



L. Klein SA: une entreprise familiale qui joue dans la cour des grands

Le marché du négoce de matières a beaucoup évolué en vingt ans. Ces changements se traduisent notamment par une multiplication des fournisseurs et l'utilisation toujours plus répandue de nouvelles sources d'information. Les mentalités ont également changé, la notion de fidélité perdant peu à peu du terrain.

Aujourd'hui, les clients passent plus facilement d'un fournisseur à l'autre, avec des exigences toujours plus élevées, ce qui, s'il fallait y trouver un point positif, oblige ces derniers à se remettre régulièrement en question et à sans cesse chercher à s'améliorer. Reste toutefois une constante: si l'on veut de la qualité, il faut y mettre le prix car garantir la régularité de la matière a un coût. Pour faire face à ces évolutions, Klein Sa mise de plus en plus sur la qualité du service et le conseil, visant ainsi à proposer des solutions complètes à ses clients. La transparence entre fournisseur, revendeur et client ainsi que le partage de savoir-faire prennent une nouvelle dimension dans ce marché en mutation.

La flexibilité, une notion indispensable

La qualité d'un produit n'est plus le seul critère de différenciation. Le client apprécie toujours davantage la notion de flexibilité, et pas uniquement en ce qui concerne les délais de livraison. Le négociant biennois doit également faire preuve de souplesse dans les quantités et être en mesure de vendre de très petits lots. Certaines matières sont en effet demandées pour des tests et les quantités vendues ne dépassent pas quelques kilos par année. Impossible chez d'autres fournisseurs qui ne discutent pas à moins de 500 kilos, avec un délai de minimum 3 mois.

Davantage de normes

Les producteurs de matières sont de plus en plus fréquemment confrontés aux normes qui entendent limiter, voire supprimer les matières considérées à risques. Le prochain changement programmé est l'abandon du plomb. Dans ces conditions, trouver le compromis entre respect des normes légales et souhait des clients en terme d'usabilité, de traitements thermiques ou traitements de surfaces relève de la gageure. De plus, l'introduction croissante de normes implique davantage de personnel pour le contrôle et mène quelques fois à la mise au rebut de stocks

entiers qui ne répondent plus aux dernières prescriptions. Ces divers éléments contribuent de manière directe au renchérissement des produits.

Il est toutefois possible de tirer profit de cette accumulation de normes.

L. Klein SA a ainsi fait le choix stratégique de couvrir un maximum de normes tout en gardant une spécification reconnue dans le haut de gamme.

Cette décision lui permet d'attirer une clientèle qui, de plus en plus, recherche un fournisseur selon des critères liés aux impératifs légaux.

Partage des risques imposé

Actuellement, une tendance se dessine clairement: les entreprises ne commandent que la matière nécessaire au travail en cours, principalement pour ne pas avoir à immobiliser de la trésorerie trop longtemps. Or, suivant le type de matière, les tréfileries ont besoin de grands volumes à chaque coulée (bien souvent, le minimum est de 40 tonnes et il n'est pas rare que les coulées fassent 100 tonnes). Elles ont donc de plus en plus tendance à demander au négociant de partager les risques en l'obligeant à commander de grandes quantités. Non seulement le négociant n'a aucune garantie de pouvoir revendre la matière, mais il est en plus obligé de disposer de suffisamment de place pour le stockage. En acceptant de jouer les « tampons » entre fournisseurs et clients finaux, le négociant voit son rôle prendre de plus en plus d'importance.

Investir pour rester dans la course

Pour être en mesure de répondre à cette nouvelle donne, L. Klein SA a investi en 2015 dans la construction d'un nouveau bâtiment de 2500 m², bâtiment que les propriétaires ont voulu

écologiquement raisonnable: structure en bois, chauffage au bois, récupérateurs d'eau de pluie et panneaux solaires. L'entreprise s'efforce ainsi de couvrir au maximum ses propres besoins. A l'intérieur, toute l'infrastructure nécessaire à la manutention de la matière: stockeur automatique à 350 caisses, lift d'une capacité de 8 tonnes, charges au sol (en bois) admissibles de 2-3 tonnes par m² et systèmes de stockage sécurisé avec traçabilité continue. Plus de 4'300 articles sont en stock, disponibles dans une bonne cinquantaine de qualités différentes et dans un grand nombre de mesures intermédiaires.

