

BACHOFEN'S

digest

2017 / 60e année

Le magazine de la clientèle de Bachofen SA

E-COMMERCE

Des transformations fondamentales dans l'univers du commerce – Interview de Thomas Lang, expert e-commerce, p. 4

PORTRAITS DE CLIENTS

OEM et exploitants d'installations prospères dans les portraits de clients à partir de la p. 6

PANORAMA DE LA MIKRON G05™

Une installation n'est pas juste la somme de ses composants, p. 12

BACHOFEN

AUTOMATION INDUSTRIELLE



TOUT CE QUI PEUT ÊTRE NUMÉRISÉ LE SERA

Cela dit, est-il judicieux de tout numériser ? Une mise en œuvre efficace de l'industrie 4.0 exige précisément à la fois un savoir-faire technique et une connaissance approfondie des applications, lesquels ne peuvent être pleinement et efficacement mis en valeur qu'avec une proximité tant géographique que personnelle. Et dans ce domaine, l'être humain est toujours meilleur que la machine.

Assurément, les possibilités liées à la numérisation offrent la grande chance de pouvoir déployer une main-d'œuvre chère en priorité dans les secteurs où il n'est pas possible de numériser et où il n'est pas pertinent de le faire. Homme ou machine ? La présente édition du Bachofen's Digest traite les deux, tout comme Bachofen aborde cette dualité au sein de son entreprise.

Thomas Lang jette un regard attentif sur les tendances qui marquent le développement de la numérisation dans le commerce (> p. 4). Outre la consolidation de la vente personnalisée de solutions nécessitant un suivi important, notre propre stratégie vise les processus commerciaux qui peuvent être mis en œuvre de manière plus efficace sous forme numérisée. On peut citer par exemple notre plateforme de commerce électronique reliée au système ERP,

qui a été entièrement remaniée et doit être mise en ligne d'ici la fin de l'année.

Vous trouverez dans les portraits de clients des exemples de nos prestations d'ingénierie : vous apprendrez comment nous avons réussi, dans les secteurs les plus variés, à développer avec nos clients des solutions sur mesure répondant à leurs besoins et qui leur apportent donc une réelle valeur ajoutée.

La solution parfaite suppose non seulement des conseils techniques compétents et des processus numérisés de manière judicieuse, mais également la fourniture des bons produits. Avec HMS, pour ne citer qu'un exemple, nous disposons d'un partenaire performant ainsi que de produits qui répondent aux attentes les plus élevées en matière de numérisation, d'IloT et d'industrie 4.0 (> p. 18).

Je vous souhaite une agréable lecture.

Daniel Bachofen, directeur général
Uster, mai 2017

SOMMAIRE

Interview	
E-COMMERCE ET MARCHÉS B2B.....	4
Portrait de client	
ENTREPRISE FAMILIALE RMC TABLEAUX SA.....	6
Portrait de client	
MOUNTAIR, SPÉCIALISTE CLIMATISATION.....	8
Portrait de client	
WÄSCHE-PERLE SE CHARGE DE VOTRE LINGE.....	10
Panorama	
MIKRON G05™.....	12
Portrait de client	
MIKRON CONTRE VENTS ET MARÉES.....	14
Portrait de client	
MAERZ OFENBAU JETTE DES FEUX.....	16
Partenaire technologique	
BACHOFEN ET HMS.....	18
Produits	
Bords miniatures Mayser.....	20
Wireless Bolt Anybus/HMS.....	20
Vanne de régulation pour applications avec pressions élevées Schubert & Salzer.....	21
Entraînement linéaire LCA6 SMAC.....	21
Guidage linéaire de série HSV THK.....	22
Commande IP67, série HMI avec Codesys3 Turck.....	22
Safety-Controller C250-S Lenze.....	23
Motoréducteur G350 Lenze.....	23



Connexion simple avec Parker Transair :
Pour savoir vers où ce tuyau mène, consultez la p. 10

MENTIONS LÉGALES

Éditeur	Bachofen AG, Ackerstrasse 42, CH-8610 Uster
Rédaction	Direction et marketing, Bachofen AG
Photos	Couverture : Mikron Automation (c) Peter Ruggle, St. Gall / Photos pp. 3-14, 16 (c) Peter Ruggle, St. Gall / p. 15 (c) Mikron Automation / p. 17 (c) Maerz Ofenbau SA / Photos des produits pp. 20-23 (c) Partenaires technologiques
Production	Tirage : 4000, Parution : Une à deux fois par an, Impression : FO-Fotorotar AG, Egg ZH

L'e-commerce a profondément modifié les structures des marchés de biens de consommation, notamment en changeant les habitudes d'achat des clients. Le marché B2B connaît une évolution similaire. Quel impact l'e-commerce a-t-il sur l'approvisionnement dans le secteur industriel ? L'expert Thomas Lang évoque les opportunités et les défis de l'e-commerce.

Monsieur Lang, quels avantages l'e-commerce offre-t-il aux décideurs et aux responsables des achats dans les entreprises ?

Désormais, il est possible d'interagir avec les fournisseurs 24 h sur 24, 365 jours par an. De ce fait, l'approvisionnement est devenu beaucoup plus flexible. Grâce à la numérisation, le client a directement accès

Comment les sociétés de distribution traditionnelles axées sur les prestations techniques peuvent-elles s'affirmer dans ce contexte ?

Les sociétés de distribution doivent impérativement étoffer leurs prestations de service et assurer de nouvelles fonctions logistiques tout en renforçant leur présence dans l'espace numérique. Elles doivent se servir



« La présence et la visibilité sur l'espace numérique sont des facteurs de réussite essentiels dans le domaine du commerce en ligne. »

Thomas Lang, propriétaire et directeur de Carpathia AG, Zurich

Carpathia AG, une vigie dans l'univers numérique

Le nom de la société Carpathia AG fait référence au célèbre paquebot transatlantique de la compagnie Cunard Line. Fidèle à sa référence, Thomas Lang en assure la direction depuis 17 ans. À titre d'expert en stratégie, il aide les entreprises à garder leur cap et à éviter les écueils de l'univers numérique.

Après ses études de gestion et d'informatique commerciale,

De quels points une société de distribution technique doit-elle tenir compte dans sa stratégie d'e-commerce ?

Dans ce cas, il ne s'agit pas simplement d'un projet informatique. C'est un projet de réorganisation qui est initié par la direction de l'entreprise et qui concerne l'ensemble de la société. Pour s'imposer sur le marché numérique, il faut changer de culture. Les employés doivent acquérir un savoir-faire numérique et redéfinir leur rôle.

accès direct à toutes les données et les informations utiles pour le dialogue avec le client et de donner un aperçu clair de l'historique du client.

Comment le fournisseur peut-il soigner sa proximité client sur l'espace numérique ?

