



FRANÇAIS

Les défis du nettoyage inter-opération en milieu industriel

Depuis sa reprise en 2009, la nouvelle direction de NGL Cleaning Technology, société spécialisée dans le nettoyage de précision, consacre d'importantes ressources qui ont permis à l'entreprise d'augmenter ses effectifs et d'apporter de nombreuses innovations sur le marché. En point de mire, l'efficacité et une empreinte écologique la plus faible possible.

Le service client a été lui aussi particulièrement choyé, grâce au développement de plusieurs concepts destinés à renforcer le rôle de la société en tant que partenaire technologique essentiel.

Partager les connaissances

Le concept de la « NGL Academy » poursuit plusieurs objectifs visant à offrir des solutions complètes incluant la chimie, la formation, les outils de contrôles et les laboratoires. Délaissant de plus en plus les solvants au profit des lessives en base aqueuse, l'entreprise transforme continuellement ses produits pour répondre aux critères de santé des utilisateurs et s'adapter à l'évolution des matériaux ou à l'apparition de nouveaux procédés. Pour répondre à ces exigences, elle peut compter sur une équipe de scientifiques représentant environ 15% des collaborateurs. La formation quant à elle s'adresse principalement aux clients mais aussi aux employés et aux distributeurs afin de garantir une culture d'entreprise tournée vers l'excellence et la notion de service client. Soutenue par l'organisation de séminaires ou la participation à des salons, elle apporte une véritable plus-value aux activités de la société. Le troisième volet du concept « NGL Academy » concerne les outils de contrôle et de maîtrise des procédés comme par exemple l'UPC 3000 pour mesurer la qualité des ultrasons et la conductivité des bains lessiviels et de l'eau déminéralisée.

Que faire des eaux résiduaires ?

La division « traitement des eaux », créée il y a quatre ans, est aujourd'hui en pleine expansion. Le cahier des charges de ce département comprend d'une part la recherche de solutions conformes à la législation environnementale pour le recyclage

des eaux résiduaires (eaux d'ébavurage ou de rinçage par exemple). Deux méthodes de traitement sont proposées : la méthode physico-chimique qui utilise des réactifs chimiques et qui permet de concentrer les contaminants sous forme de boue décantable ou filtrable et la méthode physique qui s'opère soit par filtration membranaire, par centrifugation ou par évapo-concentration. Le second aspect dont s'occupe ce département est le pré-traitement de l'eau. Divers paramètres, dont les saisons, les régions ou les sources d'approvisionnement peuvent en effet influencer la qualité de cette dernière et déboucher sur des résultats qui diffèrent d'une opération à l'autre. Or il est primordial de pouvoir fixer la qualité de l'eau de manière régulière, ce que réussit l'entreprise grâce à sa solution NANOCLEAN EW.

Enfin, ce département propose également plusieurs prestations de service, qui vont du bilan en entreprise au conseil dans le choix des procédures et installations en passant par la mise en conformité d'installations de traitement existantes.

Application Centre

Grâce à son laboratoire, NGL assure des prestations techniques variées telles que des essais préalables, des contrôles, des validations et homologations de procédés ou l'élaboration de cahiers des charges pour leurs clients en phase d'investissement en équipement.

Pour diverses raisons, il peut cependant arriver que certains essais préalables soient réalisés chez le client et non en interne. NGL a ainsi mis en place le concept « d'Application Centre », un service destiné à cerner aux mieux les exigences de ses clients ...

et à définir les produits et procédés adaptés. Organisé en réseau au niveau international, ce service permet de répondre rapidement aux besoins techniques par la mise à disposition gratuite d'ingénieurs qui se déplacent sur simple demande.

Présence au cœur des marchés

A l'instar de nombreuses entreprises, NGL Cleaning Technology SA subit les effets d'une situation économique mondiale pour le moins instable mais parvient toutefois à progresser grâce notamment à une stratégie de proximité avec ses clients. Exportant environ 65% de sa production, la société a conscience de l'importance d'une présence au sein de ses différents marchés et a ainsi mis en place depuis 4 ans un réseau de filiales en France, au Danemark, en Allemagne, à Shanghai, à Singapour et depuis janvier de cette année, à Chicago. Jean-Michel Balmelle, CEO de l'entreprise, se montre confiant: «*La qualité suisse s'exporte toujours bien et des régions telles que l'Asie et les Etats-Unis seront dans un proche avenir des relais de croissance très importants*».

Chaque filiale est organisée de manière à offrir un service logistique et technique et abrite un laboratoire adapté aux besoins spécifiques du marché local. En Suisse, le laboratoire est dédié majoritairement aux domaines de l'horlogerie, de la bijouterie et du médical alors que celui de la filiale chinoise par exemple sert l'industrie optique. Au total, l'entreprise de Nyon couvre une vingtaine d'industries et est en mesure de proposer des solutions personnalisées avec des procédés spécifiques pour chacune d'entre elles. Toutes les filiales sont approvisionnées depuis la Suisse, où se concentre 100% de la production.

