



La philosophie et la stratégie de KS Profiel:

Développer et produire d'une façon orientée vers le client, grandir ensemble!

« Nous sommes en fait une extension opérationnelle du département de développement, d'ingénierie et de la production de nos clients », a déclaré le PDG Leendert Noordzij conc. la stratégie et la philosophie de KS Profiel. « Tout est basé sur une ère d'expérience et de savoir-faire. En 2015, KS Profiel existera 40 années et nous sommes capable de regarder en arrière sur quatre décennies de croissance, de l'innovation et de développement international. Mais nous nous tournons surtout vers un avenir d'une coopération étroite et d'une optimisation de nos services techniques et logistiques. C'est notre mission que nos services et les produits développés en étroite coopération avec notre clientèle permettent à nos clients d'étendre leur marché et de renforcer et de développer la rentabilité ».

Il y a quarantes ans, KS Profiel a commencé avec la vente de profilés standards. Le marché s'est développé rapidement et les clients voulaient plus de travail sur mesure. KS Profiel a réagi en proposant des opérations telles que le poinçonnage de trous et des fentes, l'application des sertissages supplémentaires, etc. Cela a mis KS Profiel lentement dans le rôle du fabricant. « Les clients ont commencé à envoyer des dessins de profilés spécifiques avec la question de savoir si cela pourrait être produit. Voilà nos origines en tant que producteur », dit Leendert Noordzij à ce sujet. « Cela a signifié que nous avons actuellement 13 lignes de profilage avancées. Ainsi nous pouvons produire une large gamme de profilés ouverts et fermés d'innombrables versions: minces, épaisses, petites, grandes, légères, lourdes, simples, complexes, avec en plus une grande variété de modèles poinçonnage. Chaque dimension de série peut être produite, à partir de quelques pièces uniques aux grandes séries. En plus, nous avons investi dans une ligne de refendage avancée. Nous appliquons le refendage non seulement comme prétraitement pour notre propre production, mais ça nous permet également de servir nos clients qui ont besoin de matériau refendu en bande. Dans ce contexte nous fournissons une large gamme de matériaux de haute qualité, nous pouvons refendre dans pratiquement n'importe quelle largeur souhaitée. Ceci dans un délai de livraison d'une rapidité sans précédent et à un prix compétitif ».

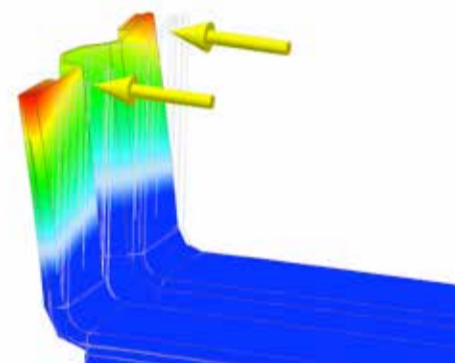


Optimisation des produits

« Transformer des idées en nouveaux produits innovants exige des connaissances et une expérience spécifique », souligne Leendert Noordzij. « Les clients viennent nous voir avec leurs projets, et souvent ils ont déjà fait un croquis, puis il est important de connaître les réflexions derrière ce projet. Un nouveau profilé peut contribuer à une économie en poids, en espace et / ou en assemblage. Une réduction des coûts représente un effort important et implique souvent une amélioration des propriétés. Par exemple, un produit doit devenir plus résistant à la corrosion, à l'usure, plus souple ou rigide. Cela nécessite une combinaison judicieuse de la conception structurale optimale, le choix de matériaux et la finition. Si nécessaire, en consultation avec nos fournisseurs de matériaux, nous réalisons des essais avec des aciers spécifiques avec des belles solutions comme résultat final. Par exemple, pour un de nos clients dans le secteur du bâtiment, nous avons développé une poutre en acier qui est une excellente alternative aux solives « traditionnelles » lourdes pour un plancher en béton. D'ailleurs, nous sommes forts dans la technologie de stockage. Construire d'une façon compacte et efficace (économie en temps et espace), légère, solide, durable et des tolérances serrées sont des critères essentiels. Un autre marché important représente l'industrie solaire, pour qui nous développons des structures de soutien durables et résistantes à la corrosion pour les panneaux solaires. Pour encore un autre secteur, la construction des remorques, nous produisons des profils solides à départ des « aciers à haute résistance » spéciaux avec comme objectif des économies de poids, si importantes pour cette branche d'industrie. En raison de donner une forme spécifique à ces profilés, ils sont aussi plus rapide à assembler, ce qui entraîne des coûts de production inférieurs. Tous les profilés nous pouvons fournir avec un revêtement contre la corrosion, l'abrasion et / ou des couches galvanisées ou organiques esthétiquement agréables. En bref, en coopération avec nos clients, nous développons des structures de profilé intelligentes, durables et attrayantes, dont beaucoup d'ingéniosité technique est présent. Générer précisément cette valeur ajoutée est une de nos missions les plus importantes ».