Du fait de la numérisation, les contacts avec le client investissent une nouvelle dimension, plus intense. En complément du contact personnel ou téléphonique, le dialogue se déroule par le biais d'une multitude de points de communication (courriels, messagerie instantanée, médias sociaux, etc.). Ce faisant, le client choisit la forme de communication qui lui convient le mieux.

VENTE EN LIGNE ET MARCHÉS B2B

DES ÉVOLUTIONS CRUCIALES POUR LE COMMERCE

à des informations et des données actuelles sur les éventails de produits, l'état des stocks, la disponibilité, les conditions, etc. De même, la numérisation permet au client, entre autres choses, de reprendre des données de construction et de les intégrer dans son système de CAO.

Quel impact l'e-commerce a-t-il sur la structure des marchés d'approvisionnement ?

Depuis que les activités commerciales se sont déplacées sur le web, les fournisseurs se trouvent confrontés à des concurrents du monde entier et les clients bénéficient d'une transparence totale du marché. Par ailleurs, les sociétés de distribution traditionnelles subissent des pressions concurrentielles de plus en plus fortes en raison de l'apparition de nouveaux acteurs intermédiaires.

efficacement des médias numériques afin de présenter de façon crédible leurs compétences et leurs solutions sur des plateformes numériques. Tout comme ils le font dans leur vie privée, les responsables des achats commencent par s'informer sur Internet et par effectuer une première sélection avant d'acheter des produits industriels. Les fournisseurs qui ne sont pas présents sur la toile sont tout de suite écartés.

En matière d'e-commerce, en quoi l'approvisionnement se distingue-t-il des achats de particuliers ?

Les mécanismes restent les mêmes. Pour les entreprises en ligne, la réussite dépend de plusieurs facteurs : transparence de l'offre, redirections vers des offres complémentaires, conseils et services en ligne, sans oublier les prix HT. La transparence du marché implique également celle des prix.



Thomas Lang part pour trois ans à Los Angeles où il fait ses armes dans le domaine de la distribution en ligne. En 2000, il fonde Carpathia AG, une société spécialisée qui se spécialise, avec dix ans d'avance sur ses concurrents, dans les domaines du commerce numérique, de l'e-commerce, de l'omni-canal et du cross-canal ou encore de la transition numérique.

Pour Thomas Lang, la numérisation est un impératif. Reste à déterminer le bon moment et la bonne méthode. Il encourage les entreprises à évoluer et à investir dans leur avenir numérique. Et ceci, selon le principe qu'il applique lui-même : on n'a rien sans rien.

Les prix de marché se sont imposés depuis longtemps dans l'e-commerce destiné aux particuliers. Le B2B sera amené à suivre le même chemin.

Qu'est-ce que cela signifie, concrètement ?

Le service interne doit développer de nouvelles compétences en matière de conseil. Par exemple, il doit être en mesure d'aider le client à s'orienter dans l'espace numérique. De même, il doit apprendre à communiquer efficacement par le biais des médias électroniques. Le service extérieur quant à lui doit davantage axer son activité de conseil sur les solutions, au lieu de se concentrer sur la vente rapide en lien direct. Il doit placer le dialogue avec les clients, en coordination avec l'interaction numérique, au cœur de sa mission.

Par ailleurs, les services extérieurs ont de plus en plus recours aux tablettes...

Certes, mais la tablette ne doit pas se résumer à un bloc de commande électronique. Elle constitue un outil précieux à condition de fournir un

Interview de Thomas Lang par la rédaction de Bachofen's Digest.

La stratégie e-commerce de Bachofen : toutes voiles dehors !

Dès 2015, Bachofen a élaboré, avec l'appui de Carpathia AG, une stratégie d'e-commerce dont la mise en œuvre progressive a commencé en 2016. L'objectif est de créer une plateforme en ligne innovante et complète afin de participer activement à la numérisation du secteur industriel et de maintenir son positionnement de fournisseur performant dans l'univers numérique. La première étape du projet s'est achevée en automne 2016, avec le lancement du nouveau site web. Une solution de boutique en ligne en phase avec notre temps est en cours de réalisation. Elle sera encore disponible en 2017.

« Tout ce qui bouge peut être automatisé » : c'est là le principe qui caractérise l'activité de RMC Tableaux SA et qui montre que l'éventail des solutions d'automatisation conçues par cette entreprise familiale ne connaît pas de limites.



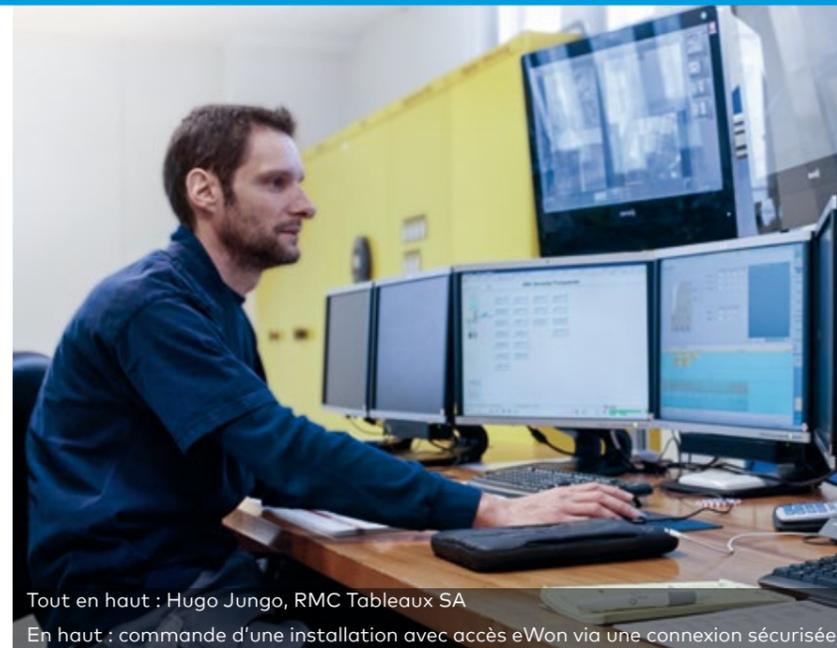
ENTREPRISE FAMILIALE RMC TABLEAUX SA

L'AUTOMATISATION DANS LE SANG

Située à Rossens, dans le canton de Fribourg, RMC Tableaux SA est une petite mais remarquable entreprise, il y règne une atmosphère familiale. De fait, quatre membres de la famille Jungo y travaillent activement. Quant aux autres collaborateurs, eux aussi appartiennent pour ainsi dire à la famille car beaucoup d'entre eux, rentrés comme apprentis dans l'entreprise, y sont tout simplement restés après leur apprentissage.