Grâce à une logistique bien rôdée, les livraisons sont très rapides. Les camions de l'entreprise sillonnent ainsi les routes de l'Arc jurassien quotidiennement et pour les livraisons à l'étranger, soit environ 40% du volume répartis dans une quarantaine de pays, Klein SA a mis en place des collaborations avec des partenaires fiables à même de répondre aux besoins de réactivité voulus par ses clients.

L. Klein AG: Ein Familienbetrieb, der in der Champions League spielt

Der Markt des Werkstoffhandels hat sich in den letzten zwanzig Jahr stark verändert. Die Unternehmen kaufen bei einer ständig wachsenden Lieferantenzahl ein und nehmen zunehmend neue Informationsquellen in Anspruch. Auch die Mentalität hat sich geändert, der Begriff «Kundentreue» verliert langsam aber sicher an Boden.

Heutzutage wechseln die Kunden oft den Lieferanten, denn ihre Ansprüche werden immer größer – dadurch sind die Lieferfirmen gezwungen, sich regelmäßig in Frage zu stellen und ihre Leistungen zu verbessern, was natürlich auch seine positiven Seiten hat. Eine Konstante blieb jedoch erhalten: Wer auf Qualität Wert legt, muss etwas tiefer in die Tasche greifen, denn die Gewährleistung einer gleichbleibenden Werkstoffqualität hat ihren Preis. Angesichts dieser Entwicklungen setzt die Klein AG immer mehr auf Service- und Beratungsqualität, um ihren Kunden umfassende Lösungen anbieten zu können. Transparente Vorgänge zwischen Lieferant, Wiederverkäufer und Kunde sowie geteiltes Know-how nehmen in diesem sich wandelnden Marktumfeld eine neue Dimension an.

Flexibilität ist unerlässlich

Die Produktqualität ist nicht das einzige Kriterium, das den Unterschied macht. Kunden wissen Flexibilität immer mehr zu schätzen, und nicht nur hinsichtlich der Liefertermine. Der Bieler Werkstoffhändler muss auch bezüglich Liefermenge eine große Anpassungsfähigkeit an den Tag legen können und bereit sein, sehr kleine Losgrößen zu verkaufen. Bestimmte Werkstoffe werden für Produkttests benötigt, somit nehmen die Kunden nur ein paar Kilo pro Jahr ab. Andere Lieferanten lehnen Liefermengen unter 500 Kilo ab, und ihre Lieferfristen betragen mindestens drei Monate...

Mehr Normen

Den Werkstofffabrikanten werden ständig neue Normen auferlegt, die den Einsatz von gefährlich geltenden Stoffen einschränken oder sogar verbieten. Die nächste geplante Änderung ist der Verzicht auf Blei. Unter diesen Umständen wird die Kompromissfindung zwischen Einhaltung gesetzlicher Normen und Kundenwünschen hinsichtlich Bearbeitbarkeit, thermischer oder Oberflächenbehandlungen zur Herausforderung. Außerdem setzt

die Einführung von zusätzlichen Normen mehr Prüfpersonal voraus und führt manchmal zur Entsorgung ganzer Lagerbestände, die den neuesten Vorschriften nicht mehr entsprechen. All das wirkt sich direkt auf die Verteuerung der Produkte aus.

Es ist jedoch möglich, aus dieser Normenanhäufung einen Nutzen zu ziehen.

Die L. Klein AG traf eine strategische Entscheidung, indem sie einem Höchstmaß an Normen gerecht wird und zugleich an einer anerkannten Spezifikation im High-End-Bereich festhält.



