

De l'idée à l'intégration, un vaste réseau de partenaires assiste les clients pour leurs projets d'automatisation low cost

igus s'allie à des fabricants et des intégrateurs pour élargir encore la gamme de produits et de services dédiés à une automatisation économique

Par l'automatisation low cost, igus a pour objectif d'aider les entreprises, et plus particulièrement celles de petite taille et de taille moyenne, à accéder plus facilement à l'automatisation et à améliorer ainsi leur productivité. À cet effet, le spécialiste des plastiques en mouvement a mis en place, au cours des trois dernières années, un vaste réseau de 55 fournisseurs de robotique et 40 intégrateurs que continuent de rejoindre d'autres partenaires.

Par ses perfectionnements constants et ses produits innovants, la robotique abordable est aussi devenue intéressante pour les petites et moyennes entreprises. Et l'offre disponible ne cesse de croître. igus, par exemple, a mis au point une vaste gamme de robots à bras articulé, à portique, Delta et Scara pour son automatisation low cost. La modularité de ces produits permet de combiner des composants individuels ou de configurer des solutions complètes selon le principe du « build-or-buy ». L'approche igus se focalise toujours sur un prix d'accès intéressant et un amortissement rapide. Les polymères hautes performances de l'entreprise y sont dans leur élément. Optimisés en termes tribologiques, ils ont une très longue durée de vie, ils sont légers, sans graisse et sans entretien et leur fabrication est économique. « Nous souhaitons fournir aux entreprises intéressées la meilleure solution d'automatisation possible pour leurs besoins, au meilleur prix, rapidement et simplement. En proposant par exemple un robot à deux axes dès 1 100 euros », explique Alexander Mühlens, responsable de la division automatisation et robotique chez igus.

Trouver ensemble la solution la plus économique qui fonctionne

Au cours des trois dernières années, igus a mis en place un vaste réseau de partenaires qui ne cesse de s'étendre. Dans le cadre de ce programme de partenariat pour l'automatisation low cost, le spécialiste des plastiques en

mouvement travaille avec des intégrateurs qui accompagnent les clients par leurs connaissances supplémentaires du secteur, leur expérience en matière de projets avec des clients finals et une expérience des projets avec igus. Alexander Mühlens à ce propos : « Nous avons débuté avec 7 partenaires il y a deux ans, et nous en sommes déjà à près de 100. Nous continuons d'étendre ce réseau afin de fournir aux entreprises intéressées des partenaires d'intégration compétents près de chez elles. Ensemble, nous pouvons fournir à nos clients une vaste gamme de solutions d'automatisation, l'accent étant placé sur des applications dont le volume total d'investissement ne dépasse pas 45 000 euros. Nous choisissons l'intégrateur idéal pour l'application avec nos clients, pour trouver ainsi la solution qui aille le mieux et qui soit la plus économique. » L'intégration d'un pilotage à des machines existantes, la mise en place et la mise en service d'un robot, l'évaluation de mesures de sécurité ou, si les capacités devaient tout simplement manquer, la possibilité de faire monter les machines sur place, sont autant de prestations types.

Découvrir l'automatisation low cost en direct, sur place

À l'instar d'igus, de nombreux intégrateurs ont mis en place un espace tests pour clients afin que ceux-ci puissent voir en direct l'automatisation Low Cost d'igus. « Rien n'est plus convaincant que de voir la programmation de robots ou l'adaptation de préhenseurs en direct, sur place et en 30 minutes. Cela explique pourquoi nous avons toutes les semaines plus de 30 visites de clients, rien qu'à Cologne », ajoute Alexander Mühlens. Les espaces de tests sont très variables, d'une cellule robotique à robots Delta chez ITQ GmbH à Garching près de Munich à une surface de 150 mètres carrés avec quatre robots et des axes de portique chez Provitec près de Heilbronn en passant par un espace tests pour clients de 1 400 mètres carrés chez Truphysics à Stuttgart, dont 300 mètres carrés réservés aux produits igus. Avec son roadshow consacré à l'automatisation low cost et ses partenaires d'intégration, igus rend aussi visite à des clients dans leurs locaux ou organise des événements chez ses partenaires. « Nous avons déjà organisé des roadshows avec environ 3 500 visiteurs au total en Allemagne, au Danemark, en Suède, en Finlande, en Pologne, en Belgique, en France, en Suisse et aux Pays-Bas. L'objectif de ces roadshows est de toujours automatiser directement sur place », ajoute Alexander Mühlens.

