

Pure valeur ajoutée...

Dans notre monde moderne où manger en Suisse un kiwi produit en Nouvelle-Zélande, photographier avec un appareil fabriqué au Japon ou encore boire un vin produit en Afrique du Sud est d'une banalité courante, il est aisé d'oublier que derrière ces actions sommes-toutes pas si ordinaires, se cache une logistique sans faille. On parle d'unités de production en flux tendu en Allemagne bloqués car un sous-traitant en France a rencontré un problème technique... et pourtant le transport que ce soit d'une machine ou de pièces produites ou encore de bien de consommation est très souvent peu considéré... bien que source de valeur ajoutée.

Interview d'un spécialiste

Pour essayer de clarifier cette étape importante qui fait passer un produit de son état de production à celui d'utilisation ou de consommation, Eurotec a rencontré M. Rémy Saner, CEO de Bluesped Logistics Sàrl à Boncourt (Suisse).

Eurotec : M. Saner, lorsque l'on parle de transport, de transitaire, on pense « camion », n'est-ce pas un peu limitatif ?

Rémy Saner : La distribution physique est effectivement souvent représentée par l'acheminement d'une marchandise d'un point A au point B. J'aime bien comparer notre métier de transitaire à celui de l'architecte. Lorsque vous visitez une



maison en plein travaux, remplie des différents acteurs liés à la construction, vous rencontrez peut-être le maçon et le menuisier et vous admirez peut-être le bâtiment... mais rarement vous pensez à l'architecte. En mettant ensembles les différents acteurs logistiques, nous sommes par définition les architectes du transport.

Eurotec : Vous voulez dire par là que vous faites le design du transport et que d'autres partenaires travaillent pour vous ?

Rémy Saner : Absolument, nous ne disposons pas nécessairement du matériel roulant sur une direction spécifique ... comme nous n'avons ni avions ni navires en propre également.

1. Les Incoterms (International Commercial Term) sont des termes commerciaux, publiés notamment par la Chambre de commerce internationale à Paris. Souvent abrégés en sigles de trois lettres, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans le cadre de contrats de commerce internationaux, notamment en regard du chargement, du transport, du type de transport, des assurances et de la livraison. Il s'agit donc ici d'une répartition des frais de transport, première fonction des incoterms. Le deuxième rôle des incoterms est de définir le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport.

Il s'agit d'une norme mise à jour régulièrement et qui permet à l'acheteur et au vendeur de se mettre d'accord rapidement et sans ambiguïté sur les modalités de la transaction.

Eurotec : Vous dites que nous faites bien plus que le transport, quelles prestations un transitaire peut-il offrir ?

Rémy Saner : Le transitaire offre déjà ses conseils relatifs à la vente du produit. Par exemple, les connaissances au niveau des Incoterms¹ ou lors de vente dans certains pays où tant les exportations que les importations sont sujets à des règles et contraintes spécifiques. Un autre élément est bien entendu l'expérience, noter « core business » est le design du transport.

Eurotec : Vous dites que finalement toute entreprise peut apporter plus à ses clients avec des transports intelligents... mais n'est-ce pas vouloir apporter une notion de service par nécessairement souhaitée ?

Rémy Saner : Je pense que c'est une illusion que de vouloir parler de produit sans la valeur ajoutée du service. Le fait même de le livrer juste à temps est déjà un service fort apprécié. Il est clair qu'en évoluant, le service doit devenir le plus large possible jusqu'à s'affirmer en tant que réel argument de vente.

Eurotec : Pour revenir sur les conditions et les prestations fournis par un transitaire, si un fabricant veut livrer une machine ou des pièces CIP, le prix de vente inclus le transport, quels avantages y a-t-il pour le client ?

Rémy Saner : En fait, ce type de transport signifie que le fournisseur se repose sur un transitaire pour assurer une livraison parfaite à la satisfaction des deux. Le transitaire doit donner les meilleurs services et conseils possibles, il se doit d'être créatif et réactif.

Eurotec : Avez-vous un exemple de cette créativité ?

Rémy Saner : Pour le compte d'un important fabricant suisse, nous avons des envois fréquents à effectuer sur l'Australie. A cause du transit time important, le destinataire se plaint de manquer des parts de marché. Notre client voulait donc impérativement gagner du temps sur le voyage par bateau... et ne pas payer un surcoût aussi important que le voyage par avion...

Eurotec : Demande insoluble s'il en est...

