



FRANÇAIS

## La réactivité aide à surmonter la crise

Jamais une crise sanitaire n'avait eu un tel impact sur l'économie. Les plus grandes craintes pour l'avenir sont de mise aujourd'hui. Pourtant, l'après crise pourrait s'avérer nettement moins noir qu'imaginé. C'est en tout cas l'avis de Roland Gutknecht, directeur de Suvema.

Cette crise est profonde et totalement inédite avec d'un côté l'arrêt volontaire de l'économie et de l'autre l'injection de milliards pour la soutenir. Une partie de ces moyens exceptionnels sera certainement à fonds perdus, mais la majorité devrait se retrouver dans le circuit. *«Il y aura probablement une chute des investissements mais les aides qui permettent de couvrir les besoins à court terme me redonnent une certaine confiance»*, souligne Roland Gutknecht.

### Rapide adaptation de la stratégie

Face aux mesures drastiques imposées, la direction de Suvema a réagi dès le début du mois de mars en mettant en place un système à deux équipes, l'une travaillant du lundi au mercredi, la seconde du jeudi au samedi avec une désinfection générale de l'usine entre ces deux plages de travail.

La deuxième phase a vu la fermeture des manufactures horlogères. Paradoxalement, la livraison des machines par Suvema s'est poursuivie et le service après-vente a connu un bond, les grands clients profitant de cette pause forcée pour réaliser leurs opérations de maintenance «en relative tranquillité». Seul un léger décalage dans les plans de livraison a été ressenti. Durant cette phase, le travail en deux équipes a continué et aujourd'hui les tâches sont réparties en quatre groupes respectant des temps d'entrée, de pause et de sortie décalés. La réglementation interne est devenue extrêmement stricte : tout ce qui est touché doit être désinfecté, que ce soit la machine à café, la photocopieuse ou les poignées de porte. Les bureaux techniques ne peuvent accueillir qu'un nombre limité de collaborateurs qui, de semaine en semaine, alternent présence sur place et télétravail. *«L'ensemble du personnel s'est rapidement habitué et joue consciencieusement le jeu»*, relève Roland Gutknecht.

Cette discipline et cette réactivité permettent aujourd'hui à l'entreprise de tourner quasi normalement. La stratégie de développement, initiée avant l'apparition du virus, a pu être maintenue. La structure de vente, en particulier dans le domaine du

fraisage, a ainsi été renforcée avec l'entrée en fonction de deux conseillers, l'un le 1er avril pour la suisse romande, le second début juin.

### Incidences sur la production

Le COVID-19 pourrait avoir une grande influence sur la production des prochaines années, estime Roland Gutknecht. Les déplacements risquent d'être compliqués encore pour une longue période, ils pèseront plus lourd dans le budget des entreprises qui, naturellement, les limiteront au strict nécessaire et ils ne pourront être remplacés par les téléconférences. On pourrait donc voir bon nombre de travaux de sous-traitance revenir dans notre pays. Le directeur de Suvema pense notamment aux pays de l'Est qui verront leur tissu de sous-traitants changer. *«De très nombreuses entreprises de l'Est se sont développées ces dernières années grâce à l'automobile. Or, ce secteur doit faire face actuellement à un double danger : le COVID-19 d'une part, mais aussi la baisse de la demande pour des pièces traditionnelles liée à l'émergence des véhicules électriques. Il peut y avoir des opportunités pour nos sous-traitants»*. La crise actuelle nous montre également les dangers à être trop dépendants d'un ou deux pays producteurs. *«On constate effectivement que l'idée, voire le besoin de pouvoir à nouveau maîtriser la production chez nous revient en force. Ce ne sera évidemment pas possible dans tous les domaines, à l'image de l'industrie pharmaceutique par exemple qui nécessite des infrastructures énormes en termes de locaux et machines. Le secteur de la mécanique par contre pourrait bénéficier fortement de ce retour à une production locale. Il faudra dès lors être en mesure d'équiper ces entreprises en moyens de production afin d'éviter les ruptures d'approvisionnement. Chez Suvema, nous avons pris l'option de nous y préparer»*.