Des débuts modestes – des objectifs ambitieux

Hugo Jungo a fondé l'entreprise il y a exactement 25 ans à Granges-Paccot. C'était dans un modeste atelier et il n'avait que deux collaborateurs à ses côtés. L'ère de la technologie d'automatisation pleinement intégrée était sur le point de naître. Il était fermement décidé, grâce au développement et au montage de systèmes de commande fiables et efficaces, à saisir ses chances sur ce marché d'avenir. À l'époque, il avait déjà pour principe d'écouter attentivement les clients et de répondre à leurs souhaits particuliers. Et ça a payé : l'entreprise s'est développée



Tout en haut : Hugo Jungo, RMC Tableaux SA

En haut : commande d'une installation avec accès eWon via une connexion sécurisée



En haut : serveur VPN eWon en service

avec succès et a emménagé en 2009 dans ses propres locaux à Rossens.

Une entreprise compétente dans tous les domaines de la construction d'installations

Aujourd'hui, RMC Tableaux SA, entreprise à vocation régionale forte d'une équipe de 24 collaborateurs, développe des systèmes d'automatisation et de commandes pour de multiples applications spécialisées, notamment dans les domaines de la distribution d'eau, de la gestion des eaux usées et de la technique de bâtiment. Les

flexibilité, l'accessibilité et un suivi permanent intensif des clients pendant et après l'exécution d'un projet », souligne Hugo Jungo. Et sur le plan technique, RMC Tableaux SA reste bien sûr sur la brèche : « Les possibilités techniques et les demandes des clients changent constamment. À nous de réagir rapidement et d'élargir sans cesse notre savoir-faire. »

Une entreprise liée à Bachofen depuis plus d'une décennie

La culture familiale d'entreprise va de pair avec un professionnalisme

« Le large éventail des produits proposés par Bachofen nous convient parfaitement et nous offre de multiples possibilités. Et l'assistance technique de qualité nous a énormément facilité la recherche de solutions. »

Hugo Jungo, directeur de RMC Tableaux SA

maîtres d'ouvrage sont les communes, le canton et l'industrie régionale du bâtiment. L'entreprise dispose en interne de toutes les compétences nécessaires pour réaliser par ses propres moyens des concepts d'installation de A à Z. L'équipe se compose de spécialistes de l'élaboration de schémas électriques, de la construction d'armoires électriques, de la programmation de systèmes automatisés et du développement de systèmes de visualisation et de contrôle. RMC Tableaux SA assure également la maintenance des installations existantes et dispose d'un service de dépannage qui peut intervenir rapidement sur place.

Un seul interlocuteur pour des solutions globales sur mesure

Les concepts d'installation sont élaborés en contact étroit avec les clients. Ils répondent à leurs besoins particuliers et, au cours du développement technique, ils peuvent être perfectionnés et adaptés à de nouveaux besoins. « Nos forces sont la

qui imprègne tous les domaines. Il se manifeste dans une focalisation systématique sur le client, dans le traitement des projets, la promotion ciblée des collaborateurs mais aussi dans le comportement d'achat. L'entreprise attend de ses fournisseurs une grande expertise technique, une assistance rapide, une fiabilité absolue et des délais de livraison courts. Bien entendu, il faut aussi que le rapport qualité-prix soit correct. Auprès de Bachofen, RMC Tableaux SA se fournit depuis des années en routeurs industriels et en appareils VPN de marque eWON pour la commande à distance des installations de distribution d'eau et de traitement des eaux usées. Les constructeurs d'installations bénéficient ainsi de la possibilité de connecter les appareils de télémaintenance eWon par le biais du serveur VPN eFive de eWON. Ils sont très satisfaits des produits, mais apprécient aussi particulièrement le conseil et l'assistance technique de Bachofen, bonne base d'une collaboration qui dure depuis déjà une douzaine d'années.

RMC Tableaux SA, Rossens

Développement et réalisation de solutions complètes dans les domaines du pilotage des systèmes, des mesures et de la surveillance pour différentes applications. Spécialités de l'entreprise : la distribution d'eau, la gestion des eaux usées, l'automatisation de bâtiments, la ventilation, le chauffage, les installations de traitement telles que les broyeurs et les systèmes de mélange, ainsi que la distribution électrique.

- **Fondation** 1992
- **Siège** Rossens (FR)
- **Nombre de collaborateurs** 24, dont quatre apprentis
- **CEO** Hugo Jungo
- **Devise** Écouter le client – comprendre le client
- **Client de Bachofen** Depuis 2005
- **Site web** www.rmc-tableaux.ch

La sensibilité des personnes au climat intérieur ne cesse d'augmenter, en toutes circonstances. Un air pur est une composante essentielle de la qualité de vie – et de la qualité du travail. La société Mountair AG développe des solutions de traitement de l'air et de conversion de l'énergie optimisées pour sa clientèle.

MOUNTAIR, SPÉCIALISTE CLIMATISATION

AIR TO BREATHE

Quel est le point commun entre une maison et un bureau open space, un restaurant gastronomique et un centre commercial, un théâtre et un centre sportif, un entrepôt de denrées alimentaires et un site de fabrication, un hall d'hôtel cinq étoiles et le bloc opératoire d'un hôpital ? Un bon climat permet d'assurer le bien-être général.

Grâce à des systèmes sur mesure d'aération, de climatisation et d'efficacité énergétique, Mountair Air AG propose une multitude d'applications. Celles-ci sont ajustées aux exigences spécifiques et aux besoins individuels des clients, et adaptées aux conditions des locaux concernés. La modularité des systèmes et la grande flexibilité dans la fabrication rendent Mountair capable de dimensionner ses installations selon les souhaits des clients, et de les intégrer à n'importe quel environnement.

Tout commence par des échanges entre ingénieurs et concepteurs

L'ingénierie figure parmi les compétences clés de Mountair AG. Les collaborateurs de la section Développement sont des ingénieurs passionnés, qui adorent leur métier. Leur savoir-faire dans les domaines du traitement de l'air et de la conversion de l'énergie prend toute sa valeur dans la conception d'installations complexes sur des sites de moyenne et grande dimension. Les prestations de conseil apportées aux bureaux de



Le bloc-vanne compact et modulaire de Bachofen

planification et d'ingénierie jouent ici un rôle clé. L'entreprise assiste ses interlocuteurs directs dans l'élaboration de concepts d'aération et de climatisation, avec calculs de dimensionnement d'installations et de performances et propositions pour l'intégration des solutions au concept domotique d'ensemble.

Des exigences élevées envers les fournisseurs

Si Mountair jouit d'une excellente réputation auprès des ingénieurs, planificateurs et clients finaux, c'est grâce à quatre principes que ce

constructeur d'installation met en œuvre au quotidien: savoir écouter et réagir vite, respecter ses engagements, proposer proactivement des solutions aux clients, et s'investir avec passion pour la réussite du projet. Cette attitude se reflète à l'identique dans le profil exigé des fournisseurs. « Ce que nos clients attendent de nous », explique un ingénieur de l'entreprise, « nous l'attendons tout autant de nos partenaires ». Pour les spécialistes du domaine Solutions spécifiques clients chez Bachofen, les occasions sont nombreuses de satisfaire ce haut degré d'exigence.

