

# Motion

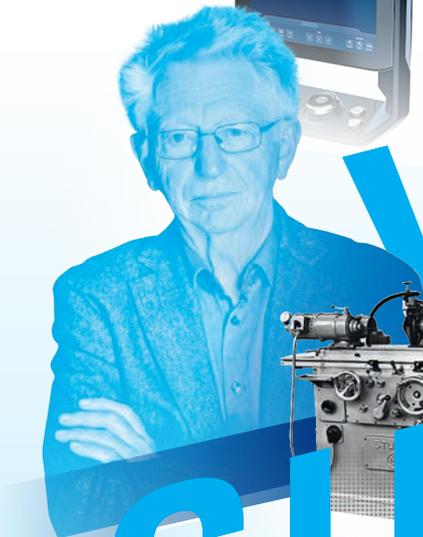
02.2023  
Le magazine client de  
UNITED GRINDING Group

**INDEPTH  
INTERNATIONAL  
IDEAS**

Ce qu'apportent les activités de « rebuild »  
Mexique, pays des opportunités  
Là où les machines ont besoin des êtres humains



# UNITED FOR YOUR SUCCESS



**LES 30 PREMIÈRES ANNÉES**

*Comment nous sommes devenus ce que nous sommes.  
Stephan Nell, PDG, en entretien avec Dr Werner Redeker,  
Président du directoire de Körber AG (e. r.)*



## À LA UNE DE CETTE ÉDITION DE « MOTION » :

- 3 WELCOME**  
PDG Stephan Nell à propos du 30e anniversaire de UNITED GRINDING Group et de l'importance des relations avec les clients
- 4 A LOOK INSIDE**  
Brochures historiques issues de 30 ans d'existence de UNITED GRINDING Group
- 6 NEWS**  
Toutes les actualités sur le groupe UNITED GRINDING
- 8 INNOVATION**  
Les bonnes relations avec la clientèle sont chez UNITED GRINDING Group au cœur de l'attention depuis 30 ans, l'objectif étant comme toujours de rendre ses clients encore plus performants
- 16 INDEPTH**  
Les révisions des machines font, depuis plus de 30 ans, partie des prestations de services importantes pour les clients
- 20 INSIDE**  
Les collaborateurs du Customer Care assurent une aide rapide et compétente en cas de problème
- 22 INTERVIEW**  
Comment tout a commencé : PDG Stephan Nell en entretien avec Werner Redeker, ancien président du conseil d'administration de Körber AG



- 28 A DAY WITH...**  
... Chen Songchuan, qui planifie et configure des machines pour les clients chez UNITED GRINDING China
- 31 TOOLS & TECHNOLOGY**  
Un nouveau système de chargement universel de STUDER, un dispositif de rectification verticale pour la PLANOMAT XT BLOHM, la plus grande MFP de MÄGERLE, de nouvelles fonctions logicielles pour Laser Contour Check de WALTER et le nouveau portail clients de UNITED GRINDING Group
- 36 INTERNATIONAL**  
Au Mexique, UNITED GRINDING Group encadre sa clientèle sur un marché prometteur, mais pas simple
- 39 UPDATE**  
Quels sont les nouveaux développements ?
- 40 IDEAS**  
Pourquoi la créativité humaine décide de la réalité numérique de la production
- 43 INTOUCH**  
Le calendrier « Motion » : Salons et rendez-vous importants



### MENTIONS LÉGALES

**ÉDITEUR** United Grinding Group Management AG, Wankdorfallee 5, 3014 Berne, Suisse **RESPONSABLE** Michèle Fahrni **CHEF DE PROJET** Raphaëlle Bonny **RÉDACTION EN CHEF** Michael Hopp (V.i.S.d.P.) **DIRECTION ARTISTIQUE** Tobias Zabell **GESTIONNAIRE DES COMPTES** Jutta Groen **RÉDACTION PHOTOS** Thomas Balke **GESTION DE PROJET/RÉDACTEUR EN CHEF** Markus Huth **AUTEURS** Sebastian Barth, Michael Hopp, Markus Huth, Ira Schroers **MISE EN PAGE** Claudia Knye **SERVICE PRODUCTION** Wym Korff **ÉDITION ET ADRESSE DE LA RÉDACTION** JAHRESZEITEN VERLAG GmbH, Harvestehuder Weg 42, 20149 Hamburg **SERVICE DES LECTEURS** wym.korff.extern@jalag.de **DIRECTION** Thomas Ganske, Sebastian Ganske (PDG), Arne Bergmann, Peter Rensmann **LITHOGRAPHIE** Creative Production GmbH & Co. KG, Hamburg **IMPRESSION** Walstead Kraków, Pologne

Toutes les marques dotées d'un ® sont enregistrées au moins en Suisse ou en Allemagne en tant que marque de base et sont ainsi autorisées à porter le signe.



## « UN MERCI À NOS CLIENTS. »

CHÈRES LECTRICES, CHERS LECTEURS,

« **Les 30 premières années** » figure sur la couverture de ce « Motion ». L'histoire de notre groupe vient tout juste de commencer, et nous continuons de l'écrire chaque jour. Une histoire dans laquelle nos clients jouent le rôle principal. Dans ce contexte, nous profitons de cet anniversaire **pour remercier nos clients**, pour leur confiance, leur loyauté et leur précieuse coopération. Mais aussi pour jeter un coup d'œil dans le passé, où nous avons créé les bases de beaucoup de choses que nous défendons aujourd'hui.

« **Comment tout a commencé** » est le titre de l'entretien dans ce numéro, dans lequel j'aborde les débuts historiques de notre groupe avec le fondateur Dr Werner Redeker, ancien président du conseil d'administration de Körber AG. Ceux-ci se situent dans les années quatre-vingt-dix du siècle précédent. Le directoire de Körber AG de l'époque a commencé à s'intéresser à l'extension du domaine d'activités des machines-outils peu après la mort du légendaire entrepreneur et fondateur de Hambourg, le Dr Kurt A. Körber. D'autres fabricants de rectifieuses allemands et suisses étaient au centre de l'attention. Des entreprises qui, à quelques exceptions près, se trouvaient alors en pleine crise.

Dr Eberhard Reuther était à l'époque président du conseil d'administration de Körber AG. Dans les années quatre-vingt-dix, il a fondé avec son successeur ultérieur le groupe Körber Scheifring, dont est issu le UNITED GRINDING Group actuel. L'approche de Reuther, qui **consistait à renforcer la résilience des entreprises individuelles et à faciliter l'internationalisation en formant un groupe**, s'est avérée payante. Nous devons beaucoup à Eberhard Reuther. De l'époque de Körber, nous avons gardé et renforcé la conviction, que le succès commun dans les relations avec **nos clients** est la base qui permet de bâtir l'avenir le plus durable.

« **UNITED FOR YOUR SUCCESS** » est le titre d'un grand article dans lequel nous présentons quelques relations clients internationales et dans lequel nous essayons d'élucider le sens de ce titre. « UNITED FOR YOUR SUCCESS » est également notre slogan qui décrit de manière concise ce que nous défendons. Ensemble, en tant que groupe, nous sommes forts et nous voulons utiliser cette force pour rendre nos clients encore plus performants. Voilà notre objectif et le fondement de relations durables avec nos clients.

Et il devient évident que, à l'instar des relations entre les êtres humains en général, les facteurs décisifs sont : **une bonne communication, la confiance, des valeurs communes**. Cette reconnaissance semble très simple – l'art, c'est de la mettre en œuvre au quotidien, une mission dans laquelle nous souhaitons nous améliorer chaque jour.



**Stephan Nell**  
PDG, UNITED GRINDING Group



*Stephan Nell,*  
PDG de UNITED GRINDING Group

## LE TEMPS PASSE – MAIS CERTAINES CHOSES RESTENT IDENTIQUES

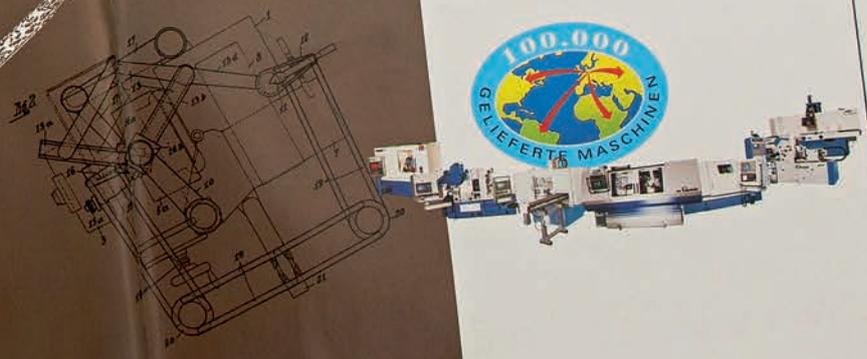
UNITED GRINDING Group fête ses 30 ans, ce qui incite à se rendre dans les archives et à jeter un coup d'œil aux anciens moyens de communication, surtout dans les documents imprimés de l'époque. La photo présente quelques prospectus, dépliants, brochures de dates clés et de marques des années quatre-vingt-dix, l'époque de la création du groupe Körber Schleifring et de UNITED GRINDING Group. Au cours des années de création, il s'agissait de montrer toute la diversité du groupe d'entreprises fabricantes de machines-outils et de rectifieuses ainsi que l'univers des marques et les compétences associées, qui, ensemble, sont devenues le groupe Schleifring. Pour illustrer l'éventail des technologies de production proposées, on utilisait déjà à l'époque des représentations graphiques, comme dans l'exemple présenté ici dans une brochure de la société Schleifring Maschinenbau GmbH de 1994. Bien que la rectification soit certes une activité d'une durée beaucoup plus longue, 30 ans restent une longue période dans la rétrospective de l'évolution technologique. Cela s'applique également à la conception visuelle encore très simple de l'époque. À l'époque, le photoréalisme tel qu'il est utilisé aujourd'hui pour représenter des machines n'existait pas, le graphique informatif était très proche du dessin de l'ingénieur et n'avait pas encore de style propre. Même la rectifieuse cylindrique S40 CNC STUDER présentée en haut de la courbe d'innovation comme une machine d'avenir semble presque archaïque, même si elle était à l'époque à la pointe de la technologie avec une commande numérique assistée par ordinateur. Mais tout ne semble pas dépassé dans la brochure des années quatre-vingt-dix. La promesse formulée dans les textes, que le groupe tire sa « force innovante pour les nouveautés futures » d'une « longue tradition et de l'expérience associée », était à l'époque aussi vraie qu'aujourd'hui.



## Was die Industrie schon immer bewegte

Die Erfindung des Rades ist schon eine ganze Weile her. Doch es gilt heute mehr denn je: Die Dinge müssen rollen! In der Industrie bedeutet dies Weiterentwicklung, Innovation und heute vor allem auch Verbesserung von Präzision und Produktivität. Was wäre der technische Fortschritt ohne die Feinbearbeitung, ohne die Möglichkeit, Einzelteile immer genauer zu bearbeiten!

Seit vielen Jahrzehnten gehören unsere Firmen zu den Wegbereitern der Schleiftechnik. Viele Patente und weit über 100.000 in alle Welt gelieferte Maschinen bezeugen die Spitzentechnologie dieser Unternehmen. Die langjährige Tradition, die Erfahrung daraus und die innovative Kraft der gesamten Schleifring-Gruppe sind die Basis für künftige Neuerungen. Wir bleiben vorn – und unsere Kunden profitieren davon.





SUISSE

## FOCUS SUR HACKATHON UMATI

**PLUS DE 30 SPÉCIALISTES** des domaines de la numérisation et de la construction de machines et d'installations se sont réunis pour le deuxième « Hackathon umati ». L'événement organisé à Thône par UNITED GRINDING Group et l'association allemande VDW (Verein Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken) avait pour objectif de promouvoir la connectivité et la numérisation de machines-outils et d'intégrer en particulier des machines existantes de générations plus anciennes dans le projet umati. « Universal Machine Technology Interface » est une interface de données standardisée à l'échelle mondiale qui permet aux machines de communiquer indépendamment du fabricant de la machine. Elle fait également partie de C.O.R.E., l'architecture logicielle et matérielle inter-marqués de UNITED GRINDING. « En tant qu'hôte de cet événement, nous offrons une plateforme créative qui réunit les développeurs de diverses entreprises, non pas à notre propre bénéfice, mais toujours en mettant l'accent sur les avantages concrets pour le client », a déclaré Christian Josi, Head of Digital Engineering de UNITED GRINDING Group.

ÉTATS UNIS

## NOUVELLES MACHINES POUR LA GRINDING ACADEMY

**UNITED GRINDING** a livré trois nouvelles machines à la GRINDING Academy, notamment une WALTER HELITRONIC POWER 400, une STUDER S31 (chacune avec C.O.R.E.) ainsi qu'une STUDER favoritCNC. La Grinding Academy de TITANS of CNC est une plateforme d'apprentissage en ligne pour les amateurs de rectification qui est exploitée par l'ancien boxeur Titan Gilroy et son équipe. « Les nouvelles machines offrent à la Grinding Academy une multitude de fonctions optimisées et de nouvelles possibilités, en particulier pour les solutions numériques. Je me réjouis des contenus très intéressants que Titan et son équipe réaliseront dans un avenir proche avec ces machines ultramodernes », a déclaré Markus Stolmar, Président et PDG d'UNITED GRINDING Amérique du Nord.



ALLEMAGNE

## BLOHM JUNG INVESTIT DANS LA DURABILITÉ

**BLOHM JUNG CONTINUE D'INVESTIR** dans une utilisation plus efficace de l'énergie pour la production. Les halls de montage de 5 000 mètres carrés du site de Hambourg sont ainsi désormais chauffés avec de nouveaux panneaux rayonnants de plafond. Il s'agit d'un investissement important ; le nouveau système a été mis en œuvre en un temps record et offre de nombreux avantages, a déclaré Arno Binder, PDG Technology Group Surface & Profile. Jusqu'à présent, l'air extérieur était aspiré et chauffé pour chauffer le hall, ce qui n'était pas optimal en termes d'efficacité énergétique et générerait des nuisances sonores. Un nouveau système de ventilation avec récupération de chaleur sera également mis en place dans le courant de l'année. Dans l'ensemble, les investissements doivent permettre d'économiser 30 à 40 % d'énergie. BLOHM JUNG sera alors également prêt pour l'utilisation de pompes à chaleur, a déclaré Binder.

SUISSE

## STUDER RÉDUIT LES ÉMISSIONS DE CO<sub>2</sub>



**L'USINE STUDER DE THÔNE** a été raccordée avec succès au réseau de chauffage urbain de Steffisburg. Ainsi, plus besoin de chauffage ni de chaudière pour produire de la chaleur. Au lieu de cela, le système de chauffage peut être approvisionné de manière peu encombrante, fiable et presque sans entretien par le fournisseur central de la commune via un système de tuyauterie. « Étant donné que la préservation de notre environnement et des ressources a toujours été un point important pour STUDER, nous sommes ravis de contribuer de manière significative au développement durable de notre site », a déclaré Michèle Zeller, directrice de la communication. Grâce au nouveau raccordement au chauffage urbain, STUDER économise environ 330 000 litres de fioul par an, ce qui représente une réduction des émissions de CO<sub>2</sub> d'environ 900 tonnes.

RÉPUBLIQUE TCHÈQUE, SLOVAQUIE, POLOGNE, HONGRIE

## STUDER ÉTEND SES SERVICES POUR L'EUROPE DE L'EST

**STUDER RENFORCE LES SERVICES** pour l'Europe de l'Est avec des techniciens de service et des services d'assistance téléphonique supplémentaires. Les clients des pays République tchèque, Slovaquie, Pologne et Hongrie peuvent dès à présent entrer directement en contact avec STUDER et bénéficier ainsi d'un service étendu, a déclaré Pascal Roggli, responsable du département Field Service. Avec ce personnel supplémentaire, le nombre de collaborateurs qui s'occupent du service technique sur place est deux fois plus élevé qu'auparavant. Après leur formation à la Service Academy interne, les techniciens disposent du haut niveau habituel de compétence et d'expertise STUDER. Les techniciens de service sur place ainsi que les responsables régionaux du service après-vente des services d'assistance téléphonique maîtrisent la langue du pays.



TURQUIE, PAYS-BAS, BELGIQUE

## DES CLIENTS VISITENT STUDER

**DES CLIENTS TURCS** ont visité en mai l'usine STUDER à Thoune, en Suisse. STUDER organise depuis 2013 en collaboration avec la société de représentation turque Form Makina des voyages d'information réguliers au cours desquels les passionnés de rectification peuvent s'informer sur place sur les dernières technologies et évolutions. Les clients ont ainsi visité l'usine de Thoune ainsi que le centre de compétences interne de rectification de Bienne. Le groupe a également visité un célèbre fabricant d'horlogerie suisse. Une autre délégation de clients néerlandais et belges est arrivée en juin dans l'Oberland bernois. Le « Tour STUDER » a été organisé en collaboration avec De Ridder, la distribution pour les pays Belgique, Pays-Bas et Luxembourg.



