

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 ».

Combinaison des 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 trouvaient 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, bleibt eine 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 ist in erster Linie auf zwei Arten von Bedürfnissen ausgerichtet. Erstens arbeitet die Agentur unterstützend für interne Anleitungsabteilungen, um vorübergehende Arbeitsspitzen abzufangen, und zweitens als Komplettanbieter für die Erstellung technischer Dokumentationen für Unternehmen, die über keine derartigen internen Ressourcen verfügen

(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. Gewiss 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 verschiedenartigen 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 Kosteneinsparungen 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 wiederfinden 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 Mitarbeiter-teams, 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 - 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 Schneidoeel 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-Technologie schneller, präziser und kostengünstiger.



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