« Pour notre approvisionnement, nous préférons dans toute la mesure du possible les entreprises suisses ; les délais de livraison et les prix du marché doivent être corrects. Bachofen est pour nous un partenaire très compétent et flexible, avec lequel un dialogue ouvert et constructif est possible. »

Malik Aeberhard, Mountair AG

Mountair AG, Kreuzlingen

Mountair, fournisseur de systèmes de traitement de l'air et de conversion de l'énergie, propose des installations, produits et services sur mesure pour les secteurs et les clients les plus divers, des applications de petites dimensions à usage résidentiel aux systèmes industriels et commerciaux complexes, en passant par les grands projets publics tels que les hôpitaux et les centres sportifs.

- **Fondation** 1993
- **Siège** Kreuzlingen (TG)
- **Nombre de collaborateurs** Environ 50
- **Bureaux** Bâle (bureau indépendant), Moscou
- **CEO** Max Aeberhard
- **Devise** « Air to breathe »
- **Client de Bachofen** Depuis 2002
- **Site web** www.mountair.com



Installation du bloc-vanne dans une installation d'humidification



Malik Aeberhard, Mountair AG

Par exemple pour le développement d'un bloc de soupapes compact et modulaire pour dispositifs d'humidification qui devait être disponible très rapidement.

Un prototype de Bachofen en un temps record

Bachofen a montré différentes options, et créé en deux semaines un prototype vérifié, monté de manière spécifique à l'utilisateur. Non seulement ce prototype a pleinement convaincu le client au niveau des étages de pression, des dimensions et de la qualité, mais il a aussi respecté le

critère fondamental de la modularité. Pour Mountair AG, la collaboration sur ce projet a été vécue comme un processus particulièrement constructif de recherche de solution : « En très peu de temps, nous avons créé un produit plaisant qui depuis a fait ses preuves dans nos

installations. »
Comment la société Mountair AG voit-elle l'avenir de la branche ?
« Le numérique en général, ainsi que la communication plus directe qu'il permet, suscitent une forte tendance à l'éphémère, avec des délais de réaction et de livraison qui ne cessent de diminuer, et une précision accrue des résultats. Les bâtiments intelligents, ou bâtiments numériques, sont une des tendances actuelles. En proposant de nouvelles aides à la planification et de nouveaux outils d'ingénierie, nous contribuons à la réalisation de cet objectif. »



WÄSCHE-PERLE SE CHARGE DE VOTRE LINGE SERVICE COMPLET POUR LES PROS DE LA RESTAURATION ET DE L'HÔTELLERIE

Lukas Röthlisberger, Wäsche-Perle AG
À gauche: Le système Transair
(aux tuyaux bleus) dans la blanchisserie

Les entreprises de l'Oberland bernois et de Suisse centrale spécialisées dans la restauration et l'hôtellerie font tout pour le bien-être de leurs clients. Mais le lavage du linge n'en fait pas partie. Elles préfèrent le confier à un spécialiste : Wäsche-Perle. Cela leur permet de mieux se concentrer sur l'essentiel.

L'histoire de la société Wäsche-Perle AG commence dans le secteur d'activité pour lequel elle travaille aujourd'hui : l'hôtellerie. Plus exactement à l'Hôtel Metropole d'Interlaken qui, durant des décennies, entretient sa propre blanchisserie. En 1971, celle-ci doit acquérir de nouvelles machines. Pour rentabiliser cet investissement, la blanchisserie se met à laver également le linge d'hôtels voisins, se construisant ainsi une solide clientèle. La blanchisserie ne tarde pas à atteindre les limites de sa capacité et l'hôtel décide alors de l'externaliser. Dans le cadre de sa stratégie de croissance, l'entreprise s'installe

en 2004 dans de nouveaux locaux de la zone industrielle d'Interlaken et achète un nouveau parc de machines. La société Wäsche-Perle AG était née.

Plus de temps pour les clients grâce à Wäsche-Perle

Grâce à son large éventail de prestations dédiées au secteur de l'hôtellerie et de la restauration, la société Wäsche-Perle AG répond parfaitement aux besoins de cette branche en matière de linge de maison. En fait, le terme de « Wäsche » (linge) est un doux euphémisme : l'entreprise fournit des prestations de services

complètes portant sur la gestion du linge et des vêtements de travail. Elle ne propose pas seulement ses services pour le linge appartenant aux clients, elle offre également aux hôtels et restaurants des solutions complètes et personnalisées de location et leasing de linge. La plus-value pour les entreprises clientes : davantage de concentration sur le bien-être de la clientèle, aucun investissement dans les machines à laver, coûts calculables et économies de personnel.

Lavage de linge de « qualité in-house »

La longue expérience et le grand savoir-faire de l'entreprise garantissent

au client un travail professionnel et un service de conseil compétent. Lukas Röthlisberger, directeur de la société : « La plupart de nos collaborateurs ont travaillé dans le secteur de l'hôtellerie avant de rejoindre notre entreprise. Ils comprennent nos clients et connaissent leurs attentes. » Wäsche-Perle atteint le niveau de qualité que les hôtels proposaient autrefois dans leurs blanchisseries internes. Face à la concurrence, l'entreprise se positionne ainsi en tant que prestataire de haut niveau et contribue également, grâce à un linge soigné et extrêmement propre, à l'image de marque de ses clients.

Un grand compliment au service de Bachofen

Afin de répondre à la demande sans cesse croissante et d'accroître encore ses capacités, la société Wäsche-Perle décide en 2015 de renouveler entièrement sa ligne de lavage et d'organiser ses processus de production de façon plus efficace. Grâce aux circuits de décision très courts de cette entreprise familiale, le projet a rapidement avancé et, à la fin de l'été 2016, les nouvelles installations étaient déjà opérationnelles.

Bachofen a contribué à ce succès en livrant le système de distribution d'air comprimé Transair choisi par Wäsche-Perle. Transair se distingue avant tout par sa modularité et sa grande simplicité de montage.