CHINE

## AMÉNAGEMENT D'UN NOUVEAU SHOWROOM

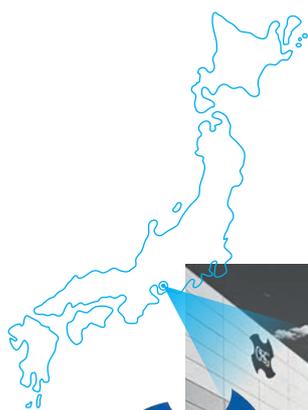
**LES CLIENTS ET LES PERSONNES INTÉRESSÉES** peuvent se réjouir d'un nouveau showroom UNITED GRINDING sur le site de Shanghai. Avec une surface d'environ 480 mètres carrés, il est environ un tiers plus grand que l'ancienne salle de démonstration, a déclaré Jessie Wang, directrice marketing de UNITED GRINDING China. Cet espace comporte plus de dix machines pour des essais client et des formations comme, entre autres, la dernière génération de la STUDER KC33, une STUDER S131, une BLOHM PROFIMAT XT et une WALTER HELICHECK PLUS. L'entreprise a déménagé en octobre de l'année dernière dans un immeuble administratif réaménagé dans le district de Jiading à Shanghai. Cette extension reflète la croissance des activités commerciales de UNITED GRINDING en Chine.

# UNITED

Dans l'industrie des machines, les relations à long terme avec les clients sont le fondement de la réussite commune. Les fabricants et les clients sont en contact permanent pendant de nombreuses années. Mais qu'est-ce qui caractérise ces relations ? Sur quoi repose l'estime mutuelle ? À l'occasion du 30e anniversaire du groupe UNITED GRINDING, le magazine « Motion » s'est penché sur ces questions avec un échantillon international de clients.

# FOR

TEXTE : Michael Hopp



Basée à Toyokawa au Japon, la société OSG Corporation est le plus grand fournisseur mondial de solutions globales pour les outils de coupe dans l'industrie manufacturière et un client de WALTER depuis 1982. Sur la photo : Takeo Koji, Managing Executive Director OSG (à droite), Michael Schmid, WALTER, (à gauche) et Hideo Osawa, fondateur d'OSG.

« QUAND VOUS RENTREZ chez vous le soir », demande Adamo Venturelli, PDG de VIS Hydraulics, à proximité de Bologne, « Que racontez-vous pendant le dîner ? Des rencontres, des expériences avec les gens. ». M. Venturelli est l'un des clients de longue date du groupe UNITED GRINDING que nous avons interrogés dans le cadre de cet article. En effet, cette fois-ci, il ne s'agissait pas de questions techniques, mais des relations entre les personnes qui rendent possible une coopération réussie dans ce domaine d'activité. « La meilleure technologie ne sert à rien si les personnes qui doivent travailler avec elle ne se comprennent pas », résume Venturelli. « It's a people business », déclare-t-il. « C'est ainsi que nous comprenons notre activité chez VIS et, pour autant que je sache, les collègues de STUDER voient les choses de la même manière ».

### PROXIMITÉ, CONFIANCE, FIABILITÉ

On pourrait penser que les Italiens du Sud ensoleillé sont plus chaleureux que les Suédois du Grand Nord ou que les Japonais discrets, mais les entretiens que nous avons eus avec les clients de différents pays et leurs interlocuteurs auprès des marques du groupe UNITED GRINDING démentent ces vieux préjugés. Dans chacun des cinq exemples présentés, les entretiens montrent clairement à quel point le succès d'une collaboration commerciale dépend de la réussite des relations entre les personnes impliquées. En principe, tout le monde s'accorde sur le fait que les relations clients-fournisseurs reposent sur des bases très similaires à celles des relations dans le domaine privé : proximité, confiance, fiabilité et valeurs communes.

## DES RELATIONS À L'ÉCHELLE MONDIALE

OSG et WALTER ont beaucoup de points en commun : l'orientation mondiale et l'engagement en faveur d'une valeur élevée et de l'innovation.

TAKEO KOJI est directeur général d'OSG Corporation, une entreprise leader dans le secteur international des machines-outils. Fondée en 1938, la société OSG, qui emploie plus de 7 000 personnes dans 33 pays, fabrique et vend à l'échelle mondiale des outils d'usinage, tels que des tarauds, des forets et des fraises à queue, et est le plus grand fabricant mondial d'outils massifs. Takeo connaît son partenaire de longue date, WALTER EWAG, pour l'avoir rencontré lors d'une visite à Tübingen, en Allemagne, dans les années 80 : « À l'époque, j'ai tout de suite pensé que WALTER ressemblait à OSG. Du moins dans le sens où les deux sociétés étaient alors gérées par leurs propriétaires. Et la société WALTER était déjà connue à l'époque pour ses machines haut de gamme et ses équipements à valeur ajoutée ». Aujourd'hui, il y aurait trois raisons principales pour lesquelles OSG aime travailler avec WALTER : « Premièrement, la fiabilité. Deuxièmement, la stabilité. Et troisièmement, son côté conservateur ».

## DES PAROLES CLAIRES

Yasuhiro Tomida et Jun Ikeda de WALTER EWAG Japon, ainsi que Michael Schmid, qui gère pour WALTER EWAG l'ensemble de l'activité dans la région Asie-Pacifique, participent à la visioconférence que Takeo donne dans une salle de conférence du siège d'OSG à Toyokawa, dans la préfecture d'Aichi. Schmid ne se trouve cependant pas au siège d'OSG, mais s'est connecté depuis une salle de conférence d'une foire industrielle à Bangkok.

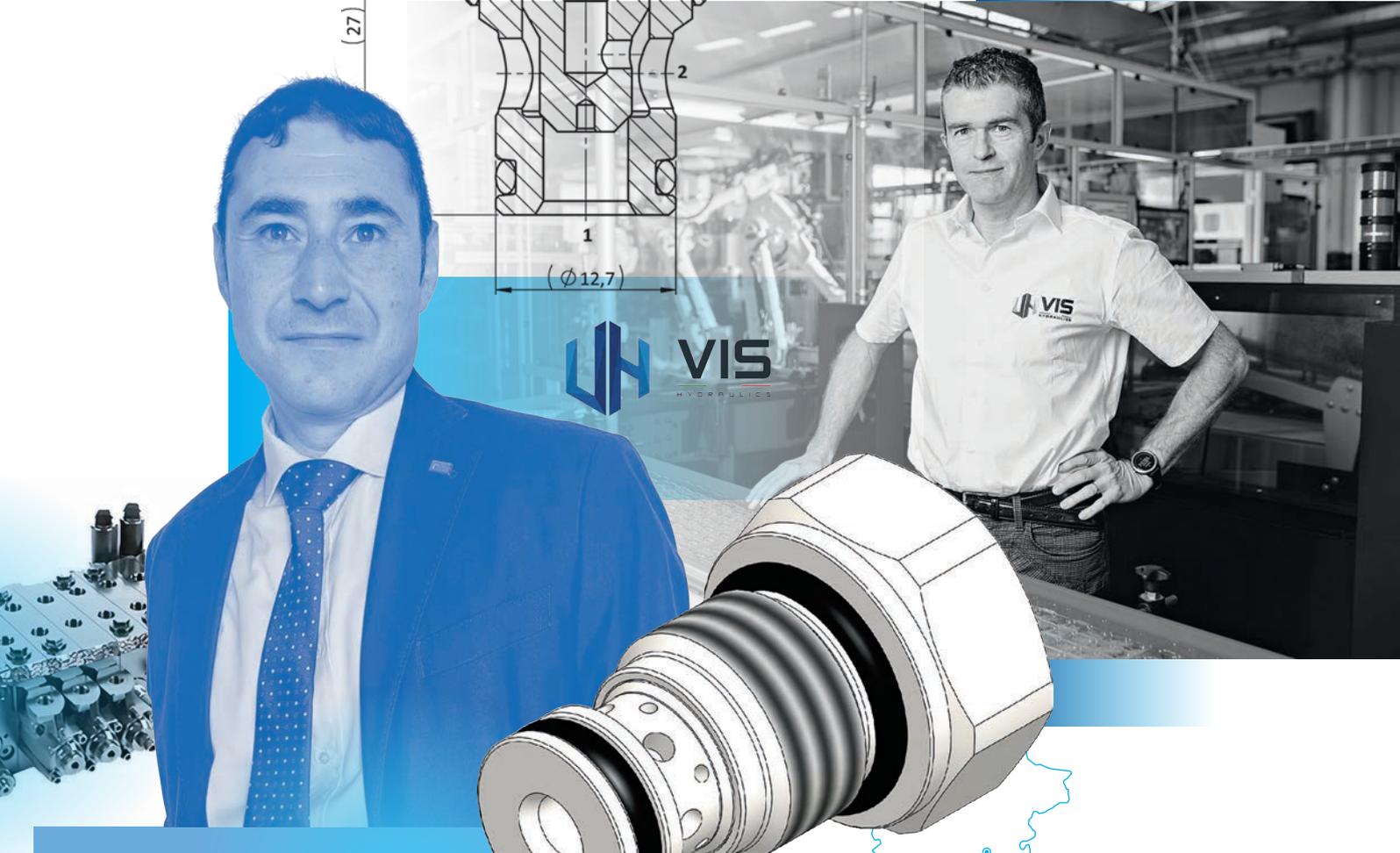
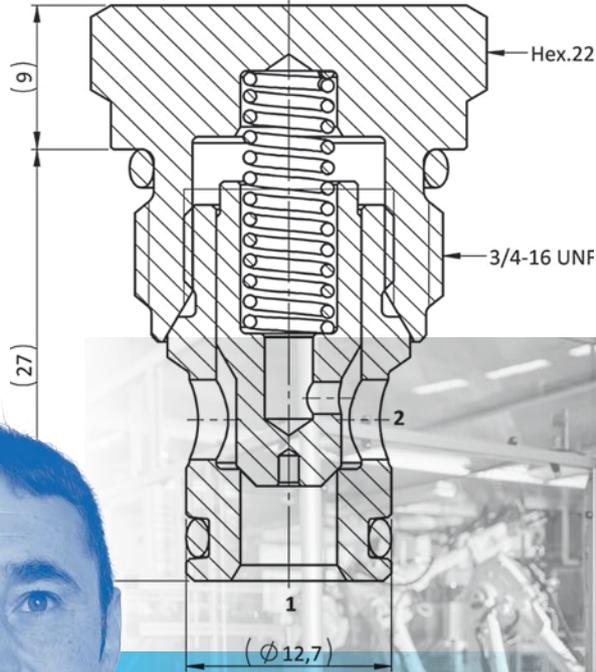
Lors de l'entretien, Takeo est concentré en permanence. C'est un homme aux paroles concises et claires. « Il y a une raison importante pour laquelle nous collaborons : la société OSG est active à l'internationale et nous avons des sites de production dans le monde entier. Et c'est là qu'OSG bénéficie du soutien de WALTER ». Michael Schmid ajoute : « Notre collaboration est très large. Nous avons en commun la question du service à la clientèle. Nous travaillons en étroite collaboration avec le personnel de maintenance d'OSG. Nos ingénieurs d'application communiquent beaucoup sur des sujets d'application ou de production. Nous nous rencontrons régulièrement. Nous entretenons des relations avec OSG à tous les niveaux et cela nous aide également à résoudre les problèmes ».

# YOUR

**« LA CONCEPTION DE NOTRE FRAISE CARBURE N'AUROIT PAS ÉTÉ POSSIBLE SANS WALTER. NOUS AVONS FAIT BEAUCOUP DE CHOSES ENSEMBLE ».**

*Takeo Koji, OSG*

# SUCCESS



*Spécialisée dans la technologie des vannes à cartouche, la société VIS fabrique des vannes et des composants hydrauliques, y compris pour l'agriculture. Les clients du monde entier apprécient la réactivité, l'assistance qualifiée et la rentabilité obtenues par les Italiens grâce à la technologie de STUDER. Sur la photo : Adamo Venturrelli, PDG VIS (à droite), Diego Capitanio, STUDER (à gauche), deux personnes qui se comprennent.*

## « AVEC STUDER, NOUS AVONS TOUJOURS EU UN SENTIMENT DE FAMILLE, NOUS NE NOUS SOMMES JAMAIS SENTIS COMME UN SIMPLE CLIENT. NOUS SOMMES SIMPLEMENT UNE ÉQUIPE QUI VEUT AVANCER ENSEMBLE ».

*Adamo Venturelli, VIS*

## « L'ENTHOUSIASME EST UNE VALEUR IMPORTANTE CHEZ VIS. C'EST CE QUE REPRÉSENTE LA MARQUE VIS ET ADAMO VENTURELLI EST LA BONNE PERSONNE POUR REPRÉSENTER CETTE VALEUR ».

*Diego Capitanio, STUDER*

### UNE QUALITÉ SANS COMPROMIS

Pour VIS et STUDER, la base de leur succès commun réside dans une communication totalement ouverte et directe et la passion pour les grandes machines

« LORSQUE LES CLIENTS VIENNENT chez nous et voient toutes les belles machines STUDER, ils nous disent : "Ah ! Vous utilisez STUDER, mais ce sont les machines les plus chères, n'est-ce pas ?" Je leur réponds : "Oui, mais ce sont aussi les meilleures". Si vous voulez la meilleure voiture au monde, de quelle marque parle-t-on ? Ferrari, quand on veut des performances, une garantie, une durabilité. C'est la meilleure, mais c'est aussi la plus chère. Vous savez alors clairement ce que vous devez faire ».

Adamo Venturelli est sans complexe pour trouver de nouvelles comparaisons lorsqu'il fait l'éloge de ses machines STUDER. Il est PDG du fabricant de vannes hydrauliques VIS, société fondée en 2009 avec son frère Davide. Les deux hommes ont été encouragés par le succès de leur père qui, avec « Tarp », avait transformé un petit atelier de tournage en un géant de l'industrie.

Lors de l'entretien auquel participe également Diego Capitanio, directeur commercial régional de STUDER, Venturelli est de bonne humeur lorsqu'il évoque ses débuts :

« Notre coopération avec STUDER remonte à l'époque de l'entreprise de mon père, il y a 20 ans. C'est à cette époque que nous avons fait l'acquisition de la première S25 et d'une série d'autres machines STUDER. Lorsqu'il a été question de créer la société VIS Hydraulics en 2009, la question s'est posée de savoir quel était le partenaire pour les rectifieuses cylindriques. C'était l'année du crash de Lehman, l'époque d'une crise profonde et mondiale. C'était à la fois courageux et fou de créer une entreprise pendant cette période de crise. Nous avons réfléchi et regardé aussi d'autres entreprises. Mais à la fin, nous avons vu, compte tenu de l'expérience acquise au sein de l'entreprise de notre père, qu'il ne faisait aucun doute que STUDER était le partenaire idéal ».

### L'ENTHOUSIASME COMME LEITMOTIV

Aujourd'hui, VIS utilise 18 machines STUDER et cinq STUDER S11, toutes équipées d'un chargeur, n'ont été livrées qu'en 2021. Depuis un certain temps, la société VIS est reconnue au niveau international comme fournisseur clé de vannes et de composants hydrauliques, par exemple dans l'agriculture. Avec l'option High-Speed-Grinding, la S11

offre la possibilité d'accroître encore l'efficacité sur le marché. « La S11 est l'une des machines les plus intéressantes que nous ayons », affirme Venturelli. « Elle représente une très grande valeur pour notre société, car l'efficacité est le facteur clé de notre succès sur le marché ».

Comment expliquer ces succès communs ? « Dans l'univers STUDER, notre communication est totalement ouverte et directe. Diego est notre première personne de référence et ses connaissances techniques sont extrêmement précieuses pour nous. Il ne se contente pas de vendre des machines du catalogue. Il est ainsi beaucoup plus facile de lui parler. Il ne s'agit tout simplement pas d'un vendeur typique ». Diego Capitanio : « Bien sûr, c'est formidable pour moi d'entendre autant de belles paroles à mon sujet. En ce qui concerne les raisons du succès, j'y ajouterais l'enthousiasme. C'est ce que représente la marque VIS et Adamo est la bonne personne pour représenter cette valeur ».

### UN INCENDIE SE DÉCLARE

Lorsqu'un dimanche de septembre 2021, un incendie s'est déclaré dans l'une des usines de VIS à Pavullo nel Frignano et que plusieurs machines ont été touchées, voire détruites, l'intervention jour et nuit d'une équipe de VIS et de STUDER a permis aux employés de reprendre l'exploitation à plein régime en deux équipes seulement quatre semaines plus tard et les clients finaux n'ont pratiquement pas subi de désavantages. « Il ne s'agissait plus seulement d'une relation commerciale, mais aussi d'un véritable partenariat, main dans la main », se souvient Venturelli. « Cela a été une expérience unique qui a permis de consolider notre relation ».

## « JE PENSE QUE NOTRE EFFICACITÉ EN MATIÈRE DE RECTIFICATION EST UN FACTEUR CLÉ AUJOURD'HUI POUR GARANTIR NOTRE RÉUSSITE SUR LE MARCHÉ ».

*Adamo Venturelli, VIS*

## DEUX ENTREPRISES, UNE SEULE LANGUE

Seco et EWAG ont en commun le plaisir de trouver des solutions personnalisées et orientées vers le client et ce que l'on pourrait appeler de l'amitié.

