find out how this solution has been implemented at Almac, we met with Roland Gatknecht, CEO, and Yves Nanchen, Manager of Clip Industrie Suisse.

### Cheaper than you think...

This is quite a common advertising slogan, used for all sorts of products... but it really is true of Clipper. Mr. André Boryszewski, in charge of implementing Clipper at Almac, told us this anecdote: "From time to time, Clip Industrie invites customers to visit us so that we can show them how we work and answer their questions. One day, the representative from a large German firm was asking me for a lot of details. I demonstrated everything to him and at the end of the day he said that the software met all of his expectations perfectly but that there was one major problem. None of his managers would believe that such a comprehensive product could cost so little".

When Almac was integrated into the Tornos group, the Clipper software was replaced by the Tornos ERP system. Mr. Nanchen explained: "Tornos works with the SAP system which is principally designed for large companies and multinationals. Clipper offers a different solution adapted to other companies". This was the opportunity to return to the success of over 10 years of implementation and use at Almac. Mr. Gatknecht explained: "We were really able to grow together with Clipper. As this solution is ideal for small and medium-sized businesses and since there are a large number of Tornos and Almac's customers still looking for a solution, it was time to talk about it".

### "All-inclusive" software

Clipper's ERP-CAPM software is fully-integrated software. According to Yves Nanchen, it is "the shortest path from order to delivery". He explains: "There are no additional modules, when you buy the Clipper solution, everything is included,

from commercial to after-sales management, which naturally includes management of procurement and production. These are open modules which are easy to configure to suit the customer's needs. Users can use the modules as they wish".

### A clear process

Putting a production management and monitoring system into place requires very close analysis, as an error is not exactly easy to bear. Choosing an ERP system is a bit like getting married in that you must be sure (as sure as one can be...). Mr. Nanchen explained the process to us: "Often customers have heard about our solution but have never seen it in action. The first stage is therefore a demonstration and a discussion with the customer, lasting an hour and a half to two hours, to answer any questions and show them some solutions. Sometimes, we can see during this meeting that our software is not well suited. For example, for a service company which does not have a production stage, the system is too comprehensive for simple commercial use".

If the demonstration is conclusive, we can start putting the system in place. Clipper specialists spend two days with the customer to analyse and configure the system and the project starts. With the retrieval of data, the creation of good indicators and training, the transition takes three to four months. Mr. Nanchen told us: "We have already managed to carry out a successful transition in a few weeks, it is possible, but we prefer to work step-by-step to give our customers the time to integrate the new system seamlessly".

### Simple, quick and effective

Generally speaking, one person from the customer's company becomes the interface for Clipper, and will be trained and relay the training internally, and this same person will be in contact with Clip Industrie. A maintenance contract system guarantees customers have all the services they require. A hotline has been set up to answer all questions, and Clip Industrie can also control customer remote computers and react in real-time, but also send files and ensure updates (Clip Industrie is certified by Microsoft, so there is no problems when changing versions of Windows, for example). The maintenance contract is an integral part of the Clipper product.

Web conferences and user meetings complement these services. Mr. Gutknecht told us: "As a CEO, I need to be able to count on my ERP system, if the system stops working, it paralyses the company. We have always been able to count on Clip Industrie and can truly say that we have grown together".

### Clip Industrie is looking for a champion in German-speaking Switzerland

After having ensured its development in French-speaking Switzerland, Clip Industrie Suisse is looking for a regional director for the German-speaking part of the country. With an understanding of the software sector and the industrial market in German-speaking regions, this person will be responsible for the technical and commercial aspects.

If you are interested in this forthcoming position, please contact Yves Nanchen using the details given at the end of the article.

### An indispensable tool

A company is directly dependent on its management system, whether for knowing the exact cost of its products, stock rotation or delivery lead times for raw materials or other materials, everything goes via the system. The user must therefore have confidence in its supplier and in its software. Mr. Gutknecht explained: "To begin with, we chose Clipper as it seemed straightforward and not too labour-intensive. We have never regretted this decision and even though we were one of Clipper's first customers (in 1998) to manufacture machines, configuring the system was straightforward". Mr. Nanchen added: "Every company is different and unique, but their management and scheduling issues are very often the

same. More than 1500 Clipper installations allow us to fall back on our extensive expertise. We are flexible enough to create customised indicators that meet everyone's needs".

### So, integrated production management, or not?

Whereas integrated production management is no longer as strange an idea as it was 10 or 15 years ago, a large number of small or medium-sized companies are wary of crossing over to a fully integrated system. Fear of losing their control perhaps, or a false image of these systems which are "not as labour-intensive or complicated as one might think". Clip Industrie has carried out a survey on return on investment with customers who have switched their internal solutions to the Clipper software. The results are conclusive: 92% of companies have increased their overall productivity, 93% have noted a rise in profitability and almost 90% have seen a return on investment in less than 18 months<sup>1</sup>.

For Roland Gutknecht, this was never in question. "With growth, the volume of purchases and work in process increase, and management and monitoring follow this. Without a system like this, we simply would not be able to operate". Mr. Nanchen concludes: "A customer called me recently to give me the example of creating a certificate of conformity. When the delivery slip is sent, the certificate is then edited and created automatically. In this case, the customer was delighted to be freed of certain administrative tasks so that he could concentrate on his management role".



Première fabrique de machine-outils à utiliser Clipper, Almac a grandi avec le logiciel. Les utilisateurs sont unanimes pour relever la simplicité et l'efficacité du système.  
Als erster Werkzeugmaschinenhersteller, der Clipper verwendet, ist Almac gemeinsam mit der Software gewachsen. Die Benutzer heben einmütig die Benutzerfreundlichkeit und Leistungsfähigkeit des Systems hervor.

The first machine tools company to use Clipper, Almac has grown with the software. Users are unanimously in favour of the simplicity and effectiveness of the system.

### Can we say that Clipper frees up time for decision-makers?

"Absolutely!" was Yves Nanchen's reply. If we know that we can rely on an effective system which gives us the right information at the right time, all levels of the company will be freed up and can concentrate on value-adding activities. What is more, Clipper is often used as indicator of the health of a company or as an integrated management system in ISO. "If you have a meeting with your bank manager and can provide him with all figures he requires directly from the system in front of him, you show that not only are your figures good but that your management system is too...".

1. A brochure made by Clip Industrie containing the full results of this study is available to our readers.

Contact: [info@clipindustrie.ch](mailto:info@clipindustrie.ch) - tél. +41 27 322 44 60

**Clip Industrie**

Rte de la Drague 65, Case Postale 1244 - CH-1950 Sion  
Tel +41 27 322 44 60 - Fax +41 27 322 44 69  
[info@clipindustrie.ch](mailto:info@clipindustrie.ch) - [www.clipindustrie.ch](http://www.clipindustrie.ch)

**Almac S.A.**

Boulevard des Eplatures 39 - CH-2300 La Chaux-de-Fonds  
Tel +41 32 925 35 50 - Fax +41 32 925 35 60  
[info@almac.ch](mailto:info@almac.ch) - [www.almac.ch](http://www.almac.ch)

## 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

### Exposition - Points forts de la manifestation

Easy Fairs Maintenance 2011

9 et 10 février 2011, Zürich - Halle 3 - Stand B10 / C11

Vivre la théorie et la pratique et les mettre en œuvre soi-même dans la foulée.

### Olaer bietet:

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

### Messe - Messehighlight

Easy Fairs Maintenance 2011

9. - 10. Februar 2011, Zürich - Halle 3 - Stand B10 / C11  
Theorie und Praxis erleben und gleich selber umsetzen



## 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 dampen 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 blocks
- nitrogen charging units
- testers and pressurizers
- internal after-sales service

### Exhibition - Show highlight

Easy Fairs Maintenance 2011

February 9 to 10, 2011, Zürich

Halle 3 -Stand B10 / C11

Live both theoretical and practical aspects and directly implement them by oneself.



## 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 Krafthebeanlagen
- Volumenausgleich bei thermischen Belastungen
- und vieles mehr.

# Solutions for medical parts



**Walter Dünner SA**

SWISS TOOLING

2740 Moutier Switzerland

Tél: +41 32 493 11 52 Fax: +41 32 493 46 79



[www.dunner.ch](http://www.dunner.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  
Suisse

Tél. +41 (0)21 845 10 00  
Fax +41 (0)21 845 10 09  
info@piguet-freres.ch  
[www.piguet-freres.ch](http://www.piguet-freres.ch)

**EMISSA** La productivité en marche !

**ROTOPAL 500**



Machine d'usinage flexible pour la micro-mécanique (horlogerie)

Un concept nouveau de haute précision et d'une grande agilité composé de :  
Unités d'usinage autonomes à 3 ou 4 axes pouvant servir de poste de tournage, NC Broches ou électro-broches pouvant être montées verticales ou horizontales, broches haute fréquence 40'000 tr/min,  
4 unités par poste. Temps de changement d'outil <0.2 seconde.  
Distributeur de palette très rapide (< 1 seconde).  
Précision de répétition des palettes : 0.003 mm.

La machine idéale pour la fabrication de petite, moyenne ou grande série.

Perçage, lamage, contournage, rondeur, taraudage.

L'USINAGE GAGNANT !  
[www.emissa.com](http://www.emissa.com)  
[info@emissa.com](mailto: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



**Almac**  
UNE SOCIÉTÉ DU GROUPE TORNOS

## ULTRA PRÉCIS ET ÉVOLUTIF

# CU 1007

PLATE-FORME D'USINAGE MODULAIRE

3, 4½ OU 5 AXES

APPLICATIONS: HORLOGERIE ET DENTAIRE

- Règles incrémentales au  $\frac{1}{10}$  de  $\mu\text{m}$
- Electrobroche à haute fréquence
- Changeur d'outils 30/64 positions
- Système de palettisation (option)

### LA GAMME DE CENTRES D'USINAGE TORNOS



ALMAC SA

39, bd des Eplatures  
CH-2300 La Chaux-de-Fonds  
SUISSE

Tel.: +41 (0)32 925 35 50  
Fax: +41 (0)32 925 35 60  
Email: info@almac.ch

[www.almac.ch](http://www.almac.ch)



**LABORATOIRE  
DUBOIS S.A.**

**Plus de 30  
années d'expérience**

**Mehr als 30  
Jahre Erfahrung**

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

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



Laboratoire accrédité  
pour le contrôle  
des matériaux



Akkreditierte  
Prüfstelle für  
Werkstoffprüfungen

SN EN ISO/IEC 17025

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

Fax + 41 32 967 80 01  
[www.laboratoire-dubois.ch](http://www.laboratoire-dubois.ch)  
[info@laboratoire-dubois.ch](mailto:info@laboratoire-dubois.ch)

**OLAER**  
*The Professional Choice*



- in Fluid Energy Management

**Ihre Sicherheitsreserve - Tag für Tag!**

**Hydraulikspeicher**



**OLAER (SCHWEIZ) AG**

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

[www.olaer.ch](http://www.olaer.ch)

# Messen + Ausstellungen 2010 – 2012



**SCHALL**  
MESSEN FÜR MÄRKTE.

2010



## 16. Druck+Form

Die Fachmesse für die grafische Industrie  
**13. – 16.10.2010 Messe Sinsheim**



## 9. Faszination Modellbau FRIEDRICHSHAFEN

Ausstellung für Modellbahnen und Modellsport  
**29.10. – 01.11.2010 Messe Friedrichshafen**



## 6. Kölner Echtdampf-Treffen

Ausstellung - Fahrbetrieb - Verkauf  
**18. – 21.11.2010 Messegelände Köln**



## 14. Modellbahn

Internationale Modellbahn-Ausstellung  
**18. – 21.11.2010 Messegelände Köln**



## 15. Echtdampf-Hallentreffen

Ausstellung - Fahrbetrieb - Verkauf  
**14. – 16.01.2011 Messe Karlsruhe**



## 20. Faszination Motorrad

Verkaufsausstellung rund um das Motorrad  
**21. – 23.01.2011 Messe Karlsruhe**



## Fabtec

Die internationale Fachmesse für Blechbearbeitung, Fügetechnologie, Lackieren und Beschichten  
**21. – 24.01.2011 Codissia Messe Komplex, India**