Rémy Saner : Absolument pas ! Les tarifs fret avion pour l'Asie étaient très abordables à ce moment... Nous avons donc organisé un fret avion jusqu'au Hub de Singapour et de là, le reste du trajet a été effectué par bateau en deux semaines... ainsi nous avons gagné du temps, de l'argent et des parts de marché supplémentaires pour le client...

Eurotec : Il s'agit donc de disposer de connaissances des tarifs de transports, quelles autres prestations pouvez-vous assurer pour aider vos clients ?

Rémy Saner : Le tarif dépend avant tout du ratio temps / budget. Le transitaire doit disposer en plus de connaissances légales, douanières, bancaires, par exemple lors d'accréditifs, ►



en terme d'assurance, d'organisation. Il s'agit en fait d'un métier complexe, malheureusement souvent ramené qu'à des notions de coût.

Eurotec : Qu'en est-il de la concurrence entre les transitaires ?

Rémy Saner : Comme les architectes... Nous sommes bien entendus en concurrence mais nous travaillons également ensemble et avec les mêmes sous-traitants parfois. Un transitaire intelligent doit aujourd'hui travailler avec ses semblables. Souvent, grâce à l'optimisation des forces communes, nous sommes à même de créer des synergies. En fait nous utilisons notre réseau au service de nos clients.

Eurotec : Vous parlez de collaboration, de partenariats, mais n'est-ce pas le cas de tous ?

Rémy Saner : Pas toujours, certains s'entêtent à travailler seuls en faisant croire qu'ils peuvent être partout. Mais en fait, vous savez, tout devient de plus en plus compliqué et il est logique de maximiser nos compétences. Par exemple nous disposons d'un Hub à Anvers. Sans agent maîtrisé sur place, il nous serait impossible d'en assurer le fonctionnement efficace. De plus il est à disposition d'autres transitaires.

Eurotec : Il n'est pas rare que les fabricants de pièces doivent livrer en « juste à temps » avec leurs donneurs d'ordre. Parfois ils sont sur un même réseau informatique... Le transitaire n'est-il pas « en trop » dans ce cas ?

Rémy Saner : Au contraire, grâce à sa vue extérieure, le transitaire fait partie intégrante du succès du fournisseur. Le stock zéro est devenu le credo des entreprises. Sans un apport extérieur logistique performant et surtout rassurant, la production peut souffrir de rupture d'approvisionnement.

Eurotec : A vous entendre, tout paraît simple au niveau logistique...

Rémy Saner : Non, pas simple ! Mais le transitaire est un fournisseur de valeur ajoutée qui trouve des solutions créatives.

Bluesped Logistics Sàrl en quelques faits

- Actif 10 ans à Moutier sous l'enseigne Belsped
- et depuis 2008 à Boncourt sous le nom Bluesped Logistics
- les points forts : trouve des solutions créatives de logistique, ne dit jamais NON
- Faux argument différenciateur: la qualité du transport (qui est bonne à peu près partout)
- Vrai argument différenciateur : la réactivité et la disponibilité

Eurotec : Vous êtes en phase finale de certification ISO puisque le fameux certificat vous sera délivré le jour de la publication d'Eurotec. N'est-ce pas superflu de se faire certifier aujourd'hui ? Quels sont les avantages que vos clients vont en retirer ?

Rémy Saner : Il n'est jamais superflu de travailler correctement et la certification est une reconnaissance que nous faisons bien notre travail. Le fait de réfléchir à tous les aspects de la distribution physique et administrative nous a permis de rationaliser et d'apporter plus de valeur à notre métier. La distribution physique est journalièrement confrontée à des décisions stratégiques ; disposer d'une organisation et de processus clairs et efficaces nous est d'une aide importante.... et les résultats bénéficient directement à nos clients.

Pure Wertschöpfung...

In unserer modernen Welt ist es bereits zur Banalität geworden, in der Schweiz einen Kiwi aus Neuseeland zu essen, mit einem in Japan hergestellten Fotoapparat zu fotografieren und in Südafrika produzierte rot Wein zu konsumieren, und man vergisst dabei oft, dass es eben doch nicht so banal ist und sich dahinter eine lückenlose Logistik versteckt. Man spricht von Just-in-time-Produktionseinheiten, die in Deutschland blockiert sind, weil ein französischer Zulieferer ein technisches Problem hat., aber der Transport, ob von einer Maschine, gefertigten Teilen oder sogar Konsumgütern, wird oft vernachlässigt, auch wenn dieser zur Wertschöpfung beiträgt.

