

Plus.

Le sciage. Le stockage. Et bien plus.

**KASTO®**

LES PLUS

Le sciage. Le stockage. Et plus. Plus, c'est encore plus de travail. Plus d'audace dans l'avenir. Plus d'investissement. Plus de performance. Une ouverture d'horizon. C'est pourquoi KASTO développe des machines et systèmes complets avec des composants à interaction pour les scies à métaux et les techniques de stockage. Le tout complété par des prestations de service adaptées aux clients et à leur branche. Cela signifie des solutions complètes, source de rentabilité et de compétitivité, qui apportent une sécurité d'investissement. D'où plus d'avantages pour tous les utilisateurs. Les Plus KASTO. L'objectif de cette brochure est de vous faire découvrir les valeurs ajoutées de KASTO.



Armin Stolzer
Associé gérant

4



Plus de tradition

L'expérience : la base de toute nouvelle idée qui fonctionne.

8



Plus de profil

Le succès des clients : l'objectif des produits et prestations.

12



Plus de non-conformisme

La liberté d'action : le terrain favorable à la fantaisie et la curiosité.

16

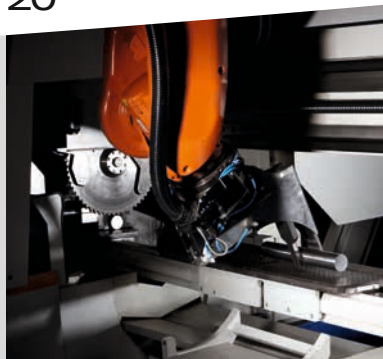


Plus de futur

La clairvoyance : la condition requise pour réussir.

US KASTO.

20



Plus d'idées

Le pouvoir d'innovation pour des solutions toujours améliorées.

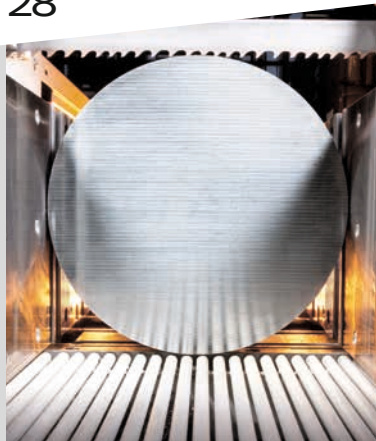
24



Plus de responsabilité

Chaque projet : une tâche globale complète.