Stockeur automatique à 350 caisses.
Automatische Lagerhaltung mit 350 Kisten.
Automatic storage tower for 350 boxes.

Dieser Entscheidung verdankt sie den Zulauf von Kunden, die sich bei der Lieferantensuche an gesetzlich vorgeschriebenen Kriterien orientieren.

Auferlegte Risikoteilung

Derzeit zeichnet sich ein klarer Trend ab: Die Unternehmen bestellen nur die Werkstoffe, die sie für laufende Arbeiten benötigen, hauptsächlich weil sie ihre Geldmittel nicht langfristig blockieren möchten. Je nach Werkstoff benötigen Ziehereien jedoch große Mengen für ihre Schmelzen – die Mindestmenge beträgt oft 40 Tonnen, und es kommt nicht selten vor, dass 100 Tonnen für eine einzige Schmelze erforderlich sind. Dementsprechend neigen sie immer häufiger dazu, vom Werkstoffhändler eine Teilung des Risikos zu verlangen, indem sie ihn dazu zwingen, große Mengen zu bestellen. Somit hat der Werkstoffhändler keinerlei Gewähr, dass er die Ware tatsächlich weiterverkaufen kann und muss darüber hinaus über ausreichend Lagerplatz verfügen. Indem der Werkstoffhändler akzeptiert, die Pufferrolle zwischen Lieferanten und Endkunden zu übernehmen, nimmt seine Bedeutung zunehmend zu.

Investieren, um im Rennen zu bleiben

Die L. Klein AG investierte 2015 in den Bau eines neuen 2500 m² großen und ökologisch sinnvollen Gebäudes, um den neuen Gegebenheiten entsprechen zu können: Es handelt sich um eine Holzkonstruktion, die mit Holzheizung, Regenwasser-Auffangvorrichtung und Solarpaneelen ausgestattet ist. Das Unternehmen ist somit bestrebt, bestmöglich für den eigenen Bedarf zu sorgen. Der Innenraum ist bestens ausgestattet und stellt die gesamte zur Werkstoffhandhabung erforderliche Infrastruktur zur Verfügung: automatische Lagerhaltung mit 350

Kisten, Hebework mit einer Kapazität von 8 Tonnen, (Holz-) Bodenbelastung 2 – 3 Tonnen pro Quadratmeter und gesichertes Lagersystem, das eine ständige Rückverfolgung sicherstellt. Über 4'300 Artikel sind auf Lager, wobei 50 verschiedene Materialqualitäten in zahlreichen Zwischenabmessungen lagerbewirtschaftet werden.

Dank einer gut eingespielten Logistik können kurze Lieferzeiten eingehalten werden. So sind die Lkws des Unternehmens täglich im Jurabogen unterwegs, und was die Lieferungen ins Ausland betrifft – immerhin an die 40 % des Auftragsvolumens, das sich auf vierzig Länder aufteilt – richtete die Klein AG Kooperationen mit zuverlässigen Partnern ein, die in der Lage sind, reaktiv auf die Kundenwünsche zu reagieren.



Des solutions clients parfaitement adaptées



Machines-outils et solutions globales haute précision

Notre spécialité consiste à noter globalement vos demandes individuelles et à réaliser une solution sur mesure pour vous. Nos collaborateurs chevronnés et motivés garantissent une exécution rapide et efficace de vos exigences, conformément à vos besoins.

- > De manière ciblée
- > Partenariale
- > Précise
- > Engagée



NEWEMAG AG
6274 Eschenbach
T 041 798 31 00
www.newemag.ch

Schneider mc SA
1373 Chavornay
T 024 441 72 13
www.schneidermc.ch

NEWEMAG
WERKZEUGMASCHINEN
MACHINES-OUTILS

Schneider mc SA
WERKZEUGMASCHINEN MACHINES-OUTILS

L. Klein SA: a family business that plays in the big league

The market of metals trading has evolved considerably over the past 20 years. These changes result in a proliferation of suppliers and the ever more widespread use of new information sources. Mentalities have also changed, the idea of faithfulness losing more and more ground.