Interview eines Spezialisten

Um etwas Licht in diese wichtige Etappe zu bringen, die ein Produkt von dessen gefertigten Zustand in ein Verbrauchs- oder Konsumgut bringt, sprach Eurotec mit Rémy Saner, CEO von Bluesped Logistics Sàrl in Boncourt (Schweiz).

Eurotec: Herr Saner, wenn man von Transport und von Spediteur spricht, dann denkt man sofort an LKW. Ist das nicht etwas zu eng gefasst?

Rémy Saner : Die physische Zustellung wird in der Tat oft als die Beförderung einer Ware von A nach B dargestellt. Ich vergleiche unseren Beruf des Spediteurs gerne mit demjenigen des Architekten. Wenn Sie ein Gebäude besuchen, das gerade gebaut wird und voll von verschiedenen Handwerkern ist, dann treffen Sie vielleicht den Maurer oder den Zimmermann an und Sie bestaunen vielleicht sogar das Gebäude, aber Sie denken nur in den wenigsten Fällen an den Architekten. Indem wir die verschiedenen logistischen Akteure vereinigen, sind wir eigentlich die Architekten des Transports. ▶

Eurotec: Wollen Sie damit sagen, dass Sie Transport-Designer sind und mit anderen Partnern zusammenarbeiten?

Rémy Saner: Genau. Wir verfügen nicht über das Beförderungsmittel für jede spezifische Richtung und wir besitzen auch keine eigenen Flugzeuge oder Frachter.

Eurotec: Sie sagen, dass Sie mehr tun als nur den Transport. Welche Dienstleistungen kann ein Spediteur denn anbieten und welche nicht?

Rémy Saner: Der Spediteur bietet auch Beratung zum Verkauf des Produkts an. Zum Beispiel sein Wissen über die Incoterms² oder den Verkauf in bestimmte Länder, in denen der Import und der Export an spezifische Richtlinien und Bedingungen geknüpft sind. Ein weiteres Element ist natürlich auch unsere Erfahrung. Unser Kerngeschäft ist das Transport-Design.

Eurotec: Sie sagen, dass letztendlich jedes Unternehmen seinen Kunden mit einem intelligenten Transport einen zusätzlichen Mehrwert verschaffen kann. Aber geht das nicht etwas in die Richtung, einen Service anzubieten, nach dem gar nicht wirklich gefragt wird?

Rémy Saner: Ich denke, dass es eine Illusion ist, nur vom Produkt zu sprechen, das heisst ohne die zusätzliche Wertschöpfung zu berücksichtigen, die durch die Dienstleistung geschaffen wird. Allein schon die fristgerechte Lieferung stellt eine sehr geschätzte Dienstleistung dar. Es ist klar, dass sich der Service entwickeln und so umfassend wie möglich werden muss, bis er sich als Verkaufsargument behaupten kann.

Eurotec: Kommen wir zurück zu den Bedingungen und Dienstleistungen, die ein Spediteur anbietet. Wenn ein Hersteller eine Maschine oder Teile CIP liefern will und die Transportkosten im Verkaufspreis mit einschliesst, welche Vorteile ergeben sich dann für den Kunden?

Rémy Saner: Diese Transportbedingungen bedeuteten, dass der Lieferant sich auf seinen Spediteur verlässt, um die Lieferung perfekt und zur Zufriedenheit beider Parteien auszuführen. Der Spediteur muss stets darauf bedacht sein, den optimalen Service und die beste Beratung anzubieten und dabei kreativ und reaktiv sein.

² Die Incoterms (International Commercial Term) beschreiben die Handelsbedingungen und werden von der internationalen Handelskammer in Paris herausgegeben.

Sie bestehen meist aus Abkürzungen mit drei Buchstaben und legen die Verantwortungen und Verpflichtungen des Verkäufers und des Käufers im Rahmen von internationalen Verkaufsverträgen fest, insbesondere in Bezug auf die Beladung, den Transport, das Transportmittel, die Versicherungen und die Auslieferung. Die erste Rolle der Incoterms ist also die Zuweisung der Transportkosten. Die zweite Rolle besteht in der Bestimmung des Ortes der Risikoübertragung, das heisst wer - der Verkäufer oder der Käufer - im Fall eines missglückten Transports für den verursachten Schaden aufkommen muss.

Die Incoterms sind eine Norm, die regelmässig aktualisiert wird, und es dem Käufer und dem Verkäufer ermöglichen, rasch und unzweideutig die Lieferungsbedingungen festzulegen.