## 10. Control Italy

Die Fachmesse für Qualitätssicherung  
**24. – 26.03.2011 Messe Parma / Italien**



## 10. Motek Italy

Die Fachmesse für Montage- und Handhabungstechnik  
**24. – 26.03.2011 Messe Parma / Italien**



## 17. Faszination Modellbau KARLSRUHE

Ausstellung für Modellbahnen und Modellsport  
**24. – 27.03.2011 Messe Karlsruhe**



## 7. Control France

Die Fachmesse für Qualitätssicherung  
**05. – 08.04.2011 Eurexpo, Lyon / Frankreich**



## 8. Motek France

Die Fachmesse für Montage- und Handhabungstechnik  
**05. – 08.04.2011 Eurexpo, Lyon / Frankreich**



## 13. Agri Historica

Traktoren - Teilemarkt - Vorführungen  
**16.+17.04.2011 Messe Sinsheim**



## 25. Control

Die internationale Fachmesse für Qualitätssicherung  
**03. – 06.05.2011 Neue Messe Stuttgart**



## 18. Car+Sound

Internationale Leitmesse für mobile Elektronik  
**06. – 08.05.2011 Messe Friedrichshafen**



## 10. Blechexpo

Die internationale Fachmesse für Blechbearbeitung  
**06. – 09.06.2011 Neue Messe Stuttgart**



## 3. Schweisstec

Die internationale Fachmesse für Fügetechnologie  
**06. – 09.06.2011 Neue Messe Stuttgart**



## 30. Motek

Die internationale Fachmesse für Montage-, Handhabungstechnik und Automation  
**10. – 13.10.2011 Neue Messe Stuttgart**



## 5. Bondexpo

Die Fachmesse für industrielle Klebetechnologie  
**10. – 13.10.2011 Neue Messe Stuttgart**



## 5. Microsys

Die Fachmesse für Mikro- und Nanotechnik in der Entwicklung, Produktion und Anwendung  
**10. – 13.10.2011 Neue Messe Stuttgart**



## 21. Fakuma

Die internationale Fachmesse für Kunststoffverarbeitung  
**18. – 22.10.2011 Messe Friedrichshafen**



## 2. QualiPro

Die Fachmesse für Qualitätssicherung in der Produktion  
**22. – 25.11.2011 Messe Westfalenhallen Dortmund**



## 4. Faszination Modellbau BREMEN

Ausstellung für Modellbahnen und Modellsport  
**18. – 20.11.2011 Messe Karlsruhe**



## 11. Optatec

Die internationale Fachmesse optischer Technologien, Komponenten, Systeme u. Fertigung für die Zukunft  
**22. – 25.05.2012 Messe Frankfurt / M.**



## 3. Stanztec

Die Fachmesse für Stanztechnik  
**19. – 21.06.2012 CongressCentrum Pforzheim**



## 365 Tage Erreichbarkeit

[www.schall-virtuell.de](http://www.schall-virtuell.de)  
**690.000 Zugriffe im Monat!**



P.E. Schall GmbH & Co. KG

Gustav-Werner-Straße 6 · D - 72636 Frickehausen  
Fon +49 (0) 7025.9206 - 0 · Fax +49 (0) 7025.9206 - 620  
[info@schall-messen.de](mailto:info@schall-messen.de) · [www.schall-messen.de](http://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](mailto:info@messe-sinsheim.de) · [www.messe-sinsheim.de](http://www.messe-sinsheim.de)

2011

2012



# 25. CONTROL – Qualität gestaltet Zukunft!

Zum Jubiläum einen Anmelde-Boom; schon jetzt sind über 90% der Ausstellungsfläche der Vorgänger-Veranstaltung gebucht; hohe Internationalität und starke Auslands-Nachfrage.

CONTROL 2011 oder 25 Jahre praxisnahe Business-Plattform für das Querschnittsthema Qualitätssicherung – wenn im Frühjahr 2011 vom 3. bis 6. Mai die 25. CONTROL Internationale Fachmesse für Qualitätssicherung ihre Tore öffnet, wird erneut der Beweis erbracht, dass der Erfolg größtenteils durch Qualität bestimmt wird! Bestes Beispiel dafür ist die CONTROL höchst selbst, die sich in 25 Jahren aus kleinsten Anfängen heraus zur Welt-Leitmesse für Qualitätssicherung entwickelt hat. Spielte das Thema Qualitätssicherung in den 80er Jahren des vorigen Jahrhunderts noch eine eher untergeordnete Rolle, so gebührt nicht zuletzt der CONTROL das Verdienst, das Qualitätssicherungswesen moderner und heute mehr denn je wertschöpfender Prägung, wesentlich mitgestaltet zu haben.

25 Jahre CONTROL sind zum einen Anlass, Rückschau zu halten. Zum anderen aber auch Verpflichtung, den Blick noch konzentrierter nach vorne zu richten, weil das Qualitätswesen in den besagten 25 Jahren einem permanenten Wandel ausgesetzt war. Die CONTROL hat diese stürmischen Entwicklungen begleitet, initiiert, gelenkt, gefördert und beeinflusst und damit ein klares Bewusstsein dafür geschaffen, dass Qualitätssicherung nicht mehr nur lästiges und teures Übel, sondern Triebfeder und Chance für den geschäftlichen Erfolg ist. Das sahen und sehen auch viele der treuen Aussteller aus dem In- und Ausland so, die von Anfang an dabei sind und gerade auch in schwierigen Jahren die CONTROL Internationale Fachmesse für Qualitätssicherung als einen der wichtigsten Marketing-Bausteine überhaupt ansahen bzw. bis heute verstehen.



So ist die langjährige Projektleiterin, Gitta Schlaak, voller Zuversicht, im Jubiläumsjahr 2011 das Ergebnis der Fachveranstaltung 2010 mit 837 Ausstellern aus 28 Ländern toppen zu können: „Wir haben jetzt, also 7 Monate vor dem nächsten Termin, schon über 90% der Ausstellungsfläche der Vorveranstaltung fest vergeben und verzeichnen aktuell eine sehr rege Nachfrage aus dem Ausland. Auffallend ist zudem, dass Aussteller, die sich letztes Jahr aus wirtschaftlichen Gründen zurückhalten mussten, jetzt umso stärker zurückmelden und gleich 2-Jahres-Verträge abschließen, was uns natürlich sehr

freut.“ Mit dem bewährten jedoch immer wieder sorgsam angepassten Ausstellungsprogramm an Messtechnik, Werkstoff- und Materialprüfung, Analysetechnik, Optoelektronik, QS-Systemen und QS-Organisation sieht sich das private Messeunternehmen P. E. Schall GmbH & Co. KG für die aktuellen und auch für die zukünftigen Herausforderungen an die Qualitätssicherung bestens gewappnet.



„Rund“ wird das Informations- und Kommunikations-Package der CONTROL auch durch die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Verbänden und Institutionen im Bereich QS und Bildverarbeitung, sicht- und fühlbar gemacht durch erneut stattfindende Sonder schauen wie Bildverarbeitung mit der Fraunhofer Allianz Vision oder dem Event-Forum des Stuttgarter IPA sowie der tatkräftigen Unterstützung von DGQ und TQU, um nur einige zu nennen. In Verbindung mit dem umfassenden Ausstellungsprogramm, der voraussichtlich rund 1.000 Aussteller aus über 30 Ländern der Erde, wird das Generalthema Qualitätssicherung in allen Bereichen der Sensorik, Analytik, Mess- und Prüftechnik in Hard- und Software buchstäblich auf den Punkt gebracht. Nicht zuletzt sorgen die neuen Herausforderungen wie Energie- und Ressourcen-Effizienz dafür, dass die Mess- und Kontrolltechnik noch weiter verfeinert und automatisiert werden muss, nämlich um zum Beispiel Produktionsprozesse präzise einzustellen und reproduzierbar exakt darstellen sowie im Problemfall schnellstmöglich anpassen zu können. Die 25. CONTROL bietet dafür Detail- und Systemlösungen, über die das Fachpublikum aus aller Welt im persönlichen Gespräch mehr als nur informiert wird!



# 25<sup>th</sup> CONTROL – Quality Shapes the Future

*Registration boom for anniversary event; more than 90% of the floor space occupied at the last event has already been booked; strong internationalism and demand from outside of Germany.*

CONTROL 2011, or 25 years as a practical business platform for the central issue of quality assurance – when the 25th CONTROL international trade fair for quality assurance opens its doors in the spring of 2011 from the 3rd through the 6th of May, the fact that success is primarily based on quality



will be substantiated once again! The best example of this is CONTROL itself, which has evolved over a period of 25 years from extremely small beginnings into the world's leading trade fair for quality assurance. Whereas quality assurance still played a more or less subordinate role in the 1980s, not least CONTROL has earned the merit of significantly helping to shape today's quality assurance concepts which are characterised more than ever before by value creation.

On the one hand, 25 years of CONTROL are a good reason for a retrospective review. But on the other hand they're also an incentive for fulfilling the commitment of looking forward with even more concentration, because quality assurance has been subject to continuous change during this quarter century. CONTROL has accompanied, initiated, guided, promoted and influenced these stormy developments, and has thus created clear-cut awareness of the fact that quality assurance is no longer just an annoying and expensive evil, but rather a driving force and opportunity for business success. Many of CONTROL's loyal exhibitors from inside and outside of Germany have seen, and continue to see things in the same way, who have been participating at the event right from the very beginning, and in particular during difficult times have perceived the CONTROL international trade fair for quality assurance as one of their most important marketing tools in the past, and still do today.

And thus longstanding project manager Gitta Schlaak is quite confident that it will be possible to top the results of the trade fair in 2010 (837 exhibitors from 28 countries) at the anniversary event in 2011: "7 months before the next trade fair takes place, we've already allocated more than 90% of the exhibition floor space occupied last time and are currently experiencing strong demand from outside of Germany. It's also conspicuous that the exhibitors who were unable to participate last year for

economic reasons are returning with even greater strength and are signing two-year contracts, which of course pleases us greatly." With a time tested, but nevertheless from time to time carefully adapted exhibition programme including measuring technology, materials testing, analysis procedures, optoelectronics, QA systems and organisation, private trade fair promoters P. E. Schall GmbH & Co. KG feel that they're well equipped for current, as well as for future challenges in the field of quality assurance.

The information and communication package provided by CONTROL is also rounded out by cooperative collaboration with associations and institutions from the areas of QA and image processing, made plainly apparent by means of special shows which will be held again on subjects such as image processing presented by the Fraunhofer Vision Alliance and the event forum offered by the Stuttgart IPA, as well as active support from the DGQ and the TQU, to mention just a few. In combination with the comprehensive exhibition programme offered by presumably more than 1000 exhibitors from over 30 countries around the world, the overall topic of quality assurance will be brought into focus in all areas of sensor technology, analytics and measuring and test technology with regard to both hardware and software. Last but not least, new challenges such as efficient use of energy and natural resources are necessitating even further refinement and automation of measuring and control technology, for example in order to be able to set up production processes accurately and reproducibly, and to adjust them as quickly as possible in the event that problems occur. The 25th CONTROL will offer detail and system solutions to this end, about which expert visitors from all over the world will be more than just informed in personal meetings.

[www.control-messe.com](http://www.control-messe.com)

## Blechexpo **Zum Jubiläum volles Haus: 10. BLECHexpo**

10. BLECHexpo und 3. SCHWEISSStec sind im Juni 2011 bereits ausgebucht; acht Hallen mit gut 75.000 m<sup>2</sup> Bruttfläche sind fest belegt; SCHWEISSStec mit Aussteller-Boom.