Nowadays, the customer switch easily between providers, with increasingly more demanding expectations. Considered in positive terms, this requires the providers to carry out self-examination and to constantly seek improvements. However, there is one constant: quality has its price, because it costs to guarantee the regularity of the material. To deal with these changes, L. Klein SA is counting more and more on the quality of service, thus aiming to offer its customer complete solutions. Transparency between supplier, distributor and customer, as well as know-how sharing are taking on a new dimension in this changing market.

Flexibility is crucial

The quality of a product is no longer the only differentiating factor. Flexibility is an aspect which the customer is increasingly sensitive to, not only in terms of delivery times. The Biel based trader must also show flexibility in terms of quantity and be able to sell very small batches. Some materials are used to carry out tests

and the quantities sold do not exceed a few kilos per year. That would not be possible with other suppliers which do not enter into discussion for quantities below 500 kilos, and this with long delivery times (minimum three months).

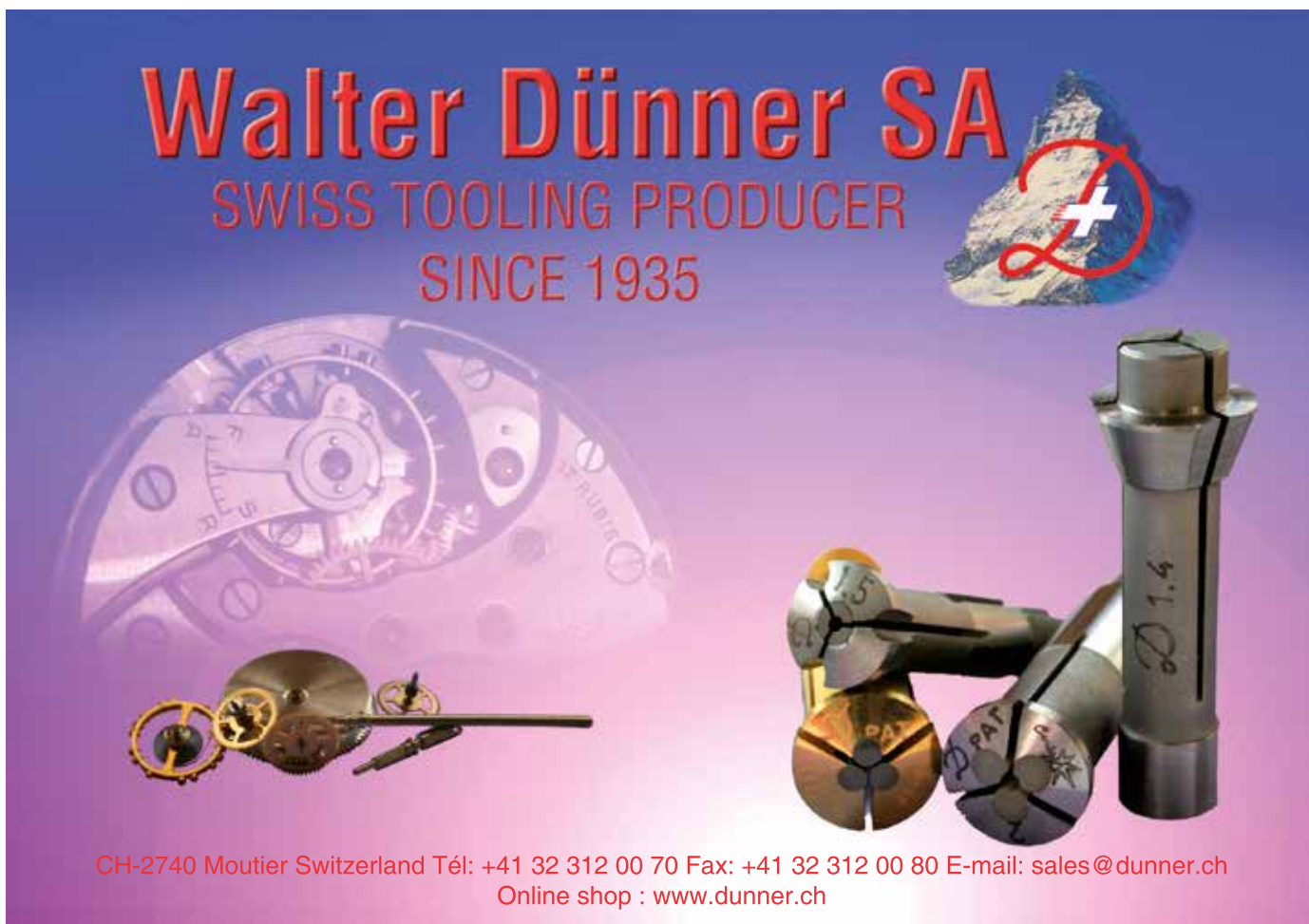
More norms

Material producers are more and more frequently faced with standards seeking to limit, or even remove material perceived as risky. The next scheduled change is to ban lead. Finding in these conditions the compromise between legal standards and customer's wishes in terms of machinability, heat treatments or surfaces treatments is a challenge. In addition, the growing introduction of norms requires more staff for controls and can lead to the scrapping of entire stocks that do not meet the latest standards. All of these factors contribute directly to increased product costs.

It is possible however to take advantage of this accumulation of norms.

Thus, L. Klein SA has strategically decided to cover the maximum of norms while keeping a recognised specification in the high end segment.

This decision enables the company to attract customers who are increasingly seeking suppliers on the basis of legal imperatives. ▶



Walter Dünner SA
