Amstetten, Autriche – 04/02/2026

**LiSEC Technical Sales Support : le couteau suisse pour l’avenir de la planification des installations**

Dans un monde dans lequel la flexibilité, l’efficacité et la numérisation sont décisifs pour réussir, LiSEC offre un outil performant pour une planification des installations de pointe. Dans la planification de nouvelles machines et d’installations évolutives, de solutions logicielles ou de modifications des lignes de production existantes, LiSEC définit avec le Technical Sales Support (TSS) de nouvelles références dans la planification des installations pour la transformation du verre plat. TSS n’est pas seulement une assistance technique, c’est également un partenaire orienté vers l’avenir pour la réalisation de solutions de production hautes performances.

**La planification visionnaire commence par une base solide**

Les exigences de demain sont dynamiques et LiSEC y fait face avec une approche flexible et modulaire. De la première idée à la mise en service, TSS offre un accompagnement sophistiqué dans toutes les phases du projet. Non seulement la solution actuelle est au centre mais également ce qui rendra possible les innovations, automatisations et intégrations dans les années à venir.

« Même si l’infrastructure est déjà présente – nous planifions toujours de manière à ce que nos clients puissent évoluer avec le développement du marché » – *Alexander Unden, Senior Sales Support*

**Un savoir efficace : des centaines de projets comme source d’expériences**

Un facteur de réussite central du TSS est l’accès à une vaste base de données de connaissances comprenant des milliers de plans d’implantation et des centaines de projets d’installations réalisés dans le monde entier. Chacun de ces projets fournit de précieuses connaissances tirées de la planification, de la mise en œuvre et de la pratique quotidienne. Ce savoir pratique collectif intègre systématiquement les nouveaux projets et permet au TSS d’identifier très tôt les défis potentiels, d’utiliser les pratiques d’excellence et d’appliquer rapidement des solutions innovantes.

Il en résulte des concepts d’installation sophistiqués, optimisés en termes de risques et solides qui sont basés sur un savoir-faire éprouvé et sont ainsi adaptés individuellement pour chaque client.

« En effet, nos solutions sont aussi spécifiques que nos clients. » – *Alexander Unden, Senior Sales Support*

**Le questionnaire : vos débuts numériques dans une production intelligente**

Pour chaque planification de projet, on retrouve le LiSEC Machinery Quote Questionnaire qui sert de base numérique pour l’enregistrement de tous les paramètres pertinents, par exemple :

* Infrastructures & logistique de production
* Variété de produits & variété de formats
* Niveau d’automatisation & interfaces
* Besoins en énergie & objectifs de durabilité
* Intégration logicielle & exigences de l’industrie 4.0

Cet enregistrement structuré sert de base pour les installations évolutives et capables de résister aux défis futurs, qui peuvent s’adapter de manière flexible aux exigences changeantes du marché.

Plus la définition des objectifs est claire, plus la phase de planification est précise et rapide, au sens d’une mise en œuvre du projet souple et orientée vers l’avenir.

**Guidé par les données, simulé, interconnecté : le nouveau type de planification des installations**

À l’aide d’outils numériques tels que des simulations d’installations et des prévisions de performance avancées, chaque installation prendra virtuellement vie à l’avenir, avant même que la première vis ne soit posée. Les risques peuvent être détectés très tôt, les processus optimisés et les potentiels identifiés.

**Plus que des conseils - un vrai partenaire d’innovation**

LiSEC va plus loin : Le TSS établit des descriptions détaillées pour les processus de travail ainsi que des calculs exacts pour les puissances de raccordement de l’électricité et de l’air comprimé par exemple. Même lors des transformations et modernisations des productions en cours, la planification se fait au millimètre près. Certaines questions sont clarifiées, comme par exemple :

* Comment réaliser le montage sans arrêt de production ?
* Quelles machines peuvent-être réutilisées ?
* Comment maintenir un rendement stable pendant la phase de transformation ?

**Partenariat d’égal à égal - Innovation par la collaboration**

« Nous donnons le meilleur pour chaque client et tirons au maximum profit de nos solutions LiSEC, spécialement adaptées à nos clients ! », déclare Alexander Unden.

**Au-delà de l’ingénierie : des conseils avec une vision stratégique**

Le Technical Sales Support (TSS) de LiSEC fournit non seulement la planification technique, mais également l’architecture de production stratégique. Cela inclut :

* Évaluations de durabilité & optimisation de l’énergie
* Projets Greenfield
* Planification AutoCAD des solutions de rétrofit & extensions
* Concepts de montage optimisés pour la production en cours
* Utilisation intelligente des parcs de machines existants

Objectif : **Des installations de production qui réfléchissent** et qui sont durables économiquement, compatibles avec le numérique et écologiques.

**Façonner ensemble l’innovation**

TSS est un **moteur pour l’innovation**, pas seulement un exécutant. L’étroite collaboration avec les clients donne lieu non seulement à des meilleures solutions mais elle stimule également le développement technologique. Chaque projet est un élément d’un système évolutif de connaissances, d’expériences et de technologies intelligentes.

**« Dans tout ce que nous faisons - de la première idée à la production en cours - le client est au centre avec ses objectifs, ses défis et ses visions. Notre mission est non seulement de fournir des solutions mais de façonner également l’avenir avec les clients. »**  
– *Michael Palmanshofer, Head of Technical Sales Support auprès de LiSEC*

Photos: © LiSEC

Ein Bild, das Kleidung, Person, Mann, Menschliches Gesicht enthält.

KI-generierte Inhalte können fehlerhaft sein.

© LiSEC; Quand les visions prennent forme : le service d'assistance technique à la vente travaille avec les clients pour concevoir la prochaine installation LiSEC.

Ein Bild, das Kleidung, Person, Mann, Menschliches Gesicht enthält.

KI-generierte Inhalte können fehlerhaft sein.

© LiSEC; Focus sur la phase de planification : le service d'assistance technique à la vente travaille avec les clients sur l'installation LiSEC.

**À propos de LiSEC**

LiSEC, dont le siège social est installé à Seitenstetten/Amstetten, est un groupe international proposant, depuis plus de 60 ans, des solutions individuelles et globales innovantes dans le domaine de l’usinage et de la transformation de verre plat. En 2024, avec environ 1 300 collaborateurs répartis sur 25 sites, le groupe a généré un chiffre d’affaires global d’environ 300 millions d’euros dont plus de 95 pour cent à l’export. LiSEC offre des machines et installations haute qualité ainsi que des solutions globales intégrées et des logiciels, tout le long de la chaîne logistique de la transformation du verre plat. La gamme de produits comprend des machines individuelles ainsi que des lignes de production complètes pour la découpe du verre, l’usinage de bords de vitres et de surfaces vitrées, la fabrication de verre isolant et feuilleté ainsi que la logistique interne et externe associée. Les clients profitent de la collaboration avec un fournisseur global qui dispose d’une solide expérience dans la mise en œuvre de grands projets et d’un réseau de service après-vente mondial.

**Informations complémentaires :**  
Claudia GUSCHLBAUER

Directrice Marketing et Communication d’entreprise

LiSEC Austria GmbH  
Peter-Lisec-Str. 1 – 3353 Seitenstetten, Autriche  
Tél. : +43 7477 405-1115  
Mobile : +43 660 871 58 03  
E-mail : [claudia.guschlbauer@lisec.com](mailto:claudia.guschlbauer@lisec.com) – [www.lisec.com](http://www.lisec.com/?utm_source=Press-Release&utm_medium=Word-PDF&utm_campaign=DE)