

## Le chaînon manquant

Ehn & Land est l'une des organisations de vente qui rencontre le plus de succès en Scandinavie dans le domaine de la microtechnique et l'usinage de haute précision. En 2012 le PDG, Ulf Karaker, a voulu élargir son horizon et a créé une nouvelle entreprise sœur, Ehn & Land Asie Pacifique. Celle-ci complète Ehn & Land international basé en Suisse, une autre entreprise fondée en 2006. Réunion à Bienne au nouveau siège de Ehn & Land international.

L'entreprise familiale fondée dans les années 1950 a construit sa réussite sur leur devise : « le succès de nos clients est notre succès ». M. Karaker nous dit : « Nous croyons en l'établissement de relations à long terme avec nos clients. Notre but est de faire naturellement partie de leurs activités quotidiennes afin que nous puissions leur apporter des solutions qui accroissent leur compétitivité et leur rentabilité ».

### Produits haut de gamme et de qualité

En Scandinavie, l'entreprise est bien connue pour son service global aux fabricants de pièces de précision à qui elle offre les solutions haut de gamme des meilleures marques suisses, allemandes, espagnoles et japonaises de machines-outils et de périphériques, outillage, lubrification, nettoyage et mesure. Le positionnement des deux sociétés hors Scandinavie est basé sur les mêmes valeurs et la même vision de l'équité dans les affaires pour aider les clients à gagner sur leurs marchés.

### L'Asie croît... avec ou sans nous

« De nos jours beaucoup d'entreprises européennes travaillent en Asie et parfois elles ne trouvent pas de partenaire global pour les aider à trouver et mettre en œuvre la meilleure solution de fabrication » explique Ulf Karaker. Il ajoute : « Dietmar Kogler, notre CEO pour l'Asie-Pacifique, dispose d'une large expérience en Asie et beaucoup d'entreprises savent qu'elles peuvent compter sur lui pour les aider ». Aujourd'hui la compagnie représente officiellement une dizaine de sociétés suisses et européennes fournissant du matériel et de l'outillage haut de gamme. De par ses relations, l'entreprise aide également des fabricants de machines-outils suisses à faire des affaires en Asie du sud-est. « Le marché est là et les acheteurs exigent de plus en plus des solutions de haute qualité. Nous construisons la marque Ehn & Land dans ces pays et notre conviction est que nous pouvons jouer un rôle majeur dans la réussite de nos clients y travaillant » déclare le directeur.

### La Suisse et le personnel hautement qualifié

C'est basé sur un terrible constat que l'idée de Ehn & Land international a germé : « Je suis dans le monde des affaires depuis plusieurs années et j'ai vu beaucoup de gens

très qualifiés partir à la retraite. Leurs compétences et leurs réseaux ne deviennent pas instantanément obsolètes, mais sont souvent gaspillés puisque n'étant plus utilisés ». D'où l'idée d'utiliser ces compétences pour mettre en place une entreprise s'occupant de machines d'occasion. « Nous avons décidé que nous allions compter sur le savoir-faire et les compétences des personnes de notre réseau pour organiser une entreprise uniquement dédiée à la révision et la vente de tours automatiques et de rectifieuses d'occasion ». L'entreprise achète des machines, les révisé et les vend comme des nouvelles machines, avec une garantie et avec la formation et le service si nécessaire. Pour cela, elle utilise le savoir-faire de nombreuses personnes, à la retraite ou non. Le résultat n'est clairement pas un business de machines d'occasion de plus mais un modèle économique complètement nouveau, comme un chaînon manquant entre les machines d'occasion et les neuves.

### Première classe uniquement

Les machines proposées par Ehn & Land international sont uniquement des machines haut de gamme et peuvent être livrées dans le monde entier. Le CEO explique : « Notre métier est d'être avec nos clients jour après jour pour les aider à résoudre leurs problèmes et pour cela, nous tenons à ne

fournir que des machines de haute qualité ». Et l'entreprise commence à rencontrer du succès; la société a déjà vendu quelques machines en Europe et à l'étranger. Interrogés au sujet de la relation avec les constructeurs de machines-outils et les aspects concurrentiels de ce modèle d'affaires M. Karaker explique : « Nous ne sommes pas en concurrence avec eux, nous visons principalement à aider les gens de notre réseau à faire des affaires et nos volumes sont faibles. C'est pourquoi nous pouvons également aider les constructeurs de machines-outils ».