« J'ai été enchanté que le conseiller de Bachofen passe chez nous à plusieurs reprises lors de notre agrandissement pour s'assurer que le montage du système de distribution d'air comprimé se déroule bien. Notre technicien a maintenant tout sous contrôle. »

Lukas Röthlisberger, directeur de Wäsche-Perle AG

Mais pour Lukas Röthlisberger et son technicien interne, disponibilité et service au client sont tout aussi importants que la qualité et l'aptitude du produit : « Bachofen nous a parfaitement accompagnés et nous apprécions particulièrement la flexibilité de ce fournisseur. Nous avons pu, par exemple, passer notre commande sur la base d'une estimation des quantités et restituer ensuite le matériel inutilisé. En cas de modifications, nous pouvons passer rapidement une commande supplémentaire auprès de l'entrepôt Bachofen de Bienne. »

Wäsche-Perle AG, Interlaken

En tant que partenaire externe, l'entreprise suisse familiale et interrégionale Wäsche-Perle AG prend en charge toutes les tâches de blanchisserie d'hôtels et de restaurants. Son offre est axée avant tout sur les services de lavage pour clients, la location et le leasing de linge. Wäsche-Perle se distingue par sa qualité, sa fiabilité et sa connaissance du secteur. Sous le nom de « Gastro-Wear », l'entreprise propose également un large choix de vêtements de travail.

- **Fondation** 2004 (externalisation de la blanchisserie créée en 1971)
- **Siège** Interlaken (BE)
- **Nombre de collaborateurs** Environ 50
- **CEO** Lukas Röthlisberger
- **Devise** Qualité optimale, jour après jour
- **Client de Bachofen** Depuis 2004
- **Site web** www.waesche-perle.ch



L'installation

La Mikron G05™ est une cellule de montage linéaire pour la fabrication de grandes quantités de produits de dimensions pouvant atteindre la taille d'une main. L'évolutivité de la G05™ permet une adaptation flexible de la production aux évolutions du marché et un déclenchement progressif des investissements.

- Technique de mouvement**
 - Entraînements directs
 - Divers composants de machines
 - Vérins électriques
 - Vis à billes
 - Axes linéaires
 - Guidages linéaires**
 - Roulements spéciaux / à rouleaux croisés
 - Solutions systèmes
 - Arbres cannelés/douilles à billes
- Technique de process et de mesure**
 - Indicateurs
 - Pression
 - Débit**
 - Niveau
 - Conductivité
 - Convertisseurs de mesure
 - Valeur pH
 - Contrôleurs
 - Enregistreurs
 - Température
- Pneumatique**
 - Régulateurs proportionnels
 - Composants d'automatisme
 - Traitement de l'air
 - Technologie pour le vide
 - Distributeurs autonomes
 - Distributeurs en lot**
 - Vérins, actionneurs
 - Robots 4 axes (SCARA)
 - Robots 5/6 axes
 - Contrôleurs
 - Logiciels
- Robotique
- Technique de commutation
 - Technique de raccordement/connexion
 - Unités de commande
 - Encodeurs
 - Interrupteurs-Sectionneurs
 - Microrupteurs
 - Appareils basse tension
 - Relais
- Technologie de capteur**
 - Capteurs d'images
 - Codeurs rotatifs
 - Capteurs inductifs**
 - Capteurs infrarouges
 - Capteurs capacitifs
 - Capteurs de déplacement linéaires
 - Capteurs magnétiques
 - Barrières immatérielles de mesure
 - Inclinomètres
 - Capteurs / systèmes optiques
 - Capteurs radars
 - Capteurs spéciaux
 - Capteurs ultrasons
 - Capteurs angulaires
- Technique de sécurité
 - Composants d'ascenseurs
 - Barrières lumineuses
 - Interrupteurs d'arrêt d'urgence
 - Bords, pare-chocs sensibles
 - Contrôleurs et modules de sécurité
 - Scanners lasers de sécurité
 - Relais de sécurité
 - Interrupteurs de sécurité
 - Relais à guidage forcé
 - Commandes bi-manuelles
- Technique de commande**
 - Affichages/voyants**
 - Alimentation énergétique
 - Technique de bus de terrain
 - Appareils de télémaintenance
 - Technique d'interface
 - Périphériques
 - Pick to Light
 - Systèmes E/S distants
 - Systèmes RFID**
 - API
 - Vision
 - Technique sans fil
- Vannes et robinetteries
 - Vannes papillon
 - Régulateurs de pression et vannes de sécurité
 - Vannes de régulation à glissière
 - Raccords haute pression
 - Vannes stériles membrane, manchon
 - Robinet
 - Vannes à secteur sphérique
 - Électrovannes
 - Vannes à secteur
 - Vannes à siège et à aiguille
 - Actionneurs électriques et vannes
 - Actionneurs pneumatiques et vannes
- Technique de raccordement Air, Liquides, Gaz
 - Joint rotatifs
 - Articulation tournant
 - Raccords
 - Raccords à fonctions
 - Raccords à compression
 - Tubes et tuyaux techniques
 - Raccords instantanés
 - Coupleurs rapides
 - Système de distribution d'air comprimé
 - A plaques brasées
 - A plaques et joints
 - A plaques fusionnées
 - Condenseurs à air
- Échangeurs de chaleur
- Solutions personnalisées
 - Modules de technique des fluides
 - Modules mécatroniques
 - Modules pneumatiques
 - Vannes spéciales
 - Blocs de vannes/distributeurs

Depuis toujours, Mikron a bâti son succès sur une collaboration étroite avec ses fournisseurs. Dans un environnement commercial de plus en plus exigeant, ce partenariat a pris une importance stratégique.

MIKRON CONTRE VENTS ET MARÉES PARTENARIATS : LA CLÉ DU SUCCÈS

« Nous sommes tous dans le même bateau », dit Jean-François Bauer, responsable Marketing & Business Development chez Mikron Automation, fournisseur de solutions d'automatisation personnalisées et hautement productives pour l'assemblage et le test de produits complexes, qui jouit d'une excellente réputation dans le monde entier. Pour Jean-François Bauer, cette phrase rappelle que les fournisseurs de Mikron sont fortement impliqués et aussi responsables de la satisfaction des clients finaux. Surtout si l'on considère l'environnement commercial de plus en plus exigeant dans lequel évolue l'industrie suisse depuis quelque temps.

L'heure de la mise à l'épreuve

Au cours des dix dernières années, le groupe Mikron a dû faire face à deux grands chocs. En 2008, année où l'entreprise fêtait ses 100 ans d'existence, l'industrie automobile, qui est l'un de ses principaux débouchés, a été déstabilisée par la crise économique mondiale. Le chiffre d'affaires de Mikron lié au segment Automobile s'est effondré. Le deuxième événement, la suppression du cours minimal de l'euro en janvier 2015, a lui aussi durement affecté l'entreprise, très tournée vers l'export. Sa compétitivité a été touchée de plein fouet. La division Mikron Automation a réagi en renforçant sa présence dans l'industrie pharmaceutique et médicale, en plein boom, et a compensé les effets de la survalorisation du franc suisse



Chez Mikron Automation à Boudry (NE)

en prenant des mesures pour faire baisser les coûts et augmenter l'efficacité des processus. « Après le désastre du renchérissement du franc suisse, nous n'avons pas supprimé un seul poste », explique Jean-François Bauer : « Entre autres mesures, les collaborateurs ont participé à l'effort en renonçant à leurs temps de pause, jusqu'alors, rémunérés. »

