



FRANÇAIS

L'internationalisation et la croissance au sein de l'entreprise Müller : là où sont les partenaires système et leurs clients

L'entreprise Müller a connu une croissance comprise entre 8 et 30 % au cours de ces dernières années. Interview de Martin Müller pour connaître les raisons de ce développement.

Monsieur Müller, quelle est la stratégie qui a permis cela ?

C'est le fruit de plusieurs facteurs. En premier lieu, ce sont évidemment nos produits. Au cours de ces dernières années, nous nous sommes faits un nom dans les domaines des unités haute pression compactes et de la gestion des copeaux en termes d'efficacité, d'innovation, de design et de qualité. De plus, il y a notre volonté en tant qu'entreprise d'investir continuellement en termes de personnel, de capacités, de technologies de fabrication et de qualification. Et comme dernier point : Notre très forte orientation et focalisation sur nos clients. Nous nous sommes surtout développés dans le domaine des tours à poupée mobile avec les produits combiloop et combustream avec nos partenaires de longue date, car nous avons également conclu dans ce domaine des partenariats système de manière ciblée.

Que voulez-vous dire lorsque vous parlez de partenariats système et quelle influence cela a-t-il sur votre stratégie ?

Par partenariats système, il faut comprendre des coopérations très étroites avec les principaux constructeurs de machines comme Citizen, Star, Tornos et dernièrement Tsugami. Le fait que nous puissions servir nos clients de cette manière aujourd'hui est le résultat de nombreuses années au cours desquelles nous avons pris nous-mêmes l'initiative d'aller au contact des constructeurs de machines. Parallèlement, nous avons toujours répondu de manière proactive aux besoins réels à l'extérieur, dans les ateliers et le faisons toujours. Nous ne nous intéressons pas uniquement à nos technologies, mais également à l'ensemble du processus pour bien comprendre en détail ce qui se passe réellement sur la machine. Avec cette approche, nous avons créé un système modulaire de technologies à la base de notre idée de partenariats système. Et cela fait environ trois ans que nous sommes très tôt impliqués directement dans le processus de développement par les constructeurs de machines et que nous pouvons adapter constamment notre système modulaire aux innovations. Bien sûr, pour nous, ces adaptations sont toujours associées à un investissement correspondant, ce n'est

qu'ainsi que nos clients bénéficient rapidement et globalement du progrès technologique.

Ces partenariats système ont-ils également eu une influence sur votre croissance régionale ?

Absolument ! Evidemment, notre croissance a tout d'abord été nationale, puis nous avons approché les pays voisins. Là où se trouvent nos partenaires système, car le partenariat système va au-delà des développements de produits communs. Nous souhaitons soutenir nos partenaires et leurs clients avec des prestations de services également sur leurs marchés principaux. De ce fait, nous nous sommes développés avec nos partenaires de manière régionale et nous avons renforcé notre présence là où ces derniers sont très présents : notamment en Allemagne, en Suisse, en Italie et en France. C'est-à-dire là où nous avons développé de nombreux partenariats système et là où les marchés avec nos partenaires ont été très favorables pour nous. C'est une situation positive pour les deux parties.

Comment envisagez-vous les prochaines étapes stratégiques en matière de croissance dans l'entreprise Müller ?

Force est de constater que la quasi-totalité de nos partenaires système avec lesquels nous avons actuellement des partenariats complets ou partiels viennent du Japon. Pour l'entreprise Müller, cela implique dans le cadre de sa stratégie de croissance que nous souhaitons nous rapprocher un peu plus des sièges de nos partenaires système en Asie au niveau régional afin de pouvoir également les soutenir avec des prestations de services de première qualité.

C'est pourquoi nous avons fondé récemment notre propre site de services et de production en Chine, plus précisément dans le parc industriel allemand du district de Zhangpu Kunshan où nous sommes représentés avec notre marque M-Tech dont la qualité n'est plus à prouver.

DEUTSCH

Internationalisierung und Wachstum bei Müller – überall dort, wo Systempartner und deren Kunden sind

Die Firma Müller ist in den letzten Jahren jeweils zwischen 8 und 30 % gewachsen. Interview mit Martin Müller, um die Gründe für diese Entwicklung herauszufinden.

Herr Müller, welche Strategie war dafür verantwortlich?

Nun, dafür sind diverse Faktoren verantwortlich. In erster Linie natürlich unsere Produkte. Wir haben uns in den letzten Jahren in den Bereichen Kompakt- Hochdruck und Späne-Management einen Namen in Sachen Effizienz, Innovation, Design und Qualität gemacht. Hinzu kommt unsere Bereitschaft, als Unternehmen kontinuierlich in Verbesserungen, Personal, Kapazitäten, Fertigungstechnologien und Qualifikation zu investieren. Und als letzter Punkt: Unsere sehr starke Kundenorientierung und -fokussierung. Hauptsächlich haben wir uns im Bereich der Langdrehautomaten weiterentwickelt mit combiloop und combustream Produkten bei unseren langjährigen Partnern, denn in diesem Bereich haben wir ganz gezielt auch Systempartnerschaften entwickelt.

Was meinen Sie damit, wenn Sie von Systempartnerschaften sprechen, und welchen Einfluss hat das auf Ihre Strategie?