### Offres pour des packages complets

Que peut-on offrir à nos clients pour les aider en temps de crise? A cette question, Suvema a décidé de répondre en proposant des machines Okuma configurées pour la sous-traitance, avec

des solutions standard à un prix très intéressant. Le package, qui comprend par exemple une unité d'arrosage, un système d'automatisation et la surveillance des outils, est constitué en fonction des demandes habituelles. Il s'agit d'une personnalisation «Swiss made» pour le marché suisse. «*Le savoir-faire acquis par nos bureaux techniques nous permet ces développements personnalisés et nous offre un avantage clair par rapport à un business model qui ne serait basé que sur l'achat et la vente de machines*», souligne Roland Gutknecht. «*Nous nous distançons également d'un modèle commercial de base par un service qui englobe études pour les clients, support, SàV et essais sur place*». A noter encore que ces packages ont été mis en place en raison de la crise, mais qu'ils seront maintenus à l'avenir.

### Nouveautés dans le décolletage

Avec sa technologie brevetée LFV (Low frequency vibration) qui permet de casser les copeaux par mouvement oscillatoire de l'avance et de la vitesse de rotation de la broche, Citizen pourrait révolutionner le domaine du décolletage. L'industrie horlogère et la micromécanique sont régulièrement confrontées à l'usinage de matériaux difficiles tels que l'ecobrass, le CUBE, le titane,

l'aluminium, les aciers, entre autres. Avec cette technologie, ils peuvent être usinés sans surveillance tout en préservant la vie des outils. «*Travailler sept jours sur sept, vingt-quatre heures sur vingt-quatre en toute liberté permet de ramener de la rentabilité chez nous*», affirme Roland Gutknecht.

### En attente de salons

Le secteur des salons est aujourd'hui à l'arrêt, les grands rassemblements étant toujours interdits. «*Cette situation est domageable*», commente Roland Gutknecht. «*La participation aux foires reste, à mes yeux, la bonne stratégie pour présenter les nouveautés, entretenir les relations et se faire connaître. Cela représente certes de gros investissements, mais pour l'instant indispensables. Nous profiterons de l'EPHJ pour mettre l'accent sur le micro fraisage avec la présentation de machines Hasegawa et sur le décolletage avec des machines Citizen. Durant le SIAMS au mois de novembre, nous présenterons une première avec un tour Okuma Armroid équipée d'un robot intégré dans la zone d'usinage, des machines Okuma package ainsi que des décolleteuses Citizen équipées de la technologie LFV*».

DEUTSCH

## Zur Überwindung der Krise ist Reaktivität gefragt

Noch nie zuvor hatte eine Gesundheitskrise dermaßen starke Auswirkungen auf die Wirtschaft. Ernsthafte Zukunftsängste sind heute durchaus berechtigt. Dennoch könnte die Zeit nach der Krise wesentlich erfreulicher werden, als wir es derzeit für möglich halten. Dieser Ansicht ist jedenfalls Roland Gutknecht, der Geschäftsleiter von Suvema.

Die schwere Krise, die wir zurzeit durchqueren, ist beispiellos in der Geschichte der Menschheit – einerseits wurde die Wirtschaft vorsätzlich lahmgelegt, andererseits wurden Milliarden zur Unterstützung der Wirtschaft locker gemacht. Bei einem Teil dieser Sondermittel besteht keine Aussicht auf Erstattung, aber der überwiegende Anteil wird voraussichtlich dem Wirtschaftskreislauf zugutekommen. «*Die Investitionen werden wahrscheinlich zurückgehen, aber die Gewähr von Hilfgeldern zur Abdeckung des kurzfristigen Bedarfs stimmen mich einigermaßen zuversichtlich*», betonte Roland Gutknecht.

### Rasche Anpassung der Strategie

Angeichts der verhängten drastischen Maßnahmen beschloss die Geschäftsleitung von Suvema bereits Anfang März, zwei Arbeitsschichten einzuführen: Die erste Schicht arbeitete von Montag bis Mittwoch, die zweite von Donnerstag bis Samstag, wobei das gesamte Werk jeweils zwischen den beiden Arbeitsschichten vollständig desinfiziert wurde.

