

# NEWS.

01  
19

LA REVUE SCHWANOG POUR LES CLIENTS,  
LES COLLABORATEURS ET LES AMIS

PAGE  
02

Polygonner et percer en pleine matière :  
Frebel+Obstfeld profite de Schwanog  
Solutions d'outillage à plaquettes interchangeables ...



PAGE  
03

Ne copiez plus : FONCEZ – telle est notre devise :  
Enlèvement maximum de copeaux avec la plaquette  
d'ébauche Schwanog ...



L'apprentissage au plus haut niveau :  
**LE NOUVEAU  
CENTRE  
D'APPRENTISSAGE  
A ÉTÉ INAUGURÉ !**

PAGE  
04



## ÉDITORIAL :

**Chers partenaires commerciaux,**

Avec notre premier numéro des Actualités de Schwanog de cette année, nous désirons attirer votre attention directement sur le projet d'un client que nous présentons en page 2. Une fois de plus, il s'avère que, lorsqu'on est ouvert à de nouvelles idées, lancer des projets et les réaliser avec succès avec nous – comme c'est le cas de notre client Frebel + Obstfeld. Cela offre d'excellents potentiels de réduction des coûts d'outillage pièce.

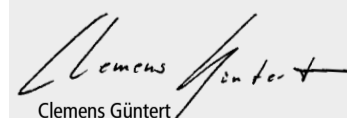
Pour y arriver, nous avons régulièrement besoin de nouvelles recrues dans l'équipe de Schwanog, c'est pourquoi nous sommes heureux d'avoir pu étendre notre équipe commerciale de trois postes. Vous trouverez un bref portrait des nouveaux collaborateurs en page 4 des présentes Actualités.

La formation de nos propres spécialistes reste notre tâche principale afin de pouvoir, à l'avenir aussi, poursuivre notre croissance avec les meilleures qualifications possibles. C'est dans cette optique que nous avons investi dans un nouveau centre d'apprentissage pour le personnel de production. Vous trouverez des impressions du nouveau centre d'apprentissage dans le reportage en page 4.

La plaquette d'ébauche Schwanog se présente : elle est simple, mais très efficace. Ne copiez plus FONCEZ – telle est notre devise – qui permet de réduire très rapidement les temps d'usinage d'un pourcentage à deux chiffres. Pour en apprendre plus sur ce sujet, poursuivez votre lecture en page 3.

Vous trouverez une rétrospective et une perspective des résultats de la stratégie Schwanog 2025 en page 4 des actualités. Nous sommes heureux de pouvoir réaliser nos objectifs de manière systématique – nous le devons également au partenariat avec vous. C'est ainsi que l'année 2018, elle aussi, a été marquée par une forte croissance sur tous les marchés importants.

**L'année 2019 vient de commencer – nous vous souhaitons beaucoup de succès et de nombreux projets communs remarquables en termes de productivité !**

  
Clemens Güntert  
Gérant

**SCHWANOG**

Polygonner et percer en pleine matière :

## FREBEL+OBSTFELD PROFITE DE SCHWANOG SOLUTIONS D'OUTILLAGE À PLAQUETTES INTERCHANGEABLES !

Une forme parfaite usinée avec précision. La société Frebel+Obstfeld GmbH a été fondée en 1951 par Friedrich Obstfeld et Wilhelm Frebel à Altena (Allemagne) et, depuis, elle n'a pas cessé de se développer. Depuis plus de soixante ans, l'entreprise produit au plus haut niveau technique des pièces décolletées et des pièces tubulaires sophistiquées en métal. Grâce à près de 120 machines de production performantes, Frebel+Obstfeld propose à ses clients un vaste savoir faire à des prix compétitifs à l'échelle internationale.

Dans le domaine de l'usinage de pièces métalliques de précision, Frebel+Obstfeld est l'une des rares usines de production qui produisent des pièces tournées de haute précision et usine également des tubes par enlèvement de copeaux et remodelage. Les produits sont utilisés dans des domaines d'application très variés : L'entreprise entretient des partenariats non seulement avec la technique automobile et l'ingénierie industrielle, mais encore avec les secteurs de l'énergie et de l'électrotechnique, de la technique médicale, de la plasturgie, de la construction mécanique et de nombreux autres.

**Des pièces tournées et décolletées de précision sur une plage de diamètres de 2 à 60 mm.**  
Dans le domaine des pièces tournées de précision, l'entreprise usine des pièces tournées complexes de formes sophistiquées, des éléments de chariotage ainsi que des pièces usinées depuis des torches sur des tours de décolletage automatique.