SWISS TOOLING PRODUCER
SINCE 1935

CH-2740 Moutier Switzerland Tél: +41 32 312 00 70 Fax: +41 32 312 00 80 E-mail: sales@dunner.ch
Online shop : www.dunner.ch



Imposed risk-sharing

A clear trend can currently be seen: in order to avoid having much money tied up, companies only order material for the ongoing work. According to the materials, the wire mills need high volumes for each steel melt (the minimum is often 40 tonnes and steel melts of 100 tonnes are not uncommon). They therefore request that their customer share the risks through large orders. The distributor has not only no guarantee to resell the material, he needs besides to have sufficient space available for storing. By accepting to act as a buffer between suppliers and end customers, the distributor sees its role expanding.

To invest to stay on course

In order to address this new factor, L. Klein SA decided 2015 to invest in new premises of 2'500 square meters designed to be environmentally wise: wooden structure, wood heating, rainwater recuperators and solar panels. The company thus strives to fully cover its own needs. Inside, one can find all the infrastructure necessary for the handling of materials: automatic storage tower with 350 boxes, an eight-tons elevator, (wooden) floor loads of 2-3 tons per square meter and a secured storage system with continuous traceability. More than 4'300 articles are in-stock, available in roughly 50 various qualities and in a wide variety of intermediate measures.

The deliveries are fast thanks to a well-organised logistics. The company trucks are every day out on the roads of the «Arc Jurassien». For abroad deliveries, approximately 40% in some 40 countries, L. Klein SA has established close cooperation with reliable partners able to meet the need for reactivity of its customers.

L. Klein SA
 Chemin du Long-Champ 110
 CH-2504 Bienne
 Tel. +41 (0)32 341 73 73
www.kleinmetals.ch

Ceramic materials

CeSinit® – for round, flat, tube and custom-designed profiles.

CERAMDIS – your competent supplier of custom solutions in high-performance ceramics.



CERAMDIS
 ADVANCED CERAMICS

Swiss Made quality silicon nitride

Ceramdis GmbH
 Im Tubental 5
 CH-8352 Elsau
 T +41 44 843 20 00
www.ceramdis.ch