

Walter Dünner SA : collaboration accrue avec Suvema

Entre développement sur demande et confirmation de partenariat, Walter Dünner SA pose graduellement les bases d'une commercialisation à plus grande échelle de son unité DünAir. Rencontre avec le directeur Daniel Dünner qui nous dévoile quelques pans de la stratégie mise en place, une stratégie qui ouvre la voie à de nombreuses nouvelles opportunités.

Dans le domaine des biens de consommation courante, le marketing a pour but plus ou moins avoué d'imposer un produit avant même que le consommateur n'en exprime le besoin. Chez Walter Dünner SA, l'approche est beaucoup plus pragmatique.

Stratégie claire

Il n'est en effet pas question de développer des produits avant d'en avoir reçu commande, ceci afin d'éviter d'entrer inutilement dans un marché à potentiel trop réduit. Dans la même logique, aucun développement ne sera fait sur des machines jugées trop âgées, par crainte de rencontrer des incompatibilités techniques, notamment avec le software de la machine. En revanche, dès qu'une commande est passée, elle devient prioritaire sur le développement de nouvelles applications.

La mise en oeuvre de cette stratégie permet aujourd'hui à l'entreprise d'officialiser un partenariat avec Suvema, représentant en Suisse des machines Citizen. La collaboration entre les deux sociétés n'est certes pas nouvelle puisque le système DünAir équipe déjà le modèle M(3)32 du fabricant japonais, mais elle ouvre de nouvelles perspectives de développement. Les retours très positifs de clients travaillant sur la M(3)32 encourageant Daniel Dünner à viser raisonnablement, pour cette année encore, l'installation de son système sur les modèles Citizen A32, L32, A20, L20, M20 et M(4)32.

Volonté d'expansion internationale

Le développement des affaires à l'étranger passe par la mise en place de structures aptes à assurer le montage des unités. Une société est ainsi opérationnelle en France depuis le mois d'avril, une seconde est en cours de fondation en Italie et une troisième entrera en fonction en Allemagne dès le mois de mai. Suite à sa participation au salon CIMT de Pékin en 2015, Walter Dünner SA a enregistré de nombreuses marques d'intérêts, mais pour l'instant le problème du personnel pour le montage sur place n'a

pas encore été résolu et l'entreprise est à la recherche de personnes intéressées à prendre en main cette partie technique.

Tests très poussés

Walter Dünner SA compte de nombreux clients dans le secteur médical. C'est donc logiquement vers ce domaine que les derniers développements de la société se sont orientés avec pour aboutissement la mise sur le marché d'un canon Airflex spécialement conçu pour le titane médical (le titane à utilisation non médicale peut quant à lui être utilisé avec des canons traditionnels). Les résultats sont très probants, puisque certains utilisateurs ont vu le pourcentage de pièces défectueuses passer de 20 à environ 2%. L'explication tient à la spécificité technique du système qui permet de supprimer le phénomène de flottement de la matière dans le canon.

Poussant le raisonnement plus loin, Walter Dünner SA effectue actuellement chez certains de ses clients des tests d'absorption des irrégularités matière grâce au système Airflex. Objectif de ces essais : l'élimination à terme du rectifiage, une opération qui actuellement multiplie par deux le prix de la matière.

Promotion durant le SIAMS

Walter Dünner SA présentera au SIAMS des simulations d'usinage sur une Citizen M32 et une Star SR20J (l'entreprise prévôtoise entretient des relations privilégiées avec Star Suisse pour le développement des systèmes). Une série de promotions spéciales sera mise en place, dont la possibilité de tester le système durant 30 jours.

Rencontrée sur le salon Simodec, la société DT Technologies de Scionzier est partenaire et distributeur des produits Dünner depuis 2015. De l'avis de Jérôme Durand, technico-commercial, les nouvelles unités Dünner semblent promises à un bel avenir. « Les entreprises ont dépêché leurs techniciens sur le salon et les marques d'intérêts pour ce nouveau produit ont été nombreuses. Il est probable qu'un certain nombre d'offres se concrétisent prochainement. Quoiqu'il en soit, l'introduction de cette unité dans notre gamme a d'ores et déjà créé une dynamique très intéressante ».



Walter Dünner SA verstärkt die Zusammenarbeit mit Suvema

Was die Einheit DunnAir anbelangt, befindet sich die Walter Dünner SA zurzeit in einer Phase zwischen Entwicklung auf Anfrage und Bestätigung der Partnerschaft und ist bestrebt, die Grundlagen einer breiten Markteinführung zu schaffen. Wir führten ein Gespräch mit dem Geschäftsführer Daniel Dünner, der ein paar Aspekte der umgesetzten Strategie, die zahlreichen neuen Gelegenheiten den Weg öffnet, preisgab.

Im Bereich der gängigen Verbrauchsgüter verfolgt die Marketingstrategie das mehr oder weniger erklärte Ziel, ein Produkt durchzusetzen, bevor der Konsument seinen Bedarf zum Ausdruck gebracht hat. Walter Dünner SA bevorzugt einen wesentlich pragmatischeren Ansatz.