Eurotec: Haben Sie uns ein Beispiel für eine solche Kreativität?

Rémy Saner: Für einen bedeutenden Hersteller der Region organisieren wir regelmässig Transporte nach Australien. Der Empfänger beklagt sich, dass er aufgrund der langen Transitzeiten Marktanteile verliert. Unser Kunde wollte deshalb beim Seeweg unbedingt Zeit gewinnen, aber nicht so viele Zusatzkosten haben wie auf dem Luftweg...

Eurotec: Schon fast unmöglich, eine Lösung zu finden...

Rémy Saner: Nein, überhaupt nicht! Die Luftfrachtpreise nach Asien sind zurzeit ziemlich erschwinglich. Deswegen organisierten wir einen Flug bis zum Hub in Singapur und von dort wurde die Ware in zwei Wochen auf dem Seeweg verfrachtet. Dadurch sparten wir Zeit und der Kunde gewann nicht nur Geld, sondern auch zusätzliche Marktanteile.

Eurotec: Sie müssen die Transportpreise sehr gut kennen. Mit welchen weiteren Dienstleistungen unterstützen Sie Ihre Kunden?

Rémy Saner: Der Preis hängt vor allem vom Zeit-Budget-Verhältnis ab. Der Spediteur muss aber auch über viele zusätzliche Kenntnisse verfügen: Recht, Zoll, Bank - zum Beispiel bei Akkreditiven -, Versicherungen, Organisation. Unser Beruf ist vielschichtig, aber oft werden leider nur die Kosten in den Vordergrund gerückt.

Eurotec: Wie sieht es mit der Konkurrenz zwischen den Speditoren aus?

Rémy Saner: Genau wie bei den Architekten. Wir sind natürlich Konkurrenten, aber wir arbeiten auch zusammen und manchmal sogar mit den gleichen Partnern. Ein intelligenter Spediteur muss heute mit seinesgleichen

zusammenarbeiten können. Dank optimierter gemeinsamer Kräfte entstehen dadurch nicht selten sogar Synergien. Im Grunde genommen wenden wir einfach unser gesamtes Netz im Dienste unserer Kunden an.

Eurotec: Sie sprechen von Zusammenarbeit, von Partnerschaften, aber das betrifft uns doch alle?

Rémy Saner: Nicht immer. Manche halten daran fest alleine zu arbeiten, weil sie denken, dass sie überall sein können. Aber in der heutigen Zeit wird alles immer komplexer und da ist es logisch, auf maximale Kompetenzen zu setzen. Wir verfügen zum Beispiel über einen Hub in Antwerpen. Ohne unseren Agenten vor Ort wäre für uns ein effizienter Betrieb unmöglich. Zudem steht der Hub auch anderen Speditoren zur Verfügung.

Eurotec: Nicht selten kommt es vor, dass Teilehersteller just in time an ihre Auftraggeber liefern müssen. Manchmal verfügen sie auch über ein gemeinsames Informatiknetz. Ist der Spediteur hier nicht wie das dritte Rad am Wagen?

Rémy Saner: Nein, im Gegenteil. Dank seiner Sicht von aussen trägt der Spediteur zum Erfolg des Lieferanten bei. Der "Null-Lagerbestand" ist heute zum Credo der Unternehmen geworden. Ohne effiziente und vor allen Dingen auch vertrauensvolle externe Logistik, kann die Produktion aufgrund von Versorgungslücken in Schwierigkeiten geraten.



Eurotec: Wenn man Ihnen zuhört, hat man den Eindruck, dass in der Logistik alles schön einfach ist...

Rémy Saner: Oh nein, das ist es aber nicht! Aber Ihr Spediteur ist ein Lieferant von Mehrwert mit Lösungen.

Einige Angaben zu Bluesped Logistics Sàrl

- 10 Jahre in Moutier unter dem Belsped-Schild
- und seit 2008 in Boncourt unter dem Namen Bluesped Logistics
- Stärken: Erarbeitet kreative Logistikkösungen, sagt nie NEIN.
- Falscher differenzierendes Verkaufsargument: Transportqualität (überall gleich).
- Echter differenzierendes Verkaufsargument: Reaktivität und Verfügbarkeit.

Eurotec: Sie befinden sich in der Endphase der ISO-Zertifizierung, denn Sie werden Ihr Zertifikat am Erscheinungsdatum von Eurotec erhalten. Lohnt sich heute eine Zertifizierung noch? Bietet das Vorteile für Ihre Kunden?