28



Plus de fiabilité

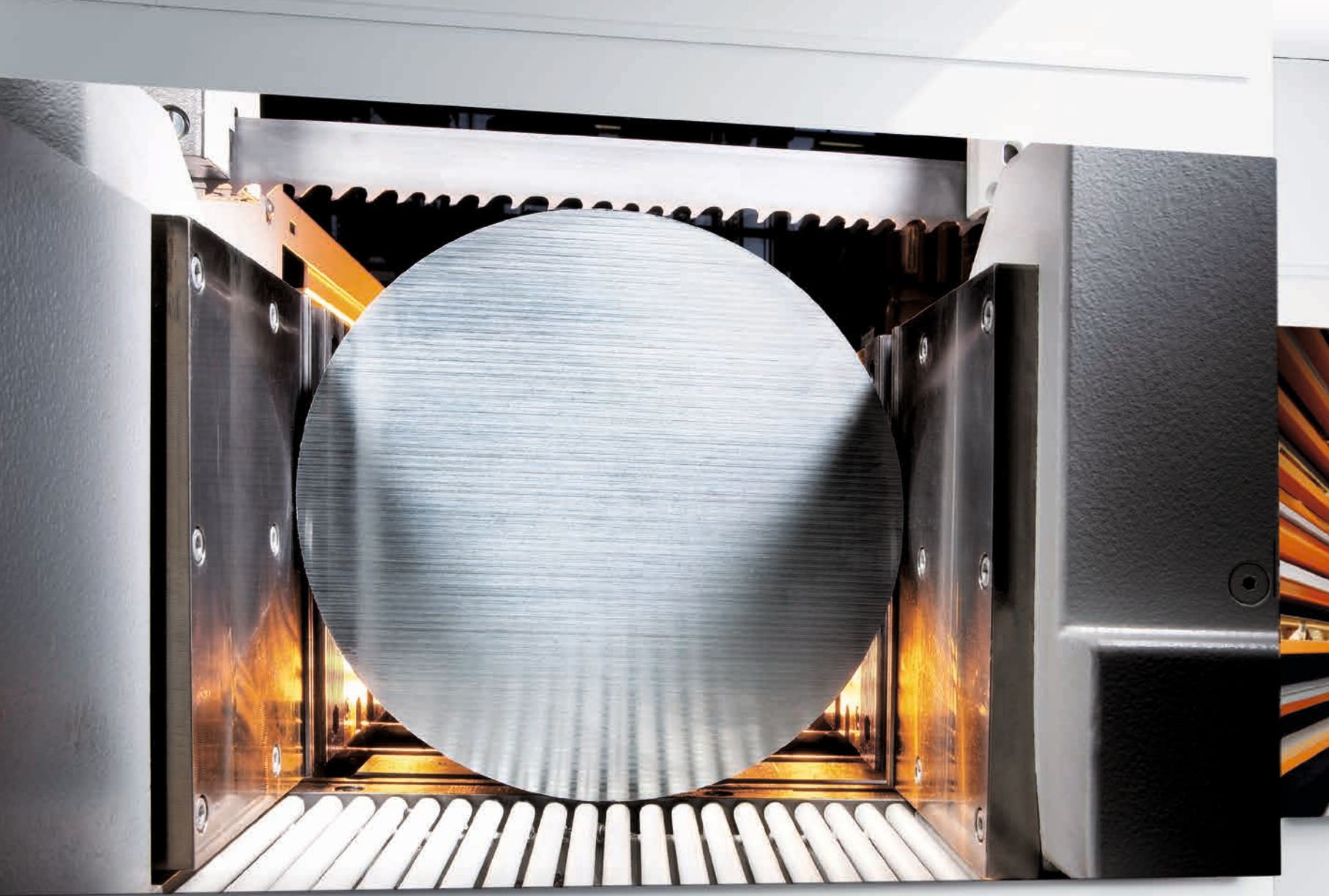
La durabilité : à la fois force et devoir.

32



Plus de motivation

La satisfaction des clients : confirmation et motivation.



Plus



de tradition

Concevoir et assurer l'avenir de KASTO est l'objectif premier de l'associé-gérant Armin Stolzer. Pour cela, il mise sur la combinaison de l'expérience et des nouvelles idées. Afin d'aménager la route vers le futur sans heurts, il a fédéré aujourd'hui toute sa famille autour de lui pour le soutenir.

« Définir les besoins spécifiques de nos clients, telle est la condition préalable à toute solution performante. Pour y parvenir, trois facteurs sont indispensables : de l'expérience, de l'expérience et encore de l'expérience. »

KASTO ne mise pas sur le hasard.

Au contraire, continuité et persévérance sont à l'ordre du jour. KASTO, qui compte parmi les plus anciennes entreprises familiales en Europe, peut s'appuyer sur plus de 170 ans d'expérience. C'est ainsi que s'est développé l'un des plus grands fabricants mondiaux de scies et systèmes de stockage de très grande qualité. Avec de nombreux développements propres qui ont fait de KASTO le leader en technologie et fixé les critères dans l'ensemble de la branche. Ces critères ne concernent pas que les produits. Pour le service après-vente, ce qui compte aussi c'est ce qui représente une réelle valeur ajoutée pour nos clients. Des succursales et des représentants dans le monde entier y contribuent. Plus de 700 employés dans le monde et une organisation adaptée permettent à KASTO d'être proche de ses clients.

KASTO met à profit les avantages d'une entreprise gérée par ses propriétaires : cette indépendance vis à vis des grands groupes industriels permet plus de liberté aussi bien en période de bonne conjoncture qu'en période de crise – p. ex. des décisions courageuses concernant la production et la continuité sur le site. Le choix du site de production en Allemagne est en même temps le choix sans compromis d'une grande qualité. Des employés bien formés sont en définitive une partie de cette expérience qui investit chaque produit KASTO et fait de KASTO l'un des plus importants employeurs de la région.



1844



Création
Un départ réussi : Karl Stolzer crée une menuiserie à Achern.

