

## Collaborer pour mieux servir le marché

Les trophés décernés lors du salon Midest à Paris s'affranchissent des frontières, tout comme l'alliance franco-allemande Jores/Meca-Rectif lauréate de la catégorie « partenariat-alliance ». En quelques années ces deux entreprises de sous-traitance en rectification double face sont passées de concurrents acharnés à partenaires qui développent ensemble le marché. Rencontre avec MM. Torsten Jores et Philip Chapé, les deux directeurs généraux.



L'alliance Meca-Rectif/Jores se présente aux couleurs des deux marques sur les salons européens.

Auf den europäischen Messen stellt sich die Allianz Meca-Rectif/Jores mit den Farben beider Marken vor.

The Meca-Rectif/Jores alliance presents itself under their common flag on European shows.

Lors de GrindTec 2008 les deux responsables d'entreprises se rencontrent et évoquent la possibilité d'une collaboration. « Nous étions à la recherche d'un partenariat » se souvient M. Chapé. Si les deux entreprises offrent des spécificités un peu différentes (Meca-Rectif offre des capacités d'usinage pour des pièces jusqu'à 30 cm maximum alors que Jores permet la réalisation de pièces plus grandes), une grande partie de leurs affaires sont directement en concurrence.

### Merci... la crise

La baisse d'activité générale vécue par l'industrie en 2008/2009 offre plus de temps aux responsables des deux entreprises et le dialogue s'instaure. Malgré une différence de langue, ils s'aperçoivent rapidement que les problèmes qu'ils rencontrent sont les mêmes et que leur vision est également très similaire. Tout s'enchaîne très naturellement et les deux patrons arrivent à un accord de collaboration qui leur permet aujourd'hui de sortir gagnants de cette opération.

### Clairement plus d'affaires

« Nous avons simplement mis nos forces en commun pour développer le marché » nous dit M. Jores. Mais derrière cette courte phrase, les deux entreprises ont clairement dû apprendre à se connaître et collaborer. M. Chapé ajoute : « Nous faisons la prospection ensemble et notre offre est très bien acceptée puisqu'elle va dans le sens de la norme ISO TS qui demande la sécurisation d'une deuxième source ». Et c'est là le coup de génie des deux entrepreneurs, c'est un seul interlocuteur qui offre d'un seul coup deux sources complémentaires d'approvisionnement ! Le résultat ? Un chiffre d'affaires en hausse et des contrats que les entreprises n'auraient jamais gagnés seules.

### Une solution globale et transparente

Si les deux entreprises collaborent, elles n'en demeurent pas moins indépendantes et garantissent une totale transparence avec les clients. Selon quels critères les clients choisissent-ils de travailler en priorité avec une entreprise plutôt qu'une autre ? « En tous les cas nos clients savent avec quelle entreprise ils travaillent, la langue et la géographie sont bien entendu très importantes, nous assurons un service de proximité tant en France qu'en Allemagne » nous dit M. Chapé. M. Jores ajoute : « La stratégie de back-up est primordiale également. Si nos clients demandent des augmentations conséquentes de production, le fait de pouvoir compter sur un partenaire nous permet de mieux répondre à de telles sollicitations ». Dans ce cas également les clients sont informés exactement de la provenance des pièces.

### Mêmes méthodes, machines, qualité et prix

Pour qu'une telle association fonctionne, il faut que les clients puissent compter sur une constance de qualité quelle que soit la provenance de ses pièces ! A ce sujet M. Jores précise : « Nous disposons d'un parc de machines très similaires et notre vision de la qualité et du service est la même. Nos clients qui ont déjà expérimenté le double approvisionnement ont été conquis. Nous offrons un service fantastique avec une constance de qualité très élevée ». Aujourd'hui, l'alliance de ces deux entreprises offre un parc machines global en rectification double face unique en Europe. « Nous disposons d'un outil qui nous permet de nous fixer des objectifs ambitieux. Notre but est de devenir la référence européenne de la rectification double face » ajoute M. Chapé.

### Deux experts à votre service

Lors de la visite d'une exposition où l'on rencontre les entreprises Jores/Meca-Rectif, on ne peut qu'être convaincu de leur offre tant le discours est cohérent, mais concrètement comment le client est-il orienté ? C'est assez simple, il peut être plus ou moins attiré par l'une ou l'autre des deux entreprises, mais il lui est également possible de demander une offre aux deux. M. Chapé précise : « Disposant des mêmes capacités, des mêmes outils et des mêmes méthodes rationalisées, nos prix sont forcément très proches et rarement un critère de décision entre les deux entreprises ». M. Jores ajoute : « Nous produisons des pièces à haute valeur ajoutée, souvent dans des tolérances de quelques microns (de +/- 5 microns à +/- 20) ».



