



Danielle & Oliver Oberdanner, Direction de SEPO AG / Roberto Quarta, URMA AG

HAAS EXPERIENCE

Vitesse grand V à Bad Ragaz

L'entreprise familiale SEPO AG, dirigée par la deuxième génération, a commandé trois machines HAAS Automation en raison de l'augmentation considérable du volume de travail lié au coronavirus. Trois semaines seulement se sont écoulées entre le moment de la commande et celui de la livraison. Au moment de l'élaboration du présent article, la SEPO AG a ensuite opté pour l'acquisition d'une quatrième machine. Cette dernière a entre-temps déjà été mise en service.

Qu'est-ce qui caractérise SEPO AG en tant qu'entreprise ?

Ce qui nous rend si spéciaux, ce sont les gens. Sans nos employés, rien ne fonctionnerait comme aujourd'hui. Voici la raison pour laquelle notre équipe est notre plus haute priorité. Au cours des dernières années, nous sommes parvenus à trouver des personnes qui partagent notre passion et qui sont devenues comme une grande famille. Notre mode de gestion n'est pas du tout patriarcal. Bien au contraire : je me poste souvent devant la machine à broyer et la nettoie ou la charge moi-même. Nous sommes en phase avec les gens et ceci est primordial pour nous.

Notre passion est également perceptible dans la gestion de notre production. Nous manipulons nos produits avec le plus grand soin et nous accordons une grande importance au résultat final. La qualité des pièces produites, le respect des délais de livraison et la satisfaction de nos clients qui en dépend constituent notre objectif suprême. Nous veillons à entretenir un contact restreint avec nos clients.

Vous offrez des solutions pour diverses technologies telles que les pièces mécaniques de précision et la technologie laser, mais aussi pour diverses industries comme le secteur médical. Ce dernier est actuellement en pleine

mutation. Entre autres, la fabrication additive est de plus en plus utilisée dans la production de pièces fabriquées individuellement. Avez-vous déjà remarqué un changement à cet égard ou en quoi cela affecte-t-il votre entreprise ?

Je perçois la fabrication additive comme un complément. Partout où nous aurions une très grande quantité de travail à fournir en utilisant la fabrication mécanique, la fabrication additive apportera beaucoup de simplifications à l'avenir. Néanmoins, plusieurs pièces requièrent encore un certain degré de précision. En ces termes, je pense que ces deux technologies devraient fonctionner en parallèle et se complé-

ter mutuellement. Toutefois, une condition doit impérativement être remplie pour que l'utilisation de la fabrication d'additifs soit optimale. En effet, les concepteurs doivent savoir comment manipuler le nouveau matériau.

Utilisez-vous déjà vous-mêmes une imprimante 3D pour métal ?

Non, nous n'en avons pas encore. Nous sommes encore à la recherche de mandats appropriés. La fabrication d'additifs est une toute nouvelle technologie pour nous. Avant toute acquisition, nous aimerions nous assurer que nous avons également la valeur ajoutée correspondante. Néanmoins, nous sommes toujours en première ligne en ce qui concerne les nouvelles technologies, telles que le marquage laser que nous avons lancé il y a environ 10 ans. On peut être créatif avec différentes technologies et ceci est très important dans notre industrie. J'ai de plus en plus l'impression que les clients veulent que leurs pièces soient produites en un seul endroit ou dans une seule et même entreprise. Cela a donc du sens de se diversifier.

Restons concentrés sur l'industrie médicale en vue des récents événements. Quel est l'impact du Coronavirus sur votre activité en termes de commandes et de chiffre d'affaires ?

Nous remarquons que certains fabricants tournent actuellement au ralenti car ils ne



Oliver Oberdanner, SEPO AG

«Ce que l'on obtient pour le prix d'une machine HAAS est énorme. Je n'en étais pas conscient au début.»

Oliver Oberdanner, SEPO AG

travaillent peut-être pas avec des clients de l'industrie médicale. Nous, en revanche, avons déjà reçu un énorme volume de commandes issu de l'industrie médicale en rapport avec le Coronavirus. Nous avons également cherché des partenaires

SEPO AG

SEPO AG est un atelier mécanique familial de deuxième génération. L'entreprise dispose de longues années d'expérience dans la production de pièces mécaniques de précision. De plus, elle possède un vaste parc de machines dans lequel sont produites des petites séries ainsi que des productions individuelles.

dans la région pour nous aider à gérer au mieux ce volume accru.

Y a-t-il d'autres domaines dans lesquels vous observez un changement en ce moment ?

Je remarque seulement qu'en raison du Coronavirus, toutes les industries, à l'exception du secteur médical, se font plus discrètes en ce moment. Etant donné qu'une certaine incertitude règne par rapport à la tournure que pourrait prendre la situation, les quantités commandées ont baissé en conséquence.