1947



Première scie alternative
Brevet international : La première scie alternative KASTO.

1972



Premier magasin pour charges longues
Le premier magasin en portique avec scies intégrées.

1991

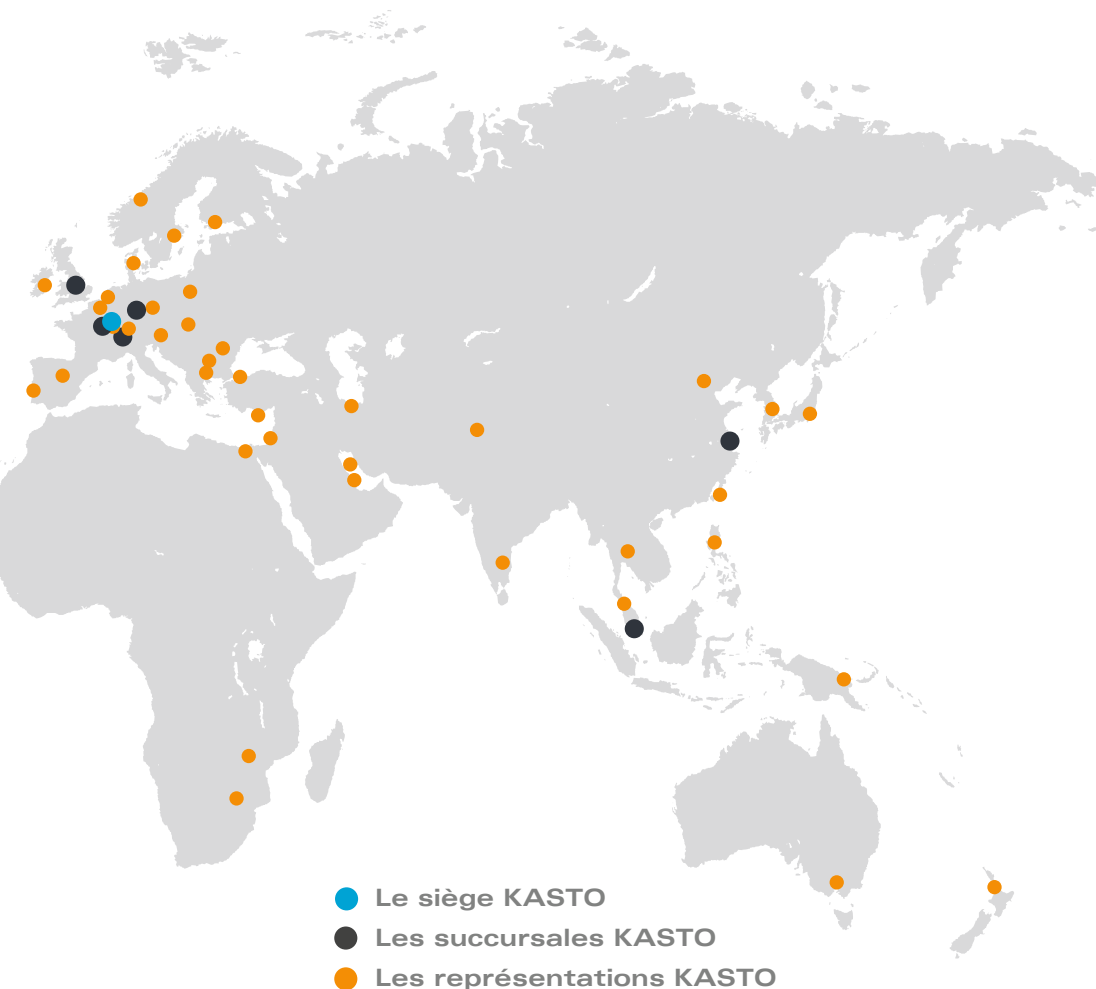


Site de Schalkau
Extension en trois phases : L'usine de Schalkau en Thuringe.