Le cœur de métier de l'alliance est la rectification double face entre meules, le but ? Mettre les pièces à épaisseurs exactes sous des tolérances serrées.

Das Kerngeschäft der Allianz ist das Doppelseitenschleifen zwischen Schleifscheiben – mit welchem Ziel? Die Werkstücke müssen präzisen Dicken entsprechen, wobei die Toleranzen sehr eng sind.

The core business of the alliance is double face surface grinding between grinding wheels. The aim? To guarantee parts thicknesses with close tolerances.

### Et les clients ?

Sur le papier cette alliance à tout pour plaire, mais qu'en pensent les clients des deux entreprises ? M. Chapé conclut : « Les clients recherchent non seulement la qualité de production

sous des délais raisonnables et à des prix intéressants mais également l'assurance d'une bonne capacité d'absorption des pics de production et une deuxième source d'approvisionnement. Nous sommes les seuls à offrir une telle prestation globale ». Atout considérable pour toutes les industries de pointe, Jores/Meca-Rectif compte déjà parmi leurs clients de nombreux acteurs incontournables des industries automobile, aéronautique, construction mécanique et électromécanique ou encore l'électro-ménager.

Vous recherchez une double source d'approvisionnement en capacité de rectification double face ?

## Zusammenarbeiten, um den Markt besser bedienen zu können

Die anlässlich der Messe Midest in Paris verliehenen Trophäen sind an keine Grenzen gebunden, ebenso wenig wie die deutsch-französische Allianz Jores/Meca-Rectif, die in der Kategorie „Partnerschaftsallianz“ als Preisträgerin hervorging. Innerhalb von wenigen Jahren haben es diese zwei auf Doppelseitenplanschleifen spezialisierten Zulieferbetriebe geschafft, von hartnäckigen Konkurrenten zu Partnern zu werden, die gemeinsam den Markt entwickeln. Wir führten ein Gespräch mit den beiden Generaldirektoren, Herrn Torsen Jores und Herrn Philippe Chapé.



Exemples de pièces produites chez Jores. La plupart des pièces produites ici peuvent également être produites chez Meca-Rectif.

Beispiele von Werkstücken, die von Jores hergestellt wurden. Die meisten der hier hergestellten Werkstücke hätten genauso gut von Meca-Rectif ausgeführt werden können.

Examples of parts produced at Jores'. Most of the parts can also be produced in Meca-Rectif.

Die beiden Unternehmensleiter machten anlässlich der GrindTec-Messe 2008 Bekanntschaft und erörterten die Möglichkeit einer Zusammenarbeit. „Wir waren auf der Suche nach einer Partnerschaft“, erinnerte sich Herr Chapé. Wenn auch die beiden Unternehmen etwas unterschiedliche Spezifitäten bieten (Meca-Rectif bietet Bearbeitungskapazitäten für Teile bis zu 30 cm, während der Maschinenpark von Jores die Bearbeitung von grösseren Teilen ermöglicht), so steht der Grossteil ihrer Geschäfte doch in unmittelbarer Konkurrenz zueinander.

### Danke, Krise

Der allgemeine Auftragsrückgang in der Industrie in den Jahren 2008/2009 räumte den Leitern beider Unternehmen mehr Zeit ein, und es kam ein Dialog zustande. Trotz Sprachbarriere wurde ihnen schnell klar, dass sie denselben Problemen begegnen, und dass auch ihre Sichtweise

sehr ähnlich ist. In weiterer Folge ergab sich alles ganz von selbst, und die beiden Firmenchefs brachten eine Zusammenarbeitsvereinbarung zustande, die ihnen heute ermöglicht, diese Vorgehensweise gewinnbringend zu nutzen.

### Eindeutig mehr Geschäfte

„Wir haben einfach unsere Stärken zusammengelegt, um den Markt zu entwickeln“, erklärte uns Herr Jores. Aber hinter diesem kurzen Satz steckt viel Arbeit, denn die beiden Unternehmen mussten einander kennenlernen und eine Basis für die Zusammenarbeit schaffen. Herr Chapé fügte hinzu: „Wir kümmern uns gemeinsam um die Kundenwerbung, und unser Angebot kommt gut an, da es der Norm ISO TS entspricht, die eine abgesicherte Produktion verlangt.“ Genau das ist der Geniestreich dieser beiden Unternehmer – ein einziger Ansprechpartner bietet zwei einander ergänzende Lieferanten auf einen Schlag! Das Ergebnis lässt sich sehen: ein steigender Umsatz und Aufträge, die die Unternehmen niemals allein bekommen hätten.

