

Entretien avec M. Bernhard Wiedemann,  
dirigeant de Bihl+Wiedemann

# «Notre inspiration, c'est le marché»

Les dernières nouveautés présentées par Bihl+Wiedemann aux récents salons professionnels de la branche étaient à la fois évolutives et révolutionnaires. Au salon SPS/IPC/DRIVES, la société de Mannheim a fait une apparition plus discrète, mais avec autant d'innovation que d'habitude. Car un développement efficace, comme le confie le directeur M. Bernhard Wiedemann lors d'un entretien avec AS-i MASTER NEWS, n'a pas à verser dans le sensationnel, mais doit se concentrer sur l'écoute des clients

AS-i MASTER NEWS: M. Wiedemann, vous avez récemment enchaîné les sauts quantiques technologiques. Maintenant, juste avant le salon SPS/IPC/DRIVES, une de vos dernières annonces est : « Nous commercialisons maintenant aussi des esclaves standards ». Cela ne signifie-t-il pas qu'un chef trois étoiles sert désormais aussi des hamburgers ?

BERNHARD WIEDEMANN: Cela peut paraître ainsi à première vue. Mais quand on y regarde de plus près, on voit bien pourquoi nous n'avons pas envisagé une chronologie différente. Nous possédions bien entendu la compétence technologique pour le développement d'esclaves standards dès le début. Et nous l'avons souvent utilisée sous contrat pour d'autres entreprises, et avec succès. Mais pour réaliser des esclaves standards en son nom à des prix compétitifs, il faut produire des volumes élevés. Et pour cela, il ne suffit pas de posséder les savoir-faire de fabrication, mais aussi les capacités correspondantes. Avant de les mettre sur pied, nous souhaitions tout simplement atteindre une certaine taille d'entreprise afin que les investissements soient dans un rapport raisonnable avec nos ventes. Et c'est justement ce qui s'est passé lors du dernier exercice. C'est pourquoi nous avons mis en service en 2011

de nouvelles lignes d'assemblage à haute performance et disposons maintenant d'outils idéalement adaptés pour notre production à Mannheim et à Antalya. Les commandes peuvent maintenant rentrer, et c'est ce qu'elles font pour notre plus grand bonheur...

AS-i MASTER NEWS: Pour rester dans la métaphore : qu'est-ce qui distingue votre hamburger de celui des autres chefs?

BERNHARD WIEDEMANN: D'une part, la qualité joue bien entendu un rôle primordial dans le domaine des esclaves standards. Le perfectionnisme qui a toujours animé nos actions trouve entre autre ici toute son utilité. Par exemple, nous avons porté la plus grande attention à l'électromécanique, c'est-à-dire à tout ce que l'on peut toucher sur le produit; alors que pour nos premiers produits phares, comme les maîtres AS-i, cela jouait un rôle secondaire. Pour les E/S standards, en revanche, tout ce que nous considérons comme secondaire est devenu soudainement très important. D'autre part, nous avons imaginé quelques caractéristiques fortes utiles pour nos esclaves standards. Par exemple les embases 2x2 pour le câble profilé, la LED bicolore des sorties pour l'indication du statut de commutation et de la surcharge, ou une version 8E/8S

IP20 avec seulement 22.5 mm de largeur..

AS-i MASTER NEWS: Est-ce que la commercialisation réussie de vos esclaves standards peut aussi être liée au fait qu'en cas de problèmes sur une installation, vos clients attendent encore plus de services de votre part si les E/S standards viennent également de chez vous ?

BERNHARD WIEDEMANN: Non, certainement pas. Nos clients le savent très bien : si une installation avec ne serait-ce qu'un seul maître de chez nous, tombe en panne, nous nous en occupons. Que le problème soit provoqué ou non par nos produits. A mon avis, le succès de nos esclaves standards sur le marché dès leur lancement - outre leur qualité irréprochable et leurs nombreuses fonctions additionnelles - a une autre origine. Nous sommes désormais un fournisseur complet tant pour la technologie de la sécurité que pour le domaine standard d'AS-interface. Pourquoi un utilisateur irait acheter ses E/S ailleurs dès lors qu'il peut les avoir facilement chez son fournisseur de solutions?