Retour à la réussite – en route pour l'avenir

Depuis, malgré des conditions de

marché toujours très délicates, Mikron Automation a retrouvé le chemin du succès. Elle est un fournisseur privilégié de l'industrie d'équipements pharmaceutiques et médicaux, et l'entreprise fait partie des leaders mondiaux de ce segment. De même, la croissance s'est de nouveau manifestée dans l'industrie automobile, électronique et des biens de consommation – une évolution portée par les atouts que Mikron défend et développe depuis des décennies : l'aptitude à proposer aux clients des

Mikron Automation, Boudry

Mikron Automation – une division du groupe Mikron – fait partie des leaders mondiaux pour le développement de systèmes d'automatisation performants et spécifiques destinés à l'assemblage et au contrôle de produits complexes. L'autre division – Mikron Machining – est leader sur le segment de la fabrication de systèmes d'usinage performants et spécifiques pour la fabrication de haute précision de composants métalliques.

■ **Fondation** 1908

■ **Siège de Mikron Automation** Boudry (NE)

■ **Succursales** Berlin, Denver, Singapour, Shanghai

■ **Nombre de collaborateurs** 320 à Boudry (640 pour la division entière)

■ **Chiffre d'affaires** 140 millions CHF (2016)

■ **COO Mikron Automation** Rolf Rihs

■ **Devise** Creating value with passion for precision

■ **Client de Bachofen** Depuis 2002

■ **Site web** www.mikron.com

solutions innovantes sur mesure et à s'engager dans des voies toujours nouvelles, une qualité irréprochable qui se traduit par l'efficacité maximale des systèmes d'assemblage, et enfin la compétence requise pour

toute une série de produits de la maison Bachofen : guidages linéaires de haute précision, moteur programmables, composants pneumatiques de grande qualité, ou encore systèmes de commande pour l'automatisation des processus. Que les fournisseurs livrent le produit adéquat, dans la quantité correcte, au prix approprié, le tout « just in time », voilà ce que les acheteurs de Mikron exigent avant tout. Mais un véritable partenariat va bien au-delà. Mikron Automation attend aussi de ses fournisseurs qu'ils participent de manière proactive aux processus d'innovation, qu'ils apportent leurs propres idées et suggestions, et mettent leur

« L'âge d'or de l'industrie suisse, pendant lequel elle engrangeait réussite sur réussite, est définitivement révolu. Chaque jour, nous devons nous surpasser pour satisfaire nos clients. Les fournisseurs qui nous accompagnent avec conviction dans cette démarche nous y aident beaucoup. »

Jean-François Bauer, responsable Marketing & Business Development Mikron Automation

associer précision extrême et performance élevée dans des applications complexes. Le système d'assemblage de stylo injecteur pour l'insuline, développé par l'entreprise, en est un bon exemple : l'installation assemble chaque minute 200 produits finis à partir de 15 composants différents, contrôle qualité inclus.

Des partenariats systématiquement réexaminés

Les systèmes d'assemblage de Mikron Automation comportent

savoir-faire au service de l'amélioration permanente des systèmes et du développement de nouvelles solutions. Tous les trois mois, les acheteurs vérifient la qualification de leurs fournisseurs. Bachofen accepte volontiers cet examen, souvent critique. Et s'efforce d'apporter sans cesse de nouvelles preuves de sa proximité avec le client et de sa compétence en termes de service.



Ivan Marty, Maerz Ofenbau AG

L'industrie chimique, l'agriculture, l'industrie sidérurgique, le secteur du bâtiment : tous ces secteurs ont besoin de chaux vive car elle y sert de matériau de base pour un grand nombre d'usages. Elle est calcinée le plus souvent dans des fours « Made in Switzerland ».

MAERZ OFENBAU JETTE DES FEUX DE LA CHAUX VIVE PARTOUT DANS LE MONDE

« Par la visite commune d'une installation de référence et la visite d'une usine d'Alfa Laval en Italie, Bachofen nous a aidé à prendre une décision sûre. En répondant à nos attentes individuelles, Bachofen a largement dépassé les limites habituelles du service au client. »

Ivan Marty, chef de division Maerz Ofenbau AG

Pour pouvoir être utilisé dans l'industrie, le calcaire extrait de carrières doit être calciné. Le processus chimique obtenu par calcination entraîne la désacidification du calcaire et l'élimination du dioxyde de carbone. C'est ainsi qu'on obtient la chaux vive, produit très convoité dans la production industrielle. La calcination du calcaire n'est pas une invention moderne : cette technique était déjà pratiquée dans l'Antiquité.

Calcination jusqu'à 1400 °C

Aujourd'hui, le principe de calcination du calcaire est toujours le même. Seules les dimensions ont changé. Dans l'Antiquité, le calcaire était « brûlé » dans des meules en pierre naturelle et dans de simples fours de cuisson extérieurs. Les combustibles utilisés étaient le bois, la tourbe et le charbon. De nos jours, la calcination

a lieu dans des fours modernes de 30 à 50 mètres de haut et à des températures comprises entre 900 et 1 400 °C. Le rendement peut atteindre 850 tonnes par jour. La plupart de ces installations qui, dans le monde entier, produisent de la chaux vive dans des carrières de calcaire et des zones industrielles sont développées par l'entreprise d'ingénierie suisse Maerz Ofenbau AG.

Dès les années 60 du siècle dernier, les ingénieurs de Maerz ont construit les premiers fours à chaux et lancé ainsi l'histoire d'un succès inégalé. Grâce à une qualité irréprochable, à une très grande compétence d'ingénierie et à une ardeur au travail toujours supérieure à la moyenne, l'entreprise est devenue au fil des années le leader mondial du marché. Elle a posé récemment un nouveau jalon de son histoire en perfectionnant le four monocuve HPS (High

Performance Shaft Kiln), un groupe destiné à la production de chaux vive dure.

Des critères stricts de sélection des réfrigérants atmosphériques

Les fours à chaux doivent fonctionner de façon fiable, le plus souvent dans des régions du monde peu accueillantes et des conditions ambiantes difficiles. Chaque élément est donc confronté à des exigences extrêmement élevées. Cela vaut particulièrement pour le refroidissement des brûleurs latéraux plongés dans le chargement du four. Pour la nouvelle génération de fours HPS, les ingénieurs de Maerz se sont mis à la recherche d'un nouveau fournisseur de réfrigérants atmosphériques appropriés. Avec ses systèmes Alfa Laval, Bachofen a été présélectionné par la société Maerz. Les deux réfrigérants atmosphériques proposés de types AlfaBlue BD et Alfa-V l'ont emporté

Maerz Ofenbau AG, Zurich

Cette entreprise d'ingénierie suisse développe des fours destinés à la calcination de calcaire et de dolomite. Les fours fabriqués par Maerz se distinguent à la fois par leur efficacité maximale et leur consommation d'énergie minimale. Leur qualité et leurs modèles très diversifiés, permettant ainsi des solutions personnalisées, ont fait de cette entreprise le leader mondial du marché. Aujourd'hui, plus de 600 installations utilisent des fours de marque Maerz dans plus de 60 pays du monde.

