



Der Distribution und den damit verbundenen Logistikprozessen kommt eine grosse Bedeutung zu.

Daniel Steiger
Direktor und Leiter Produktbereich Stahl/Metalle bei Debrunner Acifer

Das stählerne Rückgrat

Der Schweizer Stahlhandel ist ein nachhaltiger Partner des Schweizer Stahl- und Metallbaus und stellt deren Versorgung mit Stahl- und Metallprodukten sicher. Die schweizweit benötigten rund 2 Mio. Tonnen Stahlerzeugnisse wie Träger, Stabstahl, Bleche, Röhren oder Qualitätsstahl gelangen direkt vom Herstellerwerk per Bahn, Schiff oder Lkw zu den Verarbeitern oder werden beim Schweizer Stahlhandel – der die Mengen in kleineren Positionsgössen an die stahlverarbeitenden Kunden weiterverteilt – zwischengelagert.

Das Debrunner Acifer Versorgungszentrum für Stahlprodukte in Birsfelden bewährt sich beispielsweise seit Jahren als eines der leistungsfähigsten Stahllager der Schweiz. Traditionelle Lagerplanung, gepaart mit modernster Technik, bilden das stählerne Rückgrat der Debrunner Acifer Gruppe.

Stahlprodukte werden typischerweise von KMUs (>98% aller Unternehmen) verarbeitet. Dabei setzen sich die KMUs aus Industrie, Maschinenbau, Baugewerbe sowie Stahl- und Metallbau, vorwiegend aus Kleinstfirmen (rund 88%) mit weniger als 10 Mitarbeitenden zusam-

men. Diese Realität zeigt sich im durchschnittlichen Positionsgewicht, das mehrheitlich nur wenige 100 kg beträgt. Der Distribution und den damit verbundenen Logistikprozessen kommt daher eine grosse Bedeutung zu.

Für die Stahl- und Metallbaukunden sind die kurzfristige Verfügbarkeit der Artikel sowie verschiedene Anarbeitungs-Dienstleistungen, wie z.B. Sägen, ausschlaggebend. Sie müssen ihre Aufträge fristgerecht erledigen können und setzen auf einen zuverlässigen, flexiblen Partner mit kurzfristiger Auftragsabwicklung und ausreichend Material am Lager. Die Erfüllung dieses Leistungsauftrags hat für Debrunner Acifer denn auch grosse Bedeutung und bildet die Basis für die nachhaltige Kundenpartnerschaft.

In diesem Zusammenhang wägen unsere Kunden aufgrund der starken Preisschwankungen für Stahl- und Metallprodukte der letzten Jahre sowie dem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld vermehrt ab, ob sie in eigene Lager und Lagereinrichtungen investieren wollen. Damit verbunden sind Lagerbewertungsrisiken und Kapitalkosten, die Investitionen in die eigene Wertschöpfungstiefe gegenüberstehen.

Immer häufiger setzen die Unternehmen dabei auch auf moderne Lagerbewirtschaftungs- und Bestellsysteme wie unser bws®-System. Es stehen vielfältige Bewirtschaftungslösungen für die Beschaffungsprozess-Optimierung zur Verfügung, welche auch mit einem iPhone oder einem iPad genutzt werden können. Für den mobilen Einsatz – beispielsweise auf der Baustelle – wurde von Debrunner Acifer ein App entwickelt, um direkt auf der Baustelle Preise und Lagerverfügbarkeit abzufragen oder eine Bestellung aufzugeben. Beachten Sie zu diesem Thema auch den Fachbeitrag Seite 18.

Als nachhaltiger Partner der Stahl- und Metallbaubranche unterstützen wir auch die Berufsbildung wie beispielsweise im Nachwuchsförderungsprogramm go4metal der SMU, die Schweizer Meisterschaften oder wir treten als Generalsponsor bei SwissSkills sowie bei anderen internationalen Berufsmeisterschaften auf. Mit dem hervorgehenden, sehr guten Schweizer Berufsnachwuchs stellen unsere KMUs und die Berufsverbände sicher, dass die Branche auch künftig innovative Baulösungen «made in Switzerland» anbieten kann. ■

Une épine dorsale en acier

« La distribution et les opérations de logistique sont une préoccupation importante. »

Le marché helvétique de l'acier est un partenaire durable pour la construction métallique en Suisse et garantit son approvisionnement en produits métalliques. Les quelques 2 millions de tonnes de produits d'acier nécessaires en Suisse, comme poutres, barres d'acier, tôles, tubes ou acier de qualité, sont expédiés directement depuis le site de production par rail, bateau ou route aux transformateurs ou sont entreposés temporairement par les acteurs du marché helvétique de l'acier, qui les redistribuent à leurs clients dans des volumes plus faibles.

Le centre d'approvisionnement pour produits d'acier de Debrunner Acifer à Birsfelden constitue depuis de nombreuses années l'un des entrepôts d'acier les plus efficaces de Suisse. Une planification traditionnelle des stocks associée aux techniques de pointe constituent

l'épine dorsale en acier du groupe Debrunner Acifer.

Les produits d'acier sont traditionnellement transformés par des PME (> 98 % des clients). Les PME dans l'industrie, la construction, la production de machines et la construction métallique sont majoritairement de très petites entreprises de moins de 10 salariés (88 % environ). Cette réalité s'illustre dans le poids moyen par lot, soit généralement moins de 100 kg. La distribution et les opérations de logistique sont une préoccupation importante.

La rapide disponibilité des produits et une offre de différents services d'ajustement (sciage par ex.) sont déterminantes pour les clients de la construction métallique. Ils doivent pouvoir traiter leurs commandes dans les délais et ils recherchent un partenaire fiable et flexible, offrant une gestion rapide des commandes et un

stock suffisant de matériel. La satisfaction de ces demandes est d'une grande importance pour Debrunner Acifer et constitue la base d'un partenariat client durable.

Dans ce contexte économique tendu et au vu des fortes variations du cours des produits métalliques ces dernières années, nos clients envisagent plus sérieusement d'investir dans leurs propres installations d'entreposage. Une telle décision implique des risques d'évaluation du stock et des frais de capital, contre des investissements dans la profondeur de ses propres activités de plus-value.

Les entreprises optent de plus en plus souvent pour des systèmes de gestion des stocks et de commande modernes, à l'image de notre système bws®. Les solutions de gestion et d'optimisation des processus d'approvisionnement sont variées, et peuvent

même être utilisées sur un iPhone ou un iPad. Debrunner Acifer a conçu une App pour usage mobile (sur chantier par ex.), permettant de consulter directement les tarifs et l'état des stocks, voire de passer commande. À ce sujet, voir également l'article technique en page 18.

En notre qualité de partenaire durable de la construction métallique, nous soutenons également la formation professionnelle avec par exemple le programme de promotion de la relève go4metal de l'USM et ses championnats suisses, et sponsorisons les SwissSkills et d'autres concours professionnels internationaux. Nos PME et les associations professionnelles veillent à ce que la branche continue de proposer des solutions de construction innovantes « made in Switzerland » par l'excellence professionnelle de la relève suisse. ■