### Une incompatibilité qui ne doit pas être

Lorsque nous parlons avec beaucoup

de gens, le mot "business" ne peut pas se trouver dans la même phrase "qu'amusement" ou même "plaisir". Comme si fatalement l'entreprise devait être synonyme "d'ennuyeux" et de "triste". Ehn & Land international veut aider les personnes de son réseau à faire des affaires d'une autre manière. Son concept est basé sur les bonnes relations entre les gens et le renforcement de la confiance. Le PDG déclare: « Lorsque l'on sait que certaines entreprises cherchent à résoudre des problèmes et que nous les connaissons, nous pouvons leur offrir une solution sur mesure et comme nous nous connaissons bien, les affaires se passent de la meilleure façon ». Nous ne parlons pas "d'achat par amitié", les solutions proposées par Ehn & Land sont pleinement concurrentielles. Simplement les ventes entre deux personnes qui partagent les mêmes valeurs sont beaucoup plus simples pour les deux parties.



Ulf Karaker

La réussite de l'équipe commerciale de premier ordre de Ehn & Land tient à sa démarche résolument tournée vers le client et à ses valeurs ajoutées telles que l'expérience, le savoir-faire, la haute disponibilité et le niveau de service.

Unser Vertriebsteam verdankt seinen Erfolg der Tatsache, dass der Kunde bei uns immer im Mittelpunkt steht, und dass wir unseren Kunden mit unserer Erfahrung, unserem Knowhow, unserer Reaktivität und unserem hervorragenden Service einen echten Mehrwert bieten können.

The success of our leading sales team lies in its customer focus as well as our added values such as experience, know-how, high availability and service level.

Ehn & Land ne veut pas "manger le monde" et fonde toutes ses affaires sur des valeurs claires et équitables. Le directeur général conclut : « *Lorsque vous vous connaissez les uns et les autres, l'achat est sans risque et acquérir des machines devient un plaisir et contribue à une meilleure qualité de vie pour les deux parties* ».

Ce ne sont ni grandes théories marketing ni révolution dans les affaires dans le monde de la machine-outil... mais c'est complètement différent et me donne presque l'envie d'acheter une machine. Je suppose que cela signifie que leur concept est alléchant.

## Das fehlende Kettenglied

*Ehn & Land ist eine der Verkaufsorganisationen, die in Skandinavien den grössten Erfolg im Bereich Mikrotechnik und Hochpräzisionsbearbeitung verzeichnet. 2012 wollte der Generaldirektor, Ulf Karaker, seinen Horizont erweitern und schuf sein neues Schwesterunternehmen Ehn & Land Asien Pazifik. Es ergänzt das in der Schweiz angesiedelte Unternehmen Ehn & Land International, das 2006 gegründet wurde. Wir nahmen an einem Treffen in Biel im neuen Geschäftssitz von Ehn & Land International teil.*

Das in den fünfziger Jahren gegründete Unternehmen baute seinen Erfolg gemäss folgender Devise auf: „Der Erfolg unserer Kunden ist unser Erfolg.“ Herr Karaker erklärte uns: „Wir glauben an die Einrichtung langfristiger Beziehungen mit unseren Kunden. Unser Ziel besteht darin, ganz selbstverständlich an ihren täglichen Tätigkeiten teilzunehmen, um ihnen Lösungen zu bieten, die ihre Konkurrenzfähigkeit und Rentabilität steigern.“

### Hochwertige Qualitätsprodukte

In Skandinavien ist das Unternehmen gut dafür bekannt, dass es den Herstellern von Präzisionsteilen einen globalen Service und hochwertige Lösungen bietet, wobei ausschliesslich mit den besten Schweizer, deutschen, spanischen und japanischen Werkzeugmaschinen-, Peripheriegerät-, Werkzeug-, Schmier-, Reinigungs- und Messgerät-Marken gearbeitet wird. Die Positionierung der beiden nicht in Skandinavien niedergelassenen Gesellschaften beruht auf denselben Werten und derselben Sichtweise bezüglich Gleichbehandlung, um den Kunden dabei zu helfen, auf ihren Märkten erfolgreich zu sein.

### Asien wächst... mit oder ohne uns

„Heutzutage arbeiten viele europäische Unternehmen in Asien, und manchmal finden sie keinen globalen Partner, der ihnen dabei hilft“ die beste Produktionslösung zu finden und umzusetzen, erklärte Ulf Karaker. Er fügte hinzu: „Dietmar Kogler, unser CEO für die Region Asien-Pazifik, hat viel Erfahrung mit Asien, und zahlreiche Unternehmen wissen, dass sie auf seine Hilfe zählen können.“ Heute vertritt die Firma offiziell ein Dutzend Schweizer und europäische Gesellschaften, die hochwertige Anlagen und Werkzeuge liefern. Dank seiner Beziehungen hilft das Unternehmen auch schweizerischen Werkzeugmaschinen-Fabrikanten, in Südostasien Geschäfte zu machen. „Der Markt ist vorhanden, und die Käufer verlangen zunehmend hochwertige Lösungen. Wir bauen die Marke Ehn & Land in diesen Ländern auf und sind davon überzeugt, dass wir ganz wesentlich zum Erfolg unserer Kunden, die dort arbeiten, beitragen können“, erklärte der Geschäftsleiter.