Sur la plateforme en ligne RBTX, une offre de plus en plus étoffée grâce à de nouveaux partenaires

Un autre outil est aussi à disposition depuis 2019. Il s'appelle RBTX et est une plateforme en ligne créée par igus qui regroupe utilisateurs et fabricants de produits de robotique low cost. Alexander Mühlens à ce propos : « Sur RBTX.com, toutes les personnes intéressées trouveront des composants, à la compatibilité vérifiée, de 78 partenaires. La plateforme offre à l'heure actuelle plus de 100 applications low cost avec nomenclature et compatibilité matériel et logiciel pour garantir des prix transparents. Il s'agit d'une plateforme ouverte dont la mission est la robotique low cost et nous y accueillons volontiers de nouveaux partenaires afin de fournir en plus grand nombre, à toutes les personnes intéressées, des solutions sur mesure pour leur application. » Les partenaires présents sur la plateforme bénéficient d'un nouveau canal de distribution numérique qui leur permet d'élargir leur clientèle et de conquérir de nouveaux marchés – une situation gagnant-gagnant pour toutes les parties.

Légende :



Photo PM7322-1

Fabricants de robots, fournisseurs de composants, intégrateurs... Toutes les pièces du puzzle n'ont plus qu'à être assemblées par le client pour avoir une solution d'automatisation low cost sur mesure pouvant être amortie en 3 à 12 mois. (Source : igus)



Photo PM7322-2

Tester avant d'investir : L'espace tests pour clients fait découvrir aux personnes intéressées, avant l'investissement, à quel point programmer un robot est simple et rapide. Les clients peuvent aussi y faire tester leur application d'automatisation low cost. (Source : igus)

CONTACT:

Alexa Heinzelmann
Head of International Marketing

igus® GmbH
Spicher Str. 1a
51147 Cologne
Tel. 0 22 03 / 96 49-7273
aheinzelmann@igus.net
www.igus.eu/presse

A PROPOS D'IGUS :

igus® Suisse est la filiale commerciale du groupe igus® qui est un des leaders mondiaux de la fabrication de systèmes de chaînes porte-câbles et de paliers lisses polymères. L'entreprise familiale dont le siège est à Cologne est présente dans 31 pays et emploie quelque 4.900 personnes dont 17 en Suisse. En 2021, le groupe igus a réalisé un chiffre d'affaires de 961 millions d'euros avec ses « motion plastics », des composants en polymères dédiés aux applications en mouvement. igus dispose des plus grands laboratoires de test et des plus grandes usines de son secteur afin d'offrir rapidement à ses clients des produits et solutions novateurs répondant à leurs besoins.

Les termes "igus", „Apiro“, "chainflex", "CFRIP", "conprotect", "CTD", "drygear", "drylin", "dry-tech", "dryspin", "easy chain", "e-chain", "e-chain-systems", "e-ketten", "e-kettensysteme", "e-skin", "e-spool", "flizz", "ibow", „igear“, "iglidur", "igubal", „kineKit“,Kit“ "manus", "motion plastics", "print2mold", "pikchain", "readychain", "readycable", „ReBeL“, "speedigus", "tribofilament“, "triflex", "plastics for longer life", "robolink", "xirodur" et "xiros", s sont des marques protégées en République Fédérale d'Allemagne et le cas échéant à niveau international.