### Pièces tubulaires de précision de la meilleure qualité.

Contrairement à de nombreux concurrents sur le marché, la société Frebel+Obstfeld ne fait pas seulement de l'usinage de matière pleine. Elle usine aussi avec succès des pièces tubulaires. Pièces précises à toile fine, rivets pour tuyaux, pièces coudées pour tubes, pièces à cols multiples. Grâce à cet avantage concurrentiel, l'entreprise peut toujours offrir à ses clients le procédé de fabrication le plus avantageux et générer ainsi de véritables valeurs ajoutées.

### Les exigences : la productivité et la meilleure qualité.

La meilleure qualité et la productivité sont les exigences que l'entreprise s'impose à elle-même et impose à ses partenaires et fournisseurs. Ainsi, l'organisation légère, performante et modulable conjuguée avec des compétences et des responsabilités clairement définies est en mesure de réali-

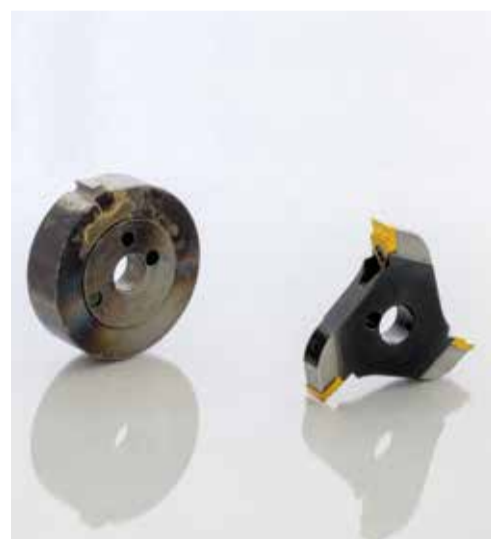
### Projet no 1 : le polygonnage à plaquettes interchangeables de Schwanog.

Jusqu'ici, le travail était fait avec des têtes à polygonner brasées sur place. Des temps de réglage relativement longs constituaient un inconvénient dû au fait que les outils devaient être en partie réaffûtés avant la fin de la mise au point afin d'optimiser la concentricité.

Monsieur Hönle, le collaborateur de Schwanog en charge du service technico-commercial, a analysé la situation, enregistré les données les plus importantes et les a coordonnées avec les collègues d'Obereschach.

### La solution :

Schwanog a développé une tête à polygonner qui est équipée de plaquettes interchangeables au profil parfait et a immédiatement suscité l'enthousiasme sans réserve de Carsten Obstfeld, le directeur général.



### Avantages :

- Réduction significative des temps de réglage grâce à une mise au point simple des outils
- Remplacement rapide des plaquettes interchangeables pendant l'usinage
- Durée de vie supérieure des plaquettes interchangeables de Schwanog
- Suppression du réaffûtage nécessaire jusqu'à présent
- Réduction nette des coûts d'outillage / pièce

Le directeur général Carsten Obstfeld s'est montré très enthousiaste face aux solutions de Schwanog et au développement du projet dans son ensemble.

Inspirée par les résultats, l'entreprise Frebel+Obstfeld laisse déjà entrevoir d'autres projets pour 2019 – l'équipe de Schwanog profite aussi de cette occasion de la remercier pour la grande confiance qu'elle lui accorde !



Carsten Obstfeld (à gauche) s'entretient avec Monsieur Hönle, collaborateur de Schwanog (à droite)

ser rapidement et directement des projets. Le meilleur exemple est la coopération avec Schwanog en tant que fabricant de systèmes d'outillage équipés de plaquettes interchangeables. Frebel+Obstfeld collabore depuis 2016 avec Schwanog. Les projets actuels – le polygonnage et le perçage de formes – sont les meilleurs exemples de la manière dont un partenariat étroit et un haut niveau de compétence peuvent générer des économies significatives.

### Projet no 2 : perçage de forme Schwanog – bien sûr en pleine matière !

Auparavant, la gamme de perçage comportait 3 opérations sur cette pièce décolletée. Un foret de forme ébauchait tout d'abord le trou du taraudage, un autre foret calibrat et finissait le perçage et un troisième outil copiait les chanfreins. Les trois outils étaient affûtés sur place dans l'entreprise elle-même.

Suite aux excellentes expériences faites avec Schwanog, il a été fait appel à Monsieur Hönle afin qu'il trouve ici aussi une solution plus efficace.