Wie bereits bekannt, finden die beiden Komplementär-Fachmessen BLECHexpo und SCHWEISSStec im Jahr 2011 vom 6. bis zum 9. Juni statt. Schon jetzt, also knapp 9 Monate vor dieser europa- bis weltweit ausstrahlenden Prozessketten-Fachveranstaltung, meldet der Veranstalter, das private Messeunternehmen P. E. Schall GmbH & Co. KG ein nahezu "Volles Haus". Denn die im Jahr 2011 zur Verfügung stehenden Hallen 3, 4, 5, 6, 7, 8 und 9, mit ihren insgesamt knapp 75.000 m<sup>2</sup> Ausstellungsfläche, sind schon jetzt fast ausgebucht. Da wegen der zur selben Zeit stattfindenden Veranstaltung „Deutsche Kinder- und Jugend- Hilfstage“ die Hallen 1 und 2 diesmal noch nicht nutzbar sind, müssen manche Aussteller, die größere Flächen wünschen, auf eine Warteliste gesetzt werden. Das Messeunternehmen P. E. Schall GmbH & Co. KG bedauert dies außerordentlich, sieht derzeit aber keine andere Möglichkeit, da sich die 10. BLECHexpo und die 3. SCHWEISSStec mit dem Termin im Juni 2011 endlich wieder im „normalen“ und vom Ausstellerbereit auch eingeforderten Rhythmus bewegen.

Das Projektteam um die Projektleiterin Monika Potthoff hat bereits mit der Aufplanung aller Hallen begonnen, sodass für die „Wartenden“ noch Hoffnung besteht, entweder an der 10. BLECHexpo Internationale Fachmesse für Blechbearbeitung oder an der 3. SCHWEISSStec - die internationale Fachmesse für Fügetechnologie am Ende doch teilnehmen zu können. Überhaupt zeigt sich die SCHWEISSStec als Phänomen, denn trotz hoher Erwartungen und Hochrechnungen, hinsichtlich der Entwicklung dieser Komplementär-Fachveranstaltung, sind diese schon längst übertroffen und die Halle 6 mit ihren 10.000 m<sup>2</sup> steht erstmals ganz im Zeichen der Schweiß- und Schneid- sowie der Fügetechnik. Damit werden sowohl der Prozessketten-Gedanke als auch die Nomenklatur der SCHWEISSStec ausdrücklich bestätigt und für den Fachbesucher ergeben sich nachweislich Nutzen bringende Synergieeffekte. Um diese zu festigen und weiter auszubauen, wurden die Nomenklaturen der BLECHexpo und auch der SCHWEISSStec um die Bereiche Blech- und Metallteile-Reinigung sowie zusätzlich der Hybridtechnik ergänzt.

Damit folgen das Messeunternehmen P. E. Schall und die Ausstellerbeiräte zum einen dem technologischen Fortschritt. Zum anderen wird man so den Wünschen der Aussteller wie der Fachbesucher gerecht. Die Anwender sind mehr denn auf die Funktions- und Anpassungs-Fähigkeit aller Bausteine für die Prozesskette Blechverarbeitung angewiesen. Sie wollen die Komponenten und auch Komplettlösungen am liebsten aus einer Hand haben und sich nicht mit Schnittstellen herumplagen. Zudem bietet das Fachmessen-Doppel BLECHexpo und SCHWEISSStec den Fachbesuchern die weltweit wohl einmalige Chance, sich in einem weg- und angebotsoptimierten Messeareal



und damit in einem überschaubaren Zeitrahmen über alle relevanten Aspekte der professionellen bzw. industriellen Blechverarbeitung ein klares Bild machen zu können.



## A Full-House for the Anniversary Event: 10<sup>th</sup> BLECHexpo

*The 10<sup>th</sup> BLECHexpo and the 3<sup>rd</sup> SCHWEISStec in June 2011 are already booked out entirely; eight exhibition halls with more than 800,000 overall square feet of floor space will be occupied; SCHWEISStec with exhibitor boom.*

As announced already, the two complementary trade fairs, BLECHexpo and SCHWEISStec, will be held in 2011 from the 6th through the 9th of June. Already today, just less than 9 months before the process sequence trade fair with European to worldwide charisma, private trade fair promoters P. E. Schall GmbH & Co. KG are announcing an almost full-house. The exhibition halls made available for the year 2011, namely 3, 4, 5, 6, 7, 8 and 9 with an overall capacity of just under 800,000 square feet, are already almost entirely booked out. Due to the fact that another event (Deutsche Kinder- und Jugend-Hilfstage) will be held at the same time in halls 1 and 2 this year, which will thus be unavailable, some of the exhibitors who want large booths have had to be put on a waiting list. Trade fair promoters P. E. Schall GmbH & Co. KG deeply regret this situation, but don't see any alternative at the moment because the 10<sup>th</sup> BLECHexpo and the 3<sup>rd</sup> SCHWEISStec, to be held in June 2011, have finally returned to their "normal" schedule as demanded by the exhibitor advisory board.

Project manager Monika Potthoff and her team have already begun floor space allocation for all of the exhibition halls, so there's still hope for those on the waiting list that they'll be able to participate after all at the 10<sup>th</sup> BLECHexpo international trade fair for sheet metal processing or the 3<sup>rd</sup> SCHWEISStec international trade fair for joining technology. SCHWEISStec has turned out to be quite phenomenal, as the great expectations and lofty predictions regarding development of this complementary technical event have already long since been exceeded, and hall 6 with 105,000 square feet will be dedicated entirely to welding, cutting and joining technology for the first time. This expressly confirms SCHWEISStec's process sequence concept and its nomenclature, which verifiably result in beneficial synergy effects for expert visitors as well. In order to firm these up and further expand upon them, the nomenclature for BLECHexpo and SCHWEISStec have been supplemented to include cleaning for sheet metal parts and metal parts, as well as hybrid technology.

Consequently, trade fair promoter P. E. Schall and the exhibitor advisory board are keeping up with technological advances on the one hand, and on the other hand the requirements of exhibitors and visitors alike are being fulfilled. More than ever, users depend upon the functional and adaptive capabilities of all components within the process sequence for sheet metal processing. They prefer to obtain components and complete solutions from a single source so they don't have to fuss around with interfaces. In addition to this, the trade fair duo consisting of BLECHexpo and SCHWEISStec offers expert visitors the world's only opportunity to gain a clear picture of all relevant aspects of professional and industrial sheet metal processing at a trade fair centre with optimised travel connections and offerings, and thus within a manageable period of time.

[www.blechexpo-messe.de](http://www.blechexpo-messe.de)

### 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](mailto:info@jordipublipress.ch)  
 INTERNET [www.jordipublipress.ch](http://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](mailto:info@emtrad.it)  
 INTERNET [www.emtrad.it](http://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](mailto:evelyne.gisselbrecht@laposte.net)

#### Belgien, Niederlande und Luxemburg:

Sigrid Jahn - Jens Paulisch  
 Intermudio BV  
 Postbus 63558 - NL-JN Den Haag  
 T. 0031-70 36 02 39 0  
 F. 0031-70 36 02 47 4  
 E-MAIL [info@intermundo.com](mailto:info@intermundo.com)  
 INTERNET [www.intermundo.com](http://www.intermundo.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](mailto:info@schall-messen.de) • [www.schall-messen.de](http://www.schall-messen.de)**



## Accroître l'efficacité par une lubrification innovante

Dès la mise en place de la méthode SMED (Single Minute Exchange of Die/Optimisation du temps de mise en train lors du changement de production), Boillat Technologies a pu se rendre compte de l'étendue des rationalisations possibles concernant les liquides de coupe utilisés. En étroite collaboration avec Motorex, les besoins de la société ont été analysés et les solutions correspondantes proposées. Le choix en liquides de coupe s'est ainsi réduit des douze huiles jusqu'à deux seulement.

A Loveresse, jolie localité du Jura Bernois, Boillat Technologies ne regarde pas passer le temps sans rien faire. Depuis sa fondation en 1962, l'usine a été modifiée plusieurs fois. Elle emploie aujourd'hui une quarantaine de salariés originaires de la région. Son parc de machines lui permet de réaliser des pièces de diamètres très variés, de 0,5 à 51 mm. Les décolletageurs maîtrisent les machines comme les procédés de production les plus divers et travaillent toutes sortes de matériaux: acier inoxydable, acier de décolletage, titane, aluminium, matières synthétiques, laiton, bronze...

### Sortir des sentiers battus...

Par expérience, on sait qu'il est très difficile pour une entreprise de renoncer à ses habitudes pour progresser. Cette observation générale est valable aussi pour les liquides de coupe (émulsions et huiles) utilisés. Chaque matériau, chaque processus peut nécessiter un lubrifiant spécialement adapté. La production nécessite donc un grand nombre de lubrifiants différents, imposant à chaque changement de production des temps d'arrêt coûteux, le temps de vidanger et nettoyer les circuits et de les remplir d'un autre liquide de coupe. Avec l'introduction de la méthode SMED, il a fallu trouver une solution plus rationnelle et, surtout, universelle.



Jacques Boillat, directeur et propriétaire de Boillat Technologies à Loveresse, nous explique les avantages de la méthode SMED qui permet la rationalisation des liquides de coupe.

Herr Jacques Boillat, CEO und Inhaber der Boillat Technologies in Loveresse, über die Vorteile der SMED-Methode und die damit notwendige Reduktion der eingesetzten Bearbeitungsfuids.

Jacques Boillat, the CEO and owner of Boillat Technologies in Loveresse, Switzerland, on the benefits of the SMED method and associated reduction in processing fluids.

### ... pour trouver de nouvelles solutions

Les responsables de Boillat Technologies se sont donc adressés aux spécialistes de la lubrification chez Motorex pour connaître les possibilités d'optimisation en matière de liquide de coupe. Une concertation avec les techniciens du service clientèle et l'interlocuteur des relations extérieures compétent a permis d'identifier toutes les phases de production et de faire le point sur les capacités de production et les durées de vies

des outils. A partir des données analysées et des besoins du client, le choix s'est porté sur l'huile de coupe, de perçage profond et de brochage à hautes performances Motorex Swisscut Ortho TX, qui a donné de bons résultats dès les premiers lots de production. Afin d'atteindre les performances maximales, l'huile Swisscut Ortho TX est utilisée dans deux viscosités (ISO VG 15 et 22) pour toutes les pièces.



Boillat Technologies fabrique des pièces de haute technologie pour tous les grands secteurs de l'industrie sur des machines-outils de différentes générations.

Bei Boillat Technologies werden auf Werkzeugmaschinen verschiedenster Generationen Hightech-Teile für alle führenden Industriebereiche gefertigt.

At Boillat Technologies, high-tech parts for all leading industries are manufactured on various generations of machine tools.

### Avantage à l'huile de coupe polyvalente

Le souhait de disposer d'une huile de coupe universelle a ainsi pu être exaucé. Les vastes connaissances techniques de Motorex se sont avérées précieuses pour la rationalisation efficace de l'assortiment d'huiles de coupe utilisé. Le produit le mieux adapté a été rapidement identifié dans la large gamme du fabricant, grâce aux analyses déterminantes de son laboratoire.

Toutefois, le côté universel de l'huile de coupe ne devait pas entraîner de baisses de performances. Un passage à l'huile de coupe hautes performances innovante Swisscut Ortho TX, sur les conseils de Motorex, a permis d'apporter immédiatement un certain nombre d'avantages: toutes les phases d'usinage ont pu être exécutées avec une seule et même huile de coupe. L'huile Swisscut Ortho TX répond aux exigences les plus strictes: méthodes d'usinage très difficiles, matériaux les plus durs à usiner. Grâce à la réduction drastique du nombre de liquides de coupe, la logistique est simplifiée et la sûreté des processus nettement améliorée. L'absence de substances indésirables telles que le chlore et les métaux lourds a en outre amélioré la qualité des postes de travail.

### Réduction de 50 % des frais d'élimination

En passant à l'huile Motorex Ortho TX, les responsables de Loveresse ont choisi une huile de coupe à faible évaporation, bien tolérée par la peau et ne formant quasiment pas de brouillards d'huile, garantissant le bon fonctionnement des installations de ventilation courantes et assurant ainsi une atmosphère particulièrement saine dans les ateliers. Le fait qu'elle soit en outre exempte de chlore et de métaux lourds est également un progrès réjouissant. Les risques pour la santé et l'environnement sont ainsi diminués, tandis que les frais d'élimination des liquides de coupe ont baissé de 50 %. Le coût du recyclage est en effet très variable en fonction de la teneur en chlore et autres composants polluants. Par ailleurs, l'absence de chlore et de métaux lourds facilite le nettoyage de l'huile de coupe.

