

Nah am Kunden – innovativ – schweizerisch

Es ist naheliegend, dass Ausstattungen für Uhrmacherwerkstätten und verwandte, ebenfalls hochpräzise arbeitende Branchen dort herkommen, wo auch die besten Uhren der Welt gefertigt werden. Die Schweiz ist deshalb die Heimat der BERGEON SA. Das Unternehmen aus Le Locle entwickelt, produziert und vermarktet Werkzeuge und Werkzeuge, komplette Arbeitsplätze und Ateliers für die handwerkliche Herstellung und Reparatur von Uhren, Schmuck und anderen mikrotechnischen Erzeugnissen.



Als schönster Messestand ausgezeichnet: BERGEON in Hongkong

Vier Geschäftsfelder kennzeichnen die Aktivitäten der BERGEON SA: Essentiel, Technologies, Integrator und Marketing. 'BERGEON Essentiel' ist das Standardprogramm des Unternehmens. Die Produkte finden sich in einem Katalog in den Sprachen Französisch, Englisch und

„Die großen und bekannten Marken legen Wert darauf, dass ihre Repräsentanten adäquat ausgestattet sind und dem Image der Marke entsprechen.“

Deutsch. Weitere Ausgaben gibt es für China, Japan und Russland. Weltweit wird dieser Katalog mit 25.000 Referenzen an Kunden verschickt. Außerdem ist das gesamte Sortiment auch im Internet präsent.

Zur Sparte 'BERGEON Technologies' zählen kundenspezifische Entwicklungen. Hier sind auch Research & Development angesiedelt sowie das Technische Büro. Diese Abteilung fertigt auch Prototypen sowie kleinere Serien und ist mit 3-D-CAD-Software sowie modernsten Laser-Gravur-Systemen ausgestattet. Hier arbeiten vier Konstrukteure und zwei Projektleiter. Vor gut einem halben Jahr wurde 'BERGEON Integrator'

ins Leben gerufen. Hier bekommt der Kunde Komplettlösungen aus einer Hand, angefangen bei Beratung und Planung über die Architektur und Einrichtung der Werkstatt bis hin zum umfassenden After-Sales-Service. Zielgruppe für diese schlüsselfertigen Lösungen sind große Uhrenmarken aus der Schweiz und im Ausland.

„Die großen und bekannten Marken legen Wert darauf, dass ihre Repräsentanten adäquat ausgestattet sind und dem Image der Marke entsprechen“, weiß Vladimir Zennaro, Generaldirektor der BERGEON SA. 'BERGEON Marketing' ist das vierte Geschäftsfeld. Dazu gehören nach den Vorgaben der Kunden konzipierte und gefertigte Produkte aus hochwertigen Materialien, bei denen mittels Lasergravur der Name des Kunden oder sein Logo aufgetragen werden können. Bei BERGEON kommen 75 Prozent der Kunden aus dem Uhrmacherhandwerk, 15 Prozent sind Schmuck- und Juwelierwerkstätten. Die restlichen zehn Prozent entfallen auf andere Auftraggeber, die Präzisionswerkzeuge benötigen. Dazu gehören unter anderem Mikrotechnik, Elektronik, Optik, Medizintechnik, Zahnmedizin und Betreiber von Reinräumen. Der weltweite Export über Vertriebspartner auf allen Kontinenten macht 60 bis 65 Prozent des Umsatzes aus. Rund 30 Prozent davon

werden in europäische Länder geliefert. Ein Herr Faures gründete das Unternehmen 1791 und durch Eheirat wechselte der Name zu BERGEON. Heute ist BERGEON eine unabhängige, private Aktiengesellschaft. Am Firmensitz im schweizerischen Le Locle arbeiten 60



Eingerichtet vom Marktführer: Mechanische Werkstatt

Beschäftigte, ein weiterer Mitarbeiter leitet das Vertriebsbüro in Hongkong. Vier bis sechs Angestellte sind in Forschung und Entwicklung tätig, zehn weitere bearbeiten die Produkte. Als schönster Messestand wurde die Präsentation von BERGEON kürzlich in Hongkong ausgezeichnet. Hier zeigt sich das Unternehmen auf der 'Hongkong Watch and Clock Fair'. Weitere Messen sind die Baselworld, die EPHJ in Lausanne sowie SSC in Montreux. Hinzu kommen Veranstaltungen der Vertriebspartner und das

Symposium AWCI in den USA. In den vergangenen Jahren hat sich BERGEON sehr stark entwickelt. Bis in die 1990er Jahre konzentrierte sich das Unternehmen auf Standardprodukte sowie den After Sales-Service. Nach einer Umstrukturierung 2007 haben Kunden- und Entwicklungsorientierung an Bedeutung gewonnen. „Wir sehen uns als Entwickler von Produkten und als Akteur in der Entwicklung des Handwerks“, charakterisiert Generaldirektor Vladimir Zennaro die Ausrichtung. „Wir sind Lösungsanbieter für den komplexen und spezifischen Bedarf unserer Kunden.“ Weitere Stärken sind die eigene Forschung & Entwicklung, hohe Kompetenz und ein ausgeprägtes Entwicklungspotenzial sowie die Erfahrung von 220 Jahren. Hinzu kommen

antwortung zeigt BERGEON als Partner der 'Denkmaltag der Uhrenindustrie' des UNESCO-Welterbes in La Chaux de Fonds und Le Locle.

„Als Marktführer für Präzisionswerkzeuge wollen wir weitere Aktivitäten und Geschäftsfelder in unsere Organisationsstruktur integrieren.“

Kernkompetenz

Entwicklung, Fertigung und Vertrieb von feinmechanischen Präzisionswerkzeugen, Werkzeugschneidern, Arbeitsplätzen und Ateliers

Zahlen und Fakten

- Gegründet: 1791
- Struktur: Private Aktiengesellschaft
- Niederlassungen: Hongkong
- Mitarbeiter: 60
- Export: 60 bis 65 Prozent

Leistungsspektrum

Beratung, Standardprodukte und kundenspezifische Entwicklungen, turn-key-Projekte, After Sales

Zielgruppen

Uhrmacherhandwerk, Schmuck- und Juwelierwerkstätten, Mikrotechnik, Elektronik, Optik, Medizintechnik, Zahnmedizin, Betreiber von Reinräumen

Messen und Ausstellungen

'Hongkong Watch' and Clock Fair' (Hongkong), Baselworld, EPHJ (Lausanne), 'SSC' (Montreux), Veranstaltungen der Vertriebspartner, Symposium AWCI (USA)

Philosophie

Höchste Qualität, kunden- und entwicklungsorientiert

Zukunft

Neue Aktivitäten und Geschäftsfelder, weitere Niederlassungen



Leistungsstark und kompetent: Ausstellung von BERGEON in Basel



Treffpunkt für Kunden und Interessenten: Messestand auf der EPHLJ 2010 in Lausanne



BERGEON SA

11, av. du Technicum
2400 Le Locle
Schweiz
Tel.: +41 32 93360-00
Fax: +41 32 93360-01
info@bergeon.ch
www.bergeon.ch