AS-i MASTER NEWS: Devenir un acteur complet a été à un certain moment un objectif majeur pour le développement de votre entreprise. Est-ce à dire que vous êtes arrivés là où vous vouliez aller?



BERNHARD WIEDEMANN: Dans notre milieu professionnel, on n'est jamais arrivé. Et pour tout dire, ce serait ennuyant. Notre plan n'a jamais été de concrétiser les sept, douze ou dix-neuf idées que nous avons en tête, puis de nous y tenir. Notre plan a toujours été d'offrir à nos clients des solutions technologiques aussi efficaces que possible à leurs questions présentes. C'est pour cela que nous avons débuté comme spécialistes des maîtres AS-i ; tout simplement parce que nous savions que la mise en réseau des capteurs et actionneurs via AS-Interface est ce qui peut arriver de mieux aux utilisateurs. L'accent était à l'époque sur la technologie complexe, une grande diversité des produits et des petites

séries. Ensuite vinrent les esclaves analogiques, plus simples que les maîtres, mais plus complexes que les esclaves TOR. À la demande de clients, nous avons ensuite rapidement commencé à développer et fabriquer un véritable « zoo » de modules OEM : des petites cartes AS-i pour des applications très spécifiques. Les quantités étaient souvent petites, mais cela avait un sens du fait de leurs relatives similitudes. Puis sont venus nos produits de sécurité, nécessitant un très gros travail de développement, avec une partie logicielle très complexe, mais avec la promesse irrésistible de pouvoir s'ouvrir sur un plus grand nombre d'applications nouvelles avec l'AS-i.

AS-i MASTER NEWS: Et qu'est-ce que vous nous réservez pour la suite?

BERNHARD WIEDEMANN: Je ne peux pas vous le dire. Non pas par cachotterie, mais parce que je l'ignore vraiment. Nous développons en permanence, dans les directions les plus diverses ; mais notre stratégie n'est pas de présenter des solutions et d'espérer qu'elles vont répondre aux problèmes clients à venir. Nous voyons les choses inversement : nous analysons ce dont a besoin l'utilisateur, le développons, puis le produisons. Notre inspiration, c'est donc dans une certaine mesure le marché. C'était déjà le cas quand nous nous concentrons uniquement sur les maîtres AS-i. Le retour de nos clients ne nous laissait aucun doute que les avantages d'AS-interface se démultiplieraient dès lors que leur intégration dans les systèmes d'automatisation se simplifierait. Nous avons ainsi développé des passerelles pour presque tous les systèmes du marché. Cela s'est fait de la même manière également pour les applications de sécurité : les utilisateurs eux-mêmes nous ont prouvé que l'utilisation d'ASI-i sécurité se rentabilisait dans toutes les applications sous certaines conditions - pour les installations grandes et ramifiées comme pour les machines de taille moyenne ou réduite avec juste deux ou trois composants de sécurité. Et ce sont ces conditions-là que nous avons créées avec nos produits.

AS-i MASTER NEWS: Mais cela est uniquement valable si la partie standard de l'installation fonctionne également sur AS-i?

BERNHARD WIEDEMANN: Non, et c'est un piège dans lequel tombent même encore des professionnels chevronnés. Je peux d'ailleurs le comprendre : la solution de transmettre des signaux sécurisés et non-sécurisés dans un même câble électrique est technologiquement séduisante. Mais le fait est que AS-i Sécurité seule se rentabilise - du moins avec nos solutions - même quand les capteurs et actionneurs et capteurs standards sont raccordés via un autre système moins économique.

AS-i MASTER NEWS: Monsieur Wiedemann, nous vous remercions pour cet entretien.