CENTRE DE LA SUÈDE, DANS LA RÉGION MINIÈRE HISTORIQUE de Bergsladen. La petite municipalité n'est pas seulement le siège social de Seco Tools, mais aussi le lieu de naissance de l'industrie sidérurgique suédoise. La société Seco est profondément ancrée dans l'histoire industrielle de la Suède. Tout a commencé en 1873 avec la création de la société Fagersta Bruks AB à Fagersta, en Suède. Implantée dans la région de Bergslagen, la société produisait du fil d'acier et des tubes d'acier, des canons à fusil et des ressorts pour les véhicules ferroviaires. En 1932, la société s'est lancée dans la fabrication en petite série d'un produit en carbure appelé « Seco », qui signifie « Je coupe » en latin.

Aujourd'hui, la société Seco emploie 4 100 personnes et est présente dans 75 pays, avec des solutions d'usinage pour le fraisage, le tournage, l'alésage et la fixation d'outils pour les secteurs de l'aérospatiale, de l'automobile, de la technologie médicale, de la production d'énergie et des services publics. Depuis le démantèlement de l'industrie sidérurgique dans les années 80, de nombreuses installations de Fagersta font désormais partie de l'histoire industrielle et l'usine métallurgique d'Engelsberg a été inscrite au patrimoine culturel mondial.

### COMMENT JOUE-T-ON AU HOCKEY SUR GLACE ?

Et comment joue-t-on au hockey sur glace dans cette région ? C'est une question importante à laquelle répondent Andreas Westman, Manufacturing Engineer Grinding et Georg Schröder, directeur du service après-vente chez EWAG lors de l'entretien. Pour répondre à cette question, il faut remonter au mois de décembre 1990, lorsque Georg Schröder, surnommé « Jojje », a dû intervenir sur le site de Ludvika lors du match annuel de hockey sur glace opposant l'équipe d'exploitation de Seco-Ludvika, à la maison mère Seco-Fagersta, car il manquait un joueur dans l'équipe de Seco. Demander à Schröder de faire partie de

l'équipe était une évidence, tant il fait partie de l'équipe Seco. « Je ne suis pas mauvais en hockey sur glace », se souvient Schröder. « Mais peu de temps après le début du match, je me suis demandé pourquoi je n'arrivais pas à « bloquer » les gars d'ici ? C'était sans espoir. Après le match, nous sommes allés au sauna et j'ai appris que certains jouaient au bandy (ou "hockey russe") au sein de l'équipe nationale. Mais ce n'est pas tout : ils portent d'autres patins avec des lames beaucoup plus longues que celles des patins pour hockey sur glace. Ils font deux pas et prennent cinq mètres d'avance. Mais ils ne me l'ont dit qu'après le match ». Westman rit en entendant cette histoire. Il ne peut confirmer cette théorie de la vitesse plus élevée obtenue grâce aux patins avec des lames plus longues, car il fait lui-même du bandy.

### UNE COMMUNICATION BASÉE SUR LA CONFIANCE ET LA SPONTANÉITÉ

À l'époque, en 1990, Georg Schröder était encore relativement nouveau chez Seco, il a fait la connaissance avec la société en

**« LORSQUE J'ARRIVE CHEZ SECO, C'EST COMME SI JE RENTRAIS À LA MAISON. CAR LE SUÉDOIS EST MA LANGUE MATERNELLE ».**

*Georg Schröder, WALTER EWAG*



*L'univers de Seco Tools profondément enraciné dans l'histoire : clichés de l'intérieur d'une ancienne aciérie à Fagersta pour la fabrication de tubes (sans date), la première usine de la société fondatrice de Seco Tools, le prédécesseur Fagersta Bruks AB, l'usine actuelle et un employé portant une casquette de la société. À gauche : Georg Schröder, à droite : Andreas Westman*

## « LES HOMMES DÉVELOPPENT DES TECHNOLOGIES. ET S'ILS NE SE COMPRENNENT PAS, ILS NE COMPRENNENT PAS NON PLUS LES TECHNOLOGIES DE L'AUTRE ».

*Andreas Westman, Seco Tools*



1988, lorsque Jan-Olof Lundequist, le prédécesseur d'Andreas Westman, a commandé la première machine, une RS-12-CNC, suivie par les séries Ewamatic, Ewamatic Line, Compact Line et Ewamatic Linear. Schröer s'est alors installé en Suède, puis a déménagé en 1999 en Suisse, d'où il a pris en charge Seco. Il n'a pas perdu son suédois. « L'avantage, c'est que tu parles suédois, c'est plus facile pour nous », explique Westman. « L'anglais serait une langue étrangère pour nous deux ».

Une communication basée sur la confiance et la spontanéité est la base de la collaboration et un point commun culturel : « Comme Seco, EWAG est au fond une entreprise familiale, c'est aussi une des raisons pour lesquelles nous nous comprenons si bien », estime Westman. « Nous pensons simplement aux clients plutôt qu'aux solutions industrielles uniformes. De la même manière, EWAG est orienté vers le service et très personnalisé. Il n'existe pas une machine standard, mais on s'adapte toujours à nos produits et on trouve toujours une bonne solution ».

À ce propos, Schröer donne un exemple : « Seco a de nombreux produits spéciaux que nous devons développer et des traitements spécifiques. Comme dernièrement avec la pointe de forage pour laquelle nous avons dû concevoir un tout nouveau traitement pour automatiser le tout sans que quelqu'un se trouve constamment à côté de la machine. La solution a été le traitement d'image, associé à la robotique ».



## GRANDIR ENSEMBLE GRÂCE AUX SUCCÈS

KNARR et BLOHM JUNG ont grandi ensemble. Pendant près de 30 ans, de la première machine à la 31e, telle qu'elle se présente aujourd'hui.

L'HISTOIRE AUTHENTIQUE du garage dans lequel ont été fondées les sociétés, dans le district bavarois de Haute-Franconie, à Orter Straße 15, dans le quartier de Wüstenselbitz, dans la petite ville de Helmbrechts, a vraiment commencé en 1994, comme le raconte Thomas Wunsiedler, responsable du marketing stratégique, dans l'entretien : « C'était un vieil atelier de tissage de petite taille, avec une grande entrée que le jeune ouvrier Rainer Knarr avait loué. L'une des premières machines achetées pour cet atelier était une JUNG HF 50, une rectifieuse plane de 1980. Le rectifieur est arrivée plus tard, il est toujours dans la société aujourd'hui. ». La JUNG HF 50 est elle aussi encore en service aujourd'hui. Entre-temps, elle compte parmi les 31 machines du groupe UNITED GRINDING, deux MÄGERLE, quatre STUDER et 25 BLOHM JUNG.

Fondée en 1994, la société KNARR a presque le même âge que le groupe UNITED GRINDING fondé, quant à lui, en 1993.

**« LES TECHNICIENS DE BLOHM JUNG NE SONT PAS CONSTAMMENT ASSIS DERRIÈRE UN ORDINATEUR. MAIS ILS PARLENT AVEC LE CLIENT ET L'ACCOMPAGNENT ».**

*Thomas Wunsiedler, KNARR*

« Chez KNARR, nous avons commencé avec deux employés, outre le patron. Aujourd'hui, l'effectif compte près de 300 employés. Nous avons grandi ensemble avec UNITED GRINDING. C'est indéniable. »

On perçoit immédiatement l'harmonie entre les entreprises dans l'entretien auquel participent, outre Wunsiedler, Alfred Weber, directeur technique et QMB de KNARR, ainsi que Ralf Traber et Siegfried Völkel. Traber est responsable des ventes chez BLOHM JUNG, Völkel représente la société de distribution Berner+Straller, qui accompagne la voie commune dès le début.

Völkel : « Je me souviens lorsque, après un salon AMB à Stuttgart, nous nous sommes rendus chez JUNG à Göppingen, tard dans la soirée, car M. Knarr voulait encore une J630

et nous savions qu'elle était encore là. Il faisait nuit noire, nous avons dû chercher les interrupteurs ». Weber : « La machine n'était même pas terminée. Je pense qu'il voulait savoir comment réaliser l'affichage numérique sur la machine. M. Knarr voulait savoir où cela en était. Il connaît les machines sur le bout des doigts. C'est pourquoi il est toujours présent lorsqu'il s'agit d'achats importants. Il sait de quoi il parle ». Traber : « M. Knarr est un original. Une personne peu ordinaire. Mais c'est un compliment. Lorsqu'un jeune homme, comme il l'était à l'époque, décide de créer sa propre entreprise, il doit agir avec une certaine réflexion. Il faut toujours aller de l'avant... ». Völkel : « ... et bien sûr aussi : prendre des décisions rapidement, à l'instar d'une PME allemande typique ».

*Après ses débuts en 1994 dans le « garage » des fondateurs, un ancien atelier de tissage, la société est passée au premier bâtiment de construction neuve et finalement au grand hall situé dans la zone industrielle de Helmbrechts avec des panneaux photovoltaïques sur le toit depuis 2009. Sur la photo (de droite à gauche) : Alfred Weber et Thomas Wunsiedler, tous deux salariés chez KNARR, et Ralf Traber de BLOHM JUNG*

## MACHINE À CINQ AXES

Hanza et MÄGERLE accompagnent de gros clients de l'industrie des turbines à gaz, avec une grande confiance dans leur partenaire et dans la technologie la plus récente.

C'EST DE BONNE HUMEUR qu'Olå Svensson, responsable du site chez Hanza, commence la visioconférence et accueille les autres participants par un « Morning, morning et salut Stefan » : Stefan Zürcher, directeur des ventes et du marketing chez MÄGERLE et le rédacteur de « Motion ». Depuis les années soixante-dix, Hanza propose des solutions complètes d'usinage moderne pour les turbines, l'aéronautique, l'industrie et l'offshore, et s'occupe des clients de l'industrie des turbines à gaz comme Siemens ou Energy Sweden dans six sites de production.

« En 1995, la société Hanza s'est lancée dans le secteur des turbines », explique Svensson. « Nous avons d'abord travaillé sur des machines MÄGERLE à 3 axes et une machine à roues jumelées BLOHM ». Lorsque les prix pour les turbines ont commencé à

baisser, il était temps de gagner en efficacité. « Roger Persson et moi-même avons rendu visite à MÄGERLE et nous avons d'abord pensé à l'acquisition d'une autre machine à trois axes pour rectifier les aubes de turbine. Mais on nous a ensuite montré une toute nouvelle machine et nous avons eu matière à discuter dans les jours suivants. »

Il s'agissait de la MFP 50, la première machine à cinq axes. « Hanza a été l'une des premières entreprises à se lancer dans la technologie à 5 axes MÄGERLE », déclare Stefan Zürcher. « Et comme Hanza était elle-même relativement nouvelle dans le secteur des turbines, il a été possible d'assurer une production efficace dès le début. Ils étaient des pionniers ». « Au bout d'un an, alors que nous avions encore beaucoup d'aide de la part de MÄGERLE, nous avons pu réduire le nombre de fixations pour les pièces de turbines à gaz pour Siemens à deux, contre six ou sept auparavant », rapporte Svensson.

« C'était la condition sine qua non pour pouvoir rester sur le marché, car les prix ont continué à baisser entre-temps ». Ici aussi, la confiance et la communication sont les clés du succès. « Nous nous connaissons très bien et savons parfaitement ce dont l'autre a besoin. Cela signifie que lors d'un entretien, nous pouvons aller tout de suite à l'essentiel. Et bien entendu, nous bénéficions également de l'expérience de MÄGERLE à l'échelle mondiale. Mais nous ne faisons pas tout ce que dit MÄGERLE, tout comme MÄGERLE ne fait pas tout ce que nous disons. Et c'est très bien comme ça ».

**« MÄGERLE EST  
FIABLE ET FLEXIBLE.  
ON PEUT LEUR  
FAIRE PLEINEMENT  
CONFIANCE ».**

*Olå Svensson, Hanza*

*Årjäng abrite l'usine la plus moderne du groupe Hanza pour la mécanique d'usinage et de précision. C'est dans cette usine que sont fabriquées des pièces de turbine complexes avec la technologie MFP-50 à 5 axes de MÄGERLE. Sur la photo : Olå Svensson, Hanza (à droite) et Stefan Zürcher, MÄGERLE*

**« HANZA A ÉTÉ L'UN DES  
PREMIERS DANS LE MONDE  
À INVESTIR DANS LA  
TECHNOLOGIE À 5 AXES  
MÄGERLE ».**

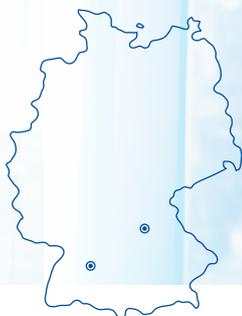
*Stefan Zürcher, MÄGERLE*



# UN BAIN DE JOUVENCE QUI DURE DEPUIS 30 ANS

UNITED GRINDING Group ne se contente pas d'offrir de nouvelles machines pour rendre ses clients plus performants depuis trois décennies, mais leur propose également d'importantes prestations de services tels que les activités de « Rebuild », qui rajeunissent les machines vieillissantes

TEXTE : Markus Huth



C'est un bel après-midi ensoleillé à Fürth, bercé par une symphonie de gazouillis des oiseaux du parc municipal et de bruissements de travail de rectifieuses JUNG qui sortent des fenêtres d'un vieux bâtiment du centre-ville.

« Bonjour Monsieur Dorn, je ne vous dérange pas ? »

« Bonjour Monsieur Friedrich, je suis ravi de vous entendre ! Juste un instant, je rejoins mon bureau pour que nous puissions parler calmement. »

« OK. Je voulais juste vous demander si tout va bien avec vos cinq machines JUNG. Vous savez que nous approchons de la prochaine date de maintenance préventive. »

« Tout est parfait, comme d'habitude. Ou plutôt comme on dit chez nous : une machine JUNG est éternelle ! »

Reiner Dorn est le gérant de la société Reichenbächer + Hasel Schleiftechnik GmbH, une entreprise florissante et spécialisée dans la rectification de haute précision de surfaces planes et de profils. Elle compte parmi ses clients des entreprises renommées dans les secteurs de l'électronique, de la technologie médicale, de la construction de machines, de moules et d'outils, de l'aérospatiale et de l'automobile. Depuis sa fondation en 1971, l'entreprise mise exclusivement sur des machines JUNG.

« Je suis ravi d'entendre ça, Monsieur Dorn. Notre technicien passera tout de même comme d'habitude pour un examen précis. »

Matthias Friedrich, ingénieur commercial chez BLOHM JUNG, veille à une assistance technique optimale pour les demandes de révision des clients. En raison de la qualité élevée et de la longue durée de vie des machines JUNG, près de 15 000 modèles qui ne sont plus fabriqués sont encore en service dans le monde entier. C'est également le cas des machines de type JE 525 chez Reichenbächer + Hasel, qui ont été construites entre 1989 et 1990. La maintenance, l'inspection et les révisions/remises en état des machines (Rebuild) par le fabricant d'origine sont un service très apprécié par ces clients.

« Est-ce que tout est également correct sur les deux machines révisées récemment ? »

« Monsieur Friedrich, ces machines sont toujours dans un état comme si elles étaient neuves. Ces quelques années n'ont eu aucun effet négatif sur elles. Nos clients peuvent en tout cas continuer à compter sur la haute précision habituelle. Elles nous permettent en plus de profiter d'un grand avantage en termes de bilan énergétique, ce qui est un facteur sur lequel comptent un bon nombre de nos clients pour leurs produits. »

Matthias Friedrich (à droite) est ingénieur commercial chez BLOHM JUNG sur le site de Göppingen (photo). Il conseille et encadre les clients, de la définition technique de l'étendue de la révision des machines des clients à la modernisation complète de l'ensemble de l'installation en passant par la révision des unités de dressage correspondantes. La différence entre l'ancien et le nouveau est visible ici sur une rectifieuse JUNG de la série JF



« Oui, bien sûr. Les machines JUNG possèdent un corps en fonte d'acier de très haute qualité. Le fait que l'énergie utilisée pour sa production à l'époque soit utilisée pour une seconde vie de la machine grâce au « rebuild » constitue un grand avantage en termes de bilan énergétique par rapport aux machines neuves. »

Une révision complète (rebuild) d'une machine dans l'usine JUNG de Göppingen insufflé une nouvelle vie à une vieille installation – elle est après dans un état identique à la première livraison et conserve sa simplicité d'utilisation habituelle. La durée de vie de la machine est ensuite rallongée de plusieurs décennies – les clients reçoivent ainsi une machine comme neuve à des conditions avantageuses.

## VOICI COMMENT SE DÉROULE UN REBUILD

Une révision d'une machine peut être exécutée pour l'ensemble de la machine ou pour des composants individuels au sein du système modulaire. Dans le cadre d'une modernisation complète, nous parlons de rebuild. Bien qu'un tel processus puisse prendre plusieurs semaines dans l'usine de Göppingen, les clients peuvent continuer à produire presque sans perte de temps. Car, soit ils reçoivent directement pour leur ancienne machine une machine de remplacement reconditionnée en échange standard, soit ils reçoivent une machine de location pendant la durée de la révision.

### GLISSIÈRES DE GUIDAGE

Les glissières de guidage sont décisives pour la précision et la longévité des machines JUNG. En tant que service exclusif de JUNG pour les clients, celles-ci sont adaptées individuellement par rectification lors du rebuild, soumises à une trempe superficielle et traitées avec la rectification croisée éprouvée qui assure entre autres la précision requise dans la technologie médicale et l'industrie automobile.

### BROCHE DE RECTIFICATION

L'un des composants les plus sollicités et les plus importants est la broche de rectification qui est en contact direct avec la pièce à usiner et qui détermine ainsi sa qualité. Lors d'une révision, la machine est équipée d'une nouvelle broche de rectification.