Rémy Saner: Präzises Arbeiten ist immer richtig und mit der Zertifizierung wird anerkannt, dass wir gute Arbeit leisten. Weil wir über alle Aspekte des Vertriebs der Waren und der damit zusammenhängenden Verwaltungsabläufe nachdenken mussten, konnten wir sie rationalisieren und eine höhere Wertschöpfung für unser Kerngeschäft erzielen. Der Vertrieb von Waren wird täglich mit strategischen Entscheidungen konfrontiert. Dabei ist es eine wichtige Hilfe, klare und effiziente Organisation und Prozesse zur Verfügung zu haben – und das nutzt direkt unseren Kunden.

Pure value added...

In our modern world where we take it so much for granted that we can be in Switzerland eating a kiwi grown in New Zealand, taking photographs using a camera made in Japan or enjoying a red wine produced in South Africa, it is easy to forget that these seemingly everyday actions are rendered possible by a seamless system of logistics which is anything but banal. People speak of production units on extended manufacturing runs in Germany being prevented from working because a sub-contractor in France has encountered a technical problem ... but nevertheless, very little consideration is usually given to transport, whether it be of a machine or of manufactured components or of consumer products ... even though this is a source of added value.

Interview with a specialist

To try to clarify this important stage through which a product needs to pass between its manufacturing process and the point where it is used or consumed, Eurotec met up with Mr. Rémy Saner, CEO of Bluesped Logistics Sàrl in Boncourt (Switzerland).

Eurotec: Mr. Saner, when people talk of transport, of freight forwarding, they tend to think "trucks": is that not a little limiting?

Rémy Saner: Physical distribution is effectively depicted in most cases as the movement of merchandise from point A to point B. I very much like to compare our profession as freight forwarders to that of an architect. Whenever you go to visit a house in the throes of construction work, filled with different players associated with the building of that house, you may perhaps meet the mason and the joiner and you may perhaps admire the building ... but rarely will your thoughts turn to the architect. By putting the different players together in a logistics operation, we are by definition the architects of the transport business.

Eurotec: Do you mean to say that you handle the design of a transport operation, and that the other partners work for you?

Rémy Saner: Absolutely so: we do ourselves necessarily have the rolling stock (i.e. vehicles) travelling in a specific direction ... just as we don't have our own planes or ships to speak of.

Eurotec: What you are saying is that you do much more than transport: what services can a freight forwarder offer, and what can you not do?

Rémy Saner: The freight forwarder can offer advice relating to the sale of a product. For example, a detailed knowledge of Incoterms³ or at point of sale in certain countries where exports and imports may be subject to rules and specific constraints. Another element in this is of course experience - in this case, this is our "core business", and the design of transport arrangements.

Eurotec: You say that, at the end of the day, your company can deliver more to its customers with intelligent transport solutions ... but are you not perhaps wishing to deliver a notion of service which you are not necessarily being asked for?

Rémy Saner: I believe that it is illusory to wish to talk about a product without the value-added component of service. The fact of delivering that produce just in time is in itself a service which is greatly appreciated. It is evident that, as it evolves, this service component must become as broad in scope as possible until its status is confirmed as a sales argument in its own right.

Eurotec: Let us return to the terms, conditions and services delivered by a freight forwarder: if a manufacturer wishes to deliver a machine or components with CIP Incoterm, the sale price needs to include the cost of transport. What advantages are there in that for the customer?

Rémy Saner: In actual fact, this type of transport operation means that the supplier entrusts the task to a freight forwarder to ensure perfect delivery of goods to the satisfaction of both parties. The freight forwarder needs to offer the best possible level of service and advice, so needs to be creative and responsive.

Eurotec: Could you give us an example of this creativity in action?

Rémy Saner: On behalf of a major regional manufacturer, we often have to ship goods to Australia. Due to the considerable length of time these goods are in transit, the customer in Australia was complaining about missing out on market share. It was therefore imperative for our customer that we somehow make up time on the ship transit time ... without having to pay the very substantial surcharge of air freight...

Eurotec: That surely must have been an insoluble demand...

Rémy Saner: Absolutely not! At that time, air freight charges to Asia were very reasonable indeed ... We therefore organized air freight as far as the hub in Singapore and, from there, the rest of the journey was made by ship in just two weeks ... in that way, we made up time, saved money and rescued the additional market share which the end customer was so concerned about losing...

³The Incoterms (International Commercial Term) are commercial terms, published primarily by the International Chamber of Commerce in Paris.

