

OBERFLÄCHEN POLYSURFACES

Offizielles Organ/Organe officiel
- der Schweizerischen Gesellschaft für
Oberflächentechnik (SGO) / de la Société
Suisse des Traitements de Surface (SST)
- der Vereinigung Lieferfirmen für
Oberflächentechnik (VLO) /
de l'Association Fournisseurs pour
Traitements de Surfaces (AFTS)

*Oberflächenbehandlung, Galvanotechnik, Lacke und
Farben, Oberflächen- und Schichteigenschaften*

*Traitements de surface, galvanotechnique, peintures et
verniss, propriétés de surfaces et revêtements*

Publishes communications of the European
Federation of Corrosion (EFC)

Herausgeber / Éditeur POLYMEDIA MEICHTRY SA

Chemin de la Caroline 26,
CH-1213 Petit-Lancy/Genève
Tél.: +41 (0)22 879 88 20 – Fax: +41 (0)22 879 88 25
op@polymedia.ch – www.polymedia.ch
UBS-Genève 240-439-025-00L
IBAN: CH53 0024 0240 4390 2500 L
SWIFT: UBSWCHZH12A
PC/CCP: 69-546423-2

Verlagsleiter / Directeur d'édition Marcel Meichtry

Redaktion / Rédaction

Chefredaktor / Rédacteur en chef:
Aldo Tormen, Hauptstr. 3, CH-9403 Goldach
Tel. +41 (0)71 841 05 81
a.tormen@polymedia.ch

Redaktoren / Rédacteurs:
Michel Giannoni – m.giannoni@polymedia.ch

Beirat / Conseillers:
Prof. Dr Eric Rosset, Renens
Manfred Beck (ERNE surface AG, Dällikon)
Silvano Freti (Laboratoire Dubois SA,
La Chaux-de-Fonds)
Dr Jean-Claude Puippe (Steiger SA, Châtel-St-Denis)

Werbung / Marketing / Publicité

Laurent Champod – L.Champod@polymedia.ch
Tél.: +41 (0)22 879 88 20 – Fax: +41 (0)22 879 88 25

Verwaltung, Abonnemente / Administration, abonnements

Béatrice Steimer – secr@polymedia.ch

Layout, Satz / Fabrication

Alex Loew – a.loew@polymedia.ch

Preis / Prix

Einzelnummer / Le numéro
Gratis-Exemplar auf Anfrage (Wert CHF 10.-)
Exemplaire gratuit sur demande (valeur CHF 10.-)

Abonnemente / Abonnements
1 Jahr (4 Ausgaben) / 1 an (4 numéros)
Schweiz / Suisse CHF 35.-*
Ausland / étranger CHF 55.-

2 Jahren (8 Ausgaben) / 2 ans (8 numéros)
Schweiz / Suisse CHF 60.-*
Ausland / étranger CHF 90.-
*inkl. MWST / TVA incluse

Der Abdruck von Artikeln und anderen
Beiträgen ist nur mit schriftlicher
Genehmigung der Redaktion gestattet. Die
Autoren der Beiträge haften allein für die
Meinungen oder Theorien, die sie vorbringen.
Les articles ne peuvent être reproduits ou
traduits qu'avec l'autorisation écrite de la
rédaction. Les auteurs des articles publiés ont
seuls la responsabilité des théories ou opinions
qu'ils ont émises.

Druck / Impression: Onlineprinters GmbH
ISSN 1422-3511

Perfekt eingespielte Teams bringen hochwertige Lösungen

Welche Aufgaben übernimmt ein Fachunternehmen für Oberflächenchemie und Anlagenbau für die beschichtende Industrie? Es kann die Rolle als Auslieferer von Chemikalien und Anlagen oder als Technologiepartner einnehmen.

Um als Auslieferer «just-in-time» zu liefern, braucht es standardisierte Prozesse. Um als Technologiepartner für erfolgreiche Unternehmen kundenspezifische Lösungen zu erarbeiten, braucht es Spezialisten. Trotz Digitalisierung und Automatisierung vieler Betriebsabläufe bleiben diese Spezialisten in den schweizerischen KMU zentral. Sie bestimmen den Charakter und den Erfolg der Unternehmen und schlussendlich die Wertschöpfung der Schweiz. Jeder einzelne Spezialist arbeitet erfolgreich, wenn er Teil eines funktionierenden Teams ist und zum Gelingen des Ganzen beiträgt.