In der zweiten Phase des Lockdowns wurden die Uhrenmanufakturen geschlossen. Paradoxe Weise konnte Suvema weiterhin Maschinen ausliefern, und der Kundendienst verzeichnete eine starke Nachfrage, da die Großkunden diese erzwungene Pause nutzen wollten, um Wartungsarbeiten «in aller Ruhe» durchführen zu können. Nur bei den Lieferplänen war eine leichte Verzögerung spürbar. Während dieser Phase wurde die Arbeit in zwei

Schichten fortgesetzt, heute sind die Arbeiten auf vier Gruppen mit gestaffelten Eingangs-, Pausen- und Ausgangszeiten aufgeteilt. Die internen Vorschriften sind extrem streng geworden: Jeder Gegenstand, der berührt wird, muss desinfiziert werden, sei es die Kaffeemaschine, das Kopiergerät oder Türgriffe. Die technischen Büros können nur eine begrenzte Anzahl von Mitarbeitern aufnehmen.



men, deshalb wird wochenweise zwischen Anwesenheit vor Ort und Homeoffice gewechselt. «Die gesamte Belegschaft hat sich schnell an diese Regelungen gewöhnt und hält sich daran», hob Roland Gutknecht hervor.

Dank dieser Disziplin und der großen Reaktivität kann das Unternehmen heute fast normal arbeiten. Die Entwicklungsstrategie, die vor dem Auftreten des Virus eingeleitet wurde, konnte aufrechterhalten werden. Die Vertriebsstruktur, insbesondere im Fräsbereich, wurde mit der Einstellung von zwei Beratern ausgebaut: Einer arbeitet in der Romandie seit 1. April, der zweite beginnt Anfang Juni.

**Auswirkungen auf die Produktion**

Roland Gutknecht befürchtet, dass COVID-19 die Produktion in den kommenden Jahren massiv beeinträchtigen könnte. Reisen werden sich wohl noch lange kompliziert gestalten und deshalb die Budgets der Unternehmen in Zukunft stärker belasten; aus diesen Gründen ist es leicht verständlich, dass sie auf das unbedingt Notwendige beschränkt und nur dann genehmigt werden, wenn Telefonkonferenzen nicht ausreichen. Es kann also gut sein, dass viele von Subunternehmern ausgeführte Arbeiten wieder in der Schweiz erledigt werden. Der Geschäftsleiter von Suvema denkt dabei insbesondere an die osteuropäischen Länder, wo das Subunternehmerwesen starke Veränderungen erfahren wird. «Sehr viele osteuropäische Unternehmen verdanken ihre Entwicklung während der vergangenen Jahre der Automobilindustrie. Allerdings muss sich dieser Sektor derzeit gleich mit zwei Problemen auseinandersetzen: Einerseits COVID-19, andererseits der Rückgang der Nachfrage nach herkömmlichen Teilen wegen des Aufkommens der Elektrofahrzeuge. Unseren Unterlieferanten könnte diese Tatsache neue Perspektiven eröffnen». Die gegenwärtige Krise zeigt uns darüber hinaus, wie gefährlich es ist, von einem oder zwei Erzeugerländern abhängig zu sein. «Wir stellen in der Tat fest, dass die Überlegung bzw. das Bedürfnis, wieder die Kontrolle über die Produktion in unserem Land zu haben, immer stärker wird. Natürlich wird dies nicht in allen Bereichen möglich sein – so erfordert beispielsweise die Pharmaindustrie eine enorme Infrastruktur in Bezug auf Räumlichkeiten und Maschinen. Der Maschinenbausektor hingegen könnte von der Rückkehr zur

lokalen Produktion stark profitieren. Dementsprechend müssen die Unternehmen mit den nötigen Produktionsmitteln ausgestattet werden, um Versorgungsengpässe zu vermeiden. Wir von Suvema sind fest entschlossen, uns auf die neue Situation vorzubereiten, um ihr gewachsen zu sein».

**Komplettangebote sind gefragt**

Was können wir unseren Kunden anbieten, um sie in Krisenzeiten zu unterstützen? Suvema hat beschlossen, für die Vergabe von Unteraufträgen konfigurierte Maschinen mit Standardlösungen zu einem sehr attraktiven Preis anzubieten. Das Pauschalangebot, das beispielsweise eine Bewässerungseinheit, ein Automatisierungssystem und eine Werkzeugüberwachung umfasst, wird gemäß den üblichen Anforderungen zusammengestellt. Es handelt sich um personalisierte, auf den Schweizer Markt abgestimmte «Swiss-made»-Angebote. «Dank dem Know-how unserer technischen Büros sind wir in der Lage, kundenspezifische Lösungen zu entwickeln. Außerdem haben wir damit einen klaren Vorteil gegenüber dem herkömmlichen Geschäftsmodell, das sich auf den Kauf und Verkauf von Maschinen beschränkt», betonte Roland Gutknecht. «Wir haben darüber hinaus beschlossen, vom Basis-Geschäftsmodell abzukommen und stattdessen einen Service anzubieten, der Studien für die Kunden, technische Unterstützung, Kundendienst und Tests vor Ort umfasst». Diese Pauschalangebote wurden infolge der Krise ins Leben gerufen, wir werden sie aber auch in Zukunft beibehalten.