### La solution :

Schwanog a développé un foret de forme équipé d'une plaquette de forme interchangeable pour réaliser le perçage en une seule opération en pleine matière avec un seul outil.



### Avantages :

- Au lieu de trois outils, on n'en utilise qu'un seul
- Cela permet d'économiser les coûts complets d'équipement et de mise au point pour deux outils
- Durée de vie triple de la plaquette de perçage de forme de Schwanog par rapport à l'ancienne solution
- Suppression de l'affûtage en interne chez le client.
- En cas d'usure, seule la plaquette est remplacée – rapidement et simplement

**« J'adresse mes remerciements à Monsieur Hönle et à l'équipe de Schwanog qui ont développé en peu de temps ces solutions de tout premier ordre et professionnelles qui nous apportent à tous égards des avantages significatifs dans la production. »**

Carsten Obstfeld,  
directeur général de la société Frebel+Obstfeld GmbH

Ne copiez plus : FONCEZ – telle est notre devise :

## ENLÈVEMENT MAXIMUM DE COPEAUX AVEC LA PLAQUETTE DE D'ÉBAUCHE SCHWANOG !

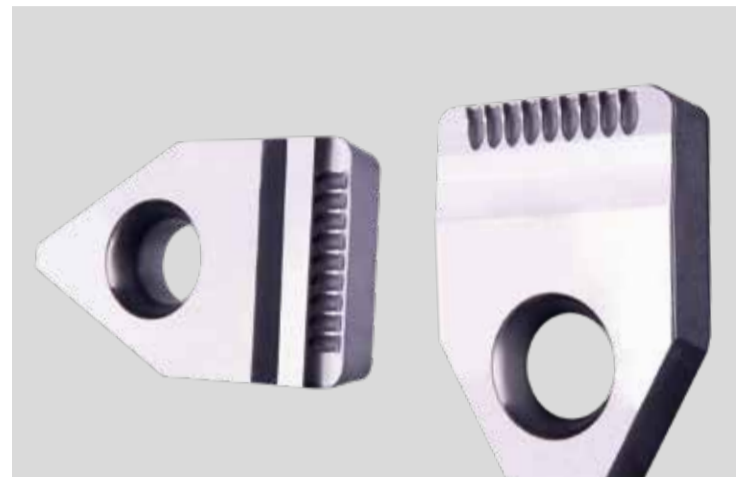
Sur la grande majorité des pièces à usiner, il est judicieux d'enlever autant de matière que possible avant de passer à l'usinage proprement dit par tournage-copiage ou par fonçage.

Avec sa plaquette de d'ébauche interchangeable de 15 mm de large avec brise-copeaux fritté, Schwanog offre une solution parfaite. En cas d'usure, il n'est pas nécessaire de remplacer l'outil de d'ébauche complet, mais seulement la plaquette interchangeable.

Le résultat est très satisfaisant. Les durées d'usinage sont réduites d'un pourcentage à deux chiffres, ce qui implique une réduction significative des coûts d'outillage. Le brise-copeaux fritté permet de briser le copeau et d'optimiser son évacuation. Utilisez nos plaquettes d'outil de d'ébauche pour réduire simplement et efficacement vos prix d'outillage / pièce.

### Avantages :

- ❑ Copeau brisé et mieux évacué
- ❑ Réduction significative des temps d'usinage atteignant un pourcentage à deux chiffres
- ❑ En cas d'usure, remplacer la plaquette suffit.
- ❑ Réduction considérable des prix d'outillage / pièce
- ❑ Existe avec ou sans revêtement



L'apprentissage au plus haut niveau :

## LE NOUVEAU CENTRE DE FORMATION POUR LES APPRENTIS DU DOMAINE ARTISANAL A ÉTÉ INAUGURÉ !

Schwanog s'est imposé à lui-même les objectifs les plus ambitieux pour offrir aussi à ses apprentis du domaine artisanal (m/f/d) le meilleur encadrement et le meilleur soutien. Dans ce but, la zone de formation a été restructurée dans le cadre de l'extension du bâtiment.

Désormais, les apprentis ont la possibilité d'acquérir toutes leurs compétences sur un tour de Weiler autant que sur une fraiseuse de Micron afin de faire ultérieurement carrière chez Schwanog en tant que spécialistes hautement qualifiés.

Dans le domaine commercial, la formation d'agents technico-commerciaux avec qualification supplémentaire en gestion commerciale internationale (m/f/d) est déjà entrée dans les mœurs chez Schwanog. En raison de la forte mondialisation des processus commerciaux, des défis passionnants les attendent ici après l'apprentissage, y compris des séjours dans les filiales de Schwanog en Chine, aux États-Unis ou en France.