Des générations chez KASTO

Chez KASTO, on met l'accent sur l'expérience acquise et sa transmission à la prochaine génération. Ce principe se traduit également à la tête de l'entreprise. Armin Stolzer est gérant de la société depuis 1988. Sa fille Stephanie Riegel-

Stolzer l'assiste depuis mai 2011 après avoir suivi un cursus de master en gestion d'informations, médias et technologique à Saint-Gall (Suisse). En tant que membre de direction, elle s'occupe du marketing, de la comptabilité, du contrôle de gestion, les succursales à l'étranger et avec son père, du commercial. Depuis mars 2013 son autre fille Nicole Krebber-Stolzer, ingénieure diplômée de l'Université Technique de Darmstadt fait également partie de la société. En tant que membre de la direction elle s'occupe d'achat, de la fabrication, du montage, du développement de processus et conception de produit et du management de la qualité. Armés de stratégies, de produits innovants et durables, Armin Stolzer et ses deux filles veulent emprunter ensemble le chemin du futur.



2010



Un investissement pour l'avenir:
un showroom (moderne) et 5000 m² supplémentaires pour le montage.



2014

170ième anniversaire de KASTO
et présentation de la KASTOwin

2015/2016



Ouverture des succursales à Singapour et en Suisse.

2018



Ouverture de succursale en Chine.



Plus



de profil

Les marchés transforment les entreprises, les entreprises transforment les marchés. L'important pour nous est d'assurer à nos clients et fournisseurs qu'ils ont un partenaire de confiance à leurs côtés qui n'est pas le numéro un mondial seulement en matière de succès de ses clients.

« Notre ligne directrice »



Chaque produit chez KASTO représente bien plus qu'un « simple » matériel. Ceci est le résultat d'un nombre important de travaux développés en permanence et qui ne sont pas orientés seulement vers la technique mais aussi vers nos clients et leur branche. Et au premier plan, toujours les valeurs ajoutées de KASTO qui caractérisent l'entreprise et ses performances.

Axé sur le succès des clients : exclusivement avec des produits et des services qui permettent de prendre de l'avance sur la concurrence.

Coopératif : avec une équipe qui s'investit dans les demandes de l'utilisateur et développe des solutions fiables et durables. Cela permet à KASTO d'atteindre les dimensions clients de par ses réflexions et ses agissements, et par conséquent d'agir et de réagir de la même façon sur le marché.



L'importance de nos valeurs

Armin Stolzer, Associé-gérant : Il faut être unique en son genre pour connaître le succès – et contribuer au succès des clients. C'est pourquoi KASTO a créé ses propres valeurs et les applique au quotidien dans l'entreprise. Au sein comme à l'extérieur de l'entreprise. Cela signifie avant tout que toutes les activités, projets de développement, relations clients, fournisseurs et employés sont largement empreints de durabilité et de fiabilité. Il va de soi que la direction pratique cette culture d'entreprise avec fiabilité et responsabilité.



Progressiste : grâce au pouvoir d'innovation du leader en technologie.

Performant : bien armé pour affronter les hauts et les bas de l'économie mondiale et un marché en transformation permanente.

Fiable : continuité sur le long terme et sécurité en toute situation.



Plus



de non-conformisme

Pour trouver de bonnes idées, il faut sans cesse explorer de nouvelles voies. Tester des nouveautés et combiner ce qui est différent. C'est ainsi que naissent chez KASTO les innovations porteuses de réels avantages pour les clients.

« Réfléchir en amont et en aval, continuer à réfléchir : les gens qui réfléchissent ont leur place chez KASTO. »



Des nouvelles formes:
KASTO ouvre des portes
avec des nouvelles formes.



Un leader en technologie se doit d'investir dans la formation de la nouvelle génération et de ses employés. Cela se reflète dans le pourcentage élevé d'apprentis et la fidélité du personnel à l'entreprise. Plusieurs raisons expliquent cette longue ancienneté. Entre autres, les secteurs d'activité nombreux et variés de l'entreprise et une aide massive à la formation. Aider signifie également exiger. Chacun est responsable de son succès. KASTO apporte une aide significative à tout ce qui contribue au développement personnel. C'est pourquoi KASTO consacre 1,2 million d'euros à la formation professionnelle.