Les laboratoires des différentes filiales sont mis gratuitement à disposition des clients pour la réalisation des tests. Cette démarche reflète la philosophie de l'entreprise qui souhaite offrir à ses clients les connaissances dont ils ont besoin et leur donner accès en toute transparence aux différents process. «*La relation clients telle que nous la développons depuis quelques années suscite de très bons échos et nous allons maintenir nos efforts pour consolider ces nouveaux concepts dans les deux à trois ans à venir*», conclut Jean-Michel Balmelle.

DEUTSCH

Industrie: Reinigung zwischen verschiedenen Arbeitsvorgängen – eine echte Herausforderung!

Seit der 2009 erfolgten Betriebsübernahme setzt die neue Geschäftsleitung des auf Präzisionsreinigung spezialisierten Unternehmens NGL Cleaning Technology bedeutende Betriebsmittel ein, was eine Erhöhung des Personalstands sowie die Einführung zahlreicher Innovationen auf dem Markt zur Folge hatte. Damit werden einerseits eine maximale Effizienz, andererseits eine möglichst geringe Umweltbelastung angestrebt.

Auch dem Kundenservice wurde ein besonderes Augenmerk zuteil: Es wurden mehrere Konzepte entwickelt, um die Rolle des Unternehmens als wesentlicher technologischer Partner zu stärken.

Wissensaustausch

Das Konzept der «NGL Academy» verfolgt mehrere Ziele, um umfassende Lösungen für die Bereiche Chemie, Schulung, Prüfgeräte und Labors anbieten zu können. Das Unternehmen ersetzt die Lösungsmittel zunehmend durch wasserbasierte Laugen und arbeitet ständig an der Zusammensetzung seiner Produkte, um den Gesundheitskriterien der Benutzer zu entsprechen und der Weiterentwicklung der Werkstoffe sowie dem Aufkommen neuer Verfahren gerecht zu werden. Es stützt sich auf ein wissenschaftliches Team, dem ca. 15 % seiner Mitarbeiter angehören, um diesen Anforderungen Rechnung zu tragen. Die Schulungen sind hauptsächlich für die Kunden bestimmt, können aber auch von den Mitarbeitern und Vertriebspartnern in Anspruch genommen werden; damit wird gewährleistet, dass die Unternehmenskultur

auf Spitzenqualität und erstklassigen Kundenservice ausgerichtet ist. Dank der regelmäßigen Veranstaltung von Seminaren und Teilnahme an Messen stellen Schulungen einen wahren Wertzuwachs für die Geschäftstätigkeiten des Unternehmens dar.

Die Prüfwerkzeuge und die Beherrschung der Verfahren – wie zum Beispiel das Messgerät UPC 3000 zur Messung der Ultraschallqualität und der Leitfähigkeit der Spülflotten und des demineralisierten Wassers – stellen die dritte Säule des Konzepts «NGL Academy» dar.

Wohin mit dem Abwasser?

Die vor vier Jahren gegründete Abteilung «Wasseraufbereitung» ist heute auf Wachstumskurs. Das Pflichtenheft dieser Abteilung umfasst einerseits die Suche nach Abwasser-Recycling-Lösungen (zum Beispiel für das nach dem Entgrat- und Spülvorgang entstandene Abwasser), die den Umweltschutzvorschriften entsprechen. Zwei Aufbereitungsmethoden werden angeboten: die



physikalisch-chemische Methode, die mit Einsatz von chemischen Reagenzien eine Konzentrierung der Schadstoffe in Form von absetzbaren oder filtrierbaren Schlämmen ermöglicht, und die physikalische Methode, die mittels Membranfiltrierung, Zentrifugieren oder Verdampfungskonzentration erfolgt. Andererseits befasst sich diese Abteilung mit der Vorbehandlung des Wassers. Verschiedene Parameter – Jahreszeiten, Regionen, Versorgungsquellen u. a. – können die Wasserqualität beeinflussen und zu unterschiedlichen Ergebnissen führen. Es ist jedoch äußerst wichtig, die Wasserqualität regelmäßig bestimmen zu können, und dazu ist das Unternehmen dank der Lösung NANOCLEAN EW in der Lage.

Diese Abteilung bietet darüber hinaus mehrere Dienstleistungen an, die vom Leistungsnachweis des Unternehmens über die Anpassung der bestehenden Aufbereitungsanlagen an die geltenden Bestimmungen bis hin zur Auswahl der Verfahren und Anlagen reichen.

