

6# LEADER



ANDRÉNVERKEN - SUÈDE

**NOUS NOUS
MAINTENONS
AU NIVEAU LOCAL**

Smålandsstenar

Basé dans la petite ville suédoise de Smålandsstenar, le sous-traitant en usinage des tôles et pliage Andrénverken sait ce qui fonctionne le mieux pour rester compétitif et conquérir le marché, dans une économie à coût élevé.

Comme l'explique le directeur général John Breitenfeldt, se maintenir sur le plan local est une bonne stratégie.

“Nous travaillons délibérément avec des clients suédois uniquement. La politique de nos principaux clients est de ne travailler qu'avec les entrepreneurs basés autour d'eux. Cela permet d'avoir des chaînes de communication courtes et des temps de réponse rapides.”

Cependant, le caractère local est relatif, la Suède étant un grand pays ; Luleå Generatorservice, client d'Andrénverken, se situe à égale

distance que celle jusqu'à Milan : il faut deux jours en camion pour livrer des pièces.

Un autre client, Skeppshuts Guteri, fabricant d'ustensiles de cuisine en fonte, se situe juste à quelques kilomètres. Son directeur de production, Erik van Dijk, résume les avantages de la proximité en un mot : “Les longues distances et les cultures différentes peuvent coûter plus que le prix indiqué sur l'étiquette de prix.”

Le plus gros client d'Andrénverken est cependant le fabricant de chariots élévateurs industriels

Toyota Materials Handling. Bien que les volumes ne soient pas les mêmes que pour l'activité d'automobiles de Toyota, 10.000 pièces par an au lieu de centaines de milliers, les attentes et les exigences de qualité sont les mêmes.

John Breitenfeldt dit : “Rien que dans cette région, nous avons 200 concurrents de notre taille faisant les mêmes choses que nous. Ce n'est pas facile. Mais nous avons tous un gros client - dans notre cas Toyota.

“Il est difficile d'avoir plus d'un gros client parce qu'ils nous transmettent des consignes de travail. Avoir





“Nous avons choisi un système automatisé pour ne pas avoir à être présents quand la machine coupe. Nous gagnons des heures. C’est une révolution.”

deux grands clients serait très compliqué car leurs attentes seraient différentes.”

Il précise que travailler à la façon de Toyota signifie mettre l’accent sur le Kaizen - l’amélioration continue. Des réunions d’atelier quotidiennes se concentrent sur l’identification des moyens pour mieux faire les choses, réduire les rebuts et minimiser les coûts sans valeur ajoutée.

“Quand vous approvisionnez une grande entreprise comme Toyota, en fournissant des kits de pièces pour la ligne de production sur une base juste-à-temps, vous ne pouvez pas vous permettre une erreur.

“Si nous ne parvenons pas à livrer à temps, ils se retrouvent face à un gros problème - et nous avons un problème encore plus conséquent. Nous ne pouvons pas risquer une

situation où il leur manquerait des pièces pour l’assemblage.”

M. Bredenfeldt a rejoint Andrénverken il y a trois ans et sa mission est de doubler le chiffre d’affaires de l’entreprise.

Axé sur le marché pour conquérir de nouveaux clients, il a également encouragé l’investissement dans de nouveaux systèmes de production pour augmenter la capacité et l’efficacité de production. Ont donc ainsi été intégrés un système de pliage à changement automatique des outils ToolCell de LVD avec mise en place automatisée des outils incluant le logiciel de programmation CADMAN® et un laser fibre Electra FL 3015 4 kW de LVD équipé d’une Tour Compacte à 6 palettes, qui s’ajoutent au système laser CO₂ Axel existant.

Bredenfeldt : “Nous avons acheté l’Electra parce qu’elle est conçue pour

couper très rapidement du métal mince, ce qui représente 95 % de nos découpes. Avec l’Electra, nous pouvons couper des tôles jusqu’à 5 mm d’épaisseur deux fois plus vite qu’avant, nous sommes donc plus compétitifs - et nous sommes en train de gagner plus d’affaires grâce à cela.”

Il ajoute : “Nous avons choisi un système automatisé pour ne pas avoir à être présents quand la machine coupe. Nous pouvons la laisser sans surveillance humaine toute la nuit, c’est donc très rentable. Dans la tour, nous pouvons stocker la matière pour 8 heures de production. La raison en est que les coûts salariaux sont élevés, nous voulons donc avoir un minimum d’utilisateurs machines.

“Il nous est également difficile de trouver des employés qualifiés, ayant la formation qui convient. Smålandsstenar n’est qu’une petite ville et les jeunes ne veulent pas y rester. Ils préfèrent vivre dans de grandes villes comme Göteborg”.

Cela rend encore plus important pour Andrénverken d’exploiter pleinement la technologie - et la programmation intégrée de la suite

“Le logiciel CADMAN implique que nous traitons le travail de manière complètement différente.”

Profil

Entreprise : Andrénverken

Site web : www.andrenverken.se

Fondée en : 1923

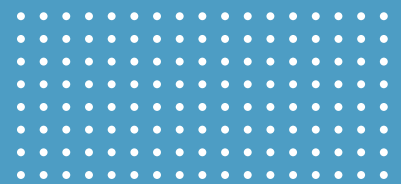
Moyens : acier, 95 % métal mince

Industrie : Sous-traitant en usinage des tôles et pliage travaillant pour des entreprises industrielles leaders mondiaux, dont le fabricant de chariots élévateurs Toyota Materials Handling

Équipée de :

- Laser fibre *Electra FL 3015* 4 kW avec Tour Compacte (CT-L) à 6 palettes, système de chargement/déchargement automatique et stockage du matériel
- Presse plieuse à changement automatique des outils *ToolCell*
- Système de découpe laser CO₂ *Axel*

Logiciel : CADMAN®-L, commande TOUCH-L



logicielle CADMAN® de LVD a fait une grande différence.

“Le nouveau laser nous a rendus plus compétitifs, mais il n’a pas vraiment changé la façon dont nous travaillions”, affirme M. Bredenfeldt. “Mais le logiciel CADMAN implique que nous traitons maintenant le travail de manière complètement différente. Le logiciel crée automatiquement le programme, la mise en place des outils et les séquence de pliage, à partir du modèle CAO 3D”.

En élevant la technologie au niveau supérieur, Andrénverken a choisi de combiner la programmation intégrée avec la capacité de changement

automatisé des outils de ToolCell.

“Ce fut la même démarche que pour le logiciel. Sur des séries de petit volume, nous sommes beaucoup plus efficaces et nous pouvons gérer le travail de manière complètement différente.

“Dans le passé, il fallait 30 minutes à une heure pour changer les outils. Maintenant, cela prend peut-être cinq minutes et vous obtenez le programme directement à partir de la base de données. La programmation sur la machine et le changement manuel des outils nous font donc gagner des heures. C’est une révolution.”

“Quand vous approvisionnez une grande entreprise comme Toyota en fournissant des kits de pièces pour la ligne de production sur une base juste-à-temps, vous ne pouvez pas vous permettre une erreur”