### Réussite sur tous les fronts

« Il ne faut jamais s'arrêter d'optimiser les entreprises de production. Avec un personnel motivé, des fournisseurs compétents et de nouvelles méthodes de travail, l'introduction de la SMED dans notre entreprise a été un grand succès », résume fièrement Jacques Boillat.

Pour en savoir plus sur la dernière génération des liquides de coupe Motorex et sur les possibilités d'optimisation dans votre entreprise, n'hésitez pas à contacter les spécialistes de Motorex.

## Effizienzsteigerung durch innovative Schmiertechnik

Durch die Einführung der SMED-Methode (Single Minute Exchange of Die/Optimierung der Einrichtungszeit bei Produktionswechsel) erkannte man bei Boillat Technologies sofort den hohen Stellenwert der verwendeten Bearbeitungsfluids. In enger Zusammenarbeit mit Motorex wurden die Bedürfnisse analysiert und Lösungen aufgezeigt. Dadurch reduzierte sich die Sortenvielfalt von bisher 12 eingesetzten Bearbeitungsfluids auf ganze zwei Schneidöle!

Bei Boillat Technologies in Loveresse, einem beschaulichen Ort im Bernischen Jura, ist die Zeit nicht stehen geblieben. Seit der Gründung im Jahre 1962 wurde das Werk mehrmals ausgebaut und gibt heute rund 40 hochmotivierten Mitarbeitenden aus der Region Arbeit. Mit dem aktuellen Maschinenpark wird ein extrem breiter Abmessungsbereich mit Durchmessern von 0,5 bis 51 mm abgedeckt. Dabei beherrschen die Décolleteure die unterschiedlichsten Maschinen, Produktionstechniken und verarbeiten die verschiedensten Materialien wie Edelstahl, Automatenstahl, Titan, Aluminium, synthetische Materialien, Messing, Bronze und weitere.



Le passage à l'huile de coupe Motorex Ortho TX a amélioré aussi l'atmosphère dans l'atelier de production.

Mit der Umstellung auf das Bearbeitungsfluid Motorex Ortho TX konnte auch das Klima im Maschinensaal nochmals verbessert werden.

The changeover to the Motorex Ortho TX processing fluid also resulted in further improvement to the working environment in the machine room.

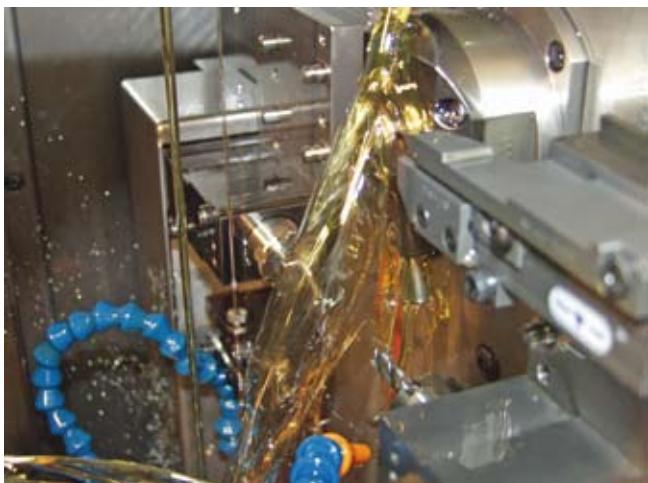
### Weg vom Bewährten...

Aus Erfahrung ist es immer sehr schwierig, gewisse Gewohnheiten in einem Betrieb zugunsten einer Verbesserung über Bord zu werfen. Das gilt generell auch in bezug auf die verwendeten Bearbeitungsfluids (Emulsionen/Schneidöle). Oft werden gewisse Materialien oder Prozesse mit einem vor Jahren dafür ausgesuchten und geeigneten Produkt bearbeitet. Das führt zu der vorgängig erwähnten Schmierstoffvielfalt und bei einem Produktionswechsel zu hohen Ausfallkosten, da die Maschinen vorerst jeweils abgepumpt, gereinigt und wieder neu gefüllt werden müssen. Mit der Einführung der SMED-Methode war man also gefordert, eine effizientere und vor allem universelle Lösung zu suchen.

### ...hin zu neuen Lösungen

Die Verantwortlichen der Firma Boillat Technologies wandten sich deshalb an die Schmiertechnik-Spezialisten von Motorex

und erkundigten sich nach den Optimierungsmöglichkeiten im Bereich der Bearbeitungsfluids. Im Dialog mit dem technischen Kundendienst und dem zuständigen Aussendienstmitarbeiter wurden sämtliche Produktionsschritte erfasst, Produktionskapazitäten festgehalten und Werkzeugstandzeiten ermittelt. Aufgrund der ausgewerteten Daten und der auf den Kunden ausgerichteten Bedürfnisse, konnte mit dem Hochleistungs-Schneid-/Tiefbohr und Räumöl Motorex Swisscut Ortho TX bereits ab den ersten Produktionschichten erfolgreich gefertigt werden. Zur Erreichung maximaler Leistung bei allen Werkstücken wird Swisscut Ortho TX in zwei Viskositäten (ISO VG 15 und 22) eingesetzt.



Pour pouvoir utiliser la méthode SMED, il a fallu analyser et réorganiser l'utilisation des liquides de coupe.

Damit die SMED-Methode angewendet werden konnte, musste der Bereich der Bearbeitungsfluids konsequent analysiert und neu organisiert werden.

Before the SMED method could be implemented, it was necessary to analyse and reorganise the area of processing fluids.

### Mehrzweck-Schneidöl im Vorteil

Dem Wunsch nach einem universell einsetzbaren Schneidöl konnte somit entsprochen werden. Dabei hat sich gezeigt, dass das breite Fachwissen von Motorex für die erfolgreiche Straffung des verwendeten Schneidölsortiments eminent wichtig war. Durch eine vielschichtige Produktpalette und entscheidende Leistungen des modernen Labors konnte das geeignete Produkt schnell bestimmt werden.

Zurück zum Schneidöl, universell ja, aber gleichzeitig wollte man keine Leistungseinbussen in Kauf nehmen. Mit der Empfehlung von Motorex, auf das wegweisende Hochleistungs-Schneidöl Swisscut Ortho TX umzustellen, konnte der Anwender gleich mehrere Vorteile verbinden: Neu konnten alle Bearbeitungsschritte mit ein und demselben Schneidöl ausgeführt werden. Swisscut Ortho TX erfüllt dabei höchste Anforderungen, gekennzeichnet durch schwierigste Bearbeitungsverfahren mit schwerzterspanbaren Werkstoffen. Aufgrund der stark eingeschränkten Anzahl Bearbeitungsfluids hat sich die Logistik vereinfacht und die Prozesssicherheit wesentlich erhöht. Dank der Abwesenheit von unerwünschten Stoffen, wie Chlor und Schwermetallen, hat sich zudem auch die Arbeitsplatzqualität gesteigert.

### Entsorgungskosten um 50 % gesenkt

Mit der Umstellung auf Motorex Ortho TX wählten die Verantwortlichen in Loveresse ein verdampfungsfreies, äußerst hautverträgliches und kaum öle Nebelbildendes Schneidöl, welches bei allen gängigen Lüftungsanlagen maximale Funktionalität garantiert und so für ein vorbildliches Klima in der Werkhalle sorgt. Ebenfalls äußerst erfreulich war die Tatsache, dass ein chlor- und schwermetallfreies Produkt verwendet werden konnte. Das entlastet nicht nur Mensch und Umwelt, sondern zeichnet sich in einer Reduktion der Entsorgungskosten um 50 % ab. Je nach Chlorgehalt und anderen teilweise problematischen Inhaltsstoffen variieren die Recyclingkosten stark. Zudem lässt sich das chlor- und schwermetallfreie Schneidöl leicht abreinigen und entlastet dadurch auch den Reinigungsprozess der Teile.

## Gesetzte Ziele umfassend erreicht

„Es ist notwendig, immer wieder Optimierungen in einem Produktionsbetrieb vorzunehmen. Zusammen mit motivierten Mitarbeitenden, kompetenten Lieferanten und neuen Arbeitsprozess-Methoden, gipfelte die Einführung von SMED in unserem Unternehmen in einem grossen Erfolg“, erklärt uns Herr Jacques Boillat nicht ganz ohne Stolz.

Gerne geben die Motorex Spezialisten Ihnen über die neueste Generation der Bearbeitungsfluids von Motorex und über die Optimierungsmöglichkeiten in Ihrem Unternehmen Auskunft.



# Improving efficiency through innovative lubrication practices

With the introduction of the SMED method (single-minute exchange of die), Boillat Technologies appreciated instantly the importance of the role that processing fluids would play in optimising set-up times during production changeovers. In close cooperation with Motorex, the company's needs were analysed and the solutions were presented. The result was a reduction in product variety from 12 processing fluids to just two cutting oils.



Les changements d'outil rapides et les temps de mise en train courts répondent aux attentes de flexibilité maximale de Boillat Technologies.

Schnelle Werkzeugwechsel und Rüstzeiten entsprechen voll und ganz dem Wunsch nach höchster Flexibilität bei Boillat Technologies.

Fast tool changes and speedy set-up times are exactly what are needed if Boillat Technologies is to achieve maximum flexibility.

Boillat Technologies in Loveresse, a tranquil town situated in the French-speaking area of the Swiss canton of Bern, has always moved with the times. Since its foundation in 1962, the plant has been continually expanded and today staffs around 40 highly motivated employees from the region. The company's current machinery pool caters for an extremely wide range of dimensions, with diameters from 0.5 to 51 mm. The lathe operators have mastered a great variety of machinery and production techniques and work with a highly diverse selection of materials, such as stainless steel, free-cutting steel, titanium, aluminium, synthetics, brass, bronze and more.

## From proven solutions...

Experience shows that certain habits established in a business are never easily cast aside for the sake of improvement. The same is generally true with the use of processing fluids (emulsions/cutting oils). Often, a specific material or routine will be processed using a product that was selected years ago on account of its appropriateness for the task at that time. This leads to the aforementioned variety of lubricants and, at production changeover, to high downtime costs because each machine will need to be pumped dry, cleaned and replenished. With the introduction of the SMED method, it was necessary to find a more efficient and, above all, a universal solution.

## ...to new ones

The managers of Boillat Technologies turned, therefore, to lubrication specialists Motorex and enquired about the potential for optimisation in the area of processing fluids. In dialogue with Technical Aftersales and the field service employees involved, all production steps were identified, production capacities recorded and tool lives determined. Based on the evaluated data and after an appraisal of the customer's needs, production got off to a successful start from the very first batches following the introduction of the Motorex Swisscut Ortho TX high-performance cutting/deep-hole drilling and broaching oil. Two viscosities of Swisscut Ortho TX are in use (ISO VG 15 and 22) so that maximum performance can be achieved whatever the workpiece.

## Benefits of a multi-purpose cutting oil

A universal cutting oil was found to be the most suitable option. The broad specialist knowledge of Motorex proved vital to the successful streamlining of the variety of cutting oils used. The appropriate product was soon identified thanks to an eclectic product mix and an infrastructure essential to any modern laboratory.

The cutting oil itself may be a universal grade, but any sacrifice in terms of performance would not have been entertained. Following Motorex's recommendation to change over to the revolutionary Swisscut Ortho TX high-performance cutting oil, the machine operator has been able to reap several benefits: It is now possible for each and every processing step to proceed with one and the same cutting oil. Swisscut Ortho TX meets the most demanding requirements in the form of extremely complex machining methods combined with the most difficult-to-cut materials. The significant reduction in the quantity of processing fluids has helped to simplify logistics and substantially increase process reliability. Thanks to the absence of unwelcome substances, such as chlorine and heavy metals, the quality of the working environment has similarly been improved.