### Eine transparente Globallösung

Die beiden Unternehmen arbeiten zwar zusammen, bleiben aber unabhängig voneinander und gewährleisten ihren Kunden gegenüber eine absolute Transparenz.

Nach welchen Kriterien entscheiden sich die Kunden eher für das eine Unternehmen als für das andere? „Unsere Kunden wissen auf jeden Fall, mit welchem Unternehmen sie es zu tun haben, Sprache und Geografie sind selbstverständlich von grosser Bedeutung, wir bieten lokale Dienstleistungen, sei es in Frankreich oder in Deutschland“, erklärte uns Herr Chapé. Herr Jores fügte hinzu: „Die Backup-Strategie ist ebenfalls von grosser Bedeutung. Wenn unsere Kunden erhebliche Produktionssteigerungen verlangen, können wir auf solche Herausforderungen besser reagieren, wenn wir einen Partner haben, auf den wir uns verlassen können.“ Auch in einem solchen Fall werden die Kunden genau über die Herkunft der Teile informiert.

### Gleiche Methoden, Maschinen, Qualität und Preis

Damit eine solche Zusammenarbeit funktioniert, müssen sich die Kunden auf eine gleichbleibende Qualität verlassen können, unabhängig von der Herkunft der Teile! Diesbezüglich führte Herr Jores näher aus: „Wir verfügen über sehr ähnliche Maschinenparks, und unsere Auffassung von Qualität und Service ist dieselbe. Unsere Kunden, die bereits von beiden Partnerfirmen beliefert wurden, sind auch davon überzeugt. Wir bieten einen fantastischen Service mit einer sehr hohen Qualitätsbeständigkeit.“ Die Allianz der beiden Unternehmen bietet heute einen globalen Maschinenpark für Doppelseitenplanschleifen, der in Europa einzigartig ist. „Wir verfügen über einen Maschinenpark, mit dem wir ehrgeizige Ziele anpeilen können.“ Unser Ziel ist, die europäische Referenz im Bereich Doppelseitenplanschleifen zu werden“, fügte Herr Chapé hinzu.

### Zwei spezialisierte Firmen stehen Ihnen zu Diensten

Wenn man den Unternehmen Jores/Meca-Rectif auf einer Messe begegnet, kann man von ihrem Angebot nur überzeugt sein, weil ihr Auftritt durch und durch kohärent ist – aber wie wird der Kunde im konkreten Fall beraten? Das ist ziemlich einfach – er kann entweder das eine Unternehmen dem anderen vorziehen, er hat aber auch die Möglichkeit, bei beiden ein Angebot einzuholen. Herr Chapé führte näher aus: „Da wir über dieselben Kapazitäten, Werkzeuge und rationalisierten Methoden verfügen, sind unsere Preise logischerweise sehr ähnlich und infolgedessen nur sehr selten ein Kriterium, das die Entscheidung zwischen den beiden Unternehmen beeinflusst.“ Herr Jores fügte hinzu: „Wir stellen Teile mit einer hohen Wertschöpfung her, deren Toleranzen oft im Mikronbereich (von +/- 5 bis +/- 20 Mikron) angesiedelt sind.“

### Und die Kunden?

Auf dem Papier sieht alles perfekt aus, aber was denken die Kunden über diese beiden Unternehmen? Herr Chapé meinte abschliessend: „Die Kunden wünschen nicht nur Qualitätsprodukte innerhalb vernünftiger Fristen und zu interessanten Preisen, aber auch die Gewähr, dass die Unternehmen in



der Lage sind, Produktionsspitzen zu bewältigen und eine zweite Bezugsquelle bieten. Wir sind die einzigen, die eine dermassen umfassende Dienstleistung gewährleisten können.“ Durch diese Vorteile zählen Jores/Meca-Rectif bereits zahlreiche Marktführer der Automobil-, Luftfahrt-, Maschinenbau- und Elektromechanik- oder auch Haushaltsgerätindustrie zu ihren Kunden.

Sind Sie auf der Suche nach einer doppelten Bezugsquelle im Bereich Doppelseitenplanschleifen?



## To work together to better serve the market

*Trophies awarded at Midest in Paris are not stopped by border; exactly, like the Franco-German alliance Jores/Meca-Rectif winner of the «Partnership-alliance» category. In a few years these two double surface grinding subcontracting companies have evolved from fierce competitors to partners working hand to hand to develop the market. Meeting with Mr. Torsten Jores and Philippe Chapé, the two CEO's.*

During GrindTec 2008 the two CEO's of the companies met and discuss the possibility of collaboration. "We were looking for a partnership" remembers Mr. Chapé. If the two companies offer slightly different specificities (Meca-Rectif offer the capability of machining parts up to maximum 30 cm while Jores allows larger parts), a large portion of their business are directly in competition.