Eine klare Strategie

Es kommt nicht in Frage, Produkte zu entwickeln, bevor diese bestellt wurden, um unnötige Anstrengungen auf einem Markt mit geringem Potential zu vermeiden. Gemäß derselben Logik werden auch für zu alt befundenen Maschinen aus Angst vor technischen Inkompatibilitäten – insbesondere was die Maschinensoftware anbelangt - keine Entwicklungsarbeiten durchgeführt. Sobald ein Auftrag aber erteilt ist, hat er Vorrang gegenüber der Entwicklung neuer Anwendungen.

Die Umsetzung dieser Strategie ermöglicht heute dem Unternehmen, die Geschäftspartnerschaft mit Suvema – dem Vertreter der

Citizen-Maschinen in der Schweiz – offiziell zu bestätigen. Die Zusammenarbeit der beiden Unternehmen besteht schon lange, da das Modell M(3)32 des japanischen Fabrikanten bereits mit dem DunnAir-System ausgestattet ist, aber sie eröffnet neue Entwicklungsperspektiven. Das positive Feedback der Kunden, die mit der M(3)32 arbeiten, bestärkte Daniel Dünner, auch dieses Jahr vernünftige Ziele anzupeilen und die Citizen-Modelle A32, L32, A20, L20, M20 und M(4)32 mit seinem System auszurüsten.

Der Wille zur internationalen Expansion

Die Geschäftsentwicklung im Ausland erfordert die Einrichtung von Infrastrukturen, die in der Lage sind, die Montagearbeiten auszuführen. So gibt es seit April in Frankreich eine betriebsbereite Gesellschaft in Frankreich, eine zweite wird derzeit in Italien aufgebaut, und eine dritte wird im Mai in Deutschland die Arbeit aufnehmen. Infolge der Teilnahme an der CIMT-Messe 2015 in Peking erhielt die Walter Dünner SA zahlreiche Anfragen, aber da das Personalproblem für die Montage vor Ort bislang noch nicht gelöst werden konnte, sucht das Unternehmen Interessenten, um den technischen Teil zu übernehmen.

Äußerst umfassende Tests

Die Walter Dünner SA zählt viele Kunden im Medizinbereich. Dementsprechend gingen die letzten Entwicklungen des Unternehmens in diese Richtung, mit dem Ergebnis, dass eine speziell für Titan in Medizinqualität entwickelte Airflex-Führungsbuchse auf den Markt gebracht wurde (andere Titanqualitäten können mit den üblichen Führungsbuchsen verwendet werden). Die Ergebnisse sind sehr überzeugend, stellten doch einige Benutzer fest, dass sie nur noch 2 % statt 20 % mangelhafte Teile verzeichnen. Das liegt an der spezifischen Systemtechnik, die ein «Flattern» des Werkstoffs in der Führungsbuchse verhindert. ▶

Die Walter Dünner SA ging noch einen Schritt weiter in ihren Überlegungen und führt derzeit bei einigen Kunden Absorptionstest bezüglich Werkstoffunregelmäßigkeiten mit dem Airflex-System durch. Ziel dieser Versuche ist, auf den Schleifgang langfristig verzichten zu können - zumal dieser Vorgang den Werkstoffpreis derzeit verdoppelt.

Werbung während der SIAMS

Anlässlich der SIAMS wird die Dünner SA Bearbeitungssimulationen auf einer Citizen M32 und einer Star SR20J (das in Moutier niedergelassene Unternehmen unterhält ausgezeichnete Verbindungen mit Star Suisse was die Entwicklung von Systemen anbelangt) vorführen. Es wird eine ganze Reihe von Sonderangeboten vor Ort geben, darunter die Möglichkeit, das System 30 Tage lang zu testen.

Dünner machte mit dem Unternehmen DT Technologies aus Scionzier auf der Simodec-Messe Bekanntschaft, seit 2015 besteht eine Geschäftspartnerschaft und DT Technologies vertreibt die Dünner-Produkte. Nach Ansicht des technisch-kaufmännischen Leiters Jérôme Durand ist den neuen Dünner-Einheiten eine vielversprechende Zukunft beschieden. *«Die Unternehmen entsandten ihre Techniker zur Messe, und das Interesse an diesem neuen Produkt war groß. Es ist sehr wahrscheinlich, dass sich mehrere Angebote demnächst konkretisieren werden. Wie dem auch sei, die Einführung dieser Einheit in unsere Produktreihe hat bereits eine sehr interessante Dynamik ausgelöst.»*

Walter Dünner SA: greater collaboration with Suvema

Combining development on demand and partnership agreement, Walter Dünner SA gradually provides the basis for the wide-scale commercialization of its DünnAir unit. We met with the CEO Daniel Dünner who unveils parts of the strategy put in place, a strategy which paves the way to new opportunities.

The more or less hidden goal of the daily consumer goods marketing is to impose a product before the customer is aware of the need. The approach of Walter Dünner SA is far more pragmatic.