Often abridged into 3-letter acronyms, these terms define the responsibilities and obligations of a seller and a buyer in the context of international trade contracts, especially with regard to loading, transport, type of transport, insurance cover and delivery. This therefore involves sharing out the costs of transport, the primary function of the Incoterms. The second rôle for Incoterms is to define the point of transfer of risk, i.e. the dividing line which determines whether the seller or buyer is responsible for meeting the costs of any mishap resulting from poor delivery of the transport function.

This standard is updated regularly and it enables the buyer and the seller to reach rapid and unequivocal agreement on the terms and conditions applicable to a given transaction.

Eurotec: In other words, you need to have a detailed knowledge of transport tariffs at your fingertips. What other services can you offer to help your customers?

Rémy Saner: The tariff depends above all on the ratio of time to budget. A freight forwarder also needs to have a knowledge of legislative issues, customs clearance regulations and banking arrangements - for example whenever letters of credit are involved - and of insurance cover and organisational matters. This is effectively a complex profession, regrettably often pared down merely to notions of cost.

Eurotec: What can you say about competition between freight forwarders?

Rémy Saner: Just like architects... We are of course in competition with one another, but we also collaborate and not infrequently act as sub-contractors to one another. Nowadays, an intelligent freight forwarder needs to work with companies of similar standing in the field. Often, by virtue of optimisation of shared strengths, we are in a position to create synergies. We effectively use our network as a service to our customers.

Eurotec: You speak of collaboration and of partnerships, but isn't that true of everyone else as well?

Rémy Saner: Not always. Some players stubbornly work away single-handedly, seeking to create the impression that they can be everywhere at once. In actual fact though, as you know, everything is getting more and more complicated, and it is only logical to make the most we can of our core skills and expertise. For example, we have a hub in Anvers. Without our own fully-trained representative there on location, it would be impossible to ensure effective operation and, furthermore, the same hub is available to use by other freight forwarding companies.

Eurotec: It is not unusual for manufacturers of components to deliver 'just in time' to their own customers. Sometimes, they even share the same IT network ... In such cases, is a freight forwarder not simply 'one link too many' in the supply chain?

Rémy Saner: On the contrary: thanks to his external viewpoint, the freight forwarder has an integral part to play in the success of the supplier. Zero inventory has become a mantra

for many companies. Without external support from a highly capable and, above all, a reassuringly reliable, logistics provider, production would suffer from interruptions in the delivery of parts and materials.

Eurotec: To hear you talk about it, everything to do with logistics sounds fairly simple...

Rémy Saner: Oh no, it's never simple ! However, the freight forwarder is a value-added supplier who finds creative solutions.

Bluesped Logistics Sàrl in a few facts

- Active from Moutier for 10 years under the Belsped flag
- Since 2008 in Boncourt under the name Bluesped Logistics
- The strengths: Finds creative logistics solutions, never says NO.
- False sales argument : quality of transport (identical across the board)
- True sales argument : responsiveness and availability.

Eurotec: You are currently in the final phase of ISO certification, since the certificate will be issued to your company on the day Eurotec is published. Is ISO certification not superfluous these days? What advantages will your customers obtain from this certification ?

Rémy Saner: Good working practice is never superfluous and certification is an acknowledgment that we do our job well. The analysis of all aspects of physical and administrative distribution has allowed us to rationalise our job and to add more value to our profession. In physical distribution you have to take strategic decisions on a daily basis; our clear and efficient organisation and processes help us a great deal in this... and our customers benefit directly from the results.

Bluesped logitics Sàrl

Chemin des Pommerats 5- CH- 2926 Boncourt
Tél. +41 32 495 16 16 - Fax +41 32 495 16 15
contact@bluesped.ch - www.bluesped.ch

Über **50'000**
verschiedene Implantate



Das einzigartige Hochleistungs-Bearbeitungsfluid MOTOREX ORTHO reflektiert den Technologievorsprung des Schweizer Schmiertechnik-Unternehmens: Kürzlich wurde mit dem Schneidoeel MOTOREX ORTHO das 50'000ste neu konzipierte Modell eines orthopädischen Implantats hergestellt. Namhafte Hersteller von hochkomplexen Implantaten nutzen die Vorteile von MOTOREX ORTHO und produzieren durch die integrierte Vmax-Technologie schneller, präziser und kostengünstiger.



MOTOREX AG LANGENTHAL | Postfach | CH-4901 Langenthal | www.motorex.com