Application Centre

Dank seinem Labor ist NGL in der Lage, verschiedene technische Verfahren wie Versuche im Vorfeld, Kontrollen, Validierungen und Zulassungen von Verfahren oder die Erstellung von Pflichtenheften für Kunden, die gerade in eine Ausrüstung investieren, sicherzustellen.

Aus verschiedenen Gründen kann es sich jedoch als notwendig erweisen, dass bestimmte Vorversuche direkt beim Kunden und nicht intern durchgeführt werden. NGL hat das Konzept «Application Centre» eingerichtet – hierbei handelt es sich um eine Dienstleistung, bei der es darum geht, die Kundenanforderungen bestmöglich zu erfassen und geeignete Produkte und Verfahren zu definieren. Dieser Service wird auf internationaler Ebene als Netzwerk organisiert und ermöglicht eine rasche Reaktion auf technische Anliegen, indem Ingenieure kostenlos zur Verfügung gestellt werden (Entsendung vor Ort auf Anfrage).

Marktpräsenz

Wie viele andere Unternehmen leidet auch NGL Cleaning Technology unter den Auswirkungen einer weltweit äußerst unbeständigen Wirtschaftslage, schafft es aber dank seiner Strategie, der Kundennähe den Vorrang zu geben, dennoch, den Umsatz

zu steigern. Das Unternehmen exportiert etwa 65 % seiner Produktion und ist sich der Bedeutung seiner Marktpräsenz absolut bewusst; aus diesem Grund hat es in den vergangenen vier Jahren ein Netzwerk mit Filialen in Frankreich, Dänemark, Deutschland, Shanghai, Singapur und seit Januar 2017 in Chicago eingerichtet. Jean-Michel Balmelle, zeigt sich in seiner Eigenschaft als CEO des Unternehmens sehr zuversichtlich: «Schweizer Qualität lässt sich nach wie vor gut exportieren, und Regionen wie Asien ...

The advertisement features the LNS logo in red at the top right. Below it, a dark red banner contains the text 'VOTRE ONE-STOP-SHOP' and 'POUR LES PÉRIPHÉRIQUES DE MACHINES-OUTILS'. To the right of this banner is a large image of a hand giving a thumbs-up. On the left side, four service categories are listed with corresponding icons: 'UNE SEULE ET MÊME SOURCE...' (top), 'RAVITAILLEUR DE BARRES' (barrel icon), 'CONVOYEUR DE COPEAUX' (conveyor icon), 'GESTION DU LIQUIDE DE COUPE' (hand with liquid icon), and 'SYSTÈME DE FILTRATION DE L'AIR' (filter icon).

LNS
VOTRE ONE-STOP-SHOP
 POUR LES PÉRIPHÉRIQUES DE MACHINES-OUTILS

UNE SEULE ET MÊME SOURCE...

- RAVITAILLEUR DE BARRES**
- CONVOYEUR DE COPEAUX**
- GESTION DU LIQUIDE DE COUPE**
- SYSTÈME DE FILTRATION DE L'AIR**

LNS
 LNS SA
 Route de Frinwillier
 2534 Orvin
 Switzerland
 +41 32 358 02 00
 LNS@LNS-europe.com
 www.LNS-europe.com

und die Vereinigten Staaten werden in naher Zukunft sehr bedeutende Wachstumsträger darstellen.»

Die Organisation der einzelnen Filialen wurde darauf ausgelegt, dass logistische und technische Dienstleistungen angeboten werden können; darüber hinaus ist jede Filiale mit einem Labor ausgestattet, das dem spezifischen Bedarf des lokalen Markts gerecht wird. In der Schweiz ist das Labor hauptsächlich auf die Bereiche Uhren-, Schmuck- und Medizinindustrie ausgerichtet, während zum Beispiel das Labor der chinesischen Filiale auf den Bedarf der Optikindustrie ausgelegt ist. Insgesamt deckt das in Nyon niedergelassene Unternehmen den Bedarf von etwa zwanzig Industrien ab und ist in der Lage, anhand spezifischer Verfahren jeder einzelnen Branche personalisierte Lösungen anzubieten. Alle Filialen werden direkt von der Schweiz beliefert (die gesamte Produktion erfolgt in der Schweiz).

Die Labors der verschiedenen Filialen stehen den Kunden kostenlos zur Verfügung, um dort ihre Tests durchführen zu können. Diese Vorgehensweise spiegelt die Unternehmensphilosophie wider, denn NGL möchte seinen Kunden das benötigte Know-how zur Verfügung stellen und ihnen den Zugang zu verschiedenen Verfahren ermöglichen. «Der Kundenservice, den wir seit einigen Jahren eingerichtet haben, kommt bei den Kunden sehr gut an und wir sind daher bestrebt, diese neuen Konzepte während der kommenden zwei bis drei Jahre weiter auszubauen», schloss Jean-Michel Balmelle ab.