### REMISE EN PEINTURE

La mode change également pour les rectifieuses : Autrefois, le vert était la couleur de prédilection, aujourd'hui elles rayonnent dans une nuance de blanc moderne. Après un rebuild, une machine JUNG ressemble à une nouvelle machine d'aujourd'hui.

### DRESSAGE

L'affûtage et le profilage de la meule sont assurés par l'unité de dressage dans la machine. L'équipe Rebuild de Göppingen la remet à l'état neuf pour une précision maximale en remplaçant les pièces de rechange et d'usure et en rectifiant les guidages.

### MISES À NIVEAU

Une rectifieuse vieillissante peut également bénéficier des progrès techniques sans qu'il soit nécessaire de remplacer toute la technique. La mise à niveau du système de commande de la machine, un nouveau système de lubrification centralisée automatique ou de nouvelles fonctionnalités telles que la rectification à passe profonde, par plongée ou frontale ne sont que quelques exemples de nombreuses possibilités.

# DES SCHAUDT ET DES MIKROSA COMME NEUVES

GRÂCE AU SERVICE DE MAINTENANCE ET DE REBUILD de UNITED GRINDING, des milliers de machines SCHAUDT et MIKROSA sont encore en service aujourd'hui. « La durée de vie escomptée des rectifieuses est plus longue que celle des autres machines-outils. Étant donné que nous avons pris en charge ces modèles, nos clients n'ont aucune raison de les remplacer, même si ces modèles ne sont plus fabriqués », explique Ralf Schürl, directeur technique de BLOHM JUNG sur le site de Göppingen. Le centre technologique de Göppingen est actuellement en cours de modernisation et d'extension afin que cette activité puisse s'exercer de manière encore plus efficace. « Car là, où une machine JUNG relativement petite ne nécessite qu'une surface d'implantation d'environ six mètres carrés, une SCHAUDT peut atteindre 40 mètres carrés. »

La CamGrind L2, une rectifieuse de pièces cylindriques et non cylindriques à haut rendement destinée à la fabrication de moyennes et grandes séries, a été spécialement conçue autrefois pour la fabrication d'arbres à cames pour moteurs thermiques. Cependant, elle est extrêmement polyvalente et peut être configurée pour d'autres pièces en quelques jours. De telles transformations sont également exécutées à Göppingen, explique Schürl, par exemple

pour remplacer les capots de protection en lien avec le concept Multiwheel développé par SCHAUDT, qui permet de rectifier toutes les caractéristiques circulaires d'une pièce en une seule plongée. Mais la révision de composants individuels de machines en service qui sont ensuite montés par des spécialistes chez le client, sont également des prestations importantes que propose le site de Göppingen. Ce service est non seulement proposé pour les CamGrind, mais aussi pour les nombreuses FlexGrind encore en service chez des clients. Cette rectifieuse cylindrique polyvalente de SCHAUDT, avec des longueurs de serrage jusqu'à 4 000 millimètres et des poids de pièce jusqu'à 1 200 kilogrammes, est utilisée pour la rectification de broches porte-outils, de rouleaux d'impression et de pièces comportant des formes libres.

## UNE HISTOIRE DE PLUS 100 ANS DE RECTIFICATION – ET TOUJOURS TRÈS DEMANDÉ

L'équipe de Göppingen se compose d'experts en construction mécanique et électrique, ainsi que de développeurs de logiciels et de procédés, assistés par des collaborateurs du service après-vente. Outre les installations SCHAUDT, ils s'occupent également de machines de MIKROSA.

Les origines de cette entreprise traditionnelle remontent à 1878, et les séries modernes KRONOS S, M, L et D sont réputées pour la rectification sans centre à haut rendement de pièces de précision. « La série KRONOS S, avec sa conception de coulisse en croix pour une très haute précision est dans ce genre toujours unique sur le marché », explique Schürl. Et grâce à l'excellent service de rebuild et de maintenance, associé au savoir-faire de l'entreprise de fabrication d'origine, les clients peuvent continuer à utiliser leurs machines SCHAUDT et MIKROSA pendant de nombreuses années pour une production florissante. ○

## RECTIFIER AVEC TRADITION

Avec les années de création de leurs prédécesseurs de 1878 et 1906, MIKROSA et SCHAUDT font partie des plus anciennes marques de UNITED GRINDING Group. Leurs domaines d'activités ont été pris en charge depuis 2021 par BLOHM JUNG, à savoir les domaines de la maintenance, du conseil, des pièces de rechange, du rééquipement et du rebuild. Les interlocuteurs et la haute qualité habituelle sont maintenus pour les clients.



## RALF SCHÜRL À PROPOS DES VARIANTES DE REBUILD :

Nous avons des concepts adaptés aux clients pour le secteur du rebuild. Par exemple **Rebuild @ the customer** : ici, la machine est révisée dans l'usine du client, ce qui est possible dans une certaine mesure. Les mesures plus complexes, comme la révision du système de glissières de guidage doivent cependant être exécutées chez nous à Göppingen. Dans ce contexte, nous pouvons assister nos clients en termes de logistique.

Le second concept s'appelle **Second Life**. Ce concept consiste à racheter une machine client neutre sur le marché et à la remettre en état chez nous à Göppingen. Cette machine sera ensuite à nouveau disponible sur le marché. Les clients peuvent ainsi augmenter la capacité pour les processus dirigés librement ou développer des processus pour de nouvelles pièces avec l'aide de nos spécialistes.



*Ralf Schürli (en haut à côté de la halle de rebuild de Göppingen) est responsable technique chez BLOHM JUNG à Göppingen et s'occupe avec son équipe des révisions de machines pour JUNG, SCHAUDT et MIKROSA. En bas de l'image : une KRONOS S de MIKROSA à gauche et la CamGrind L2 de SCHAUDT à droite*

# NOUS TROUVONS DES SOLUTIONS !

La meilleure machine ne sert à rien si personne ne vient lorsqu'elle est en panne. C'est pour cette raison que le service après-vente intervient rapidement et de manière compétente en cas de problème. Compter sur la compétence et motivation de nos collaborateurs – « Motion » vous présente quatre d'entre eux

TEXTE : Markus Huth

## « UN BON SERVICE REPOSE SUR LA CONFIANCE. »



**JOACHIM CERUSO**

**FONCTION :** Process Engineer chez BLOHM JUNG, Göppingen

**CONTACT :** Joachim.Ceruso@blohmjung.com

« J'AIME L'INTERACTION AVEC LES CLIENTS et la résolution de problèmes délicats », déclare Joachim Ceruso. Ce technicien expérimenté assure actuellement chez BLOHM JUNG sur le site de Göppingen l'assistance de toutes les machines de SCHAUDT encore en service chez les clients. Une longue histoire relie Ceruso à l'entreprise riche de tradition dans laquelle il a commencé à travailler en 1986. Les domaines d'activité de SCHAUDT ainsi que ceux de MIKROSA ont été repris par BLOHM JUNG, les clients pouvant compter sur le service habituel et leurs interlocuteurs familiers. Les tâches de Ceruso englobent, entre autres, l'étude de projet de processus techniques et l'élaboration de concepts d'usinages de rectification cylindrique et non cylindrique (par exemple pour les arbres à cames), le suivi de processus jusqu'à la réception finale ainsi que la coordination du développement au sein du groupe logiciel. « Actuellement, j'encadre la transformation et l'optimisation d'une machine CamGrind pour la rectifications de pièces de cames en Hongrie », explique-t-il. Ceruso met toujours un point d'honneur à discuter de nombreux détails avec ses clients, qu'il s'agisse de transformations, de la télémaintenance ou de l'implémentation de nouveaux logiciels. « Car aucun processus ne ressemble à un autre et, en fin de compte, un bon service repose sur la confiance. »



## « FAIRE RE FONCTIONNER UNE MACHINE EST LA PLUS BELLE DES SENSATIONS. »



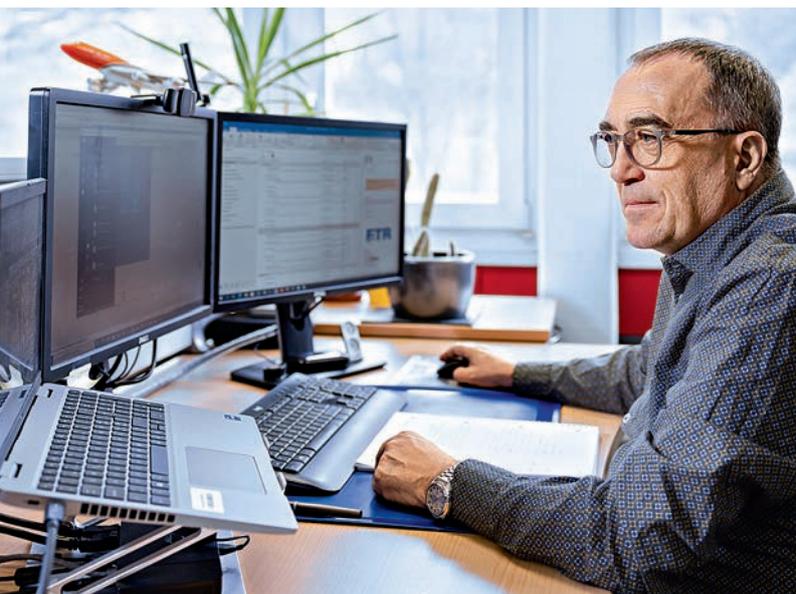
**JERRY MASON**

**FONCTION :** Cylindrical Service Manager chez UNITED GRINDING North America, Miamisburg

**CONTACT :** Jerry.Mason@grinding.com

« TOUT METTRE EN ŒUVRE pour qu'une machine d'un client refonctionne impeccablement est le plus beau sentiment dans mon travail », déclare Jerry Mason. Responsable du service après-vente dans le domaine de la rectification cylindrique chez UNITED GRINDING North America, il encadre principalement des clients possédant des machines STUDER aux États-Unis et au Canada. Il est responsable d'une équipe de neuf techniciens de service basés sur différents sites en Amérique du Nord, afin d'être sur place le plus rapidement possible. « La collaboration avec mes techniciens et la communication avec nos sociétés sœurs me font également plaisir. Tout le monde engage au mieux ses ressources pour satisfaire nos clients. » Avant de rejoindre l'entreprise il y a environ 22 ans, Mason a travaillé en tant que maître électricien sur des bâtiments industriels et commerciaux. Aujourd'hui, sa journée de travail commence par la lecture des demandes et des rapports de service avant le début des appels de clients et l'arrivée de nouveaux e-mails dans sa boîte postale. « Certains de ces mails contiennent souvent des messages très sympathiques de la part de clients qui nous remercient pour la résolution rapide de leurs problèmes », explique Mason, avant d'ajouter : « Même si j'ai reçu beaucoup de ces types de messages au fil des ans, ça me procure toujours un énorme plaisir. »





## « MON TRAVAIL ME PLAÎT, ET CE, MÊME APRÈS 40 ANS DE SERVICE. »



### PAOLO CURCILLO

**FONCTION :** Responsable régional du service après-vente pour l'Italie chez STUDER, Thoune

**CONTACT :** Paolo.Curcillo@studer.com

« CE QUI ME PLAÎT le plus dans mon travail, c'est le contact avec les clients », déclare Paolo Curcillo. Il est aujourd'hui responsable chez STUDER à Thoune du service après-vente pour la région de laquelle il est parti au début des années quatre-vingt pour rejoindre la Suisse : l'Italie. « Je venais juste de terminer mes études en électrotechnique en Italie à l'université technique lorsque je suis parti en Suisse où j'ai d'abord travaillé comme électricien », se souvient-il. Mais dès 1984, il a commencé à travailler pour STUDER et dirige aujourd'hui une équipe de service après-vente pour offrir une excellente assistance technique aux clients. Ses missions comprennent, entre autres, la communication directe avec les clients, l'établissement d'offres ainsi que l'organisation rapide et orientée solution d'interventions de service techniques. Sa journée de travail commence par la lecture des e-mails et des appels téléphoniques avec les clients. Et s'il arrive que Curcillo n'est pas en mesure de répondre directement à un appel à cause d'autres conversations, il rappelle dans les plus brefs délais. Récemment, il a été en mesure de redémarrer une rectifieuse bloquée à cause de problèmes électriques. « J'adore aider nos clients, et ce, même après près de 40 ans dans l'entreprise et 25 ans dans le service après-vente », souligne Curcillo. « C'est une belle sensation lorsque des responsables de production ou des propriétaires m'appellent spécialement pour me remercier de mon aide pour la relance de la production. »

## « PROFESSIONNEL ET HUMAIN. »



### PETR BAĎUŘÍK

**FONCTION :** Coordinateur du service après-vente pour l'Europe centrale et de l'Est chez WALTER, Kuřim

**CONTACT :** Petr.Badurik@walter-machines.de

« JE ME RÉJOUIS LORSQUE LE TÉLÉPHONE SONNE et de pouvoir aider nos clients », déclare Petr Baďuřík. Responsable de la région Europe centrale et de l'Est en tant que coordinateur du service après-vente pour WALTER sur le site de Kuřim, il s'occupe de plus de 500 entreprises avec son équipe. Outre son rôle de conseiller compétent et d'assistance rapide en cas de problèmes techniques, il établit entre autres des offres pour les pièces de rechange et les accessoires. « S'il n'est pas possible de trouver une solution à distance par téléphone ou par Internet, j'organise une visite d'un de nos techniciens de service chez le client », explique le diplômé d'une haute école industrielle avec spécialisation dans les machines CNC qui travaille dans l'entreprise depuis près de 20 ans. « Il n'existe pas de stéréotypes dans mon travail, chaque jour est différent et j'aime cette diversité », dit-il. Dans ce contexte, il attache une grande importance aux relations humaines. Il n'est en effet pas rare que des clients l'appellent en situation de stress, en cas de problème de machine. « Mon travail consiste alors à communiquer avec eux de manière à la fois professionnelle et humaine. Personne ne doit avoir l'impression de parler à un robot d'un centre d'appels », explique Baďuřík. « C'est agréable lorsque des clients me rendent visite lors d'un salon ou à l'Open House pour me remercier personnellement pour une bonne collaboration. »



# COMMENT TOUT A COMMENCÉ

À l'occasion du 30e anniversaire de UNITED GRINDING Group, le PDG Stephan Nell a rencontré Werner Redeker, l'ancien président du conseil d'administration de Körber AG. L'entretien porte sur les années quatre-vingt-dix, lorsque fut fondé, en pleine crise de l'industrie allemande et suisse des machines-outils, le groupe d'entreprises Körber Schleifring qui ensuite est devenu UNITED GRINDING Group. Il porte également sur l'avenir du groupe dans un monde où beaucoup de choses changent – et où beaucoup de choses restent tout de même étonnamment identiques

TEXTE : Michael Hopp  
PHOTOGRAPHIE : David Maupile

Je vous montre ici le « Motion » de 2013, paru à l'époque pour le lancement de la nouvelle marque et du nouveau design des machines. Vous vous en souvenez, Monsieur Nell ?

**Stephan Nell :** Le nouveau design des machines était une grande révélation à l'époque au salon EMO de Hanovre, en montrant pour la première fois au monde extérieur que nous sommes un groupe. Ensemble, nous avons réussi à présenter des machines de toutes nos marques dans un nouveau design au salon EMO, ce qui fut pour nous un grand pas sur la bonne voie.

**Werner Redeker :** Je me rappelle ce magazine. À cette époque, j'étais encore président du conseil d'administration chez Körber. Une marque uniforme pour le groupe et une plus grande cohésion étaient déjà des objectifs à mon époque chez Körber, que nous n'avons malheureusement jamais vraiment atteints.

**Nell :** Beaucoup de choses ont changé entre-temps. Les marques collaborent dans de nombreux projets. Nous avons créé dans de nombreux domaines des groupes de travail qui opèrent au-delà du cadre des marques. La collaboration est une priorité absolue – on assiste maintenant à une véritable coopération, sans opposition. Notre nouvelle interface utilisateur C.O.R.E. OS en est un bon exemple. Sans une étroite collaboration, elle n'aurait jamais vu le jour. Cet esprit est également présent au niveau commercial, du marketing, des finances, de la production – je pense à notre concept d'ateliers – et à bien d'autres domaines, où il est évident que nous obtenons de bien

meilleurs résultats en travaillant ensemble. Pourtant, nous ne sommes toujours pas là où nous pourrions être.

**Redeker :** Je peux vous révéler quelque chose, vous n'y arriverez jamais à 100 % ...

**Monsieur Redeker, vous avez commencé en 1979 comme ingénieur de développement chez Körber.**

**Redeker :** Je me souviens encore de l'entretien de candidature avec Eberhard Reuther. Il m'a d'abord fait visiter HAUNI. À l'époque, HAUNI était déjà une entreprise modèle. La Mecque de la technique de fabrication avec des machines et des équipements de pointe. Nous sommes ensuite passé de l'autre côté de la route, où se trouvait BLOHM. Un contraste comme le jour et la nuit. Eberhard Reuther m'a expliqué ses projets d'avenir pour BLOHM et m'a convaincu de débiter là-bas. Et, comment l'exprimer, comme il l'avait expliqué, tout s'est amélioré de manière encore plus intense ...