Gerade in der Oberflächentechnik, wo die Fragestellungen knifflig sind, braucht es für die Lösungserarbeitung Teams mit Mitarbeitern aus verschiedenen Fachrichtungen (Chemie, Anlagenbau, Werkstoffkunde, Abwassertechnik, Betriebswirtschaft, Verkauf, usw.). Gleichberechtigung der Fachrichtungen in allen Belangen muss für die optimale Lösungsfindung gelebt werden.

In guten Teams müssen Fachwissen und Einstellung stimmen: Die Einstellung, dass man gerne etwas leistet, dass man einander unterstützt und dass man für alle Anspruchsgruppen die beste Lösung schaffen möchte. Zum Erreichen dieser Lösung braucht es primär Kommunikation. Die Face-to-face-Kommunikation, bei der alle Beteiligten physisch am gleichen Ort um Lösungen ringen, ist auch in einer digitalisierten Welt der zielführendste Weg.

Kein Tool ersetzt das kreative Erarbeiten von Lösungen. Für Lösungen auf den Punkt braucht es vertiefte Kenntnis der Situation vor Ort und Einfühlungsvermögen. Der Lösungsweg zusammen mit einem Kunden ist immer das Resultat eines funktionierenden Teams mit Teilnehmern von Kunden- und Lieferantenseite.

Setzen wir all unsere Kompetenzen richtig ein und treten wir als Team von Fachleuten der Oberflächenbranche auf: so können wir die Schweizer Oberflächentechnik als innovative Branche erstrahlen lassen.



Des équipes parfaitement rodées apportent d'excellentes solutions

Quelles tâches une entreprise spécialisée dans le domaine de la chimie des surfaces et de la construction d'installations prend-elle en charge dans l'industrie des revêtements ? Elle peut endosser le rôle de fournisseur de produits chimiques et d'installations ou celui de partenaire technologique.

Pour fournir dans les délais, elle a besoin de procédés standardisés. Pour élaborer des solutions person-

nalisées en faveur d'entreprises prospères, en tant que partenaire technologique, elle a besoin de spécialistes. Dans les PME suisses, nonobstant la numérisation et l'automatisation, beaucoup de procédures restent du domaine des spécialistes. Ce sont eux qui déterminent le caractère ainsi que le succès des entreprises et, en définitive, la création de valeur de la Suisse. Chacun de ces spécialistes contribue à la réussite de l'entreprise, quand il fait partie d'une équipe rodée contribuant au succès de l'ensemble.

C'est justement dans le traitement de surfaces, où les problèmes sont complexes, que l'on a besoin, pour les résoudre, d'équipes disposant de collaborateurs issus de disciplines diverses (chimie, ingénierie, sciences des matériaux, traitement des eaux usées, gestion d'entreprise, vente, etc.). Il faut viser à un équilibre des spécialisations, à tous points de vue, pour trouver la solution optimale.

Dans une équipe performante, les connaissances techniques et l'attitude professionnelle doivent coïncider; on doit être heureux d'accomplir une tâche, de se soutenir mutuellement, de chercher la meilleure des solutions pour toutes les parties prenantes. Pour y parvenir, il faut d'abord communiquer. La communication directe, où tous les partenaires sont à la recherche d'une solution, en étant ensemble au même endroit, est la voie la plus efficace, y compris dans le monde numérisé.

Aucun outil informatique ne remplace la recherche créative. Pour trouver des solutions concrètes, on a besoin de sensibilité ainsi que d'une connaissance approfondie de la situation sur site. La réussite de la démarche avec le client est toujours le résultat d'une équipe fonctionnelle, associant son point de vue à celui du fournisseur. Déployons correctement toutes nos compétences et affirmons-nous en tant que professionnels de la branche; c'est ainsi que nous pouvons faire rayonner l'esprit novateur du secteur des traitements de surfaces en Suisse.

Rea Erne

Verwaltungsratspräsidentin, Inhaberin/Présidente du conseil d'administration, propriétaire
ERNE surface AG