ENGLISH

Challenges of inter-operation cleaning in industrial settings

Since taking over NGL Cleaning Technology SA in 2009, the new management of this company specialized in precision cleaning sets significant resources, which enabled it to increase its staff and to bring numerous innovations to the market. Emphasis is given to efficiency and lowest ecological footprint.

The customer service took also many advantages with the development of several concepts aimed at strengthening the role of the company as an essential technological partner.

To share knowledge

The "NGL Academy" concept has several objectives aimed at offering global solutions including chemistry, training, monitoring tools and laboratories. The company is continuously adapting its products to meet the human health criteria, the changes of ma-

Walter Dünner SA
SWISS TOOLING PRODUCER
SINCE 1935

CH-2740 Moutier Switzerland Tél: +41 32 312 00 70 Fax: +41 32 312 00 80 E-mail: sales@dunner.ch
Online shop : www.dunner.ch

materials as well as the emergence of new processes and is thus gradually abandoning the solvents in favour of water-based detergents. To fulfil these requirements, it can rely on a team of scientists, which represents approximately 15% of the staff. For its part, training is mainly addressed to the customers but also to the employees and distributors in order to ensure a corporate culture based on excellence and customer service. Promoted by the organization of seminars or the participation in trade fairs, the training provides real added value to the company's activities. The third part of the "NGL Academy" concept relates to the monitoring and process management tools such as for example the UPC 3000 used to measure the quality of the ultrasounds and the conductivity of the detergent baths and demineralised water.

What about residual waters ?

The division "water treatment", created four years ago, is expanding rapidly. Its specification firstly includes the development of solution for the recycling of residual waters (deburring or rinsing waters) in conformity with the environmental legislation. Two treatment methods are proposed: the physicochemical method, which uses chemical reactants and concentrate contaminants in the form of settleable and/or filterable sludge and the physical method, which operates by membrane filtration, centrifugation or evapo-concentration. The second aspect is the pre-treatment of the water. Various parameters, including the seasons, the regions or the sources of supply can affect the quality of the water and deliver results which differ from one operation to another. However, it is essential to ensure the quality of the water on a regular basis, what the company achieves thanks to its solution NANONCLEAN EW.

Lastly, this division offers several service provisions, which range from the on-site assessment to the treatment process proposal and the compliance for existing treatment installations.

Application Centre

Thanks to its laboratory, NGL provides various technical services such as preliminary tests, checks, process validation and approval or guidance and assistance in preparing specifications for an equipment investment.

For a variety of reasons, it might happen that preliminary tests are carried out at client locations and not in-house. NGL thus set up the concept "of Application Center", a service aimed at better identifying the customer needs and defining the adapted products and processes. This service, which forms a global network, makes it possible to quickly meet the technical needs through the free of charge provision of engineers who are sent on request.

Presence at the core of markets

Like many other companies, NGL Cleaning Technology suffers the effects of the unstable world economic situation but succeeds however in progressing, thanks in particular to its strategy to increase proximity to its customers. The company exports approximately 65% of its production and is well aware of the importance of a presence within its various markets. It thus set up over the past four years a network of subsidiaries in France, Denmark, Germany, Shanghai, Singapore and since January of this year, in Chigaco. CEO Jean-Michel Balmelle shows confidence: "Swiss quality is still an export hit and areas such as Asia and the United States will be significant growth relays in the near future".

Each subsidiary is organized to provide logistic and technical service and houses a laboratory adapted to the specific needs of the local market. The Swiss laboratory is mainly dedicated to the watch, jewellery and medical industries while that in China for example serves the optical industry. All in all, the company from Nyon covers some twenty industries and offers customized solutions with specific processes for each of them. The subsidiaries are all supplied from Switzerland, where production is concentrated.

The laboratories in the various subsidiaries are available to customers for free. This corresponds to the company's philosophy which wishes to offer all customers the knowledge they need and give them access to the various processes in full transparency. "We are receiving positive feedback on the customer relationships we have been developing for several years and will continue our efforts to strengthen these new concepts within the next two or three years", Jean-Michel Balmelle concludes.

NGL CLEANING TECHNOLOGY

7 Chemin de la Vuarpillière
CH-1260 Nyon
Tel. +41 (0)22 365 46 66
www.ngl-group.com

...ONE-STOP-SHOP

-  **RAVITAILLEUR DE BARRES**
-  **CONVOYEUR DE COPEAUX**
-  **GESTION DU LIQUIDE DE COUPE**
-  **SYSTÈME DE FILTRATION DE L'AIR**

LNS
LNS SA
Route de Frinwillier
2534 Orvin
Switzerland
+41 32 358 02 00
LNS@LNS-europe.com
www.LNS-europe.com