- **Fondation** 1950
- **Siège** Zurich
- **Nombre de collaborateurs** 100 employés
- **CEO** Stephan Lechner
- **Devise** Notre passion pour la calcination du calcaire nous incite à nous améliorer un peu chaque jour.
- **Client de Bachofen** Depuis 2012
- **Site web** www.maerz.com

grâce à leur qualité, leurs performances et leur résistance aux intempéries et au vieillissement.

Bachofen est attentif aux attentes les plus particulières

Dans le cadre d'une visite commune de la serre Masoala du zoo de Zurich, les responsables des achats de Maerz ont pu se faire une idée de la résistance au vieillissement d'un réfrigérant atmosphérique Alfa Laval qui a été en service là-bas pendant dix ans. Une visite de l'usine d'Alfa Laval d'Alonte (Italie), organisée à l'initiative de Bachofen, a confirmé à Maerz la capacité de performances de ce partenaire technologique. Ce qui a définitivement convaincu l'entreprise, c'est le soutien compétent et flexible assuré par Bachofen tout au long du processus d'achat. Le traitement rapide de l'offre ainsi que

la volonté de l'équipe de Bachofen de répondre aux besoins particuliers ont été très appréciés. Parmi ces besoins, on notera par exemple la standardisation des systèmes de refroidissement en vue de disposer d'une solution homogène pour les différentes applications.

Le premier réfrigérant atmosphérique d'Alfa Laval est actuellement utilisé au Mexique. Une deuxième livraison est en route pour la Malaisie. Pour la société Maerz Ofenbau AG, le monde est petit. Leur ambition de renforcer encore leur position de leader mondial du marché n'en est que plus grande. « Avec des partenaires tels que Bachofen, nous y parviendrons sans difficultés », affirme Aron Graf, ingénieur de développement chez Maerz Ofenbau.

BACHOFEN

BACHOFEN ET HMS : POSITION DE LEADER AVEC EWON, ANYBUS & IXXAT



Thilo Döring, HMS (au milieu) avec Daniel Bachofen (à gauche) et Michael Kaufmann, Bachofen AG, à Uster

Au cours des dix dernières années, la société Bachofen a soutenu le succès des produits et des solutions de maintenance industrielle de la marque eWON en Suisse. Aujourd'hui, elle continue à contribuer à ce succès en collaboration avec son partenaire technologique HMS Industrial Networks, qui a acheté eWON en 2016 et commercialise à présent la marque dans le monde entier.

Cette collaboration entre Bachofen et HMS constitue une chance pour les deux parties. D'une part, HMS

peut compter sur un partenaire de distribution pour la Suisse et la Principauté de Liechtenstein à la fois performant et compétent. D'autre part, ce partenariat avec le leader technologique HMS permet à Bachofen de consolider sa position de partenaire d'approvisionnement universel dans le domaine de la communication industrielle. De plus, cette coopération avec HMS revêt une dimension stratégique compte tenu du développement rapide de l'industrie 4.0 qui est devenue un important critère de succès pour les clients de Bachofen.

La représentation exclusive d'eWON, d'Anybus et d'IXXAT pour la Suisse et la Principauté de Liechtenstein a permis à Bachofen de devenir l'adresse de référence pour les solutions d'avenir dans le secteur de l'industrie 4.0. Cela a été possible grâce à son partenariat avec HMS Industrial Networks.

Trois gammes de produits pour la mise en réseau industrielle

La société Bachofen ne se contente pas d'être le seul fournisseur des produits et des solutions de la marque eWON sur le marché suisse : elle assure également avec Anybus et IXXAT la représentation de deux autres marques leaders de la gamme HMS. À l'instar de eWON dans le segment de la télémaintenance industrielle, Anybus occupe, dans le domaine des passerelles, une position de leader pour la communication câblée ou sans fil entre les réseaux et les appareils de terrain. Les produits CAN d'IXXAT constituent un complément important de la gamme complète en assurant, en matière de communication industrielle, le dialogue à l'intérieur des machines et entre différents composants.

Large éventail de variantes et respect de toutes les normes

La société HMS Industrial Networks a été fondée en 1988 et fait figure de pionnière dans l'histoire de la communication industrielle. Parmi les atouts de HMS figure son très vaste éventail de produits et de solutions dans ses trois principaux segments que sont la télémaintenance, les passerelles et l'interaction

entre machines. Cette entreprise de technologie de pointe s'est intéressée très tôt aux problèmes liés à l'existence de différentes normes, concentrant systématiquement ses efforts sur les interfaces multiprotocoles. C'est pourquoi elle est aujourd'hui à même de répondre à toutes les normes. La société a son siège social à Halmstad en Suède, où

elle dispose d'un site de développement ainsi qu'à Ravensbourg (Allemagne) et à Nivelles (Belgique). Son

La mise en réseau intelligente comme mission et stratégie pour l'innovation
HMS étudie de manière approfondie les tendances de l'automatisation industrielle et voit le plus grand potentiel d'innovation dans les domaines IIoT (Industrial Internet of Things), Cloud Computing, Big Data, BYOD (Bring Your Own Device), Cyber Security & Safety. D'une manière générale, le développement en matière d'automatisation industrielle se dirige vers la communication sans fil. HMS travaille intensément à tous ces domaines dans ses centres de recherche et de développement ainsi qu'au développement continu des gammes de produit eWON, Anybus et IXXAT existantes.

« Une analyse approfondie des structures de distribution en Suisse nous a démontré que Bachofen était le seul partenaire de distribution pouvant être retenu pour ce marché important. Et cette décision s'est avérée excellente. »

Thilo Döring,
directeur de HMS Industrial Networks GmbH, Karlsruhe

centre de distribution et d'assistance pour l'Europe est situé à Karlsruhe et regroupe une cinquantaine de collaborateurs qui assurent le suivi des distributeurs et des clients sur les marchés européens. Les interlocuteurs de Bachofen travaillent également depuis ce centre.

La collaboration entre Bachofen et HMS est d'ores et déjà bien rodée. Le processus de distribution est organisé de manière efficace et le transfert de savoir-faire fonctionne parfaitement. Bachofen est ainsi à même de fournir à ses clients en Suisse et dans la Principauté de Liechtenstein un excellent service – ainsi qu'une assistance technologique – et de les aider à se préparer aux défis de l'industrie 4.0.