Michael et Sonja Maurath

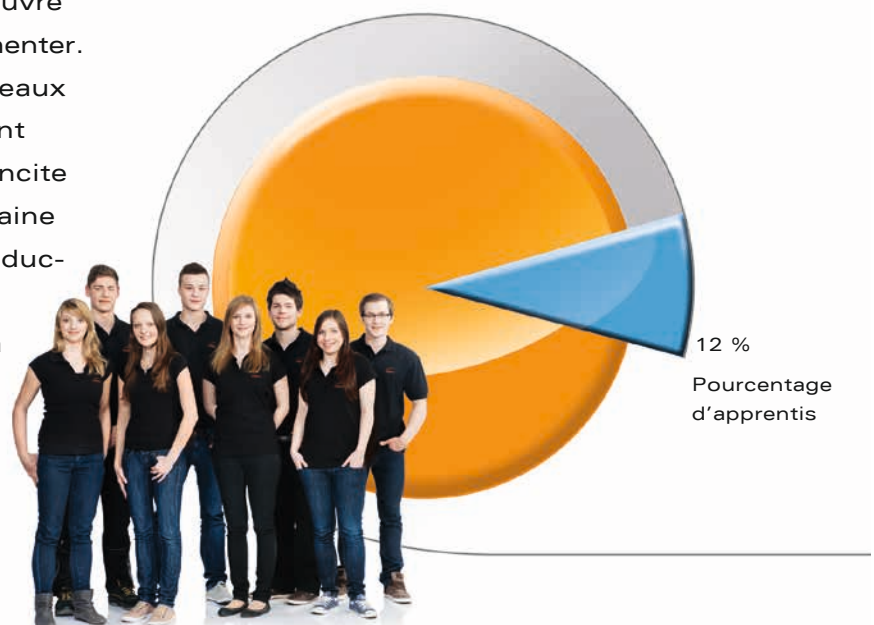
Chez KASTO l'accent est mis sur l'expérience acquise et sa transmission. Michael et Sonja Maurath en sont l'exemple parfait. Michael, le père, commença sa formation d'ajusteur-mécanicien chez KASTO, en-suite il apprit le métier de contremaître en construction mécanique, travailla dans la construction de gabarits de montage, ensuite plusieurs années comme technicien itinérant et conseiller au SAV. Aujourd'hui il fait partie du service direction des projets machines et stockages. Sa fille Sonja, après son baccalauréat, fit un stage de trois mois chez KASTO et débuta une formation par alternance dans la société comme première étudiante féminine en construction mécanique. Aujourd'hui elle travaille au service de la construction pur scies comme constructrice.





D'autres travaux : Manipulation entièrement automatique dans le tri des pièces coupées pour plus d'efficacité et de qualité.

De la place pour les idées. Chaque idée ne recèle pas obligatoirement une innovation. Mais chaque idée témoigne de la créativité et de la marge de manœuvre dont disposent les employés pour tester et expérimenter. Les nombreuses améliorations ainsi que les nouveaux développements et les brevets de KASTO attestent du soutien que leur apporte l'entreprise. KASTO incite ainsi à la nouveauté. Non seulement dans le domaine des produits, mais aussi au sein de sa propre production et de son administration. Exemple : la nouvelle génération des scies KASTOtec dotées de la technologie KPC. Ou des aides astucieuses de montage pour les armoires électriques. Ou des optimisations de solution dans le développement de logiciels. Ou des compléments créatifs pour l'alimentation et l'évacuation des matières. Ou...





Plus



de futur

Le futur pour KASTO, c'est d'abord assurer l'avenir de ses clients. Le succès à court terme n'a jamais été un objectif de l'entreprise. Au contraire on essaie continuellement d'agir avec succès sur le long terme et de maintenir d'une manière durable toutes les prestations à un haut niveau.

« Court, moyen ou long terme ? Penser et investir en trois dimensions pour être encore là pour nos clients demain. Et après-demain. »

Investir dans la proximité. KASTO va à la rencontre de ses clients dans le monde entier. P. ex. avec 50 participations annuelles à des foires internationales. Ou avec un regard sur l'avenir du sciage et du stockage lors des KASTO FutureDays. Ou avec le hall de démonstration du siège à Achern où les clients et les personnes intéressées peuvent découvrir en live les techniques KASTO.



Investir dans la logistique. La rapidité est essentielle. Le centre logistique d'Achern se caractérise par une manutention simple et efficace. Conséquence : les pièces détachées sont expédiées plus rapidement – et disponibles durant de nombreuses années.