## Disposal costs cut 50 %

With the changeover to Motorex Ortho TX, the managers in Loveresse have selected a low-volatility and extremely skin-friendly cutting oil with minimal tendency to mist that guarantees maximum functionality with all popular ventilation systems and is integral to sustaining a healthy environment in the production room. Another pleasing aspect is the fact that the selected product is free of chlorine and heavy metals. As a result, not only is the product less harmful to mankind and the environment, it reduces disposal costs by 50 %. Indeed, recycling costs can vary considerably, depending on chlorine content and other sometimes problematic constituents. In addition, the absence of chlorine and heavy metals makes the cutting oil easy to clean up and so reduces effort in the parts cleaning process.

## Objectives comprehensively achieved

“Continuous optimisation is necessary in any production business. Together with motivated colleagues, competent suppliers and new workflow methods, the introduction of SMED into our company has resulted in great success,” explains Jacques Boillat, not without a hint of pride.

The Motorex specialists would be delighted to inform you about the latest generation of processing fluids available from Motorex and the potential for optimisation in your organisation:

**Motorex AG Langenthal**  
Technical Aftersales - Postfach  
CH-4901 Langenthal, Switzerland  
Tel. +41 (0)62 919 74 74 - Fax +41 (0)62 919 76 96  
[www motorex com](http://www motorex com)

**Boillat Décolletage SA**  
Benevis 2 - CH-2732 Loveresse  
Tel. +41 (0)32 482 60 60 - Fax +41 (0)32 482 60 65  
[vente@boillat.ch](mailto:vente@boillat.ch) - [www boillat ch](http://www boillat ch)



**4424**  
38 V AC  
220 VA  
max. 6 A  
 $\leq 1.666$  Hz

Power Supply:  
**4427**



**4425**  
49 V AC  
350 VA  
max. 8 A  
 $\leq 4.000$  Hz

Power Supply:  
**4428**



**4426**  
49 V AC  
1.000 VA  
max. 16 A  
 $\leq 4.000$  Hz

Power Supply:  
**4429**



**4438**  
230 V AC  
3.800 VA  
max. 16,5 A  
 $\leq 5.333$  Hz

Power Supply:  
integriert /  
integrated



**4010**  
 $\varnothing 33$  mm  
max. 60.000 min $^{-1}$   
max. 265 W



**4025**  
 $\varnothing 33$  mm  
max. 60.000 min $^{-1}$   
max. 265 W



**4026**  
 $\varnothing 33$  mm  
max. 60.000 min $^{-1}$   
max. 265 W



**4029**  
 $\varnothing 33$  mm  
max. 60.000 min $^{-1}$   
max. 265 W



**4052**  
 $\varnothing 33$  mm  
max. 50.000 min $^{-1}$   
max. 225 W



**4825/33**  
 $\varnothing 33$  mm



**4040**  
 $\varnothing 45$  mm  
max. 60.000 min $^{-1}$ \*  
max. 500 W



**4041**  
 $\varnothing 45$  mm  
max. 60.000 min $^{-1}$ \*  
max. 500 W



**4041 ESD-Router**  
 $\varnothing 45$  mm  
max. 50.000 min $^{-1}$   
max. 500 W



**4846**  
 $\varnothing 45$  mm



**4060**  
 $\varnothing 60$  mm  
max. 60.000 min $^{-1}$ \*  
max. 1.400 W



**4060 AC-T**  
 $\varnothing 60$  mm  
max. 20.000 min $^{-1}$   
max. 1.500 W



**4060 ER**  
 $\varnothing 60$  mm  
max. 24.000 min $^{-1}$   
max. 2.700 W



**4861**  
 $\varnothing 60$  mm



**4061**  
 $\varnothing 60$  mm  
max. 60.000 min $^{-1}$ \*  
max. 1.400 W

----- eingeschränkte Leistung / reduced output power

\* kurzzeitig / short term



**4424**  
38 V AC  
220 VA  
max. 6 A  
 $\leq 1.666$  Hz

Power Supply:  
**4427**



**4015 DC / 4015 DC-M**  
 $\varnothing 25,4$  mm /  $\varnothing 25$  mm  
max.  $100.000$  min $^{-1}$ \*  
max. 300 W



**4425**  
49 V AC  
350 VA  
max. 8 A  
 $\leq 4.000$  Hz

Power Supply:  
**4428**



**4015 DC-G**  
 $\varnothing 35$  mm  
max.  $100.000$  min $^{-1}$ \*  
max. 300 W



**4426**  
49 V AC  
1.000 VA  
max. 16 A  
 $\leq 4.000$  Hz

Power Supply:  
**4429**



**4015 DC-R**  
 $\varnothing 25,4$  mm  
max.  $100.000$  min $^{-1}$ \*  
max. 300 W



**4438**  
230 V AC  
3.800 VA  
max. 16,5 A  
 $\leq 5.333$  Hz

Power Supply:  
integriert /  
integrated



**4025 DC-S**  
 $\varnothing 33$  mm  
max.  $80.000$  min $^{-1}$   
max. 670 W



**4025 DC-T**  
 $\varnothing 33$  mm  
max.  $30.000$  min $^{-1}$   
max. 470 W



**4040 DC-S**  
 $\varnothing 45$  mm  
max.  $60.000$  min $^{-1}$ \*  
max. 1.050 W



**4041 DC-S**  
 $\varnothing 45$  mm  
max.  $60.000$  min $^{-1}$   
max. 1.050 W



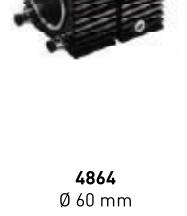
**4060 DC-S**  
 $\varnothing 60$  mm  
max.  $60.000$  min $^{-1}$   
max. 3.000 W



**4060 DC-T**  
 $\varnothing 60$  mm  
max.  $25.000$  min $^{-1}$   
max. 2.850 W



**4061 DC-S**  
 $\varnothing 60$  mm  
max.  $60.000$  min $^{-1}$   
max. 3.000 W



**4061 DC-T**  
 $\varnothing 60$  mm  
max.  $25.000$  min $^{-1}$   
max. 2.850 W



**4064 DC**  
 $\varnothing 60$  mm  
max.  $50.000$  min $^{-1}$   
max. 3.600 W

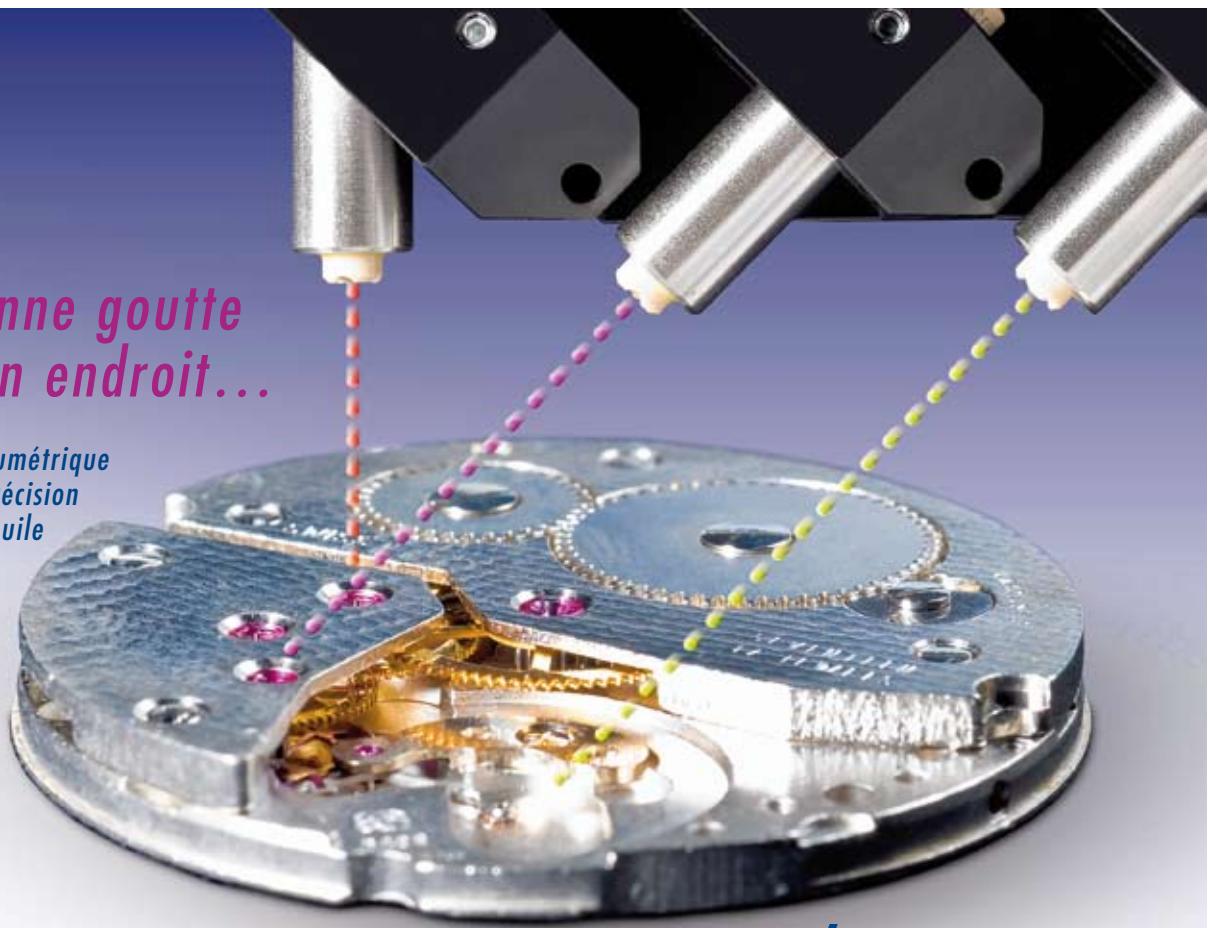
----- eingeschränkte Leistung / reduced output power

\* kurzzeitig / short term



*La bonne goutte  
au bon endroit...*

Dosage volumétrique  
de haute précision  
par jets d'huile



**LECUREUX SA**

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](http://www.lecureux.ch)

**PIBOMULTI**

SWISS MADE <http://www.pibomulti.com> [info@pibomulti.com](mailto: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

Head to machine inside bores

Angular heads

Multispindle heads

Watch industry

2000 kg 100 kW

Small... or BIG POWER !

**IMI** Vous créez... nous réalisons

**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](mailto:info@hardex.fr)

SOCIETE MEMBRE DU GROUPE IMI

## SF-Filter renforce sa présence sur le marché autrichien.

Le groupe SF-Filter, dont la maison-mère se situe à Bachenbülach en Suisse et qui a déjà établi des filiales en Allemagne à VS-Schwenningen, en France, en Pologne et en Autriche, élargit ses parts de marché par le rachat de la société Filter Filtersysteme GmbH. Basée à Münchendorf près de Vienne, l'entreprise a été rebaptisée SF-Filter GmbH et concentrera ses efforts sur le développement du marché autrichien dont le potentiel est important.

Elle pourra à l'avenir servir ses clients de manière plus efficace. SF, qui se positionne comme le spécialiste leader du filtre en Europe, commercialise la gamme la plus large de filtres de qualité de toutes origines et de toutes dimensions pour les applications industrielles et mobiles. Il s'agit de filtres à huile, à air, à carburant, ou de filtres pour les secteurs pneumatique, hydraulique, pour le dépoussiérage ou la climatisation. Les clients bénéficient d'une livraison très rapide grâce à un stock permanent d'une ampleur unique qui comprend pas moins de 20.000 modèles de filtres.

Pouvoir s'approvisionner auprès d'un seul et même fournisseur quels que soient les filtres dont il a besoin évite au client de tenir son propre stock et de devoir mettre ses machines, installations et véhicules à l'arrêt. Il réalise ainsi une économie substantielle.

Second pilier du groupe en Autriche, la société SF-Filterdienst GmbH qui est implantée à Weiler est déjà très bien établie.

Kunden Verzicht auf eigene Lagerhaltung und Vermeidung von kostspieligen Stillstandzeiten bei Maschinen, Anlagen und Fahrzeugen.

Als zweites Standbein in Österreich ist die SF-Filterdienst GmbH in A-6833 Weiler bereits bestens etabliert.