### Die Schweiz und hochqualifiziertes Personal

Die Idee von Ehn & Land International entstand auf Grund einer schrecklichen Erkenntnis: „Ich arbeite seit mehreren Jahren in der Geschäftswelt und habe viele hochqualifizierte Leute in den Ruhestand treten gesehen. Ihre Kompetenzen und Netzwerke sind keineswegs schlagartig überholt, geraten

aber oft in Vergessenheit, weil sie nicht mehr verwendet werden.“ Daraus entstand die Idee, diese Kompetenzen zur Gründung eines Unternehmens zu nutzen, das sich gebrauchter Maschinen annimmt. „Wir haben beschlossen, uns auf Know-how und Kompetenzen der Personen unseres Netzwerkes zu stützen, um ein Unternehmen zu gründen, das ausschliesslich auf Überholung und Verkauf gebrauchter automatischer Dreh- und Schleifmaschinen ausgerichtet ist.“ Das Unternehmen kauft Maschinen, überholt sie und verkauft sie als neuwertige Maschinen mit Garantie, und bietet darüber hinaus Schulung und Service, sofern dies erforderlich ist. Dazu setzt es das Know-how zahlreicher Personen ein, die im Ruhestand sind oder auch nicht. Das Ergebnis ist ganz eindeutig kein weiteres Geschäft mit gebrauchten Maschinen, aber ein völlig neues Wirtschaftsmodell, das als fehlendes Glied zwischen Gebraucht- und neuen Maschinen zu betrachten ist.



### Nur erstklassige Produkte

Die von Ehn & Land International angebotenen Maschinen sind ausschliesslich erstklassiger Qualität und auf der ganzen Welt lieferbar. Der CEO führte näher aus: „Unsere Rolle besteht darin, unsere Kunden Tag für Tag zu begleiten, um ihnen bei der Lösung ihrer Probleme behilflich zu sein – daher beschränken wir uns darauf, ausschliesslich erstklassige Maschinen bereitzustellen.“ Damit begann das Unternehmen, seine ersten Erfolge zu erzielen; es hat bereits einige Maschinen in Europa und im Ausland verkauft. Als wir Herrn Karaker auf die Beziehung mit den Werkzeugmaschinenherstellern und die Konkurrenzaspekte dieses Geschäftsmodells ansprachen, erklärte er: „Wir sind keine Konkurrenz für sie, wir möchten in erster Linie den Mitgliedern unseres Netzwerkes dabei helfen, Geschäfte zu machen, und unser Geschäftsvolumen ist gering. Aus diesem Grund können wir auch Werkzeugmaschinenherstellern helfen.“

### Eine Inkompatibilität, die keine Daseinsberechtigung hat

Bei den meisten Leuten können die Begriffe „Business“, „Vergnügen“ oder „Spass“ nicht in ein und demselben Satz genannt werden, so als ob ein Unternehmen unbedingt „langweilig“ und „traurig“ sein muss. Ehn & Land International möchte den Mitgliedern seines Netzwerkes dabei helfen, Geschäfte anders abzuwickeln. Das Konzept baut auf gute Beziehungen zwischen den Leuten und verstärktes Vertrauen. Der Geschäftsleiter erklärte: „Wenn man davon ausgeht, dass manche Unternehmen Probleme lösen möchten und wir die Lösung dieser Probleme kennen, können wir ihnen massgeschneiderte Lösungen anbieten, und da wir einander gut kennen, laufen die Geschäfte wie am Schnürchen.“ Es ist keinesfalls von „Kauf aus Freundschaft“ die Rede – die von Ehn & Land vorgeschlagenen Lösungen sind absolut konkurrenzfähig. Es ist aber einfach so, dass sich eine Geschäftsabwicklung zwischen zwei Personen, die dieselben Werte teilen, für beide Teile viel einfacher gestaltet. ▶

Ehn & Land hat keineswegs die Absicht, „die ganze Welt zu beherrschen“ und baut alle Geschäfte auf klaren und fairen Werten auf. Der Generaldirektor fügte abschliessend hinzu: „Wenn man einander kennt, verläuft die Geschäftsabwicklung ohne Risiko, und der Erwerb von Maschinen wird zu einem erfreulichen Ereignis, das zu einer besseren Lebensqualität für beide Teile beiträgt.“

Es handelt sich hierbei weder um eine grosse Marketingtheorie noch um eine Revolution in der Werkzeugmaschinenwelt... aber alles läuft dermassen anders, dass ich beinahe Lust verspüre, eine Maschine zu kaufen. Das kann wohl nur bedeuten, dass das Konzept von Ehn & Land sehr verlockend ist.