Investir dans le personnel. Stagner, quand il s'agit du savoir, c'est régresser. C'est pourquoi KASTO encourage systématiquement la formation initiale et continue de ses employés. En partie grâce à ses propres formations, mais aussi en collaboration avec des instituts internationaux et des écoles supérieures.



Le redden Design-Award, récompense pour la scie circulaire KASTOspeed.



reddot design award

Finaliste lors du concours de « l'Entrepreneur de l'année » organisé par le cabinet d'étude et conseil Ernst & Young.



Le MWP-Awards, catégorie Best Workholding/Workhandling Equipment, pour le magasin UNICOMPACT.



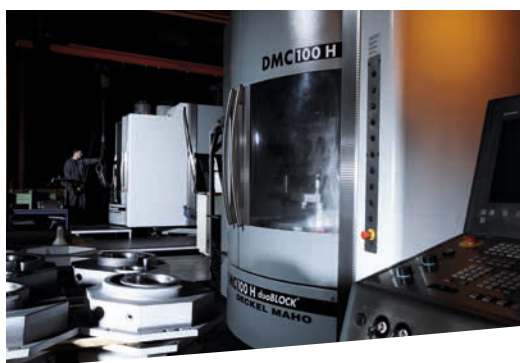
Le Best Practice Award, récompense attribuée par l'Académie d'exportation du Bade-Würtemberg.



Remporter le „MM Award“, décerné par la revue spécialisée „MM Maschinenmarkt“



Investir dans la technique. La très grande exigence de qualité et des délais de livraison nécessite un haut degré de finition. KASTO y parvient grâce à toutes les technologies de production, p. ex. centres d'usinage des plus modernes ou multitraitements dont elle dispose, et qui lui garantissent flexibilité et précision.



Investir dans l'environnement. Le développement de produits et de procédés économes en énergie est à l'ordre du jour chez KASTO. Les techniques les plus modernes sont également utilisées en production, p. ex. une installation pour le revêtement de poudre sans aucun solvant pour la peinture. Ou un chauffage optimisé au niveau de la consommation d'énergie dans les bureaux.



Investir dans la technologie de l'information. La technologie de l'information et de la communication est une technologie de pointe dans toute entreprise moderne. KASTO mise, elle, sur une équipe solide et son propre centre informatique. Pour un développement de processus individuel, p. ex. pour le développement sous SAP ou CATIA et la connexion avec les filiales mondiales.