Unter Systempartnerschaften verstehen wir sehr enge Kooperationen mit führenden Maschinenherstellern, wie Citizen, Star, Tornos und jüngst auch Tsugami. Dass wir unsere Kunden heute so bedienen können, ist das Ergebnis vieler Jahre, in denen wir sehr intensiv, eigeninitiativ auf die Maschinenhersteller zugegangen sind. Zugleich haben wir uns immer proaktiv draußen in den Betrieben mit den echten Bedürfnissen auseinandergesetzt und tun das immer noch. Dabei schauen wir nicht nur auf unsere Technologien, sondern betrachten immer den kompletten Prozess, um wirklich im Detail zu verstehen, was eigentlich auf der Maschine passiert. Mit dieser Arbeitsweise schufen wir einen System- und Technologie-Baukasten als Grundlage für unsere Idee der Systempartnerschaften. Und seit rund drei Jahren sind wir nun an dem Punkt, dass wir bereits sehr früh durch die Maschinenhersteller direkt in den Entwicklungsprozess einbezogen werden und unseren Baukasten stets auf die Neuerungen abstimmen und anpassen können. Natürlich sind diese Adaptionen für uns immer mit entsprechenden Investitionen verbunden, doch nur so profitieren unsere Kunden schnell und ganzheitlich vom technologischen Fortschritt.

Hatten diese Systempartnerschaften auch Einfluss auf Ihr regionales Wachstum?

Absolut! Natürlich sind wir erstmal national gewachsen und haben danach den Schritt ins nähere Ausland gewählt. Und zwar dorthin, wo unsere Systempartner sind, denn die Systempartnerschaft geht über gemeinsame Produktentwicklungen hinaus. Wir möchten unsere Partner und deren Kunden auch in deren Kernmärkten mit Serviceleistungen unterstützen. Dementsprechend sind wir auch überall dort regional mitgewachsen und haben uns dort verstärkt, wo diese stark sind: Nämlich in Deutschland, in der Schweiz, in Italien und Frankreich. Das ist dort, wo wir heute unsere Systempartnerschaften ganz massiv entwickelt haben und sich die Märkte mit den Partnern für uns sehr gut entwickeln. Eine positive Situation also für beide.

Wie sehen die nächsten wachstumsstrategischen Schritte bei Müller aus?

Man muss sehen, dass fast alle unsere Systempartner, mit denen wir heute Systempartnerschaften vollumfänglich oder in Teilen haben, aus Japan kommen. Für Müller bedeutete das im Rahmen seiner Wachstumsstrategie, dass wir zukünftig regional etwas näher an die Headquarters unserer Systempartner in Asien rücken möchten, um diese dort ebenfalls mit erstklassigen Serviceleistungen unterstützen zu können. Deshalb haben wir vor kurzem einen eigenen Service- und Produktionsstandort in China, genauer gesagt im German Industrial Park im Bezirk Zhangpu Kunshan gegründet, wo wir mit unserer Marke M-Tech in gewohnter Qualität vertreten sind.

ENGLISH

Internationalisation and growth at Müller – wherever system partners and their customers are

The Müller company has grown between 8 and 30 % in each of the last few years.

Interview with Martin Müller to find out the reasons for this development.

Mr Müller, what strategy made it possible?

Well, a number of factors were responsible for it. In the first instance, of course, our products. In recent years, we have been able to make a name for ourselves for efficiency, innovation, design and quality in the fields of compact high pressure and chip management. Then there is our willingness as a company to constantly invest in improvements, staff, capacities, manufacturing technology and qualifications. And finally: our very strong customer orientation and focus. We have developed mainly in the field of sliding headstock automatic lathes with combiloop and combustream products with our partners of many years' standing, because we have specifically worked at building up system partnerships in this area.

What do you mean by system partnerships and how do they influence your strategy?

We see our system partnerships as very close cooperations with leading machine manufacturers such as Citizen, Star, Tornos and, most recently, Tsugami. The fact that we are able to service our customers this way today is the result of the many years that we have spent addressing machine manufacturers so intensively and on our own initiative. We have also always addressed the genuine requirements outside in the plants, and still do so today. And we don't only look to our technologies, but always at the whole process so that we really do understand, down to the smallest detail, what



combistream

Système haute pression et convoyeur à copeaux combinés

Hochdruck und Späneförderer in einem

High pressure and chip conveyor in one

a machine actually does. This working method has enabled us to create a system and technology building set as the base for our idea of system partnerships. And for about three years now, we've been at the point where machine manufacturers include us in the development process at a very early stage, so we are constantly able to adapt and adjust our building set to the latest changes. Of course, these adaptations also mean the corresponding investments for us, but that is the only way our customers will benefit quickly and entirely from technological progress.

Have these system partnerships also influenced your regional growth?

Absolutely! Of course, we grew nationally first and then took the step to nearby countries. To the countries where our system partners are,

because the system partnership goes beyond common product developments. We want to support our partners and their customers with services in their core markets as well. So we have also grown along in all these regions, and strengthened ourselves where they are strong: in Germany, Switzerland, Italy and France. That is where we have now massively developed our system partnerships, and where the markets are developing extremely satisfactorily for us with our partners. So it's a positive situation for both parties.

What will be the next steps in terms of growth strategy at Müller?
You have to see that almost all of the system partners with whom we today have system partnerships either partly or in full, are from Japan. For us at Müller, in line with its growth strategy, this means that we want to move a little closer regionally to the headquarters of our system partners in Asia in the future in order to support them with first-class services as well. That is why we recently founded our own service and production location in China, to be precise at the German Industrial Park in Zhangpu Kunshan, where we are represented with our brand M-Tech in the customary quality.

MÜLLER HYDRAULIK GMBH

Albring 29

D-78658 Zimmern o. R.

T. +49 (0) 741 174 575 0

www.muellerhydraulik.de

10 - 13 NOVEMBRE 2020
STAND C 20 - D 17

THINK PRECISION.

Une gamme de décolleteuses et de tours multi-axes qui répondent à toutes vos exigences de précision.



Eine Produktpalette von Drehautomaten und Mehrachs-Drehmaschinen, die alle Ihre Präzisionsansprüche erfüllt.