## SF-Filter strengthens its presence on the Austrian market.

SF-Filter with headquarters located in Bachenbülach Switzerland and already established subsidiaries in VS- Schwenningen,



## SF-Filter verstärkt Marktpräsenz in Österreich

Die SF-Filter-Gruppe mit dem Stammhaus in der Schweiz (CH-8184 Bachenbülach) und den Niederlassungen in D-78056 VS-Schwenningen sowie in Frankreich, Polen und Österreich erweitert ihre Marktstellung in Österreich mit der Übernahme der Filter Filtersysteme GmbH in A-2482 Münchendorf (Nähe Wien). Unter dem neuen Firmennamen SF-Filter GmbH trägt das Unternehmen dem grossen Marktpotenzial in Österreich Rechnung und kann die Kundschaft zukünftig noch effizienter bedienen.

Als Europas führender Filterspezialist liefert SF das umfassendste Programm an Qualitätsfiltern jeder Herkunft und Dimension für den Industrie- und Mobilbereich. Filter für Öl, Luft, Kraftstoff, Flüssigkeiten, Hydraulik, Pneumatik, Entstaubung und Klimatechnik. Die Kundschaft profitiert von der einmaligen Lieferbereitschaft ab einem permanenten Lager von 20'000 Filtertypen. Alle Filter aus einer Hand bedeutet für den

Germany, France, Poland and Austria, broadens its market share through the purchase of Filter Filtersysteme GmbH based in Münchendorf near to Vienna. The company has been renamed SF-Filter GmbH and will concentrate its efforts on the development of the Austrian market whose potential is significant.

In the future it will be able to serve customers more efficiently. SF, which is positioned as the leader in the filter field in Europe, sells the widest range of quality filters of all origins and all dimensions for mobile and industrial applications. It is oil, air, fuel filters or filters for pneumatic or hydraulic sectors, dedusting or air conditioning. Customers can rely on very quick deliveries thanks to a huge permanent stock consisting of no less than 20,000 models of filters.

Being able to be supplied from a single provider whatever filters needed prevents customer to hold its own stock and having to stop its machines, facilities and vehicles. Customers realize substantial savings.

Second pillar of the group in Austria, SF-Filterdienst GmbH based in Weiler is already well established.

**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

## Industry Party 2010, Bienne

### L'occasion de réseauter !

Dans la comptabilité d'une entreprise, la valeur du réseau de connaissances et de partenaires n'est pas vraiment valorisée. Pourtant dans notre monde industriel ou l'information va toujours plus vite et plus loin, le contact humain reste primordial dans les affaires. Pour preuve, nous voyons fleurir un peu partout des conférences et des formations sur le réseautage. A Bienne, un événement typique de réseautage a lieu chaque année depuis 10 ans : L'industry Party.



Plusieurs dizaines de personnages se sont succédés au travers les imitations de Yann Lambiel. C'est à une véritable prouesse que les spectateurs ont assistés. Der Imitationskünstler Yann Lambiel liess mehrere Dutzend Persönlichkeiten auf der Bühne Gestalt annehmen. Die Zuschauer waren von dieser Spitzenleistung schwer begeistert.

Dozens of characters were played through Lambiel's imitations. Spectators witnessed a true performance.

Sous l'égide de quelques industriels de la place, un événement festif est organisé dans la zone industrielle de Boujean. Dans une atmosphère conviviale, tous les acteurs politiques et économiques du Jura-bernois (et de plus loin) ont la possibilité d'échanger et de se connaître. La manifestation tient place sur deux soirées (vendredi et samedi) et est organisée pour permettre à chacun d'apprécier un bon moment tout en faisant des connaissances. Une partie musicale termine les deux jours.

#### Pour fêter la 10ème

En 2010, pour marquer le dixième d'une empreinte particulière, les organisateurs ont organisé un spectacle du fameux humoriste Yann Lambiel. Ce dernier, accompagné de sa pianiste, véritable partenaire du show, a passé en revue de très nombreux personnages issus du monde politique et du show business. Avant l'apéritif, les 300 participants ont ainsi eu l'occasion de voir ce véritable homme caméléon de la voix passer de Pascal Couchebin à Johnny Hallyday avec un bonheur sans égal. La prochaine occasion de réseauter dans l'ambiance sympathique d'Industry party se tiendra en septembre 2011. Notez d'ores et déjà ce rendez-vous dans vos agendas, il en vaut la peine.

## Industry Party 2010, Bienne

### Die Gelegenheit, Netzwerke aufzubauen!

In der Buchführung eines Unternehmens kommt der Wert des Beziehungs- und Partnernetzwerkes nicht wirklich zur Geltung. In unserer industrialisierten Welt, wo die Informationen immer schneller und weiter zirkulieren, bleiben die zwischenmenschlichen Beziehungen in der Geschäftswelt dennoch von grösster Bedeutung. Dies lässt sich anhand der zahlreichen Konferenzen und Ausbildungen zum Thema Netzwerkaufbau leicht nachweisen. In Biel findet seit 10 Jahren ein typisches Networking-Event alljährlich statt: die Industry Party.

Unter der Schirmherrschaft von einigen lokalen Unternehmern wird in der Industriezone von Boujean eine festive Veranstaltung organisiert. In einem geselligen Ambiente haben alle Akteure von Politik und Wirtschaft der Region Berner Jura (und weiter weg) Gelegenheit, sich auszutauschen und einander kennenzulernen. Die Veranstaltung findet an zwei Abenden statt (Freitag und Samstag) und wird organisiert, um allen Beteiligten Gelegenheit zu bieten, Bekanntschaften in einem angenehmen Rahmen zu schliessen. Beide Tage werden mit einem musikalischen Teil abgeschlossen.

#### Zur Feier der 10. Veranstaltung

2010 haben sich die Veranstalter zur Feier der 10. Industry Party etwas Be-



Claude Konrad, directeur de Polydec et fondateur d'Industry party interviewé par la télévision. Ce dernier a tenu à remercier toute son équipe qui chaque année remet l'ouvrage sur le métier avec une passion jamais démentie.

Claude Konrad, der Direktor von Polydec und Gründer der Industry Party, wurde vom Fernsehen interviewt. Bei dieser Gelegenheit bedankte er sich bei seinem gesamten Team, das sich Jahr für Jahr mit grossem Engagement für eine gelungene Veranstaltung einsetzt.

Claude Konrad, CEO of Polydec and founder of Industry party interviewed by the local network. He thanked his whole team that works year after year on the event with never reduced passion.

sonderes einzufallen lassen und den berühmten Unterhaltungskünstler Yann Lambiel eingeladen. Yann Lambiel liess in Begleitung seiner Pianistin, die voll und ganz in die Show integriert ist, sehr zahlreiche Persönlichkeiten aus der Welt der Politik und des Showbusiness Revue passieren. Vor dem Aperitif hatten die 300 Teilnehmer Gelegenheit, live zu erleben, wie dieser hervorragende Imitationskünstler Promis von Pascal Couchebin bis Johnny Hallyday zur grossen Freude aller fabelhaft nachahmte.

Die nächste Gelegenheit, Netzwerke in der sympathischen Atmosphäre der Industry Party aufzubauen, findet im September 2011 statt. Tragen Sie diesen Termin bereits jetzt in Ihrem Terminkalender ein, es lohnt sich!

## Industry Party 2010, Bienne

### Opportunity to network!

In the assets of a company, the value of partners and network is not really counted. Nevertheless in the industrial world where information spreads always faster and furthest, human contact remains essential in business. As proof, we can see flourish everywhere lectures and courses on networking. In Bienne, a typical networking event has been taking place annually for 10 years: Industry party.

Under the auspices of a few entrepreneurs of the area, a festive event is organized in the industrial zone of Boujean. In a friendly atmosphere, all political and economic actors of the Jura-bernois (and beyond) have the opportunity to meet and learn to know each other. The event takes place on two evenings (Friday and Saturday) and is organized to allow everyone to enjoy a good time while meeting people. A musical part ends both days.

#### To celebrate the 10 th

In 2010 to make the tenth issue special, organizers invited the famous Swiss showman Yann Lambiel. Accompanied by his pianist, true partner of the show, he imitated many figures from politics and show business. Prior to the aperitif, the 300 participants had the opportunity to see this "voice-chameleon" pass from Swiss minister Pascal Couchebin to Johnny Hallyday with great success.

The next opportunity for networking in the friendly atmosphere of Industry party will be held on September 2011. Note this appointment in your agendas, it is worth going.



**ISO 9001**

**Décolletage  
de précision  
jusqu'à Ø 16mm**

**Präzisions-  
Automaten  
Drehteile  
bis Ø 16mm**

**Precision  
turned parts  
up to Ø 16mm**



**Mortaiseuse  
verticale**  
  
*made in Italy*



Cette machine est la seule mortaiseuse verticale du marché construite et réalisée sur les bases d'une machine-outil moderne comprenant Vis à billes + codeurs + CNC à commande simplifiée.  
Machine entièrement caractérisée aux normes CE

Possibilité de configurer la machine selon chaque application ou besoin  
1 axe numérique Y (déplacement transversal numérisé) axe X manuel,  
plateau manuel  
2 axes numériques X et Y (déplacement transversal et  
longitudinal numérisés)  
3 axes numériques X -Y et B (déplacement transversal - longitudinal  
+ plateau circulaire numérisés)  
4 axes numériques X -Y - B et Z (coulisseau numérique)

#### **Sur demande**

Outil de mortaisage en acier très haute résistance à  
plaquette interchangeable en HSS ou revêtues pour  
les matières les plus difficiles.  
Longueur utile des outils de mortaisage - 150 mm - 200mm - 300mm  
les outils peuvent se monter sur tous types de machines.



**MORTAISEUSES CAMS** • NAUDON Jean-Bernard  
20 rue de Palerme • F-49300 CHOLET  
Tél. +33 (0)2 41 62 82 28 • Fax +33 (0)2 41 55 88 40  
[www.mortaiseuses.com](http://www.mortaiseuses.com)

**CH-2950 COURGENAY**  
Tel: +4132 4711821  
Fax : +4132 4712670  
email : [wenka@bluewin.ch](mailto:wenka@bluewin.ch)  
[www.wenka.ch](http://www.wenka.ch)



**FABRICATION  
DE MACHINES LASER  
SOUS-TRAITANCE LASER**



**Marquage  
Gravure / 2D & 3D**

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

**Micro-soudage**

**Perçage**  
(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-freres.fr](mailto:laser@cheval-freres.fr)

Imprimerie et Communication 2000 SA - 2007 - Imprimé à 100% par l'imprimerie LASER CHEVAL. LASER CHEVAL est une marque déposée de la SOCIÉTÉ MEMBRE DU GROUPE IMI. © GROUPE IMI / Industries Microinformatives Internationales



Qualitätsspannwerkzeuge  
Made in Switzerland



Outils de serrage de qualité



High quality clamping tools



**DT Technologies**

ZI ouest Champ-Colin 2 CH-1260 Nyon - Suisse  
Tél.: +41 22 362 87 01 - Fax: +41 22 362 87 02  
[www.dttechnologies.com](http://www.dttechnologies.com)

**SUPPAC**

97-99 rue Stalingrad – BP 143  
93103 Montreuil Cedex France  
Tél : + 33 1 42 87 31 06 – Fax : + 33 1 42 87 55 11  
[www.suppac.fr](http://www.suppac.fr)

**J. Bovagnet**  
220, avenue des Lacs BP 150 - 74954 Scionzier Cedex France  
Tél: +33 450 98 12 16 – Fax +33 450 96 27 67  
[www.bovagnet.com](http://www.bovagnet.com)



Présente

De nouvelles possibilités  
de communication !

\*\*\*

Vous ne disposez pas d'un  
document imprimé qui  
valorise vos points forts ?

**Nous vous  
aidons à  
construire le  
message et  
à réaliser le  
document  
accrocheur  
qui vous fait  
défaut.**

**Demandez la documentation  
aujourd'hui encore au 022 307 78 52  
[v.zorzi@eurotec-bi.com](mailto:v.zorzi@eurotec-bi.com)**

Die luftangetriebene BIG Air-Turbine-Spindel rüstet vorhandene Maschinen schnell und kostengünstig um somit kann man Hochgeschwindigkeitsbearbeitung auf Standardmaschine durchführen.