Service logistique

« Nous suivons nos clients partout dans le monde », ajoute Leendert Noordzij. « Beaucoup de nos clients sont orientés vers l'exportation et nous tirons profit de cette connaissance. Un aspect important de notre entreprise concerne notre organisation logistique. De notre usine stratégiquement bien situé, nous livrons aux clients dans le monde entier. Les Etats-Unis représentent actuellement un marché en forte croissance et à l'exception que nous sommes forts en Europe, nous fournissons



également des clients à Dubaï, au Japon, en Australie, au Rwanda, en Israël, en Russie, L'Amérique du Nord et du sud, etc. Nos services logistiques internationaux vont s'intensifier dans les années à venir. Ainsi, la méthode d'étiquetage, d'emballage, de chargement et de la rédaction de formulaires de transport sont des aspects importants avec lesquels nous proposons nos clients un soutien logistique complet. Pour la construction résidentielle et commerciale, nous faisons des « kits » spécifiques qui suivent en temps réel les progrès du processus de construction. Il y a aussi des clients qui veulent être livrés en profilés en étape dans un ordre spécifique. Cela se produit souvent dans les grands projets de manutention. Les profilés sont clairement codifiés et éventuellement livrés avec matériel de montage. Décharger nos clients de ces soucis est notre mission, de sorte qu'avec nos produits et services nos clients peuvent se concentrer pleinement sur leur cœur de métier et ainsi améliorer rapidement leur part de marché et la rentabilité. Résumé, gagnant-gagnant et avec cette stratégie et philosophie nous sommes devenus l'un des principaux fabricants de profilés en Europe ».

Leendert Noordzij
 CEO KS Profiel

Savoir-faire spécifique

« Nous concevons et produisons nous-mêmes les presses à courber uniques pour chaque type de profilé et c'est ainsi que nous avons développé une grande connaissance et expérience », poursuit Leendert Noordzij. « Lorsque nous voyons des dessins de produits de clients, nous sommes inspirés directement pour savoir comment il est/sera techniquement possible de produire ce profilé. A la fois nous nous hâtons de partager nos pensées avec les clients afin d'optimiser leur produit. Notre expérience et notre savoir-faire prend le dessus, à départ de cette base nous pouvons faire des propositions concrètes, à la fois conceptrices et fonctionnelles que constructives. L'observation de « la nécessité derrière la demande » a conduit, entre autres, qu'en 2009, notre département R & D se leva. En tant que partenaire de développement, nous souhaitons de partager des idées avec nos clients de plus en plus à un stade précoce. Nous formulons des recommandations de conception et de matériaux, d'évaluer la « faisabilité » des idées de produits, produire et tester des prototypes de nouveaux produits afin de produire éventuellement d'une façon rentable pour nos clients. Dans la phase de développement, nous utilisons des techniques de prototypage rapide et de logiciels avancés état de l'art-ingénierie, avec lesquels nous pouvons faire des calculs de faisabilité technique. À partir de la phase de développement, nous nous représentons comme un expert et partenaire pour nos clients ».

