

Couple gagnant

Bien souvent, des solutions basées sur le savoir-faire existent pour optimiser la production.

Un exemple avec M. Werner Strobel de Walter AG.



Une analyse pertinente

Voyons comment une analyse détaillée, associée à une gamme de produits finement adaptée, peut mener au succès. Werner Strobel se trouve dans une halle de production, devant le tour. Il démontre en détail à un spectateur intéressé comment augmenter la productivité à l'aide d'un outillage ou d'une plaquette amovible spécifique. Un test est effectué sur une pièce de fabrication, il apporte toute satisfaction. Ce n'est pas un miracle, car Werner Strobel, conseiller en tournage de la société Walter AG de Tübingen, connaît son métier sur le bout des doigts. Il s'active dans le

domaine du tournage et du décolletage depuis 26 ans.

Des potentiels d'économie très importants

L'idée de base est simple: économiser du temps de production grâce à des rationalisations. «Lors de la réalisation de petites séries, pouvoir changer des outils en dix ou en cinq minutes fait toute la différence. Dans le second cas, la rentabilité est autrement plus intéressante».

Un processus complet

Avant le début de tout projet, il est important de réaliser avec le client une analyse de la situation effective. Quelle est la typologie des pièces à usiner? Et les temps de cycle? Quel est le taux de perturbations dû aux copeaux? etc. A la condition que cette analyse soit correcte, il est alors vraiment très souvent possible d'optimiser la situation et de développer avec le client une solution spécifique. «En principe, il est préférable de tout remettre en question après l'analyse de la situation effective. Il en résulte parfois même des possibilités de solutions entièrement nou-

Couple

gagnant



velles», explique le conseiller en décolletage.

Un assortiment d'outils taillé sur mesure au plus juste

Le conseiller en tournage est un spécialiste qui travaille en collabo-

ration très étroite avec le service externe de la maison Walter. Souvent, pour des clients dont le service externe de Walter s'occupe déjà, le besoin d'optimisation et/ou de conseil est documenté, par exemple auprès d'un client qui s'est spécialisé dans la réalisation de petites séries et de pièces uniques.

Dans le cadre des petites séries, on se trouve en général en présence de pièces plus complexes avec un gros volume de copeaux et de grandes exigences de précision. Donc, de petites quantités associées à un usinage complexe et par conséquent avec des mises en train relativement longues.

Un exemple récent

En tenant compte de toutes les conditions de fabrication, Werner Strobel a réalisé une étude de ren-

tabilité et a proposé de rééquiper les tours du client avec le système d'outils à changements rapides Novex Capto. Il en avait supputé de nets avantages financiers par rapport au système de serrages VDI mis en oeuvre précédemment. Afin de limiter judicieusement le nombre d'outils et de maintenir l'investissement à un niveau acceptable, il a composé un assortiment d'outils précisément adapté aux exigences du client: les outils Capto, leurs systèmes de serrage et leurs adaptateurs. Certes plus chers à l'acquisition que les mêmes outils avec serrages VDI, les outils Novex Capto sont gagnants à moyen terme. Leur manipulation plus simple a permis de gagner respectivement deux et une minutes par outil à la mise en train et au pré-réglage, d'où un bilan de gain de temps réaliste de 352 heures sur





une année. Dans cet exemple, la re-conversion a été complètement amortie au bout de la deuxième année.

Ce qui ne saurait en l'occurrence, se chiffrer en argent est la haute précision de reproductibilité de $\pm 2 \mu\text{m}$ des outils. Leur réintroduction dans une autre station est sans risque: même après un changement d'outil, la première pièce sera réalisée dans les tolérances.

Avec Novex Capto, vous gagnez donc non seulement du temps, mais aussi de l'argent.



Vous désirez plus d'informations relatives aux solutions Novex Capto ou aux conseils pour le tournage? N'hésitez pas à contacter

Walter AG!

<http://www.walter-ag.com>