

Tout pour le client



Alexander Marxer, Directeur général de CemeCon K.K., se réjouit d'ores et déjà de pouvoir apporter un soutien encore meilleur à ses clients japonais grâce au centre de revêtement.

Un nouveau centre de revêtement est en construction au Japon

Le Japon est l'un des leaders technologiques mondiaux. De nombreux développements sont menés dans ce pays ou en coopération avec des entreprises japonaises - également dans l'industrie de l'outillage. Les fabricants japonais d'outils détiennent une part de marché mondial de plus de 20 pour cent. Ce marché high-tech et tourné vers l'avenir est parfait pour CemeCon. C'est pourquoi, d'ici la fin de l'année, CemeCon a décidé d'agrandir sa filiale japonaise pour en faire un centre de revêtement. Alexander Marxer, Directeur général de CemeCon K.K., se réjouit d'ores et déjà de pouvoir apporter un soutien encore meilleur à ses clients.

CemeCon K.K. A été fondée en 2016. Quelles sont vos expériences jusqu'à présent ?

Alexander Marxer : CemeCon est active au Japon depuis plus de 20 ans. Nos produits, en particulier les technologies diamant et HiPIMS, s'intègrent parfaitement dans le secteur innovant japonais et coréen des outils. La création de CemeCon K.K. a été la première étape pour améliorer notre service au Japon et donner aux fabricants d'outils un accès direct à notre technologie de revêtement et d'installation.

L'un des défis était de construire une bonne infrastructure et une équipe compétente - parlant japonais, bien sûr. En d'autres termes : grâce à notre technologie, nous donnons aux fabricants d'outils la possibilité de se démarquer de leurs concurrents et notre service clientèle garantit que les machines CemeCon fonctionnent 365 jours par an et rapportent de l'argent à nos clients.

Et quelle est la suite maintenant ?

Alexander Marxer : Notre équipe et notre réseau ne cessent de grandir. La prochaine étape logique pour répondre aux exigences importantes de ce marché innovant est la création de notre propre centre de revêtement. Un bon emplacement pour nos employés et nos clients était particulièrement important pour nous. Nous l'avons trouvé avec Atsuta à Nagoya. Nous pensons terminer notre centre de revêtement d'ici la fin de l'année.

À partir de 2020, nous proposerons à nos clients des services de revêtement Diamant et, plus tard, des services de revêtement HiPIMS. En outre, nous aurons l'occasion de faire la démonstration de notre technologie de machine et de ses avantages avec les « Live Batches ». Le client peut revêtir ses propres outils dans nos machines. Nos ingénieurs japonais en recherche et développement assisteront le processus de revêtement afin de trouver la meilleure solution de revêtement possible dans un court laps de temps. Un autre point important sera l'expansion du centre de service à la clientèle. Nous élargissons constamment notre équipe de techniciens de service et notre stock de pièces de rechange disponibles.

Mais qu'est-ce qui rend le marché japonais si spécial ?

Alexander Marxer : Comme en Allemagne, les fabricants d'outils japonais misent sur l'innovation et la qualité. En outre, l'accent est mis sur la confiance et la stabilité. Avec leur grande force d'innovation, les fabricants japonais tentent de lancer chaque année de nouveaux produits sur le marché. De cette façon, ils veulent se démarquer des bas prix de la concurrence des autres pays. Je suis toujours impressionné par la façon dont les ingénieurs japonais se concentrent sur l'amélioration structurée de leurs produits. C'est pourquoi je suis persuadé que le Japon a encore de beaux jours devant lui dans la fabrication d'outils.

En termes de qualité et de gestion de la qualité, les fabricants d'outils japonais sont des leaders incontestables. Le point clé est l'amélioration « Kaizen ». Le cycle « Mesurer - Analyser - Améliorer » est conçu pour améliorer en permanence la performance et le niveau de qualité, et pour nous mettre à l'avant-garde. Il nous sert d'orientation pour nos centres de revêtement. Le facteur confiance consiste à trouver une solution commune qui correspond exactement aux besoins du client.

Quels sont les avantages pour les fabricants japonais d'outils qui optent pour CemeCon ?

Alexander Marxer : C'est très simple : c'est la technologie ! Elle a été spécialement développée pour le revêtement des outils d'enlèvement et offre aux fabricants des solutions optimales. CemeCon se concentre sur deux technologies différentes - Diamant et HiPIMS. Cette concentration tout au long de nombreuses années fait de CemeCon le leader du marché dans ces domaines.

HiPIMS va changer l'industrie de l'outillage. Dans la plupart des applications, nos solutions HiPIMS surpassent les autres revêtements. La raison réside dans la maîtrise globale du processus : par exemple, en contrôlant la contrainte résiduelle, nous pouvons produire des couches très épaisses allant jusqu'à 12 µm, qui sont conviennent à merveille pour le tournage.

La technologie Diamant est encore plus complexe : les paramètres clés du succès sont la combinaison du bon prétraitement, de la technologie multicouche brevetée et de l'installation de revêtement fiable CC800® Diamond. Jusqu'à présent, CemeCon est la seule entreprise au monde à proposer tout ce savoir-faire comme solution de production.



Votre interlocuteur chez CemeCon K.K. : Masaki Kinjoh.

Votre contact CemeCon K.K. au Japon

Ichiban 2-47-9

Atsuta, Nagoya

Aichi, Japan

Tél. : +81 52 883 8170

Fax : +81 52 883 8171

japan@cemecon [dot] jp

〒 456-0053

愛知県名古屋市熱田区一番 2-47-9

Japan | Centre de revêtement | Diamant CVD | HiPIMS | Live Coating Event |

Service contractuel de revêtement | Industrie de l'usinage | Solution de revêtement | Service Premium Plus |

Avenir | Changement |