Montage final avec tests de validation et d'acceptation machines.

Endmontage mit Maschinenvvalidierung und Abnahmetests.

Final assembly with machine validation and acceptance tests.

SBS ECOCLEAN GROUP

# Clean Workpieces.

## Economical and Sustainable.

[www.ecoclean-group.net](http://www.ecoclean-group.net)

Solvent Cleaning

Aqueous Cleaning

Ultrasonic Cleaning

High-pressure Waterjet Deburring

Surface Processing & Selective Cleaning

technology that inspires



## Neuheiten im Decolletage-Bereich

Das Prinzip der patentierten LFV-Technologie (Low Frequency Vibration) von Citizen lässt sich mit einer oszillierenden Bewegung vergleichen: Die Antriebe der bearbeitenden Achsen erzeugen oszillierende Bewegungen, die mit der Spindeldrehzahl synchronisiert werden; damit könnten sich für den Bereich des Automattendrehens völlig neue Perspektiven eröffnen. Die Bereiche Uhrenindustrie und Mikromechanik müssen sich ständig mit der Bearbeitung von schwierigen Werkstoffen wie Ecobrass, CUBE, Titan, Aluminium, verschiedenen Stahlsorten usw. auseinandersetzen. Diese Technologie ermöglicht eine Bearbeitung ohne Überwachung und verlängert die Lebensdauer der Werkzeuge. «Wenn wir sieben Tage pro Woche rund um die Uhr arbeiten können, werden wir die Rentabilität unseres Unternehmens verbessern», erklärte Roland Gutknecht.

## ENGLISH

## Responsiveness helps overcome the crisis

Never before has a health crisis had such an impact on the economy. The greatest fears for the future are today. However, the post-crisis period could turn out to be much less bleak than imagined. At least that is the opinion of Roland Gutknecht, CEO of Suvema.

This crisis is deep and totally unprecedented with, on the one hand, the voluntary halt of the economy and, on the other hand, the injection of billions to support it. Some of these exceptional means will certainly be sunk costs, but the majority should end up in the economic circuit. "There will probably be a drop in investment, but the aid to cover short-term needs restores some confidence," says Roland Gutknecht.

### Rapid adaptation of the strategy

Faced with the drastic measures imposed, Suvema's management reacted at the beginning of March by implementing a two-shift system, one working from Monday to Wednesday and the second from Thursday to Saturday, with general disinfection of the plant between these two shifts.

The second phase saw the closure of the watch factories. Paradoxically, the delivery of machines by Suvema continued and the after-sales service experienced a surge, with major customers taking advantage of this forced pause to carry out their maintenance operations "in relative peace of mind". Only a slight discrepancy in the delivery plans was felt. During this phase, work in two shifts continued and today the tasks are divided into four groups with staggered entry, break and exit times. Internal regulations have become extremely strict: everything that is touched must be disinfected, be it the coffee machine, the photocopier or the door handles. The technical offices can only accommodate a limited number of employees, who alternate between on-site presence and teleworking from week to week. "The entire staff has quickly become accustomed to this and plays the game conscientiously."

