

FALLSTUDIE
ÉTUDE DE CAS

SEPO AG



Fallstudie SEPO AG



Die SEPO AG produziert seit 1988 mechanische Präzisionsteile weitgehend aus Aluminium, auf einer rund 700 m² grossen Produktionsfläche. Das Erfolgsrezept der visionären Geschäftsführer Danielle und Oliver Oberdanner, ist der familiäre Umgang mit ihren rund 20 Mitarbeitern

sowie einem zukunftsorientierten Management und einem starken Partner in der Aluminiumbeschaffung!

«TOP PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS»

Im Jahr 2016 übernahm Herr Oberdanner die Geschäftsleitung von seinem Vater und innovierte die bestehenden Geschäfte. Infolgedessen suchte er einen zuverlässigen und erfahrenen Aluminiumlieferanten für seine qualitativ anspruchsvollen Fertigungsteile.

Nach zahlreichen Erfahrungen mit verschiedenen Lieferanten, überzeugte ihn das Preis-Leistungs-Verhältnis der Allega. Er selbst sagt: «Wir kaufen stets günstig ein und niemals billig, denn dies würde weitere Kosten verursachen!» Folglich wurde in enger Zusammenarbeit eine Qualitätsverbesserung seiner Prozesse und Produkte erzielt, wodurch über die Jahre neue Kundschaft an die SEPO AG gebunden werden konnte.

Die genauen Toleranzen sowie das Spezial-Material der Allega ermöglichten fortan eine automatisierte Fertigung, ohne kostspielige Unterbrüche. Zudem verringerte sich dadurch der Materialausschuss, was sich wiederum positiv auf seine Preisgestaltung auswirkte. Diverse Pilotprojekte realisierte die SEPO AG mit Materialmuster zu Serienpreisen und erhielt in stressigen Situationen Aluminiumzuschnitte per Express. Insbesondere die gute Kommunikation und die vertrauliche Zusammenarbeit, betont Frau Oberdanner, als unglaublich wertvoll. Gerade aufgrund dieser Voraussetzungen kann bei Problemen, lösungsorientiert gehandelt werden.

Étude de cas SEPO AG



Depuis 1988, la société SEPO AG produit des pièces mécaniques de précision, essentiellement en aluminium, sur une surface de production d'environ 700 m². Le secret de la réussite de ses dirigeants visionnaires, Danielle et Oliver Oberdanner, repose sur l'ambiance familiale qu'ils

cultivent avec leurs 20 collaborateurs, sur un management orienté vers l'avenir et un partenaire solide pour l'approvisionnement en aluminium!

«UN RAPPORT QUALITÉ-PRIX IMBATTABLE»

En 2016, M. Oberdanner a pris la succession de son père à la tête de l'entreprise et a misé sur l'innovation. Il s'est notamment mis en quête d'un fournisseur d'aluminium fiable et expérimenté afin de pouvoir réaliser des pièces de fabrication requérant un haut niveau de qualité.

Après avoir fait diverses expériences avec différents fournisseurs, il a été convaincu par le rapport qualité-prix qu'offre Allega. Il le dit lui-même: «Nous achetons toujours à bon prix, mais jamais à prix cassé car au final le trop bon marché coûte cher!» Par la suite, une collaboration étroite lui a permis d'améliorer la qualité de ses processus et de ses produits, ce qui, au fil des ans, a attiré de nouveaux clients chez SEPO AG.

Dès lors, les tolérances précises et la qualité du matériel spécial d'Allega ont permis une production automatisée sans interruptions coûteuses. Elle a également réduit les déchets de matériaux, ce qui a eu un effet positif sur le calcul des prix. La société SEPO a pu mener divers projets pilotes à partir de petites quantités de matériaux fournies à des prix de série et a reçu des produits en aluminium découpés sur mesure et livrés en express pour faire face à des situations de stress. Madame Oberdanner salue tout particulièrement l'efficacité de la communication et de la coopération mutuelle. C'est précisément grâce à ces conditions que des actions orientées vers des solutions peuvent être entreprises lorsque des problèmes surgissent.

Eine stetige Verbesserung dieser Zusammenarbeit wird auch noch heute angestrebt und regelmässig diskutiert. In naher Zukunft werden Bestellprozesse mit definierten Artikel automatisiert vonstattengehen.

Das aber wohl grösste Projekt der SEPO AG beinhaltet das neue Firmengebäude, welches die Unternehmung für den digitalen Wandel fit machen soll.

Une amélioration constante de cette coopération est toujours recherchée et fait l'objet de discussions régulières. Dans un avenir proche, les processus de commande de certains articles seront automatisés.

Mais le projet le plus important de SEPO est probablement le nouveau bâtiment de l'entreprise, qui devrait permettre à celle-ci de répondre à la transition numérique.



«GENAUE TOLERANZEN UND REINES MATERIAL»

Gehen auch Sie mit uns langfristig erfolgreiche Wege und profitieren Sie von höchster Aluminiumqualität sowie erstklassigem Kundenservice!

Kontaktieren Sie uns per Mail verkauf@allega.ch oder telefonisch +41 44 852 41 11. Unser Aussendienst unterstützt Sie gerne auch vor Ort.

«DES TOLÉRANCES PRÉCISES ET UNE MATIÈRE PURE»

Vous aussi, prenez avec nous le chemin de la réussite à long terme, nous vous accompagnons en vous fournissant la meilleure qualité d'aluminium et un service clientèle de premier ordre!

Contactez-nous par mail à verkauf@allega.ch ou par téléphone +41 44 852 41 11. Notre service commercial se fera également un plaisir de vous aider sur place.

ALUMFASSEND