A clear strategy

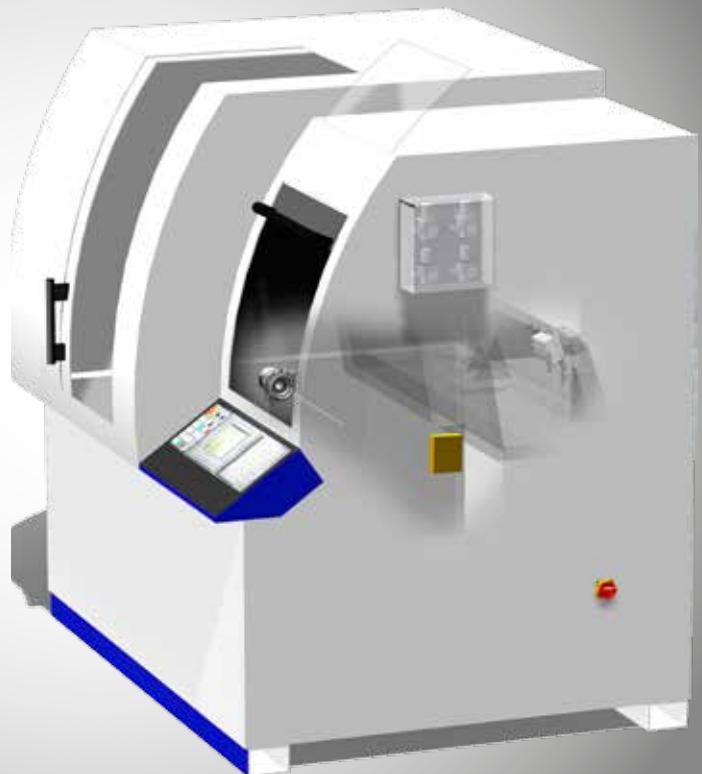
There is no question of developing new products before receiving an order, as not to enter into a too small market. By the same reasoning, no development will be made on machines considered to be too old, for fear of technical problems, in particular with the softwares. By contrast, once an order has been made, it overrides the development of new applications.

The implementation of this strategy enables today the company to formalize a partnership with Suvema, the Citizen machines agent in Switzerland. Of course, the collaboration between the two companies is not new, as the machine M(3)32 of the Japanese manufacturer is already equipped with the DünnAir system, but it opens the way for new development opportunities. The positive feedbacks of customers working with the M(3)32

L'installation d'une unité DünnAir sur une machine s'effectue chez le client et est assurée par des techniciens qualifiés. L'ensemble des interventions sur la machine, y-compris la formation et le test de mise en service, prend environ huit heures.

Die Montage einer DünnAir-Einheit auf einer Maschine erfolgt direkt beim Kunden und wird von qualifizierten Technikern sichergestellt. Der gesamte Arbeitsvorgang einschliesslich Schulung des Mitarbeiter und Inbetriebnahmetest nimmt etwa acht Stunden in Anspruch.

The installation of a DünnAir unit on a machine is carried out at the customer's premises and ensured by qualified technicians. The whole intervention on the machine, including training and testing, takes approximately eight hours.



encourage Daniel Dünner to have as a reasonable goal for this year the installation of the DünnAir unit on the Citizen A32, L32, A20, L20, M20 et M(4)32.

Ambition for international growth

The development of foreign business takes place through structures suitable for assembling the units. A company is thus operating in France since April, a second one is in creation in Italy and a third one will be operational in Germany in May. Intense interest were shown following Walter Dünner's participation 2015 in the show CIMT in Beijing. But for now, the lack of staff for assembling on site is still unresolved and the company is searching for people interested in taking over the technical part.

Very comprehensive tests

The company has many customers in the medical field. The latest developments were obviously carried out in this domain, leading to the market introduction of an Airflex guide bush specially designed for medical titanium (non medical titanium can be used with traditional guide bushes). The results are very conclusive since the number of defective parts declined from 20 to 2% for some users. The main reason for this is the technical specificity of the system which removes the phenomenon of floating material in the guide bush.

By extension, Walter Dünner SA conducts tests for the removal of material irregularities by some customers. The goals of these trials are to eliminate grinding operations, which today double the price of the material.

Promotion during the SIAMS

Walter Dünner SA will be presenting machining simulations on a Citizen M32 and a Star SR20J at the SIAMS (the company of Moutier maintains very close relations with Star Switzerland for the development of systems). Special promotions will be offered, including the possibility to test the system for 30 days.

The company DT Technologies of Scionzier is partner of Walter Dünner SA and distributes its products since 2015. We met with sales engineer Jérôme Durand at Simodec. «The new DünnAir units appear to be promising. Companies have sent their technicians on the show and interest has been significant. Offers are likely to materialise soon. Whatever, the introduction of this unit in our range has already created strong momentum».

Walter Dünner SA
Route de Soleure 25
CH-2740 Moutier
Tel. +41 (0)32 312 00 70
www.dunner.ch

LECUREUX

eScrew

Coffret de commande compatible avec toute la gamme des tournevis Lecureux

Steuergerät für die komplette Palette Lecureux Schraubenzieher

LECUREUX SA CH-2503 Biel Bienne – www.lecureux.ch