Patented; USA, Canada, Germany, UK, France, Italy, and South Korea



Hervorragende dynamische Runlaufgenauigkeit

Geringe Längenausdehnung

Erhöhte Werkzeugstandzeit

Verbesserte Oberflächengüte



## AIR TURBINE SPINDLE RBX

### Neue Fortschritte und Optionen in der Micro-Zerspanung

**RBX**

Keramik Kugellager bestens geeignet für Micro-Bohrer und HM Fräser

MAX  
80,000 min<sup>-1</sup>

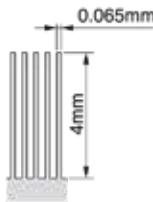


Auf Anfrage auch als Version mit Luftzufuhr durch die Spindel erhältlich

#### Anwendungsbeispiele

##### Aluminium A2017

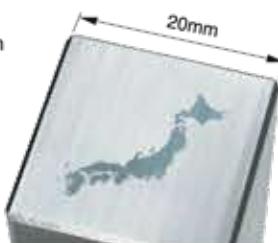
Hervorragende Rundlaufgenauigkeit ermöglicht das Bearbeiten von sehr kleinen und präzisen Werkstücken



Ø0.5mm Schaffräser zur Lamellenbearbeitung  
Spindelgeschwindigkeit 70,000min<sup>-1</sup>  
Vorschub 1,500mm/min  
Spantiefe AD= 0,02mm

##### Gehärteter Stahl mit HRC40

Drastische Zeitsparnis durch hohe Spindeldrehzahlen



Kugelfräser mit R0.1mm  
Spindelgeschwindigkeit 80,000min<sup>-1</sup>  
Vorschub 400mm/min  
Spantiefe AD= 0,01mm

**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, trempable
  - acier argent
- aciers pour roulements à billes
  - aciers de construction alliés
- aciers inoxydables, ferritiques, martensitiques et austénitiques
  - alliages cuivreux, ARCAP, Bronze 3444, Declafor
    - titane, PHYNOX<sup>®</sup> KL

**Stock:** [www.kleinmetals.ch](http://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](mailto:info@kleinmetals.ch)  
[www.kleinmetals.ch](http://www.kleinmetals.ch)

ISO 9001  
BUREAU VERITAS  
Certification

**Animex**

- Rodoirs diamantés de précision •
- Präzisions Diamant-Honahlen •
- Precision diamond honing tools •

• Appareil à honer • Honapparat • Honing device •

animex technology sa / CH-2572 Sutz  
Tél: +41 (0)32 323 82 57  
Fax: +41 (0)32 323 82 58

**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

Précision: 2 µm  
Präzision: 2 µm

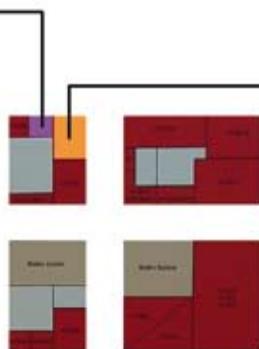
**YERLY MECANIQUE SA**  
Rte de la Communce 26 CH-2800 Delémont  
Tel. 032 421 11 00 Fax 032 421 11 01  
[info@yerlymecanique.ch](mailto:info@yerlymecanique.ch) | [www.yerlymecanique.ch](http://www.yerlymecanique.ch)

## Un marché potentiel important

Dans notre précédente édition nous avons présenté la Hannover Messe au travers le point de vue de l'Osec qui organise la présence des exposants suisses sur des stands communs. Mais qu'en pensent les participants ? Nous avons rencontré les deux entreprises de Suisse romande qui disposaient d'un espace sur le stand organisé par l'Osec en ce début d'année dans la Halle 4 dédiée à la microtechnique. Interview.

### Wenka, Courgenay, entreprise de décolletage spécialisée dans l'usinage de petites pièces de haute valeur, Patrick Wenger, directeur.

« Nous avons participé à toutes les éditions de la Hannover Messe avec l'Osec depuis plus de 20 ans. Notre objectif est clairement de trouver de nouveaux clients et nous réalisons des contacts chaque année. Les offres qui suivent ces contacts génèrent globalement des nouveaux clients tous les deux ans. Notre plus grand client actuel est en fait une entreprise qui nous a découvert lors de la Hannover Messe. Cet objectif de trouver des nouveaux clients est donc atteint par le biais de notre participation. Les opportunités pour une entreprise comme la nôtre sont très nombreuses ».



### SWISS Pavilion Halle 4



« Cette manifestation nous ouvre non seulement les portes du marché allemand qui offre toujours un large potentiel mais également des autres pays comme ceux d'Europe de l'Est, d'Asie ou les USA. La Hannover Messe est la plus grande et la plus importante manifestation dédiée à la sous-traitance en Europe. C'est la seule manifestation internationale à laquelle nous participons ».

« La Suisse dispose d'une image de qualité, de fiabilité et de précision et le fait d'être présents sur le stand de l'Osec fait passer ce message aux visiteurs, Wenka est une entreprise suisse qui véhicule ces mêmes valeurs du "Swiss Made". De plus, nous sommes bien plus visibles que si nous étions seuls sur un stand, la présence globale suisse est imposante ».

« Le fait de bénéficier d'un grand stand avec des lieux communs et des services nous permet d'aborder cette manifestation avec sérénité. Lorsque nous arrivons tout est prêt et nous n'avons pas à nous préoccuper de logistique. En cas de problème l'équipe sur place est très efficace, il n'y a pas de critique à formuler. Le rapport qualité-prix de la prestation offerte par l'Osec est bon ».

#### Wenka Karl Wenger SA

La Condemène 5 - CH-2950 Courgenay

Tél. +41 32 471 18 21 - [wenka@bluewin.ch](mailto:wenka@bluewin.ch) - [www.wenka.ch](http://www.wenka.ch)

Xactform, Neuchâtel, fabricant d'outils à fileter de précision (fraises monobloc et plaquettes de filetage), Claude-Alain Ferrière, directeur du marketing et des ventes.

« Nous participions pour la deuxième fois à cette manifestation, toujours sur le stand commun de l'Osec. Malgré le volcan qui a réduit fortement le trafic aérien, le nombre de contacts a été bon, même meilleur que l'année précédente. L'un de nos objectifs à participer était de rencontrer des distributeurs potentiels en Allemagne. Le succès a été au rendez-vous puisque nous avons concrétisé avec trois distributeurs ; nous avons signé les contrats en juillet et les commandes commencent à arriver ».

« Le fait de participer sur un stand commun génère un coût certain, mais en contrepartie, c'est très pratique. Nous pouvons participer "sans souci", l'organisation, la mise en place et les services sur place sont assurés. Nous disposons de vastes lieux communs, d'un restaurant qui sert des produits suisses et de salles de réunion ».

« L'image suisse du stand est bonne même si pour Xactform, elle n'apporte par énormément puisqu'elle correspond à notre image d'entreprise. Nous capitalisons déjà sur le Swiss Made dans notre documentation et nos actions marketing. C'est donc plus un renfort cohérent qu'un élément nouveau de positionnement ».



### Xactform SA

Avenue des Portes Rouges 163 - CH-2000 Neuchâtel  
Tél. +41 32 729 1000 - [info@xactform.ch](mailto:info@xactform.ch) - [www.xactform.com](http://www.xactform.com)



## Ein bedeutender Markt mit grossem Potential

In unserer letzten Ausgabe stellten wir die Hannover Messe vom Gesichtspunkt der Osec vor, die sich für die Präsenz von Schweizer Ausstellern auf Gemeinschaftsständen einsetzt. Was aber halten die Teilnehmer von dieser Initiative? Wir führten ein Gespräch mit den beiden Schweizer Unternehmen aus der Romandie, die sich an dem von der Osec zu Jahresbeginn organisierten Mikrotechnik-Stand in der Halle 4 mitbeteiligten. Interview.

Wenka, Courgenay, ein Decolletage-Unternehmen, das auf die Bearbeitung von hochwertigen Kleinteilen spezialisiert ist, Patrick Wenger, Direktor.

« Wir nehmen seit über 20 Jahren an der Hannover Messe mit der Osec teil. Unser Ziel ist ganz klar – wir möchten neue

Kunden anwerben und knüpfen Jahr für Jahr neue Kontakte. Die Angebote, die sich infolge dieser Kontakte ergeben, bringen etwa alle zwei Jahre neue Kunden. Unser grösster aktueller Kunde ist ein Unternehmen, das uns anlässlich der Hannover Messe entdeckt hat. Das Ziel, neue Kunden zu finden, wird somit dank unserer Teilnahme erreicht. Die Gelegenheiten für ein Unternehmen wie unseres sind sehr zahlreich.“



„Diese Veranstaltung verschafft uns nicht nur Zugang zum deutschen Markt, der stets ein grosses Potential darstellt, aber auch zu anderen Ländern in Osteuropa, Asien oder in den USA. Die Hannover Messe ist die grösste und wichtigste Veranstaltung, die sich mit dem Zulieferwesen in Europa befasst. Sie ist die einzige internationale Veranstaltung, an der wir teilnehmen.“

„Die Schweiz hat den Ruf, Qualität, Zuverlässigkeit und Präzision zu bieten, und die Tatsache, am Osec-Stand präsent zu sein, vermittelt den Besuchern die Botschaft, dass Wenka ein Schweizer Unternehmen ist, das diese Werte vom „Swiss Made“ hat. Ausserdem sind wir auf diese Weise wesentlich besser sichtbar als wenn wir allein einen Stand betreiben würden – die globale Schweizer Präsenz ist imposant.“



„Die Tatsache, einen grossen Stand mit Gemeinschaftsräumlichkeiten und Dienstleistungen nutzen zu können ermöglicht uns, gelassen an diese Veranstaltung heranzugehen. Bei unserer Ankunft steht alles bereit, und wir müssen uns nicht um die Logistik kümmern. Im Problemfall ist das Team vor Ort sehr effizient, es gibt wirklich nichts auszusetzen. Das von der Osec gebotene Preis-Leistungsverhältnis ist gut.“

#### Wenka Karl Wenger SA

La Condemène 5 - CH-2950 Courgenay  
Tél. +41 32 471 18 21 - [wenga@bluewin.ch](mailto:wenga@bluewin.ch) - [www.wenga.ch](http://www.wenga.ch)

**Xactform, Neuenburg, Hersteller von Präzisionsgewinde-Werkzeug (VHM-Fräsen und Gewindeschneiden), Claude-Alain Ferrière, Marketing- und Verkaufsleiter.**

„Wir nehmen zum zweiten Mal an dieser Veranstaltung teil, auch diesmal wieder auf dem Osec-Gemeinschaftsstand.“ Trotz des Vulkans, der den Flugverkehr erheblich eingeschränkt hat, war die Anzahl der Kontakte sehr zufriedenstellend, sogar besser als im Vorjahr. Eine unserer Zielsetzungen war, potentielle Vertriebspartner in Deutschland kennen zu lernen. Wir waren sehr erfolgreich, denn wir haben mit drei Vertriebspartnern Verträge abgeschlossen; sie wurden im Juli unterzeichnet, und die Bestellungen treffen nun ein.“

„Die Teilnahme an einem Gemeinschaftsstand verursacht bestimmte Kosten, aber dafür ist alles sehr praktisch. Wir können „sorgenfrei“ an der Messe teilnehmen, die Organisation, die Aufstellung und die Dienstleistungen vor Ort werden sichergestellt. Wir verfügen über grosszügig angelegte Gemeinschaftsräumlichkeiten, ein Restaurant, wo Schweizer Produkte angeboten werden, und Konferenzräume.“



„Das Schweizer Image des Standes ist gut, selbst wenn das für Xactform nicht viel bringt, da es sowieso unserem Firmenimage entspricht. In unseren Unterlagen und unseren Marketingaktionen schlagen wir das Swiss Made bereits zu Kapital. Es handelt sich also eher um eine kohärente Verstärkung als um einen neuen Positionierungsfaktor.“

#### Xactform SA

Avenue des Portes Rouges 163 - CH-2000 Neuchâtel  
Tél. + 41 32 729 1000 - [info@xactform.ch](mailto:info@xactform.ch) - [www.xactform.com](http://www.xactform.com)

## A large potential market

In our previous edition, we presented Hannover Messe from the point of view of Osec who organises the presence of Swiss exhibitors on joint stands. But what do the participants think? We met two companies from French-speaking Switzerland who had an area on the stand organised by Osec at the beginning of the year in Hall 4 dedicated to microtechnology. Interview.