**Quel a été le rôle du chancelier fédéral allemand Helmut Schmidt dans l'acquisition d'entreprises telles que BLOHM ou SCHAUDT ?**

**Redeker :** Bergedorf, le site de HAUNI et BLOHM, était la circonscription électorale de Schmidt. Et Schmidt avait demandé à son ami Körber de reprendre BLOHM. Mais dans un premier temps, M. Körber souhaitait uniquement reprendre les collaborateurs dont il avait besoin pour son activité en pleine croissance. Dans le même temps, il avait également effectué une étude sur l'avenir



Photos : picture-alliance/dpa (2), picture-alliance/ZB



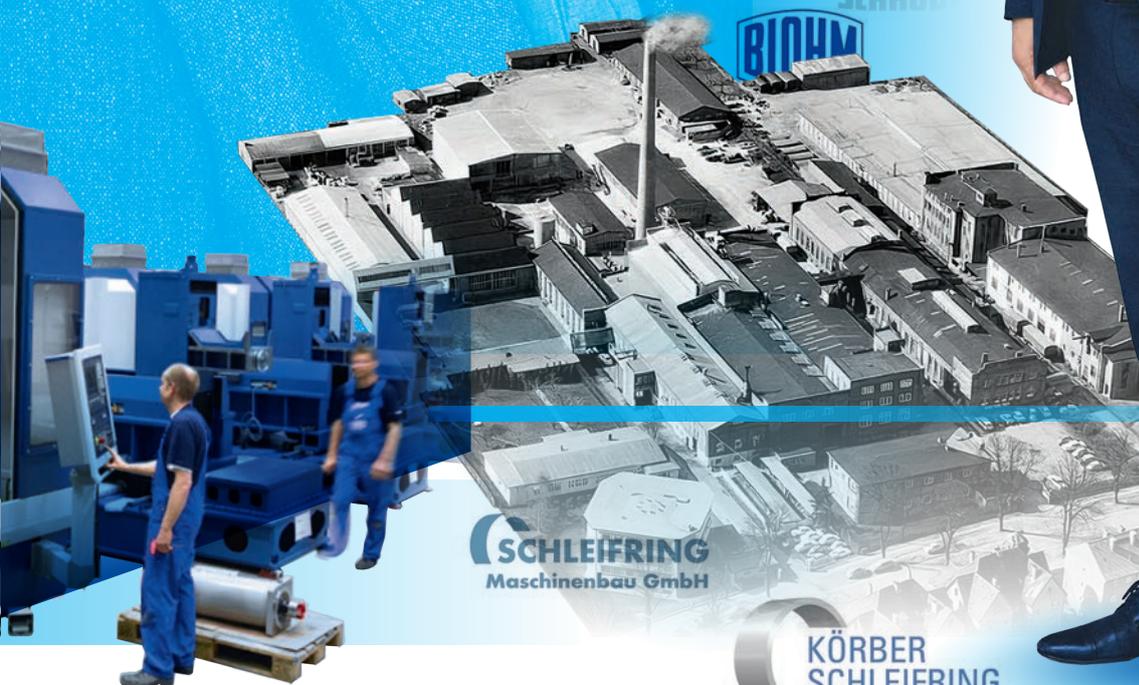
SCHAUDT

STUDER



BLOHM

SCHAUDT



**SCHLEIFRING**  
Maschinenbau GmbH

**KÖRBER**  
SCHLEIFRING

**UNITED**  
**GRINDING**

À partir de 1992, l'entreprise Körber AG a commencé à former avec différents fabricants de machines-outils et de rectifieuses en Allemagne et en Suisse le groupe Körber Schleifring, qui fut finalement fondé en 1993, il y a 30 ans. En 2013, le groupe a été désolidarisé de Körber AG et rebaptisé UNITED GRINDING. Stephan Nell avait déjà été nommé PDG en 2012. Pour l'entretien, il a rencontré Werner Redeker, qui a accompagné, dans les années 90, Eberhard Reuther, à l'époque président du conseil d'administration de Körber, lors de la création du groupe Schleifring, et qui a été nommé en 2000 lui-même président du directoire de Körber AG

## EN ENTRETIEN

### WERNER REDEKER

Werner Redeker est né en 1947 à Stewede, en Rhénanie-du-Nord-Westphalie. Il a fait des études de génie mécanique à partir de 1967 à l'Université technique de Brunswick et est d'abord resté à l'université en tant qu'employé scientifique à partir de 1972. En 1979, Redeker avec un doctorat d'ingénierie est engagé par Eberhard Reuther comme ingénieur de développement pour les usines HAUNI du groupe Körber AG. En 1989, il devient directeur de Blohm Maschinenbau GmbH, en 1992 membre du conseil d'administration de Körber AG, en 2000 président du conseil d'administration de Körber AG et membre du conseil de direction de la fondation Körber et rejoint le conseil de surveillance à partir de 2009. Redeker est retraité depuis 2016.

### STEPHAN NELL

Depuis 2012, Stephan Nell est responsable des affaires du groupe UNITED GRINDING dans le monde entier en tant que Chief Executive Officer. Il a rejoint STUDER en 2003 en tant que directeur commercial pour l'Europe et a été président directeur général de 2007 à 2011.

du marché des machines-outils. BLOHM avait alors la célèbre machine à double tête pour l'industrie des turbines, ce qui fut digne d'intérêt.

**Nell :** Celle-ci existe encore aujourd'hui ...

**Redeker :** ... et elle a été un des déclencheurs de l'acquisition de BLOHM en tant que fabricant de machines-outils. Eberhard Reuther avait organisé la reprise et est alors immédiatement devenu directeur de secteur après la reprise. En tant que non technicien, il s'est profondément familiarisé avec la technique et a entamé avec beaucoup d'énergie la reconstruction de BLOHM. C'est là que je l'ai rencontré lors de mon entretien d'embauche.

**Et comment ça s'est passé avec les entreprises Schleifring qui faisaient alors partie de l'Allemagne de l'Est comme MIKROSA, par exemple ?**

**Redeker :** Ces entreprises de l'Allemagne de l'Est étaient déjà disponibles chez l'Agence fiduciaire depuis la réunification en 1989. Reuther est lui-même originaire de Leipzig. À l'époque, Helmut Schmidt était déjà au conseil d'administration de Körber. Lors du salon EMO de 1992, il a visité notre stand de BLOHM et SCHAUDT et m'a pris à part en me disant : au cours des trois prochaines années, vous ne fermerez aucune des trois entreprises d'Allemagne de l'Est ! Et c'est ainsi que nous nous sommes alors également occupés

des entreprises Schleifring de l'Allemagne de l'Est. Ce fut très difficile à cette époque. J'ai toujours dit que ça se terminerait très mal avec seulement BLOHM et SCHAUDT et les trois entreprises d'Allemagne de l'Est. La décision à prendre à l'époque était : soit nous sortons des machines-outils, soit nous le faisons correctement.

**La décision qui a été finalement prise est connue.**

**Redeker :** Nous avons contacté de nombreux fabricants de rectifieuses pour qu'ils nous rejoignent et beaucoup se sont montrés intéressés. À notre grande surprise, également les entreprises suisses STUDER et MÄGERLE. Je me souviens encore des premiers entretiens. Les deux gérants avaient du succès, mais avec des personnalités différentes.

**Nell :** Comme les propriétaires : l'un était un investisseur suisse connu, l'autre était architecte et amateur d'art – c'est en outre de là qu'est née le slogan « The Art of Grinding. ».

**Redeker :** Lorsque tous les entretiens s'étaient déroulés de manière positive, il était évident que la partie Schleifring devait constituer un groupe à part. Les activités étaient notamment totalement différentes de celles que nous avions avec HAUNI. Une très forte concurrence, une clientèle internationale très hétérogène.

**Quelle était l'ampleur de la crise au début des années 90 ?**

**Redeker :** La conjoncture était au plus bas, dans le monde entier. Les industries telles que l'automobile ou les turbines n'ont plus investi. Pendant six mois, par exemple, nous n'avons reçu aucune demande chez SCHAUDT et, par conséquent, aucune commande. Certaines entreprises ont disparu en raison d'une faible couverture de fonds propres ou les propriétaires ont abandonné. De nombreuses entreprises d'Allemagne de l'Est pensaient que ce marché allait se redresser en raison des bons contacts avec la Russie : ce qui ne fut pas le cas ! MÄGERLE, qui avait travaillé de manière rentable même pendant la crise, tout comme STUDER, n'étaient pas en danger. Mais tous les autres membres de notre nouveau groupe Schleifring n'auraient survécus sans nous ou sans un autre investisseur.

**Monsieur Nell, vous avez démarré votre carrière en pleine crise ?**

**Nell :** Enfin, j'ai seulement vraiment débuté en 2002. Mais j'ai aussi connu des crises. Elles sont monnaie courante dans l'activité des machines-outils. Près de tous les sept

ans, on observe un ralentissement. C'est un secteur relativement volatil. J'ai des amis dans le secteur alimentaire qui se plaignent lorsque les ventes chutent de 5 %. Cela ne nous dérange absolument pas. Il faut apprendre à gérer de telles situations et développer une certaine résilience, une résistance au ralentissement. Nous devons toujours savoir ce qui se passe lorsque nous tombons du chiffre d'affaires le plus élevé de 30 %. De quoi s'agit-il concrètement ? Quelles sont les mesures, à partir de quand deviennent-elles efficaces ? Il n'y a qu'une seule règle : il est interdit de licencier du personnel permanent. L'objectif est de préserver l'équipe. Car une chose est claire, une mauvaise passe est toujours suivie d'une amélioration et, à ce moment là, le succès sera uniquement au rendez-vous si nous pouvons compter sur une équipe compétente.

**Redeker :** À l'époque, nous n'avions pas une configuration comparable chez Schleifring. Nous avons tout simplement trop de personnel pour nos quelques commandes. Et les entreprises allemandes n'ont pas pu s'adapter assez rapidement en raison de la législation et nous avons toujours eu du mal à licencier des personnes chez Körber. Une toute autre mentalité régnait en Suisse. Malgré la réduction du personnel, les collaborateurs dans les entreprises étaient beaucoup plus satisfaits qu'en Allemagne. Là-bas, ils savaient qu'ils seraient à nouveau nécessaires et réembauchés après la crise, ce qui fut effectivement le cas à partir de 1994. Mais de nombreuses entreprises allemandes n'existaient alors déjà plus.

**Nell :** Ces dernières 20 années, nous avons gagné des parts de marché après chaque crise. Parce que nous avions les ressources nécessaires au sein du groupe – et les personnes. Parce que nous n'avions pas besoin de financement pour des commandes de grande ampleur et parce que nous avons commandé les matériaux à un stade précoce. Nous ne perdons que lorsque le prix éclipse tous les autres avantages à un moment donné. Nous ne participons pas aux concours de prix, tels que les pratiquent les concurrents en désespoir de cause. Car, ce que je vends a une valeur – et cette valeur perdure lorsqu'il arrive que le marché s'effondre temporairement.

**Redeker :** Mais vous devez aussi avoir les produits. Avant son acquisition par Körber, BLOHM avait mis à l'époque, sur une période de 20 à 30 ans, sur des machines standard qui n'avaient jamais fait l'objet d'une amélioration continue correcte. Et les nouveaux développements étaient aussi très rares. Le chiffre d'affaires n'a cessé

« NOUS SOMMES UN SECTEUR VOLATIL. IL FAUT DÉVELOPPER UNE MANIÈRE DE GÉRER DE TELLES SITUATIONS. QUELQUE CHOSE COMME UNE APTITUDE DE RÉSISTANCE AU RALENTISSEMENT. »

*Stephan Nell*

« L'AVANTAGE D'UN GROUPE, C'EST QUE CHACUNE DE SES ENTREPRISES EST SOUTENUE PAR UNE SOCIÉTÉ MÈRE FORTE. CELA EST ÉGALEMENT TRÈS AVANTAGEUX EN TEMPS DE CRISE. »

*Werner Redeker*



*Lors de l'entretien, Werner Redeker et Stephan Nell discutent sur les 30 ans d'histoire du groupe. Ils sont d'accord sur le point que UNITED GRINDING Group n'existerait pas aujourd'hui si, dans les années quatre-vingt-dix, Körber AG n'avait pas repris et réorganisé les fabricants de machines-outils et de rectifieuses qui se trouvaient alors en crise – une reprise de longue haleine accompagnée d'une excellente clairvoyance entrepreneuriale*

**« CHEZ BLOHM ET SCHAUDT, NOUS AVIONS DÉJÀ DE GROS CLIENTS AUX ÉTATS-UNIS ET EN CHINE. MAIS NOUS N'ÉTIONS PAS ENCORE AUSSI PRÉSENTS DANS CES CONTRÉES EN TAILLE. »**

*Werner Redeker*

de baisser et, entretemps, la concurrence a largement progressé dans l'industrie des turbines, si importante pour les rectifieuses de surfaces planes et de profils. Avec la reprise par Körber, Eberhard Reuther a initié une énorme manœuvre de rattrapage, puis de dépassement.

**Nell :** Au sein du UNITED GRINDING Group actuel, nous investissons chaque année la même somme pour la recherche et le développement, indépendamment de la conjoncture. Cela a déjà été établi chez Körber. Certains ont toujours des excuses pour ne pas investir dans le développement : Si les affaires ne marchent pas, nous n'avons pas d'argent. Et si elles marchent, nous n'avons pas le temps. Et finalement, on reste assis sur une gamme de produits obsolètes. Nous pouvons uniquement convaincre de nouveaux clients s'ils gagnent plus avec nos machines qu'avec les machines de la concurrence. C'est pourquoi il faut investir en permanence. Les résultats peuvent bien entendu être optimisés, mais jamais au détriment de la substance fondamentale. Et d'autre part : nous pouvons être sûrs qu'il y aura toujours des machines-outils. Tant que nous, êtres humains, bougeons, habitons et manipulons des choses que nous pouvons toucher.

**Redeker :** On dit que la machine-outil est la mère de toutes les machines.

**Nell :** C'est une activité à cycles très longs. Il ne s'agit pas d'augmenter la rentabilité des ventes de deux dixièmes. C'est une activité de long terme, et c'est ainsi que nous voulons l'exploiter. Avec responsabilité.

**Nouvelle référence :** Le groupe Schleifring avait déjà commencé l'internationalisation, et aujourd'hui UNITED GRINDING Group réalise plus de la moitié de ses chiffres d'affaires en dehors de l'Europe. Qu'est-ce qui a été poursuivi dans ce contexte, qu'est-ce qui a changé ?

**Redeker :** Chez BLOHM et SCHAUDT, nous avions déjà de gros clients aux États-Unis et en Chine, en partie également au Japon. Mais nous n'étions pas encore aussi présents en terme de taille dans ces contrées. STUDER nous a ensuite rejoint avec ses propres succursales ou représentations internationales. Nous étions ainsi en mesure d'étendre notre présence aux États-Unis et en Chine. Interlocuteurs sur place, services sur place. À l'époque, nous avions cherché un

nom cohérent pour les États-Unis en optant finalement pour UNITED GRINDING Technologies, qui est à l'origine du nom UNITED GRINDING Group. J'en suis très content.

**Nell :** La différence, c'est que nous étions à l'époque une entreprise européenne avec des activités internationales, et aujourd'hui, nous sommes devenus plus forts en tant que groupe international. Quiconque entre aujourd'hui chez UNITED GRINDING North America perçoit une entreprise américaine, et non une succursale d'une entreprise allemande ou suisse. Un fait qui est très similaire en Chine. Beaucoup de choses que nous discutons aujourd'hui ont été initiées dans le passé. Et nous avons plutôt bien progressé sur cette voie.

**L'une des raisons était sûrement que le groupe Körber Schleifring ainsi que UNITED GRINDING Group reposent tous les deux sur l'idée de gérer différentes entreprises en tant que groupe. Quels sont concrètement les avantages ?**

**« LA DIFFÉRENCE, C'EST QUE NOUS ÉTIIONS À L'ÉPOQUE UNE ENTREPRISE EUROPÉENNE AVEC UNE ACTIVITÉ INTERNATIONALE. AUJOURD'HUI, NOUS SOMMES UN GROUPE INTERNATIONAL. »**

*Stephan Nell*

**Redeker** : C'est simple : toutes les entreprises et toutes les marques du groupe peuvent compter sur une épine dorsale performante en tant que société mère. Cela aide en cas de crise – ainsi le service après-vente peut, par exemple, être assuré pour les clients dans toutes les situations d'urgence. C'est aussi utile pour l'internationalisation, lorsqu'on est en mesure, entre autres, de créer ses propres succursales pour la vente et le service après-vente, sans devoir tout financer seul.

**Nell** : En ayant des entreprises différentes, nous avons également des clients et des secteurs d'activité différents avec des évolutions économiques différentes. Par conséquent, chaque cycle individuel est moins prononcé pour le groupe. La numérisation est un sujet actuel auquel le groupe apporte une aide précieuse. Dans ce contexte, la taille et la collaboration avec davantage de personnes sont des atouts essentiels qui permettent de

développer davantage de savoir-faire et de meilleurs logiciels.

**N'existe-t-il pas aussi des situations dans lesquelles des entreprises ne sont pas si enthousiastes à l'idée d'être soudées ensemble pour former un groupe ?**

**Redeker** : Il existe bien entendu des égoïsmes sains de chefs d'entreprise individuels. Un tel égoïsme est en partie sain, mais parfois aussi une entrave pour former des synergies.