Y a-t-il des mandats qui vous tiennent particulièrement à cœur ? Si oui, lesquelles et pourquoi ?

A vrai dire, chaque mandat me tient à cœur. Quand j'accepte une mission, je m'assure que tout aille bien. Je conseille nos clients et nos designers avec passion et me place toujours en première ligne avec les gens. Je ne fais aucune différence entre les clients. Tous constituent notre priorité et tous sont importants à nos yeux.

Comment nous avez-vous rencontrés, URMA AG ?

J'ai eu beaucoup de retours positifs par rapport à URMA AG. Vous m'avez été recommandé.



C'est en unissant les forces de chacun que les trois machines HAAS Automation ont pu être déchargées



Déchargement face à un panorama magnifique chez SEPO AG à Bad Ragaz

Vous n'aviez pas de machines HAAS auparavant. Pourquoi avez-vous opté pour HAAS Automation ?

Je me suis renseigné auprès de différents fabricants/fournisseurs et je peux vous assurer que HAAS Automation offre le meilleur rapport qualité/prix sur le marché. Ce que l'on obtient pour le prix d'une machine HAAS est énorme. Je n'en étais pas conscient au début. A cela s'ajoute également la question de la fiabilité. La recommandation personnelle qui nous a été faite nous a clairement fait comprendre que HAAS est fiable. Le service d'entretien et les pièces de rechange ont aussi été des sujets à propos desquels je n'ai entendu que du bien.

Nous sommes très heureux de l'entendre. Trois semaines seulement se sont écoulées entre votre enquête et la livraison des trois machines HAAS, comment est-ce possible ?

Comme mentionné précédemment, nous avons reçu un grand volume de commandes de la part de l'industrie médicale en raison du Coronavirus. Autant du côté de HAAS que d'URMA, nous trouvons cela incroyable que le traitement des commandes et la livraison aient eu lieu aussi rapidement et n'aient duré que trois semaines ! Chaque semaine compte pour nous. Nos

nouvelles machines fonctionneront dès à présent à plein régime. Bien sûr, nous continuerons d'intégrer ces machines après cette „vague“. Nous disposons d'une planification durable et j'ai déjà quelques idées concernant la manière avec laquelle nous allons les utiliser. L'automatisation sera ajoutée en option.

Nous serions également ravis de vous aider dans l'automatisation de vos machines HAAS. Puis-je savoir pourquoi vous avez opté pour le modèle VF-4SS ?

Nous avons tout d'abord demandé le modèle VF-2SS. Nous avons ensuite opté pour le VF-4SS car ce dernier a la capacité de fonctionner plus longtemps. Nous y avons ajouté 16 pièces et avons ainsi obtenu des temps de fonctionnement plus longs. Il était donc important pour nous de disposer d'une longue durée de fonctionnement de la machine.

Envisagez-vous une nouvelle extension de votre parc de machines ?

C'est une excellente question. Nous prévoyons de réaliser un projet de construction dans deux ans, comprenant un nouveau bâtiment, une grande surface de production, une chaîne de montage, etc. Nous sommes cependant encore au stade

«Autant du côté de HAAS que d'URMA, nous trouvons cela incroyable que le traitement des commandes et la livraison aient eu lieu aussi rapidement et n'aient duré que trois semaines ! Chaque semaine compte pour nous.»

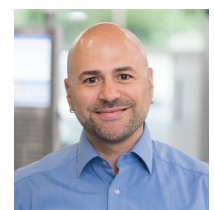
Oliver Oberdanner, SEPO AG

de la planification pour le moment. Notre idée est effectivement de nous agrandir. Il y a trois mois, je n'aurais jamais imaginé que nous achèterions aujourd'hui trois nouvelles machines à trois axes (rire). Chez nous, cela dépend en fait de la situation. Dans l'idéal, nous recevons un mandat qui nous permette d'amortir immédiatement la machine.

Comment avez-vous vécu la coopération avec nous, URMA AG, jusqu'à présent ?

J'ai tout d'abord eu une conversation téléphonique avec votre vendeur, M. Roberto Quarta. J'ai trouvé cette conversation très agréable. Malgré les jours fériés qui sont survenus entre-temps, tout s'est déroulé sans aucune complication. Mes souhaits ont été pris en considération immédiatement. La coopération a donc été très positive.

Nous vous souhaitons la bienvenue dans la famille HAAS et vous remercions beaucoup de partager votre expérience HAAS. Au plaisir d'une autre grande coopération !



Roberto Quarta
Sales HFO Central
r.quarta@urma.ch



Alessia Bertolino
Digital Marketing
URMA AG