**Wenka, Courgenay, a bar-turning company specialised in the machining of small high-value parts, Patrick Wenger, director.**

“We have participated in all the Hannover Messe events with Osec for more than 20 years. Our objective is without a doubt to find new customers and we make new contacts every year. The propositions which follow this contact generally generate new customers every two years. Our biggest current customer is a company which came into contact with us at Hannover Messe. This objective of finding new customers is thus fulfilled by our participation. There are a lot of opportunities for a company like ours”.

“This event opens up not only the doors to the German market, which offers a large potential, but also the doors to ►

other markets such as Eastern European countries, Asia or the USA. Hannover Messe is the largest and most important event dedicated to sub-contracting in Europe. It's the only international event that we participate in".

"Switzerland has an image of high quality, reliability and precision and the fact of being present on the Osec stand communicates this message to visitors – Wenka is a Swiss company conveying these "Swiss Made" values. Moreover, we are much more visible than if we were alone on an individual stand, as the global Swiss presence is more impressive".



"The fact that we benefit from a large stand with joint areas and services allows us to approach this event with peace of mind. When we arrive everything is ready and we don't have

to deal with the logistics. If there is a problem, the team at the fair is very efficient and we have no complaints. The service provided by Osec is excellent value for money".

#### Wenka Karl Wenger SA

La Condemène 5 - CH-2950 Courgenay  
Tél. +41 32 471 18 21 - wenka@bluewin.ch - www.wenka.ch

#### Xactform, Neuchâtel, manufacturer of precision threading tools (single-piece milling cutters and threading inserts), Claude-Alain Ferrière, sales and marketing director.

"We were participating in this event for the second time, once again on the Osec joint stand. Despite the volcanic eruption which greatly reduced air traffic, we made a satisfactory number of contacts, even more than the previous year. One of the objectives of our participation was to meet potential distributors in Germany, and in this we were successful as we made contact with three distributors. We signed the contracts in July and the orders are starting to come in".

"Participating on a joint stand generates a certain cost, but on the other hand it's very practical. We can participate without any worries as the organisation, setting up and services are all taken care of. We have spacious common areas, a restaurant serving Swiss products and meeting rooms at our disposal".

"The Swiss stand has a good image, even if this doesn't make much difference for Xactform, as it corresponds to our company image. We already make the most of the "Swiss Made" aspect in our catalogues and marketing strategy, so it's more a coherent reinforcement than a new positioning factor".

#### Xactform SA

Avenue des Portes Rouges 163 - CH-2000 Neuchâtel  
Tél. + 41 32 729 1000 - info@xactform.ch - www.xactform.com

Pour en savoir plus à propos de la Hannover Messe et des prestations offertes par l'Osec, contactez: Wenn Sie mehr über die Hannover Messe und die von der Osec gebotenen Leistungen erfahren möchten, nehmen Sie bitte Kontakt mit To find out more about Hannover Messe and the services provided by Osec, contact:

**Osec - Pascal Blanc - Head of Trade Fairs**  
Stampfenbachstrasse 85 - P. O. Box 2407 - CH-8021 Zurich  
Tel. +41 44 365 55 14 - contact@osec.ch -www.osec.ch.

**R. FREIN**  
**CNC SERVICE SÀRL**

---

Service / Dienste

---

Dépannage / Reparatur

---

Appareils et accessoires

**www.frein-cnc-service.ch**

---

**DECO**

DECO 10e

---

**ENC**

ENC

---

Apparate und Zübehör

**ISO 9001 : 2008**

---

Révision / Überholung

---

Pièces de rechange  
Ersatzteile

En Suisse et en Europe / In der Schweiz und Europa **+41 79 753 55 06**



**alphacam**

*La solution CFAO complète,  
évolutive et intuitive*



*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  
Tél. +41 32 491 65 30  
Fax +41 32 491 65 35  
► [www.mwprogrammation.ch](http://www.mwprogrammation.ch)



## Multistep™ XT-200 Advantage through Modularity

[www.mikron.com](http://www.mikron.com)

**Mikron SA Agno**

Via Ginnasio 17  
CH-6982 Agno  
Tel. +41 91 610 61 11  
Fax +41 91 610 66 80  
mag@mikron.com

**Mikron GmbH Rottweil**

Berner Feld 71  
D-78628 Rottweil  
Tel. +49 741 5380 0  
Fax +49 741 5380 580  
mro@mikron.com



**MIKRON**

# Microtechnology

mAm 2011

## Micronarc Alpine Meeting Equipment for microproducts

2<sup>nd</sup> edition

16-18 January 2011  
Villars-sur-Ollon, Switzerland 

[www.mam2011.org](http://www.mam2011.org)



## MAM 2011 - Registration now open

Microsystems have now entered the age of high volume production for consumer applications, especially mobile phones, ICT and medical disposable devices. The issues associated with the production of these are of continued interest to manufacturers. These include tooling in high volume fabrication of precision parts, making highly efficient and reliable automated assembly lines and test systems for microproducts. There is a fast growing market for such components and products.  
MAM2011

Following in the success of the first edition, The Micronarc Alpine Meeting 2011 will continue its focus on equipment for manufacturing microproducts. This 2-day conference intends to stimulate networking and discussions in the casual atmosphere of Villars, a charming village and ski resort located at 1250 meters of altitude. A selection of invited speakers and presentations will comprise the program. A small, table-top exhibition will be conducted in parallel for those wishing to promote their company and products.

The conference will take place on a Monday and Tuesday, thus permitting participants that wish to arrive early to take advantage of the close proximity the ski lifts or simply relax for a couple of days in a laid-back Alpine setting. A conference dinner on Thursday evening at 1800 meters of altitude will add a touch of local charm.

A limited number of participants will be able to attend the event. Don't miss it!  
All presentations will be given in English.

For more information:

**Micronarc Alpine Meeting**  
Equipment for microproducts 2nd edition  
January 16 to 18, 2011  
Villards-sur-Ollon - Switzerland  
[www.mam2011.org](http://www.mam2011.org)



**WWW.TURNING-DAYS.DE**  
**5. TURNING-DAYS™ VILLINGEN-SCHWENNINGEN | 3. - 15. APRIL 2011**  
**Fachmesse für Zerspanungstechnik mit Schwerpunkt Drehtechnik und Drehteilefertigung**

**JETZT BUCHEN!**

# 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](http://www.sarix.com)

## Index rédactionnel | Firmenverzeichnis Redaktion | Editorial Index

### A, B, C

Almac , La Chaux-de-Fonds	43
Animex Technology, Sutz	13
Boillat Décolletage, Loveresse	55
C.A.M.S. s.r.l., Santa Giustina in Colle	19
Clip Industrie, Sion	43
<b>E, H, I</b>	
EasyDec - Microcomponents, Delémont	27

### EPHJ/EPMT/SMT 2011,

Lausanne	7
Hannover Messe, Hannover	67
Industry Party, Bienne	62
<b>J, L, M</b>	
JB Naudon, Cholet	19
LNS, Orvin	23
Meyrat, Bienne	41
Micronarc Alpine Meeting, Villard-sur-Ollon	71

### Motorex, Langenthal

	55
<b>O, R, S</b>	
Olaer (Schweiz), Düdingen	48
Osec, Zürich	67
RédaTech, La Chaux-de-Fonds	34
Schall, Frickenhausen	52
SF Filter, Bachenbülach	61
Swimatec, Gerlafingen	13

## Index publicitaire | Firmenverzeichnis Werbung | Advertisers Index

### A, B, C

Affolter Technologies, Malleray	17
Almac , La Chaux-de-Fonds	50
Animex, Sutz	66
Bélet, Vendlincourt	26
Big Daishowa Seiki, Osaka	65
Bluesped, Boncourt	42
Cheval Frères, Besançon	32
Crevoisier, Les Genevez	2

### H, I,

Hardex, Marnay	60
Implants 2011, Lyon	22
Industrie Lyon 2011, Lyon	11
JB Naudon, Cholet	63
<b>K, L, M,</b>	
Klein, Bienne	66
Laboratoire Dubois, La Chaux-de-Fonds	50
Laser Cheval, Pirey	63
Lecureux, Bienne	60
LNS, Orvin	1
Maxon Motor, Sachseln	17
MediSiams 2011, Moutier	25
Meyrat, Bienne	11
Midest 2011, Paris	c.III
Mikron, Agno	70
Motorex, Langenthal	38
MW Programmation, Malleray	70

### Olaer, Düdingen

	50
Phosa, Le Landeron	10
Pibomulti, Le Locle	32+60
Piguet Frères, Le Brassus	17+49
Polyervice, Lengnau	26
Precise France, Peillonnex	58-59
Productec, Rossemaison	24
Renaud, Bevaix	33

### D, E, F, G

DT Technologies, Nyon	64
Dünner, Moutier	18+49
Emissa, Le Locle	33+49
EPHJ/EPMT/SMT 2011, Lausanne	c.I+c.II+3
Esco, Les Geneveys-sur-Coffrane	c.IV
Frein CNC Service, Glovelier	69
Gloor, Lengnau	31
Groh & Ripp, Idar-Oberstein	32

Maxon Motor, Sachseln	
MediSiams 2011, Moutier	
Meyrat, Bienne	
Midest 2011, Paris	
Mikron, Agno	
Motorex, Langenthal	
MW Programmation, Malleray	
<b>O, P, Q, R</b>	
OGP, Châtel St.-Denis	11

### S, T,

Sarix, Losone	72
Schall, Frickenhausen	39-40+51
Sferax, Cortaillod	33
Star Micronics, Otelfingen	12
Tornos, Moutier	6
Turning-Days 2011, Villingen-Schwenningen	71

### W, X, Y, Z

Wenka, Courgenay	63
Witech, Bassecourt	22
Xactform, Neuchâtel	18
Yerly, Delémont	66

**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](mailto:jricher@europastar.com) - T. +41 22 307 78 37 • F. +41 22 300 37 48

# MIDEST

15 > 18 NOVEMBRE 2011 PARIS



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



**MIDEST : au service  
du développement et de la diversification  
des marchés de votre entreprise**

En 2010, MIDEST a confirmé sa position de n°1 mondial des salons de sous-traitance industrielle :

- plus de 1 700 exposants venus de 37 pays.
- plus de 40 000 professionnels de tous les secteurs d'activité issus de 74 pays.
- des donneurs d'ordres qualifiés porteurs de projets concrets.

**MIDEST, c'est...**

- 4 jours de rencontres en face à face avec les décideurs.
- Un levier indispensable pour diversifier vos marchés clients.
- Le lieu pour élargir votre portefeuille de prospects.

**...et une offre globale**

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

**[www.midest.com](http://www.midest.com)**

simultanément avec

 Reed Expositions

**maintenance  
expo 2011** et

**TOL  
expo**

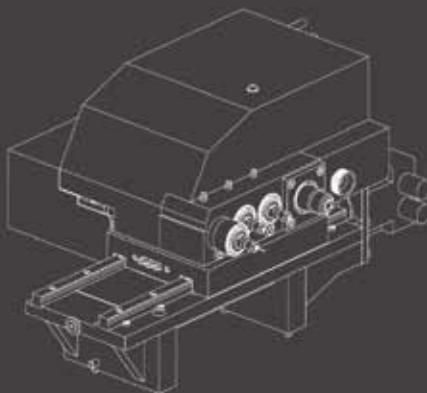
LE SEUL SALON DE TOUTES LES SOLUTIONS MAINTENANCE



**escomatic**

**D5 CNC**

# YOU ARE LOOKING FOR PRODUCTIVITY **WE HAVE THE SOLUTION**



0.2 - 4 MM