**Nell** : L'enthousiasme n'apparaît en fait que plus tard, lorsque la valeur ajoutée devient visible.

**Redeker** : Un des facteurs importants pour l'évolution du groupe actuel fut sûrement également l'entreprise fondatrice avec la constellation Körber AG et la fondation Körber. Car un tel concept a un effet similaire à une entreprise familiale, en forgeant des perspectives sur le long terme et en conservant les bénéfices dans l'entreprise.

Il confère également aux personnes dirigeantes et qui y travaillent un sentiment de faire quelque chose pour l'utilité publique.

**Nell** : Voilà le contexte de fond de la naissance du groupe actuel.

**Redeker** : Sans ce contexte, UNITED GRINDING Group n'existerait pas aujourd'hui. Je ne pense pas qu'en 1993 quelqu'un d'autre aurait été prêt à réunir autant d'entreprises qui avaient presque toutes des difficultés, et à racheter en plus les entreprises d'Allemagne de l'Est. Même si ces dernières avaient un prix d'achat négatif, c'est-à-dire avec des subventions. Mais les subventions sont efficaces pendant deux ou trois ans, et non à long terme. Et puis, il faut aussi veiller à poser les jalons nécessaires pour retourner dans la prospérité sur le long terme. Mais cela est uniquement possible dans des entreprises ou dans un groupe d'investisseurs qui pensent à long terme et pas seulement à demain et à après-demain. ○

## « VOILÀ LE CONTEXTE DE FOND DE LA NAISSANCE DU GROUPE ACTUEL. »

*Stephan Nell*



**« JE NE PENSE PAS QU'EN 1993, QUELQU'UN D'AUTRE AURAIT ÉTÉ PRÊT À RÉUNIR AUTANT D'ENTREPRISES. »**

*Werner Redeker*



L'ingénieur de projet Chen Songchuan planifie et configure des machines pour la clientèle avec son équipe chez UNITED GRINDING China

DE LA  
PLANIFICATION

JUSQU'À LA  
FIN DU PROJET

TEXTE : Markus Huth  
PHOTOGRAPHIE : Qilai Shen

« LA COMMUNICATION DIRECTE avec les clients est pour moi une priorité absolue, car c'est la seule façon d'adapter exactement les processus et les plans à leurs souhaits et exigences », déclare Chen Songchuan. Travaillant chez UNITED GRINDING China depuis 16 ans, l'ingénieur de projet encadre la clientèle depuis le site de Shanghai avec une équipe de neuf personnes. Ses missions comprennent entre autres l'assistance avant-vente et l'assistance à la planification. En plus de 15 ans de carrière, le diplômé de la prestigieuse université Jiangsu de Zhenjiang a acquis des connaissances approfondies en matière d'usinage de pièces de pompes d'injection et de montage de systèmes d'injection. Sa journée de travail commence par la lecture et la réponse aux demandes et appels des clients. Actuellement, il développe à la demande d'un client qui possède quatre rectifieuses STUDER dans son parc de machines la configuration de machine optimale pour les pièces produites chez ce client. Lui et son équipe sont par ailleurs en train de préparer une machine KC33 de dernière génération pour la livraison. Une mise en service chez le client avec délivrance du certificat d'achèvement dure en moyenne dix jours, explique Chen et ajoute : « C'est l'un des plus beaux moments, car de nombreux clients nous remercient chaleureusement. »



**09:00 H**

**COMMUNICATION DIRECTE**

La journée de travail de Chen commence par la lecture des e-mails et la réponse aux questions des clients

**CONTACT :**

Chen.Songchuan@grinding.cn



## 10:00 H

### CONFIGURATION PERSONNALISÉE

Il examine avec son collègue Liu Dongliang de la division Développement le plan de processus et les dessins des pièces d'un client. Il peut ainsi configurer et adapter sa machine de manière optimale

## 10:45 H

### QUALITÉ

Étant donné que le plan de processus est très complexe, il demande des conseils à Shi Yalin du service de contrôle qualité

« GRÂCE À LA  
COMMUNICATION DIRECTE  
AVEC LE CLIENT, NOUS  
POUVONS RÉALISER  
TOUS LES SOUHAITS DE  
MANIÈRE PRÉCISE. »

*Chen Songchuan*



## 11:30 H

### EN CHEMIN

Le client a besoin d'une mise en œuvre rapide de ses exigences et Chen téléphone en allant vers son bureau avec le service commercial pour une coordination optimale



## 12:00 H

### RÉUNION

Il effectue une mise à jour du plan de processus avec le chef de produit Liu Bing (à gauche) et le technicien d'application Jiang Bo avant que ce plan soit remis au service commercial



**13:30 H**

**DANS LE MAGASIN**

Chen récupère des articles et des accessoires dans le magasin pour les installer sur la machine du projet actuel



**14:45 H**

**TEST DE FONCTIONNEMENT**

Il effectue l'installation et le test de fonctionnement des accessoires sur la machine du projet en collaboration avec l'ingénieur d'application Hou Keke



**15:30 H**

**PRÉ-RÉCEPTION**

La pré-réception interne de cette machine du projet comprend la mesure de la première pièce après la rectification

**17:00 H**

**DERNIER CONTRÔLE**

Chen est sur le chemin du retour au bureau pour vérifier à nouveau ses e-mails avant de rentrer chez lui



# TOOLS & TECHNOLOGY

NOUVEAUTÉS DU UNITED GRINDING GROUP

## CONTENU

32

### STUDER

Le nouveau chargeur universel *insertLoad* pour les rectifieuses cylindriques S33 et S31

33

### BLOHM JUNG

Un dispositif de rectification vertical pour la PLANOMAT XT 408

34

### MÄGERLE

La MFP 330 est la plus grande de sa catégorie

35

### WALTER

Nouvelles fonctions logicielles dans HELITRONIC TOOL STUDIO 3.5 pour Laser Contour Check

35

### NOUVEAU PORTAIL CLIENTS

Un portail clients indépendant des fabricants est à disposition de la clientèle de UNITED GRINDING Group

*Vue détaillée du système de chargement universel insertLoad de STUDER avec double pince de préhension pour arbres serrés entre pointes*

Rectifieuse cylindrique extérieure  
universelle CNC S31 avec nouvelle  
solution d'automatisation insertLoad



# NOUVEAU SYSTÈME DE CHARGEMENT UNIVERSEL

STUDER offre avec le nouveau système de chargement *insertLoad* une solution d'automatisation universelle pour les rectifieuses cylindriques S33 et S31 qui peut charger des pièces entre pointes et dans le mandrin de serrage

UNE NOUVELLE AUTOMATISATION UNIVERSELLE facilite le chargement et le déchargement des pièces sur les rectifieuses cylindriques universelles CNC S33 et S31. Jusqu'à présent, l'automatisation nécessitait des chargeurs spécifiques au client. Capable de manipuler des pièces agencées en position verticale et horizontale, le nouveau système de chargement standardisé peut être configuré de manière simple par les utilisateurs pour un serrage entre pointes ou dans un mandrin. Un assistant de configuration facilite la programmation grâce à une visualisation simple, aucune connaissance en programmation n'étant nécessaire à cet effet.

Les machines S33 et S31 sont des solutions de rectification optimales pour des pièces petites à grandes dans la production de pièces unitaires, de petites et de grandes séries. Les deux machines disposent d'une distance entre pointes de 400 à 1 600 millimètres et d'une hauteur de pointe de 175 millimètres. Le chargeur *insertLoad* peut traiter des distances entre pointes jusqu'à un maximum de 1 000 millimètres et comble

ainsi une lacune dans les systèmes d'automatisation standardisés de STUDER. Les pièces peuvent avoir une longueur jusqu'à 100 mm et un poids de 1,5 kg en mode de fonctionnement alterné et 5 kg en mode de fonctionnement individuel.

## UNE GRANDE FLEXIBILITÉ

En raison de la grande flexibilité du chargeur en termes de géométrie, de taille et de temps nécessaire pour la tâche respective de rectification, son autonomie varie tout comme la capacité des tiroirs de pièces à usiner. Le temps sans intervention de l'opérateur varie généralement entre une demi-heure et une heure. Dans ce contexte, le chargement et le déchargement des pièces à usiner sont pris en charge par un robot Fanuc, qui se déplace entre le chargeur et l'espace de travail de la machine via un axe linéaire.

La sécurité pour les processus de rectification utilisant de l'huile de rectification a également été un facteur important lors du développement. Une trappe de chargement sépare ainsi l'espace de chargement de la

solution d'automatisation de l'espace de travail de la machine, ce qui permet d'éviter un retour de flamme dans les processus utilisant de l'huile de rectification. Dans le même temps, le logiciel et un interrupteur de sécurité assurent que les opérateurs ne sont pas mis en danger en cas de déflagration. STUDER présente pour la première fois le nouveau système de chargement *insertLoad* au public professionnel international lors du salon EMO de Hanovre 2023 – la prise en charge d'autres machines est également en préparation.

## CONTACT :

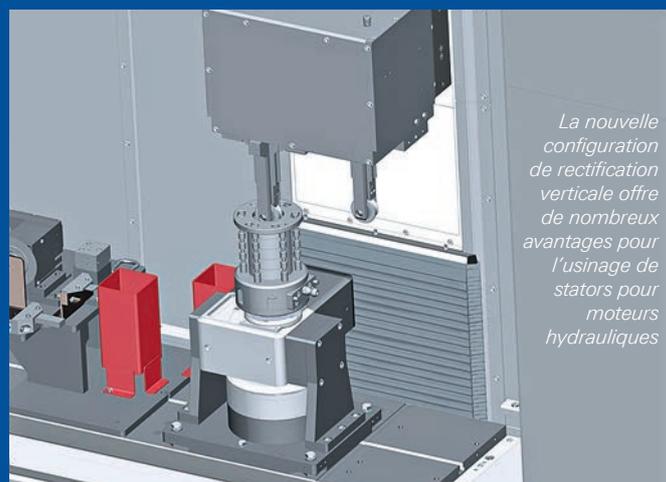
Daniel.Schafroth@studer.com

## LES AVANTAGES EN BREF

- Solution standard économique
- Utilisation universelle
- Commande avec assistant de configuration
- Chargement entre pointes ou dans le mandrin
- Intégration complète dans la conception de la machine

# PLUS PRÉCIS ET PLUS PRODUCTIF

BLOHM JUNG équipe sa PLANOMAT XT 408 d'un dispositif de rectification verticale et d'une solution d'automatisation pour l'usinage intérieur de stators de moteurs hydrauliques



*La nouvelle configuration de rectification verticale offre de nombreux avantages pour l'usinage de stators pour moteurs hydrauliques*

**RÉPARTITION PLUS UNIFORME DES SURÉPAISSEURS**, avances plus élevées, temps de cycle plus courts et charge réduite pour les courroies de l'arbre porte-meule : La nouvelle configuration de rectification verticale pour la PLANOMAT XT 408 offre de nombreux avantages pour l'usinage de stators pour moteurs hydrauliques. Un dispositif de serrage rapide simplifie et accélère également le remplacement du bras de rectification. La conversion sur une autre version de stator ne prend que 30 minutes environ pour le remplacement du bras de broche, de la meule, de la molette de dressage et du dispositif de prise de pièce avec à la clé une précision accrue et une meilleure productivité.

Le dispositif de rectification verticale ne requiert pas de broches spéciales, mais utilise par contre un moteur rapporté et des broches standard qui assurent la vitesse de rotation des meules CBN à longue durée de vie grâce à une transmission par courroie adaptée. Un refroidissement séparé de la broche ou du moteur n'est pas nécessaire. Le dressage de la meule s'effectue à l'intérieur de la machine, généralement tous les cinq à six chargements. Afin d'atteindre exactement le contour sur la molette de dressage, l'effet thermique du bras de rectification et de la machine est relevé dans l'espace de travail à l'aide d'un système de mesure de la pression d'air Samsomatic.

## UNE SOLUTION D'AUTOMATISATION DÉDIÉE

La nouvelle solution d'automatisation conçue à l'origine pour ce type de tâches contribue également à l'augmentation de la productivité.

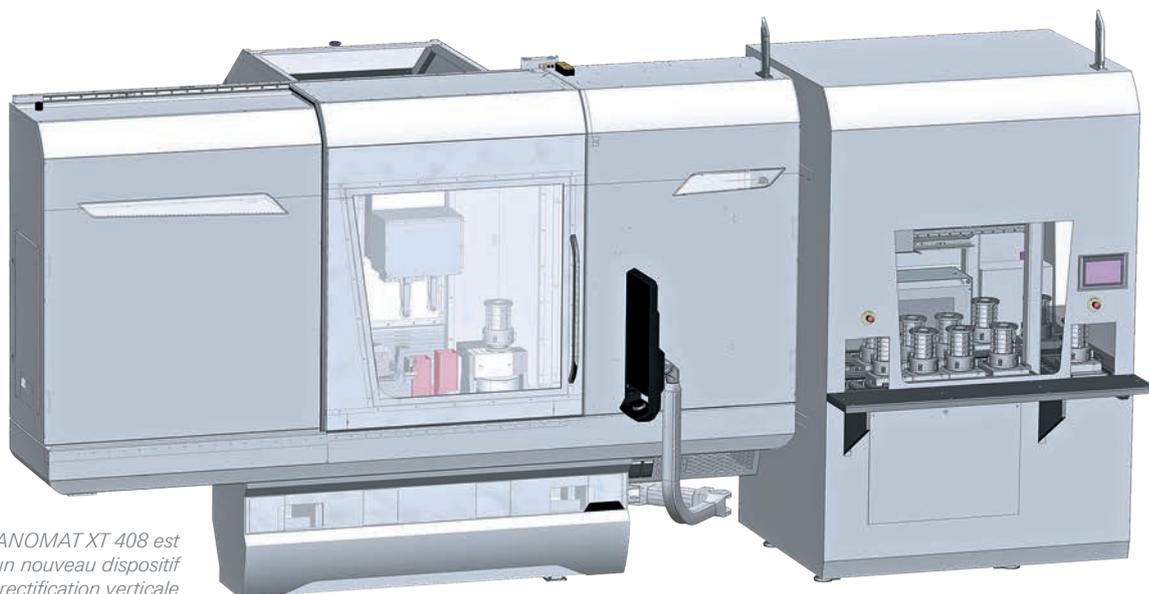
Un préhenseur robotisé saisit le pack-stator à rectifier depuis un magasin tampon et le charge dans l'espace de travail par une porte de service située sur le côté droit de la machine. Le pack usiné est ensuite retiré de la machine et déposé sur un convoyeur. L'automatisation peut actuellement fonctionner de manière autonome pendant une durée pouvant atteindre une heure, ce qui permet aux utilisateurs de consacrer plus de temps à d'autres tâches. BLOHM JUNG montre pour la première fois au salon EMO de Hanovre 2023 le principe de fonctionnement du nouveau système dans la pratique sur une version à deux bras de la PLANOMAT XT 408 avec magasin tampon et chargement automatique.