Exemples de pièces produites chez Meca-Rectif. La plupart des pièces produites ici peuvent également être produites chez Jores.

Beispiele von Werkstücken, die von Meca-Rectif hergestellt wurden. Die meisten der hier hergestellten Werkstücke hätten genauso gut von Jores ausgeführt werden können.

Examples of parts produced at Meca-Rectif's. Most of the parts can also be produced in Jores.

### Thanks to ...the crisis

The decline of general activity experienced by the industry in 2008/2009 provides more time to the heads of the two companies and the dialogue can be deeply established. Despite a difference of language, they realize quickly that they face the same problems and that their vision is also very similar. All follow very naturally and the two companies come to an agreement of collaboration which today allows them to offer winning capabilities on the market.

### Clearly more business

"We simply combined our forces to develop the market" says Mr. Jores. But behind this short sentence, the two companies had clearly to learn to know each other and collaborate. Mr. Chapé adds: "We do the prospecting together and our offer is very well accepted as it is in the meaning of the ISO TS standard requesting to secure a second source". And this is the genius of the two entrepreneurs. They offer a single

interlocutor that guarantees two complementary sources of supply at once! The result? Increased sales and contracts that the companies would never have earned alone.

### A comprehensive and transparent solution

If the two companies work together, they nevertheless remain independent and guarantee total transparency with customers. According to what criteria customers choose to work with one company rather the other? "In all cases our customers know the company they work with. Languages and geography are of course very important, we provide a service of proximity both in France in Germany" says Mr. Chapé. Mr. Jores adds: "The back-up strategy is also paramount. If our customers request substantial increases in production, being able to count on a partner allows us to better respond to such solicitation". In this case the customers are also informed exactly on the origin of the parts.

### Same methods, machines, quality and prices

Such an association can only work if customers can rely on consistency of quality regardless of the provenance of their parts! In this regard Mr. Jores says: "We have very similar machines pools and our visions of quality and service are the same. Our customers who have already experienced the double sources supply are convinced. We offer a fantastic service with very high quality consistency". Today, the alliance of these two companies provides a global machinery pool for double face surface grinding unique in Europe. "We have a tool that allows us to set ambitious goals. Our aim is to become the European reference on double face surface grinding" adds Mr. Chapé.

### Two experts at your service

Visiting an exhibition and meeting Jores/Meca-Rectif is very convincing of their offer as their presentation is very consistent and professional; but how is the customer actually served? It's quite simple, he may be more or less attracted by one or the other of the two companies, but it is also possible to ask an offer to both of them. Mr. Chapé says: "With the same capabilities, the same tools and the same streamlined methods, our prices are necessarily very close and rarely a decision criterion between the two companies". Mr. Jores adds: "We produce high-value parts, often within tolerances of a few microns (from +/-5 microns to +/-20)".

### What about customers?

On paper this alliance has everything to please customers, but what do the customers think of both companies? Mr. Chapé concludes: "Our clients are not only looking for on time quality of production with attractive prices but they also want to secure their sourcing to face peaks of production and wish a second source of supply. We are the only one to offer such a global Service". Significant asset for all high-tech industries, Jores/Meca-Rectif already serve many actors on the automotive industry, aeronautics, mechanical and electro-mechanical industries or even the household appliances industry.

Are you looking for a double source of supply in double face surface grinding?

**Paul Jores GmbH**

Breitlerstrasse 66 - D-55566 Bad Sobernheim  
Tel. +49 6751 8556-0 - Fax +49 6751 8556-28  
[www.jores-gmbh.de](http://www.jores-gmbh.de) - [info@jores-gmbh.de](mailto:info@jores-gmbh.de)

**Meca-Rectif**

2, rue Marse Bastié - F-93600 Aulnay s/s bois  
Tel. + 33 1 48 65 90 40 - Fax + 33 1 45 91 21 32  
[www.meca-rectif.fr](http://www.meca-rectif.fr) - [contacts@meca-rectif.fr](mailto:contacts@meca-rectif.fr)

Site commun de l'alliance en 4 langues :  
Gemeinsamer Internet-Auftritt in 4 Sprachen:  
Common website of the alliance in 4 languages:  
[www.jores-mecarectif.eu](http://www.jores-mecarectif.eu)