## The missing link

*Ehn & Land is one of the most successful sales organisation in Scandinavia in the field of microtechnology and high precision machining. Since 2012 the CEO, Ulf Karaker, wanted to broaden his horizon and has successfully created a new sister company, Ehn & Land Asia Pacific and another one in 2006: Ehn & Land international based in Switzerland. Meeting in Bienne at the new headquarter of Ehn & land international.*

The 1950's family owned company has built its success on their motto: "Our customers' success is our success". Mr. Karaker says: "We believe in establishing long-term relationships with our customers. Our goal is to be a natural part of their day-to-day business so that we can provide them with solutions that increase their competitiveness and profitability".



### High-end and high quality products

In Scandinavia the company is well-known for its global service for small precision parts makers and offers them high-end solutions from the best Swiss, German, Spanish and Japanese brands regarding machine-tools and peripherals, tooling, lubrication, cleaning and measuring. The positioning of the two companies is based on the same values and on the same vision of fairness in business to finally help customers win on their markets.

### Asia is growing... with or without us

"A lot of European companies are working in Asia now and they sometimes miss a global partner like us to help them finding and building the best manufacturing solution" says Ulf Karaker. He adds: "Dietmar Kogler our CEO for Asia-Pacific has a good track record in Asia and many companies know that they can rely on him to help them". Nowadays the company is officially representing about 10 Swiss and European companies providing high-end tooling and material and is involved in helping Swiss machine-tools manufacturers in doing business in south-east Asia. "The market is there and companies are more and more demanding of high quality solutions. We are building the Ehn & Land brand in these countries and we are convinced we can play a major role in the success of our customers there" says the CEO.

### Switzerland and highly skilled people

It is based on a "terrible" statement that Ehn & Land international was founded. Mr. Karaker says: "I have been in business for many years and I've seen a lot of very skilled people being made retired. From that moment, their skills and networks are indeed not obsolete but often wasted as no longer used". Hence the idea to use these skills to set up a second-hand machines business. "We decided that we would rely on the know-how and skills of people in our network to organize a business only for second hand lathes and grinding machines". The company buys machines, overhauls them and sells them like new machines, with guarantee and even with training and service if needed. For doing that, it uses the skills of many people, retired or not. The result is clearly not a mere second-hand machine business but a completely new economic model, like a missing link between second-hand machines and new ones.

### First class only

The machines proposed by Ehn & Land International are high-end machines only and can be delivered worldwide. The CEO says: "Our business is to be with our customers day after day to help them solve their problems and for that we know we want to stick to our concept of high quality machines". And the business starts to be successful; the company has already sold a few machines in Europe and overseas. Questioned about the relation with machine-tools builders and the competitive aspects on this business model on them, Mr. Karaker explains: "We are not in competition with them, we mainly aim to help people in our network to do business and our volumes are small. Therefore we can help machine-tools builder too".

### An oxymoron that must not be

When you speak with a lot of people, "business" cannot be seen in the same sentence as "fun" or even "pleasure"... nevertheless business must not be "boring" and "sad". Ehn & Land International wants to help people in their network doing business in another way. It's based on good relationship between people and it's all about building confidence. "When we know that some companies are looking for solutions and we know them, we can offer them a tailored solution and as we know each other well, the business is smooth" says the CEO. But indeed there is nothing to see with "buying by friendship only", the solutions proposed by Ehn & land are fully competitive. Simply the sales between two people that share the same values are far simpler and easier for both sides.

Ehn & Land doesn't want to "eat the world" and bases all his business on clear and fair values. The CEO concludes: "When you know one another, it's risk-free and buying machines becomes pleasure and helps reaching better quality life for both parts".

It's neither big marketing theory nor revolution in the machine-tool business... although it is completely different and nearly gives me the wish to buy a machine... I assume that means their concept is enticing.

**Ehn & Land Asia-Pacific PTE. Ltd.**  
25 International Business Park - German Centre  
Singapore 609916  
Dietmar Kogler - dietmar.kogler@ehmland.com  
Tel. +65 6562 7670

In Switzerland and worldwide

**Ehn & Land International**  
**Ehn & Land GmbH - Head office**  
Chamerstrasse 44, Postfach 844 - CH-6331 Hünenberg  
Tel. +49 172 760 1732

**Representation office**  
Route de Boujean 39 - P O Box 4207 - CH-2500 Bienne 4  
www.ehmland.com