## CONTACT :

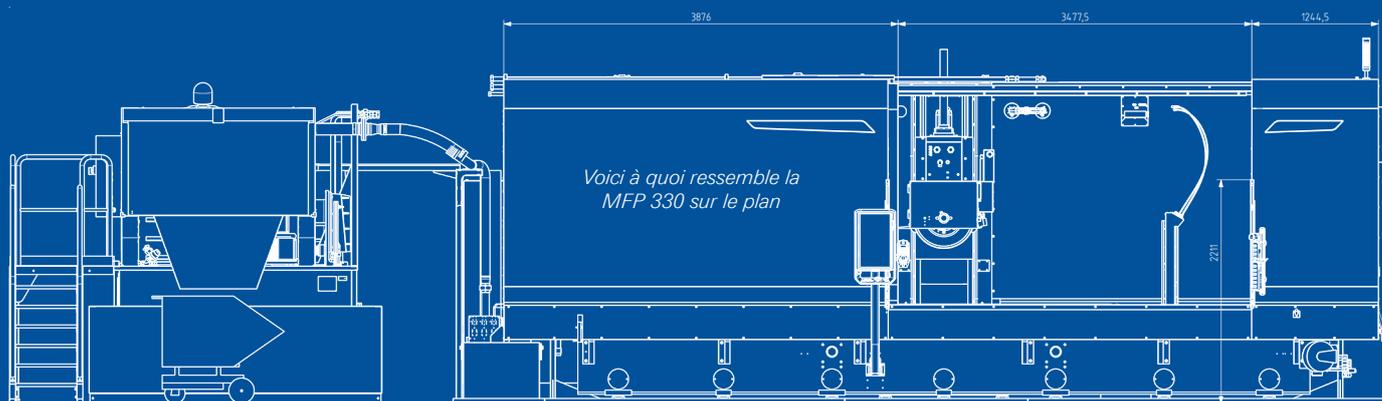
Johannes.Muecke@blohmjung.com

## DONNÉES TECHNIQUES

- Surface d'installation avec automatisation env. 6 500 x 2 200 mm
- Longueur de rectification/hauteur du paquet de pièces : max. 130 mm
- Vitesse de coupe : max. 80 m/s
- Puissance de rectification : jusqu'à env. 7 kW
- Interface de changement rapide pour une conversion rapide
- Un ou deux bras de rectification
- Automatisation avec magasin tampon



*La PLANOMAT XT 408 est disponible avec un nouveau dispositif de rectification verticale*



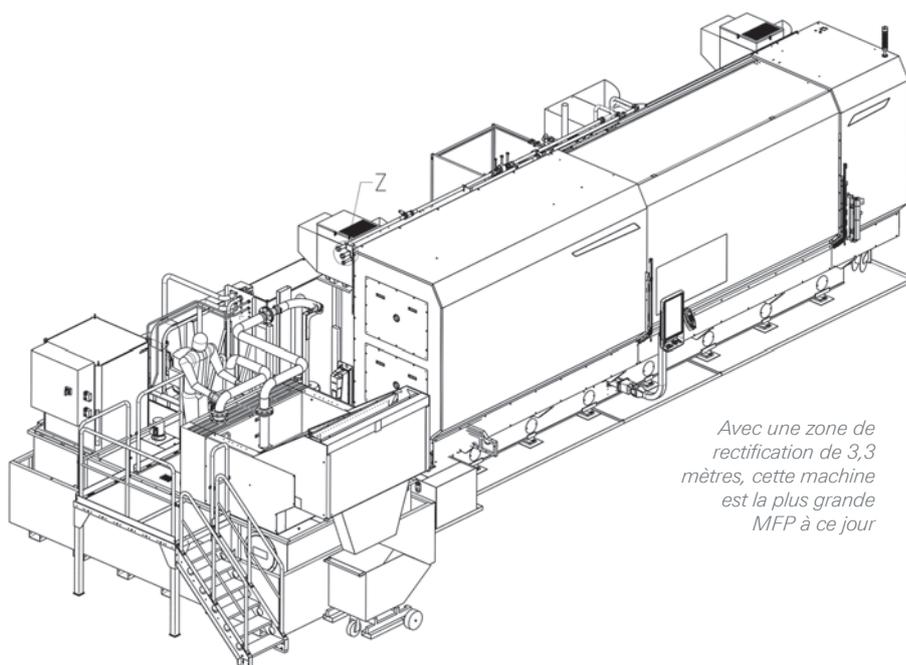
# LA PLUS GRANDE DE SA CATÉGORIE

La MFP 330 de MÄGERLE est la plus grande machine jamais réalisée dans cette catégorie

LES MACHINES DE TYPE MFP de MÄGERLE convainquent par leur rectification précise de grandes séries de pièces en service continu. Ces installations robustes pour la rectification à passe profonde et de profils ainsi que pour la rectification plane en mode pendulaire reposent sur une conception modulaire. Le système modulaire de base offre une multitude de longueurs de table, de courses verticales, d'axes supplémentaires et de composants spéciaux pour la configuration spécifique aux pièces à usiner.

Le dernier exemple de la variabilité particulière de la série est la MFP 330 que MÄGERLE a réalisée à la demande d'un client. Cette machine dispose d'une zone de rectification de 3 300 millimètres de long et d'une largeur de table de 750 millimètres, ce qui en fait la plus grande machine jamais réalisée jusqu'à présent dans cette catégorie.

La MFP 330 a été spécialement conçue pour un fabricant renommé d'appareils motorisés pour les secteurs de la sylviculture, de l'entretien paysager, du jardinage et de la construction. Cette longue machine est prédestinée à la rectification de composants de machines-outils longs tels que les glissières de guidage et les moules d'injection, ce qui en fait une alternative économique aux machines à portique. Elle permet également d'usiner des outils spéciaux de manière économique. « Avec des machines comme la MFP 330, nous répondons aux besoins des marchés de niche particulièrement exigeants », explique Viktor Ruh, chef de produit chez MÄGERLE.



*Avec une zone de rectification de 3,3 mètres, cette machine est la plus grande MFP à ce jour*

## PARTICULIÈREMENT PERFORMANTE

La MFP 330 dispose d'une broche de rectification particulièrement puissante (115 kW) et d'une grande meule correspondante (600 mm x 300 mm) pour une exécution optimale de vos tâches particulières. Le dressage sur le profil de pièce s'effectue dans la machine à l'aide d'un dispositif de dressage sur table. Un dispositif de serrage spécial fut nécessaire pour la résistance aux hautes forces de rectification. À l'instar de la machine, l'installation de nettoyage du liquide d'arrosage de la MFP 330 est également exceptionnellement grande. Elle dispose d'un réservoir de 10 000 litres et atteint un débit de 780 litres par minute pour le processus de rectification.

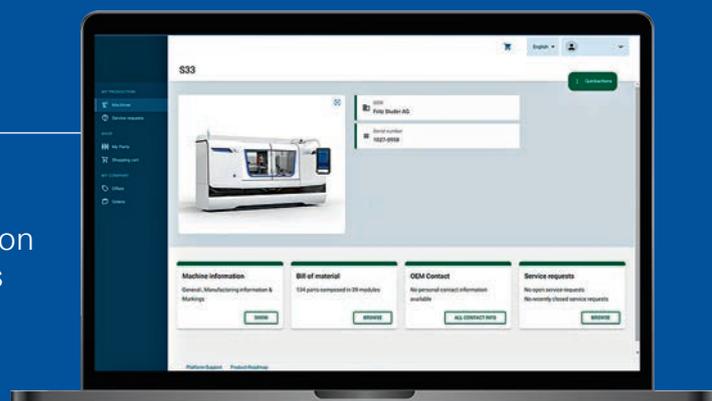
## DONNÉES TECHNIQUES

- Dimensions de la table et zone de rectification : 3 300 x 750 mm
- Puissance configurable de la broche de rectification : 25, 50, 75 ou 115 kW
- Dimensions max. de la meule : Ø 600 mm x largeur 300 mm
- Surface d'installation avec installation de nettoyage du liquide d'arrosage : env. 13 x 4,5 m
- Installation de filtration du liquide d'arrosage avec réservoir de 10 000 litres
- Débit de 780 l/min pour l'arrosage du processus de rectification

**CONTACT :**  
Viktor.Ruh@maegerle.com

## TRANSACTION-NETWORK

UNITED GRINDING Group prend une participation chez un opérateur de plateforme pour élargir les fonctionnalités de Digital Solutions



*Voici à quoi ressemble le portail transaction-Network à l'écran*

LES CLIENTS DE UNITED GRINDING POURRONT commander des pièces de rechange, valider des tickets de service ou tenir à jour le dossier d'une machine plus rapidement et plus facilement que jamais via le portail client de Transaction-Network. L'outil développé par Transaction-Network a tellement convaincu, qu'outre l'acquisition d'une licence, des parts de l'entreprise ont également été acquises. La plateforme numérique comme solution logicielle de service permet via des interfaces standardisées une numérisation simple, rapide et abordable du service après-vente.

« Un portail clients indépendant du fabricant offre aux utilisateurs de nombreux avantages tels que des procédures de connexion et des interfaces utilisateur uniformes », déclare Paul Kössl, Global Head of Business Development and Customer Care chez UNITED GRINDING Group. Le portail permet aux clients d'accéder à toutes les données de base essentielles, aux documentations et à l'historique de leurs machines. Un facteur particulièrement pratique pour les clients de UNITED GRINDING est que le nouveau portail clients sera également interconnecté avec le système SAP interne, ce qui leur

permettra de gérer les machines manuelles dans leur propre compte. Ainsi, le manuel d'utilisation, la documentation et les nomenclatures, et les listes de pièces de rechange correspondantes sont également disponibles automatiquement pour les rectifieuses analogiques.

**CONTACT :**  
Paul.Koessler@grinding.ch



*Système de mesure Laser Contour Check dans une rectifieuse d'outils de WALTER*

## NOUVELLE FONCTIONNALITÉ POUR LASER CONTOUR CHECK

WALTER présente à l'occasion du salon EMO 2023 de Hanovre de nouvelles fonctionnalités logicielles dans HELITRONIC TOOL STUDIO 3.5 pour son système de mesure intelligent sans contact

LE MODULE LOGICIEL LASER CONTOUR CHECK est encore plus performant dans la nouvelle version du logiciel de rectification HELITRONIC TOOL STUDIO 3.5. Les opérations de mesure peuvent être ajoutées à un programme en quelques clics. L'opération laser « se connecte » au contour de la pièce, suit automatiquement l'arête de rectification correspondante pendant la mesure et effectue ensuite une comparaison entre le contour de consigne et le contour réel. Si les écarts se situent en dehors de la plage de tolérances prédéfinie, le logiciel initie automatiquement une compensation et assure ainsi que les pièces suivantes se trouvent à nouveau dans les tolérances. L'objectif est de réduire les rebuts.

La mesure d'outil sans contact au laser est rapide et évite l'endommagement de l'outil. Le nouveau module logiciel présenté au salon EMO de Hanovre permet entre autres de compenser n'importe quel contour tangentiel. Toutes les compensations sont en outre présentées sous forme de graphiques et de tableaux dans un rapport de mesure clair.

**CONTACT :**  
Andreas.Nowack@walter-machines.de

UNITED GRINDING Group rend depuis 30 ans sa clientèle plus prospère dans le monde entier. Cela vaut également pour le Mexique, où l'industrie manufacturière offre un grand potentiel pour le marché des rectifieuses, mais où les entreprises nationales ont souvent beaucoup de mal à s'affirmer face à la concurrence internationale

TEXTE : Markus Huth



# PAYS DES

MEXIQUE  
Guadalajara  
Santiago de Querétaro  
Mexico Ville

Antonio Mendoza (ci-dessus, à côté de la cathédrale de Guadalajara) est PDG de Moldes Mendoza, une entreprise renommée à l'échelle internationale dans le domaine de la fabrication de moules hautes performances pour l'injection thermoplastique. L'entreprise est spécialisée dans les secteurs industriels de grande envergure tels que ceux de l'agroalimentaire, de l'hygiène, de la médecine, de l'électronique, de l'automobile et de l'aérospatiale. Markus Stolmar (à droite) est en tant que PDG de UNITED GRINDING North America fier de pouvoir le compter parmi ses clients

*Le Mexique reflète une grande diversité paysagère, une grande histoire et une industrie manufacturière de pointe. Sur la photo (de g. à d.) : la pyramide du soleil de Teotihuacán, la colonne d'indépendance de la ville de Mexico, la ville coloniale historique de Real de Catorce et l'usine automobile Ford de Sonora*

# OPPORTUNITÉS

LA FIERTÉ ET L'ENTHOUSIASME RÉSONNENT DANS LA VOIX d'Antonio Mendoza lorsqu'il parle de sa nouvelle machine STUDER. Pour le Mexique, son histoire est à la fois typique et exceptionnelle. Comme beaucoup des compatriotes de Mendoza, son père avait jadis émigré vers le pays voisin des États-Unis pour trouver une vie meilleure. Il s'est débrouillé là-bas en travaillant comme aide-cuisine et en exerçant d'autres petits boulots temporaires jusqu'à ce qu'on lui offre la chance de travailler dans une entreprise métallurgique. Grâce à son assiduité et à sa grande capacité d'apprentissage, il est devenu un maître renommé dans le domaine de la rectification, capable de fabriquer avec une grande précision des pièces métalliques pour l'industrie aérospatiale. Il a finalement créé avec succès sa propre entreprise et fondé une famille. Mais ce qui pourrait être une fin heureuse d'une histoire pour la plupart des gens n'était que le début pour la famille Mendoza.

« Un jour, mon père a décidé que nous rentrons dans son pays natal, le Mexique, pour y créer une entreprise », explique Mendoza. C'est ainsi qu'est née en 1972 au Mexique l'entreprise Moldes Mendoza qui

est aujourd'hui une entreprise leader sur le marché des moules hautes performances pour l'injection thermoplastique. Une entreprise qui fournit des clients internationaux, notamment dans les secteurs de l'automobile, de l'aérospatiale et des composants électroniques. L'activité principale est cependant le domaine des couvercles et des capuchons pour les produits d'hygiène et médicaux, les contenants alimentaires et pour d'autres produits du quotidien. « Chacun touche probablement quotidiennement quelque chose qui a été produit avec nos outillages », affirme Antonio Mendoza, qui a aidé son père dès son adolescence en apprenant ainsi ce métier.

Il est aujourd'hui lui-même PDG et responsable du succès de Moldes Mendoza – entre autres avec la modernisation du parc de machines par la rectifieuse cylindrique universelle à CNC S33 de STUDER.

## LES ENTREPRISES ÉTRANGÈRES DOMINENT LE MARCHÉ

Moldes Mendoza, qui compte environ 60 employés, est une entreprise purement mexicaine, ce qui rend cette success story

si exceptionnelle pour le Mexique, où l'industrie manufacturière est majoritairement entre les mains de groupes étrangers. Ce qui rend cet État de 126 millions d'habitants intéressant pour les entreprises internationales devient évident lorsqu'on jette un coup d'œil sur la carte : c'est un pays qui forme un pont entre l'Amérique du Nord et l'Amérique du Sud, qui est un voisin direct du plus grand pays industrialisé au monde (États-Unis) et qui est bien intégré au système mondial des chaînes d'approvisionnement grâce à des ports de haute mer dans l'Atlantique et le Pacifique. De plus, il s'agit de l'un des marchés les plus ouverts au monde : 13 accords de libre-échange avec environ 50 partenaires, dont les États-Unis, le Canada, l'Union européenne, le Japon et de nombreux pays d'Amérique du Sud.

« Pour nous, en tant que fabricant de machines-outils et de rectification, le Mexique est un marché important avec un grand potentiel », déclare Markus Stolmar, PDG d'UNITED GRINDING North America. Selon les chiffres de l'Association for Manufacturing Technology (AMT), les rectifieuses importées en 2022 ont représenté une valeur

La capitale fédérale Santiago de Querétaro est le siège de UNITED GRINDING Mexico, dirigé par German Gordillo. C'est une ville culturelle importante classée au patrimoine mondial de l'UNESCO. La célèbre statue d'un indigène se trouve dans le centre-ville



de près de 158 millions de dollars américains. Avec un produit intérieur brut d'environ 1 414 milliards de dollars américains, le Mexique s'est hissé en 2022 à la 15e place mondiale avec de grandes industries bien établies telles que l'automobile, l'aérospatiale, l'énergie et l'électronique.

La population du pays est en outre très jeune et offre des perspectives prometteuses pour le marché du travail futur, contrairement aux sociétés vieillissantes de nombreuses nations industrialisées.

## AU CŒUR DE L'INDUSTRIE

UNITED GRINDING possède depuis 2014 son propre site au Mexique avec actuellement quatre techniciens de service et un responsable clientèle. Ce site est situé au centre du pays dans la célèbre ville du patrimoine mondial de l'UNESCO, Santiago de Querétaro, et ainsi au cœur d'une région industrielle importante et dynamique, comme l'explique German Gordillo, directeur de UNITED GRINDING Mexico. Les grandes entreprises du secteur automobile et de l'aérospatiale ont leurs usines ici ou dans les états voisins. Dans ce contexte, on peut citer comme exemple Volkswagen qui exploite à Puebla la plus grande usine automobile du Mexique avec environ 13 000 employés. Et grâce au raccordement avantageux aux autoroutes et à l'aéroport international, le nord du pays, limitrophe des États-Unis, est facilement accessible, à savoir une région où se trouvent la plupart des sites de fabrication de composants métalliques. Vers

l'ouest, on se dirige entre autres vers l'État fédéral Jalisco et sa capitale Guadalajara qui est considérée comme la Silicon Valley du Mexique en raison de ses nombreuses entreprises technologiques.

## COMPÉTENCES ET COMMUNICATION PERSONNELLE

Moldes Mendoza se trouve également à Guadalajara, où l'entreprise a déjà reçu la visite de l'équipe de German Gordillo. « Nos clients au Mexique attendent d'une part un service de haute compétence. D'autre part, la culture latino-américaine accorde une grande importance au contact personnel et à la communication directe », explique-t-il. Mais pourquoi Antonio Mendoza a-t-il décidé d'acquérir pour la première fois il y a un peu plus d'un an une nouvelle installation UNITED GRINDING ? « Mon père préférait travailler avec sa rectifieuse cylin-

drique manuelle habituelle, c'était un vrai maître en la matière capable d'atteindre une grande précision », explique Antonio Mendoza. Mais lorsqu'il a pris sa retraite, de telles compétences spécifiques étant devenues irremplaçables, la décision a été prise pour un nouvel équipement de haut niveau technologique et facile à utiliser. « En tant que fan de TITANS of CNC, j'ai été fortement impressionné par la démonstration sur place des performances de l'installation STUDER. Pour mon investissement, je voulais simplement la machine la plus performante et la plus évolutive avec des aptitudes polyvalentes et le tout, avec un service fiable », explique le PDG pour justifier la décision en faveur de la S33.