Au mois de janvier, Lara Durli a terminé avec succès son apprentissage d'agent technico-commercial avec qualification supplémentaire en gestion commerciale internationale (m/f/d) et travaillera à l'avenir pour Schwanog dans le domaine distribution et marketing. Joel Fochler, lui aussi, a mené son apprentissage de mécanicien usineur à terme avec brio et viendra renforcer l'équipe du pôle affûtage de Schwanog sur des affûteuses Haas. La photo représente les collaborateurs lors de la remise des diplômes – nous adressons nos félicitations aux deux jeunes gens pour leurs résultats et nous réjouissons à l'idée d'un avenir commun fructueux.

Actuellement, cinq jeunes gens sont en cours d'apprentissage chez Schwanog pour devenir mécaniciens usineurs et agents technico-commerciaux. En septembre 2019, trois nouveaux apprentis commenceront leur formation. Pour 2020, des jeunes gens talentueux et enthousiastes peuvent de nouveau postuler chez Schwanog afin de suivre un apprentissage dans ces deux métiers. Vous trouverez de plus amples informations à ce sujet sur [schwanog.com](http://schwanog.com) et sur les réseaux sociaux.



Le formateur Ronny Thome avec les apprentis en mécanique d'usinage



Remise des diplômes à Lara Durli et Joel Fochler avec Monsieur Güntert, la formatrice Petra Grade et le formateur Ronny Thome

Disponible dès maintenant sur Internet et sous forme de brochure :

## TOUTES LES SOLUTIONS D'OUTILLAGE POUR LES MACHINES ESCOMATIC !

En réponse à une suggestion formulée par de nombreux clients, nous avons élargi de manière ciblée notre gamme de produits pour les machines Escomatic et présentons désormais des solutions complètes pour les séries New Mach et D2/D4/D5/D6.

Pour chaque poste et outil, il existe, à gauche et à droite, des porte outils de base, des porte plaquettes spéciaux développés et conçus pour ces applications. Dans ce but, nous nous sommes basés sur nos systèmes DCI et WEP et proposons désormais une solution parfaite pour chaque application.

Toutes les solutions y compris données techniques, dimensions et informations détaillées sont disponibles dès maintenant sous forme de brochure et, bien sûr, également sur Internet.



Investissement pour le soutien clients et la capacité de vente :

## TROIS NOUVEAUX COLLABORATEURS SONT VENUS RENFORCER L'ÉQUIPE DE SCHWANOG !

Nous nous réjouissons beaucoup d'avoir pu encore renforcer notre équipe commerciale, tant au niveau qualitatif que quantitatif. Les nouveaux membres de l'équipe sont Armin Jaud, Manuel Kohn et Klaus Rosenfeld. Avec les nouveaux collègues, nous serons désormais plus performants dans le domaine de l'assistance OEM, dans le service technico-commercial interne ainsi que dans le secteur commercial en Allemagne du Nord et au Danemark. Cela nous permettra également de réaliser nos objectifs de vente ambitieux dans le cadre de notre programme de développement Schwanog 2025.



**Armin Jaud**  
Assistance OEM

Une expérience de plus de 30 ans permet à Armin Jaud de connaître toutes les facettes de ce secteur ainsi que les défis qui y sont liés. Après avoir terminé avec succès ses études de génie mécanique, Monsieur Jaud a travaillé dans la programmation NC et l'approvisionnement en outils avant d'acquiescer d'autres expériences précieuses en tant qu'ingénieur de projet pour l'équipement en outillage. Ensuite, il a travaillé pendant plus de 25 ans dans le domaine technico-commercial et la technique d'application se rapportant à l'outillage. Nous sommes heureux que Monsieur Jaud nous ait rejoints depuis octobre 2017 comme nouveau collaborateur chargé de l'assistance directe de nos clients/constructeurs de machines OEM.



**Manuel Kohn**  
Service technico-commercial sédentaire nouveaux länder allemands, République tchèque et Slovaquie

Depuis le mois de juin 2018, Manuel Kohn fait partie de l'équipe technico-commercial et c'est avec une forte motivation qu'il apporte son soutien aux collègues commerciaux sur le terrain. Après son apprentissage de mécanicien usinier sur centres de tournage et de fraisage, Monsieur Kohn a travaillé comme ajusteur et programmeur de tours automatiques CNC à poupée fixe et à poupée mobile. Puis, il a suivi, auprès de la Feintechnikschule de Schwenningen, une formation continue pour obtenir un diplôme d'état de technicien. Par la suite, Monsieur Kohn a pu acquiescer d'autres expériences pratiques précieuses dans les domaines du soutien de projets et de la supervision de projets de fabrication en plusieurs étapes.