This discipline and responsiveness now allow the company to operate almost normally. The development strategy, initiated before the appearance of the virus, has been maintained. The sales structure, particularly in the milling sector, was thus strengthened with the ap-

## Messen erst ab Herbst

Da große Versammlungen nach wie vor verboten sind, steht der gesamte Messesektor still. «Diese Situation schadet uns sehr», meinte Roland Gutknecht. «Ich bin nach wie vor davon überzeugt, dass die Teilnahme an Messen die beste Strategie ist, um neue Produkte vorzustellen, Beziehungen zu pflegen und sich bekannt zu machen. Natürlich kostet das viel Geld, aber diese Investition ist unerlässlich. Wir werden die EPHJ nutzen, um uns auf die Bereiche Mikrofräsen und Stangendreihen zu konzentrieren, indem wir Hasegawa-Maschinen und Citizen-Maschinen präsentieren. Anlässlich der SIAMS im November werden wir erstmals eine Okuma Armroid-Drehmaschine mit einem in den Bearbeitungsbereich integrierten Roboter, sowie Okuma-Maschinen mit Servicepackage und Citizen-Drehmaschinen mit LFV-Technologie präsentieren».

pointment of two sale advisors, one on 1 April for French-speaking Switzerland and the second at the beginning of June.

### Impacts on production

COVID-19 could have a big influence on production in the next few years, says Roland Gutknecht. Travel is likely to be even more complicated for a long period of time, it will weigh more heavily on the budgets of companies, which will naturally limit it to what is strictly necessary, and it cannot be replaced by teleconferences. So we could see a lot of subcontract work coming back into the country. The Suvema director is thinking in particular of the Eastern European countries, which will see their subcontractor base change. "Many companies in the East have developed in recent years thanks to the automotive sector. However, this sector is currently facing a double danger: COVID-19 on the one hand, but also the drop in demand for traditional parts linked to the emergence of electric vehicles. There may be opportunities for our subcontractors". The current crisis also shows us the dangers of being overly dependent on one or two producer countries. "The idea, or even the need, to be able to control production again in our country is coming back in force. Of course, this will not be possible in all areas, as in the pharmaceutical industry, for example, which requires enormous infrastructure in terms of premises and machinery. The mechanical sector, on the other hand, could benefit greatly from this return to local production. It will therefore be necessary to be in a position to equip these companies with the means of production in order to avoid supply disruptions. At Suvema, we have taken the option of preparing for this".

### Offers for complete packages

What can we offer our clients to help them in times of crisis? To this question, Suvema has decided to answer by offering Okuma machines configured for subcontracting, with standard solutions at a very attractive price. The package, which includes e.g. a sprinkler



Halle de montage.

Montagehalle.

Assembly hall.

unit, an automation system and tool monitoring, is made up of the usual requirements. It is a "Swiss made" customisation for the Swiss market. *"The know-how acquired by our technical offices enables us to carry out these customised developments and gives us a clear advantage over a business model based solely on the purchase and sale of machines,"* emphasises Roland Gutknecht. *"We are also moving away from a basic business model with a service that includes customer research, support, after-sales service and on-site testing".* It should also be noted that these packages were introduced due to the crisis, but will be maintained in the future.

### Novelties in bar turning

With its patented LFV (Low frequency vibration) technology, which enables swarf to be broken by oscillating the feed rate and spindle speed, Citizen could revolutionise the field of bar turning. The watch industry and micromechanics are regularly confronted with the machining of difficult materials such as ecobrass, CUBE, titanium, aluminium, steels, among others. With this technology, they can be machined unattended while preserving the life of the tools. *"Working seven days a week, 24 hours a day, with complete freedom of movement brings profitability back home,"* says Roland Gutknecht.

### Waiting for trade shows

The exhibition sector has now come to a standstill, as large gatherings are still banned. *"This situation is damaging,"* says Roland Gutknecht. *"In my opinion, participation in trade fairs is still the right strategy for presenting new products, cultivating relationships and making yourself known. This certainly represents a large investment, but to date it is essential. We will take advantage of the EPHJ to focus on micro-milling with the presentation of Hasegawa machines and on bar turning with Citizen machines. During SIAMS in November, we will present a first with an Okuma Arm-roid lathe equipped with a robot integrated in the machining area, Okuma package machines as well as Citizen bar-turning machines equipped with LFV technology".*

Propos recueillis début mai.

Interview Anfang Mai.

Interview in early May.

### SUVEMA AG

Grüttstrasse 106

CH-4562 Biberist

T. +41 (0)32 674 41 11

www.suvema.ch

# NEW TABLE TOP MACHINE SX80 - hpm

HIGH PRECISION MICRO EROSION MACHINE



MICRO MECHANICS  
MICRO MOLD  
AUTOMOTIVE  
TEXTILE  
MEDICAL  
AEROSPACE

**SARIX**  
3D MICRO EDM MACHINING  
sarix.com