Grâce à cette machine, ses opérateurs sont en mesure de produire des pièces au micron près après une courte phase d'initiation. Dans l'ensemble, la production est devenue plus rapide, plus efficace et plus économique, explique Mendoza, et nous avons également pu rapatrier certains composants qui devaient auparavant être produits hors site. « La machine ouvre de toutes nouvelles perspectives pour nos activités, ce qui me laisse entrevoir un avenir très prospère pour nous au Mexique. »

« LA MACHINE DE UNITED GRINDING NOUS OUVRE DE TOUTES NOUVELLES POSSIBILITÉS. »

Antonio Mendoza, PDG de Moldes Mendoza

UPDATE

# LE DESIGN EST L'AVENIR

Outre la définition de dimensions fonctionnelles, le design a également pour fonction l'anticipation de l'avenir au sein de UNITED GRINDING Group. Cela fut évident en 2013 à l'apparition d'un nouveau design de machine pour toutes les marques du groupe et fut encore une fois confirmé à partir de 2015 avec C.O.R.E., le premier design d'interaction commun et le développement d'un écosystème numérique à l'échelle du groupe – le tout étant prédestiné pour entraîner d'autres nouveautés

TEXTE : Michael Hopp

## LE NOUVEAU DESIGN DES MACHINES

Les responsables de UNITED GRINDING Group et le designer Dominic Schindler avaient un peu plus d'un an pour finaliser le nouveau corporate design à temps pour le salon EMO de Hanovre 2013. Ce fut une tâche de grande ampleur avec un effet tout aussi impressionnant, car le passage du groupe Körber Schleifring à UNITED GRINDING Group a été marqué à l'époque, entre autres, par le design cohérent des machines et par des éléments de conception uniformes, comme notamment la lampe de signalisation. Le design haut de gamme devait véhiculer la valeur ajoutée des machines, mais aussi enthousiasmer les clients et les employés.

## C.O.R.E. VA BIEN AU-DELÀ DU DESIGN

L'initiative C.O.R.E. a démarré en 2015 dans l'esprit de l'industrie 4.0 et de la transformation numérique de l'ensemble du groupe. Avec l'architecture matérielle et logicielle C.O.R.E. présentée à Milan en 2021, le nouveau design des machines a été complété par un système de commande de machine uniforme au sein du groupe. En ce qui concerne l'interface matérielle de commande, un panneau permettant la même expérience utilisateur a été développé pour toutes les machines. À l'instar de systèmes matériels, il existe désormais également un système de design avec une bibliothèque uniforme de composants pour le développement logiciel.

## LE FUTUR EST DÉJÀ EN MARCHÉ

Développée par IRPD, le spécialiste de la fabrication additive de UNITED GRINDING Group, l'installation LPBF IMPACT 4530 marque le début de la prochaine évolution de la commande des machines. Si l'évolution se poursuit dans ce sens, les panneaux de commande fixes sur les machines disparaîtront sûrement progressivement dans les prochaines dix années. Le verre de protection laser complexe et résistant au vide de l'IMPACT 4530 pourrait alors être remplacé par un grand écran intégré à la porte de protection, sur lequel apparaîtraient les images transmises par les caméras installées à l'intérieur de la machine. Une telle « vitre d'observation » numérique permettrait à l'opérateur de voir dans une qualité optimale ce qui se passe à l'intérieur avec en plus des données essentielles de processus et de connexion.

« Motion » 02/2013 avait présenté le nouveau design des machines de UNITED GRINDING Group – et avait adapté la mise en page à la nouvelle identité visuelle



Le panneau C.O.R.E. uniforme avec l'IHM C.O.R.E. conviviale et configurable, basé sur une technologie ultramoderne de web frontend; une suite logicielle unifiée complète à partir de 2021 l'aspect visuel harmonisé des machines



L'IMPACT 4530 permet de voir à quoi ressembleront les machines à l'avenir. Les panneaux fixes laissent la place à des écrans tactiles pour l'interaction homme-machine



# UNE PRODUCTION NUMÉRIQUE INTERCONNECTÉE REQUIERT DES TÊTES PENSANTES



*L'évolution de la production humaine a toujours été accompagnée d'une extension des possibilités, mais aussi d'anxiétés sociales liées aux présomptions de nuisance à l'homme, voire à la possibilité qu'il puisse être remplacé*

La technologie numérique permet aux êtres humains de créer une nouvelle réalité de production avec moins de tâches répétitives et monotones. Dans ce contexte, votre créativité et votre intuition jouent un rôle essentiel

TEXTE : Sebastian Barth

**LE PASSAGE D'UN SIMPLE ATELIER** à une production numérique interconnectée en réseau est un processus remarquable dans l'histoire de l'industrie. La créativité et la force d'innovation de l'homme ont toujours été et resteront à l'avenir le moteur de ce progrès.

Le terme « fabrique » vient du mot latin « fabrica », qui signifie « atelier » ou « ouvrage ». Dans la Rome antique, le terme a ainsi été utilisé pour décrire des bâtiments dans lesquels les artisans fabriquaient généralement des produits du quotidien avec des outils manuels. Les fabriques ou plutôt usines d'aujourd'hui sont rarement associées à des artisans, mais plutôt à des ouvriers qualifiés, des ingénieurs et des travailleurs du savoir. Mais comme par le passé, il est encore et toujours primordial que ces intervenants comprennent bien leur métier.

Le concept de fabrique que nous appellerons désormais « usine » n'a cessé de se développer, notamment pendant la révolution industrielle du 18<sup>e</sup> et du 19<sup>e</sup> siècle. Au cours de cette période, l'homme a créé de grandes unités de production industrielles dans lesquelles il a remplacé les processus de production manuelle par des machines. Grâce au développement de concepts de machines toujours plus élaborés et à leur

perfectionnement continu, la construction de machines est devenue un secteur industriel clé qui présente les chiffres d'affaires les plus élevés au niveau mondial.

### COMMENT LE RÔLE DE L'HOMME ÉVOLUE-T-IL ?

Le secteur de la construction de machines se trouve aujourd'hui dans une phase de développement continu particulière. La numérisation croissante des machines, les bonds technologiques en matière d'intelligence artificielle (IA) et la disponibilité croissante de données de production entraînent une automatisation de plus en plus intense. De plus en plus d'usines sont interconnectées numériquement et équipées de machines et de systèmes intelligents qui communiquent entre eux en formant ainsi des systèmes de production très complexes. Dans cet environnement sociotechnologique, le rôle de l'homme change également de manière fondamentale. Mais quels sont exactement les changements du rôle de l'homme ?

Par le passé, l'homme était souvent chargé de tâches répétitives et monotones. Il était responsable de la construction et de la commande de machines, des travaux de montage ou de la supervision de la production. L'intégration et l'extension constante des technologies numériques d'assistance offrent un potentiel sans précédent de réduction de ces activités pour l'homme. Les machines peuvent mieux traiter que l'homme de grandes quantités de données rapidement et efficacement. Elles peuvent exécuter rapidement des calculs complexes et des tâches répétitives avec une vitesse et une précision élevées. Des charges lourdes peuvent être manipulées ou des travaux dangereux peuvent être exécutés avec de faibles risques pour les employés. Les erreurs sont évitées, la productivité augmente et la sécurité du travail s'améliore considérablement.

### L'IA NE PEUT CÉPENDANT PAS REMPLACER UNE TÊTE PENSANTE FACE À DES QUESTIONS COMPLEXES

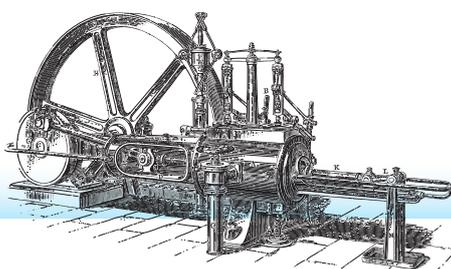
L'une des tâches les plus importantes de l'homme dans cet environnement est de créer des interfaces appropriées qui permettent une communication centrée sur l'homme au sein du réseau de production avec les machines interconnectées. Ce n'est qu'ainsi que l'homme est en mesure en tant qu'acteur concepteur d'interpréter les données et les informations des machines et des systèmes et d'en générer de la valeur ajoutée. L'homme doit en outre utiliser ses connaissances techniques et son expérience pour concevoir, configurer et adapter au

**« LES ÊTRES HUMAINS PEUVENT ÉVALUER LES PERSPECTIVES TANDIS QUE LES MACHINES DÉPENDENT DE PARAMÈTRES. »**

Sebastian Barth

mieux les machines. Dans ce contexte, la création par l'homme d'une utilisation et commande intuitives des machines et des systèmes d'assistance numériques revêt une importance capitale. Et seule une programmation ingénieuse et une maintenance régulière des machines et des robots intelligents assurent une exécution fiable et productive des tâches de production.

La créativité de l'homme continuera ainsi à jouer un rôle central à l'avenir comme au cours des siècles précédents. Les approches innovantes en matière d'optimisation des



processus résultent souvent de la combinaison des connaissances technologiques et de la richesse des idées. Lorsqu'il s'agit de trouver des solutions créatives, de développer de nouvelles idées et de résoudre des problèmes complexes qui nécessitent un haut niveau de flexibilité et d'originalité, l'intelligence artificielle ne peut pas remplacer une tête pensante. La longue expérience de l'homme et la coopération interdisciplinaire

## « LA NUMÉRISATION NE REMPLACE PAS L'HOMME, ELLE ÉLARGIT SES POSSIBILITÉS. »

*Citation selon Bartels, May, von Au*

permettent à l'homme, contrairement aux machines et aux algorithmes, d'élaborer des innovations de produits et de discerner la corrélation de la causalité. Il peut ainsi identifier les causes des problèmes et évaluer technologiquement l'efficacité de mesures.

### LA CRÉATIVITÉ ET UN ESPRIT CRITIQUE OCCUPERONT UNE PLACE ENCORE PLUS IMPORTANTE À L'AVENIR

Dans un environnement économique de plus en plus volatile, incertain, complexe et ambigu (VUCA) induit notamment par le changement climatique, les incertitudes juridiques et géopolitiques ainsi que les crises liées aux matières premières et au manque de personnels qualifiés, la flexibilité et la capacité d'adaptation de l'homme jouent un rôle de plus en plus important. Des changements ou de nouvelles situations requièrent souvent une adaptation rapide des compétences et des mentalités. Avec ses capaci-

tés cognitives et son intuition, l'être humain joue ici également un rôle central, car les systèmes automatisés dépendent généralement d'instructions et de paramètres programmés pour atteindre les objectifs.

La réflexion critique et la prise de décisions fondées sur l'éthique seront également de plus en plus demandées à l'avenir. Les produits et les modes de production durables sont de plus en plus au centre des préoccupations des entreprises de production, ce qui entraîne une réorientation dans la manière de penser pour la conception des produits et des processus pour lesquels les systèmes automatisés n'ont pas encore été adaptés. L'homme est en mesure d'analyser et d'évaluer diverses perspectives dans des situations et des systèmes d'information aussi complexes et surtout désordonnés, tandis que les machines et les systèmes de production sont limités aux règles et aux algorithmes définis.

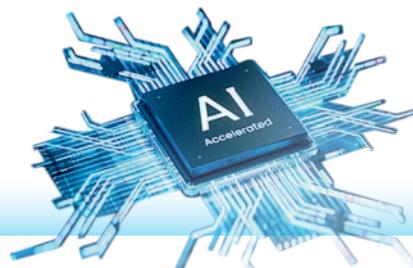
Le rôle de chacun d'entre nous est de prendre conscience de ces interactions et d'utiliser ses propres ressources en symbiose avec les progrès techniques générés par la force d'innovation d'autres êtres humains. De cette manière, chacun d'entre nous peut apporter une contribution avec son profil spécifique de compétences afin de tirer le meilleur parti des nombreuses opportunités actuelles, tant d'un point de vue économique que environnemental et social. Les auteurs Bartels, May et von Au résumement bien cette situation dans ce contexte : « La numérisation ne remplace pas l'homme, mais élargit plutôt ses possibilités. »<sup>1</sup> Et en tant qu'êtres humains intelligents, nous savons utiliser ces potentiels et créer ainsi une nouvelle réalité de production. ○

[1] Peter Bartels, Peter May, Dominik von Au : « F.cube – How to secure the future of your family business » (F.cube – Ainsi, vous assurez l'avenir de votre entreprise familiale). Édition Murmann

## À PROPOS DE

### SEBASTIAN BARTH

Sebastian Barth, ingénieur en chef de la technique de rectification et du management technologique dans la fabrication au laboratoire de machines-outils de l'université RWTH d'Aix-la-Chapelle, directeur du conseil en technologie de l'académie de l'outillage WBA, directeur du centre de compétences Bio4MatPro





## SALON PHARE POUR LA TECHNIQUE

DE RECTIFICATION  
DU 14 AU 17 MAI 2024, STUTTGART,  
ALLEMAGNE

GRINDINGHUB, L'UN DES PLUS IMPORTANTS salons internationaux de la technique de rectification, se tiendra à nouveau en mai à Stuttgart. Ce salon est organisé par l'Association allemande VDW (Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken) en coopération avec l'Association suisse pour l'industrie technologique Swissmem et l'organisation Messe Stuttgart. Les visiteurs professionnels peuvent s'informer ici sur les nouveaux développements de machines à rectifier, de rectifieuses d'outils et d'abrasifs, ainsi que sur les tendances actuelles en matière d'outils logiciels, de gestion de la qualité et de l'ensemble de l'environnement de production autour de la chaîne de création de valeur de la technologie de rectification. UNITED GRINDING Group se réjouit également d'informer ses clients ainsi que les fans de la rectification sur ses dernières technologies et produits. Le stand leur permettra entre autres de s'informer directement sur l'architecture matérielle et logicielle révolutionnaire inter-marques C.O.R.E. ou encore tester les technologies de rectification et les solutions d'automatisation ultra modernes. GrindingHub a été lancé en 2022 et a lieu tous les deux ans. « Nous sommes ravis de participer à nouveau au salon GrindingHub et de présenter nos nouveautés aux clients et aux personnes intéressées », a déclaré Michèle Fahrni, Head of Marketing & Communications.

**GrindingHub, du 14 au 17 mai 2024,**  
**Landesmesse Stuttgart GmbH,**  
**Messepiazza 1, 70629 Stuttgart, Allemagne**

[www.grindinghub.de/en](http://www.grindinghub.de/en)

### AUTRES SALONS :

#### OCTOBRE 2023



MSV 2023

**DU 10 AU 13/10/2023**

MSV –  
BRNO, RÉPUBLIQUE TCHÈQUE



**DU 18 AU 21/10/2023**

MECT –  
NAGOYA, JAPON

#### NOVEMBRE 2023



**DU 22 AU 25/11/2023**

THAI METALEX –  
BANGKOK, THAÏLANDE

#### AVRIL 2024



**DU 08 AU 12/04/2024**

CCMT –  
SHANGHAI, CHINE

#### MAI 2024



**DU 14 AU 17/05/2024**

GRINDINGHUB –  
STUTTGART, ALLEMAGNE

**VOUS TROUVEREZ LES DATES ACTUELLES  
DES SALONS SUR :**  
[www.grinding.ch/fr/evenements](http://www.grinding.ch/fr/evenements)



**UNITED GRINDING Group**  
3014 Berne, Suisse  
Tél : +41 31 356 01 11  
grinding.ch

## RECTIFICATION PLANE ET DE PROFILS

### MÄGERLE

8320 Fehraltorf, Suisse  
Tél : +41 43 355 66 00  
maegerle.com

### BLOHM JUNG

21033 Hambourg, Allemagne  
Tél : +49 40 33461 2000  
blohmjung.com

### BLOHM JUNG

73037 Göppingen, Allemagne  
Tél : +49 7161 6271 800  
blohmjung.com

## FABRICATION ADDITIVE

### IRPD

9014 Saint-Gall, Suisse  
Tél : +41 71 274 73 10  
irpd.ch

## RECTIFICATION CYLINDRIQUE

### STUDER

3602 Thoune, Suisse  
Tél : +41 33 439 11 11  
studer.com

### STUDER

2504 Bienne, Suisse  
Tél : +41 32 344 04 50  
studer.com

### STUDER

Tokyo 143-0016, Japon  
Tél : +81 3 6801 6140  
studer.com

### SCHAUDT MIKROSA

73037 Göppingen, Allemagne  
Tél : +49 7161 6271 815  
schaudtmikrosa.com

## OUTIL

### WALTER

72072 Tübingen, Allemagne  
Tél : +49 7071 9393 0  
walter-machines.com

### WALTER

30827 Garbsen, Allemagne  
Tél : +49 5131 4948 0  
walter-machines.com

### WALTER

66434 Kuřim, République tchèque  
Tél : +420 541 4266 11  
walter-machines.com

### EWAG

4554 Etziken, Suisse  
Tél : +41 32 613 31 31  
ewag.com

### WALTER EWAG

Anjo City 446-0056, Japon  
Tél : +81 556 71 1666  
walter-machines.com

### WALTER EWAG

609916 Singapour  
Tél : +65 6562 8101  
walter-machines.com

### WALTER EWAG

Warwick CV34 5DR,  
Grande-Bretagne  
Tél : +44 1926 4850 47  
walter-machines.com

### WALTER EWAG

22070 Vertemate con  
Minoprio (CO), Italie  
Tél : +39 31 7708 98  
walter-machines.com

## UNITED GRINDING GROUP INTERNATIONAL

### UNITED GRINDING

Shanghai 201814, Chine  
Tél : +86 21 3958 7333  
grinding.cn

### UNITED GRINDING

Beijing 100015, Chine  
Tél : +86 10 8526 1040  
grinding.cn

### UNITED GRINDING

Bangalore 560058, Inde  
Tél : +91 80 30257 612  
grinding.ch

### UNITED GRINDING

Miamisburg, OH 45342,  
États-Unis  
Tél : +1 937 859 1975  
grinding.com

### UNITED GRINDING

Querétaro, Qro. 76090,  
Mexique  
Tél : +52 4421 99 5010  
grinding.com