HMS Industrial Networks AB, « Connecting Devices™ »

Une mise en réseau des appareils à l'échelle mondiale : c'est avec ce défi en tête que l'entreprise suédoise de technologie de pointe HMS Industrial Networks s'est établie comme le leader de l'innovation et du marché en matière de communication entre machines. HMS veille ainsi à ce que les appareils d'automatisation communiquent entre eux, qu'il s'agisse d'entraînements, de convertisseurs, de commandes de soudage ou de robots. La technologie HMS est utilisée dans le monde entier pour la mise en réseau des appareils de terrain et l'intégration des réseaux industriels.

- **Fondation** 1988
- **Siège social** Halmstad (Suède)
- **Développement et fabrication** Halmstad (Suède), Ravensbourg (Allemagne) et Nivelles (Belgique)
- **Distribution et assistance Europe** HMS Industrial Networks GmbH, Karlsruhe
- **Filiales** Chine, Allemagne, Suisse (pour Embedded Systems), France, Finlande, Inde, Italie, Japon, Royaume-Uni et États-Unis
- **Nombre de collaborateurs** Plus de 500 (groupe), environ 50 (site de Karlsruhe)
- **Évolution du chiffre d'affaires** 1988 : €100 000, 2016 : €101 mio
- **Marques de produits** eWON, Anybus, IXXAT
- **Distribution Suisse et Liechtenstein** Assurée exclusivement via Bachofen (à l'exception d'Embedded Systems)
- **Partenariat avec Bachofen** Depuis 2016
- **Sites web** www.hms-networks.com
www.anybus.com
www.ixxat.com
www.ewon.biz

« La sécurité en miniature. »

Rolf Eggenberger
Product manager



Mayser

Bords miniatures sensibles pour la protection anti-pincement

- Hauteur de montage minimale
- Adaptés à différents angles et rayons de courbure
- Temps de réponse court pour la protection anti-collision et anti-pincement
- Robustesse et longévité
- Insensibles à la température (de -40 °C à +85 °C)
- Possibilité de les confectionner soi-même

Contact

Antoine Petiot
Product manager
antoine.petiot@bachofen.ch
T +41 21 637 21 79

MAYSER®

« Si sans câble tu veux configurer, tu n'as que le Wireless Bolt à installer. »

Kurt Gfrerer
Product manager



Anybus de HMS

Module de communication sans câble Wireless Bolt

- Accès à la machine par ordinateur portable, tablette ou smartphone à la place de HMI fixes chères
- Un paquet complet : connexion, processeur de communication et antenne intégrée dans une seule unité
- Prend en charge les protocoles Ethernet BAC-net/IP, EtherNet/IP, Modbus-TCP, PROFINET, TCP/UDP, http
- Possibilité de fonctionnement simultané de Wi-Fi et Bluetooth®

Contact

Antoine Petiot
Product manager
antoine.petiot@bachofen.ch
T +41 21 637 21 79

HMS

« Précise, rapide et rentable : la solution idéale pour les locaux offrant peu de place et pour les exigences élevées. »

Markus Rathes
Product manager



Schubert & Salzer

Vanne de régulation 8021 série GS 4

- Pour applications avec pressions élevées jusqu'à PN 160
- Réglage économique de substances neutres et agressives
- Construction peu encombrante à bride intermédiaire vissée
- Poids relativement faible
- Très faible consommation d'énergie pneumatique grâce à de petites courses et de petites forces d'actionnement pour l'organe de fermeture

Contact

Markus Rathes
Product manager
markus.rathes@bachofen.ch
T +41 44 944 13 66

SCHUBERT & SALZER
CONTROL SYSTEMS

« Il était jusqu'à présent impensable de construire un entraînement linéaire ayant ces dimensions. »

Christian Oetiker
Responsable de l'équipe product management



SMAC

Entraînement linéaire LCA6

- Programmation et contrôle de position, force et vitesse
- Adapté aux systèmes pick and place électroniques
- Structure compacte et extrêmement mince
- Fonction « Soft-Land » brevetée

Contact

Antoine Petiot
Product manager
antoine.petiot@bachofen.ch
T +41 21 637 21 79

SMAC
Moving Coil Actuators

« Un super produit du leader mondial du marché à prix imbattable. »

Christian Oetiker
Responsable de l'équipe product management



THK
Guidage linéaire de série HSV

- Des prix extrêmement attractifs
- Disponible en stock au départ d'Uster, également sous forme préconfectionnée
- Dimensions standardisées
- Compensation d'erreurs de montage

Contact
Antoine Petiot
Product manager
antoine.petiot@bachofen.ch
T +41 21 637 21 79



« Les possibilités qu'offrent les deux commandes en matière d'intelligence décentralisée sont compatibles avec les concepts de machines modulaires. »

Roland Fuchs
Product manager



Turck
Commande IP 67 et série HMI avec Codesys3

- Programmable avec Codesys
- Commande autonome et décentralisée de différentes tâches
- Construction solide
- Grande diversité d'interfaces
- Utilisation comme convertisseur de protocole avec fonctions master-slave

Contact
Stéphane Grossenbacher
Product manager
stephane.grossenbacher@bachofen.ch
T +41 32 344 10 77



« Il est impossible d'intégrer plus simplement la sécurité fonctionnelle. »

Roger Meier
Responsable application et service



Lenze
Safety-Controller C250-S

- Intégration facile à la topologie EtherCAT existante grâce à FSoE
- Évolutif grâce à des E/S locales et décentralisées
- Conception simple de projet dans le designer PLC avec fonctions PLCopen TC5
- Solution de sécurité de qualité grâce à PL e / SIL 3
- Réduction des travaux de câblage

Contact
Remo Achermann
Responsable de vente
remo.achermann@lenze.com
T +41 43 399 14 42



« La meilleure solution technique pour le convoyage horizontal. »

Rolf Hoppler
Key Account Manager Intralogistics



Lenze
Motorreductor G350

- Utilisation fiable pour des poids de jusqu'à 350 kg
- Meilleure efficacité énergétique que les solutions comparables
- Grande disponibilité grâce à une construction sans maintenance
- Réduction des variantes par la combinaison avec Lenze SmartMotor
- Vitesses de sortie de 42 à 216 tr/min

Contact
Alex Keller
Responsable service interne
alex.keller@lenze.com
T.+41 43 399 14 53



VALEUR AJOUTÉE DURABLE

POUR VOTRE ENTREPRISE

■ Produits compatibles avec plusieurs technologies

■ Réseau mondial de partenaires

■ Prestation complète

■ Service après-vente axé sur le projet

Bachofen AG

Ackerstrasse 42
CH-8610 Uster
T +41 44 944 11 11

Bachofen AG

Johann-Renfer-Strasse 9
CH-2504 Biel/Bienne
T +41 32 344 10 80

Bachofen SA

Route de Prilly 25
CH-1023 Crissier
T +41 21 637 21 70

www.bachofen.ch