**Klaus Rosenfeld**  
Service technico-commercial dans le Nord de l'Allemagne et au Danemark

Klaus Rosenfeld a le bagage nécessaire pour pouvoir donner des conseils qualifiés à nos clients dans le but d'optimiser leur productivité. Après son apprentissage de tourneur, il a suivi une formation continue pour devenir contre-maître, spécialiste en CNC (auprès de la chambre des métiers et de l'artisanat) ainsi qu'ingénieur technico-commercial. Ces dernières années, la programmation de postprocesseurs CNC et le développement de l'usinage, notamment sur des tours, ont été au centre de son travail. Monsieur Rosenfeld travaille depuis le mois de juillet 2018 pour Schwanog et a rapidement su gagner la confiance de ses clients grâce à sa solide formation et sa grande expérience.

Schwanog se présente à l'occasion des premiers salons professionnels de 2019 :

## L'INTEC DE LEIPZIG OFFRE UN POTENTIEL ÉLEVÉ ET UNE FORTE DEMANDE !



L'INTEC de Leipzig qui a été notre premier salon professionnel de la toute jeune année 2019 s'est soldé par un grand succès. La bonne préparation des visiteurs qui nous ont soumis des demandes relatives à des projets concrets était très intéressante à nos yeux. Ainsi, notre équipe a été en mesure de leur donner des conseils ciblés et de leur présenter directement sur notre stand des solutions permettant de réduire les prix unitaires.

À l'occasion de l'INTEC également, la demande de forets de forme en carbure monobloc et à plaquettes interchangeables a été très forte. La gamme d'outillage pour les machines Escomatic a rencontré un grand succès auprès des clients utilisateurs de ce type de machines. C'est pourquoi le bilan unanime suivant a été tiré : « L'année 2019 peut continuer comme cela ! »

Et les DST – Dreh- und Spantage Südwest (Journées du tournage et de l'usinage du Sud-Ouest) – qui seront le prochain salon professionnel auquel nous participerons offriront déjà la possibilité idéale pour cela. Nous vous invitons cordialement à venir nous voir sur notre stand lors des DST qui se tiendront du 10 au 12 avril 2019 à VS-Schwenningen.

**DST DREH-UND SPANTAGE SÜDWEST**

Halle B I, stand 132

La stratégie Schwanog 2025 montre ses premiers effets :

## D'UNE ENTREPRISE DE TAILLE MOYENNE À UN ACTEUR MONDIAL !



Avec sa solide stratégie de croissance saine, le développement de Schwanog pousse l'entreprise de plus en plus vers une position d'acteur mondial sur le marché des solutions d'outillage très économiques.

Pour nous, l'objectif central est clairement défini : rester sur le cours d'une croissance saine et utiliser autant le savoir-faire que les ressources de manière optimale sur les marchés respectifs. Dans ce cadre, la stratégie de production est un élément majeur. Elle prévoit de créer dans un premier temps des bases commerciales et, par la suite, de petites unités de production performantes sur les marchés étrangers respectifs. Parallèlement, le centre de production mondial situé à Obereschach, en Allemagne, est continuellement agrandi – les productions locales servent à amortir les périodes de pointe et à pouvoir réagir rapidement en cas de commandes urgentes. Les investissements principaux dans les marchés alimentent les ventes et l'expansion des relations clients dans tous les secteurs cibles. Les chiffres actuels prouvent que cette stratégie est déjà couronnée de succès.

Aux États-Unis, le chiffre d'affaires a enregistré une hausse de près de 10 % par rapport à celui de l'exercice précédent. La France poursuit sa success story et se réjouit d'une croissance significative à deux chiffres. En Chine, en Pologne et en République tchèque aussi, la tendance positive des dernières années se poursuit avec un énorme dynamisme. En Suède, nous avons engagé l'an dernier en la personne de Jonas Lund un commercial Schwanog afin d'exploiter les potentiels de manière encore plus intense et profitons dès aujourd'hui de cette présence plus forte sur le marché.

Et avec notre investissement dans UBR, nous sommes désormais également encore plus proches du marché italien et absolument convaincus de réussir à contribuer ici aussi à pérenniser la croissance.