L'avenir a besoin d'investissements

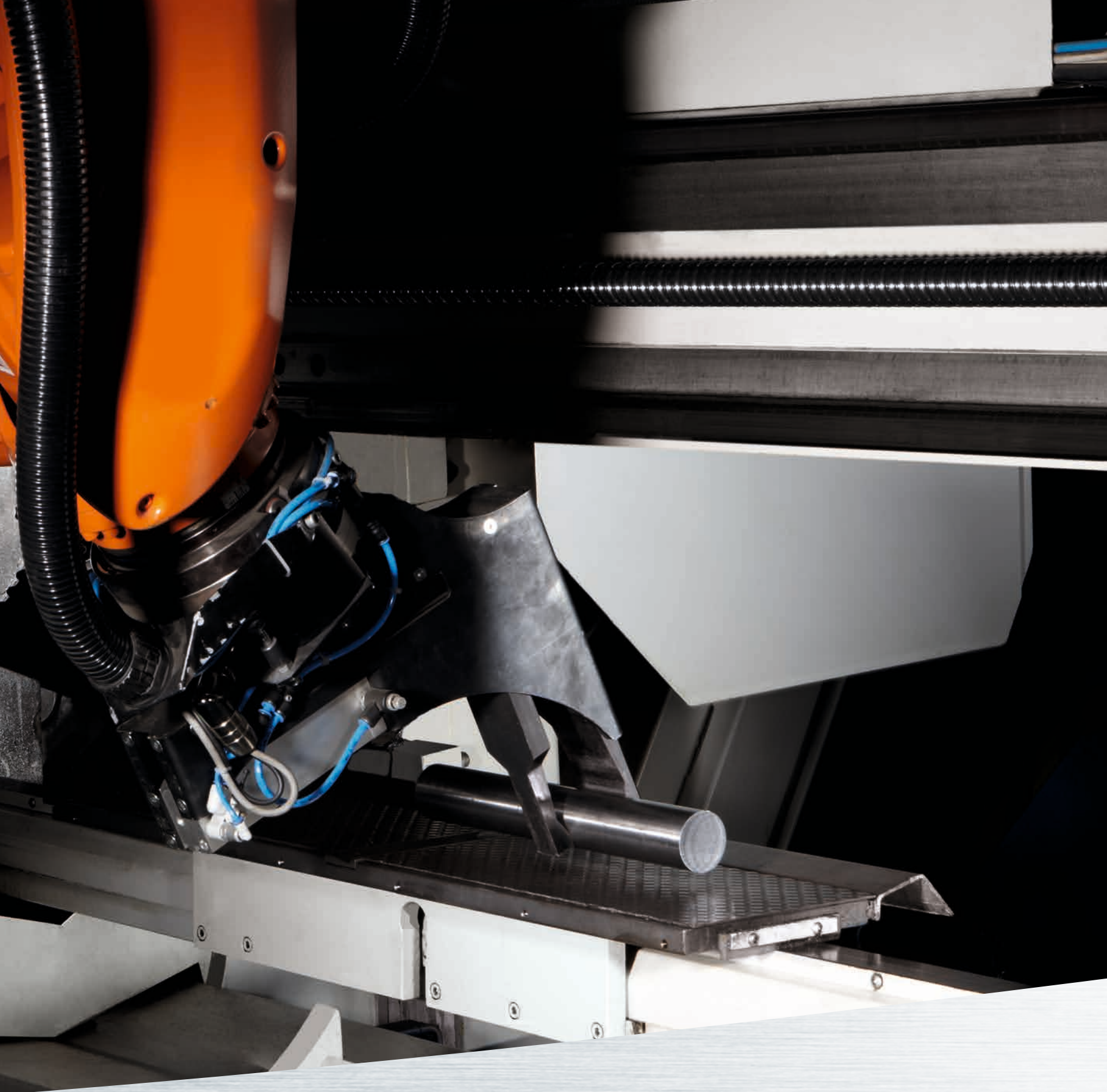
Pour Monsieur Stefan Beier et Monsieur Andreas Fink, responsable du secteur production, le potentiel de l'avenir réside par la mise en réseau optimale de tous les secteurs. « Nous investissons dans un flux matières interne qui vient étayer la chaîne de création des valeurs par une manutention intermédiaire minimale, permettant ainsi de réduire les stocks et les délais de distribution. Nous investissons dans une fabrication faite maison capable d'assurer nos compétences essentielles d'une manière durable et d'étendre l'avancée de nos produits sur le marché. Nous investissons dans le processus de montages car nous standardisons des procédures, organisons des processus plus efficacement, renforçons la responsabilité individuelle et la flexibilisation pour répondre aux exigences des clients concernant la qualité et le délais de livraison aussi dans l'avenir. Nous investissons dans nos structures de management. Nous continuons d'évoluer sur la base d'un management concret au niveau de l'atelier (Shop Floor). Nous faisons en sorte que notre capital le plus précieux, l'expérience et le savoir-faire de nos collaborateurs qualifiés, génère d'une manière ciblée la plus-value déterminante par un processus conséquent d'amélioration. De nombreuses récompenses, par ex. pour une direction d'entreprise effective, un design exemplaire ou bien pour des produits de première qualité témoignent de la voie empruntée pour le futur.





KASTOvariospeed SC 15

Plus



d'idées

Au commencement, il y a toujours une idée. L'idée qui permet d'améliorer des processus. L'idée qui permet de savoir quelle amélioration peut réellement augmenter le rendement de l'entreprise. L'idée pour savoir comment KASTO peut augmenter la rentabilité de ses clients.

« Une idée à elle seule ne suffit pas. KASTO réunit savoir-faire et expérience, créativité et connaissance de la branche pour concrétiser de nouvelles idées dans ses produits et services. »



Un programme complet. Également pour les PME. KASTO a développé un programme de scies compactes complet grâce à des innovations qui établissent des critères sur le marché. Un programme qui de par sa diversité, répond à toutes les exigences. Les petites entreprises et les ateliers peuvent, de la sorte, avoir aussi accès à des produits de qualité KASTO.



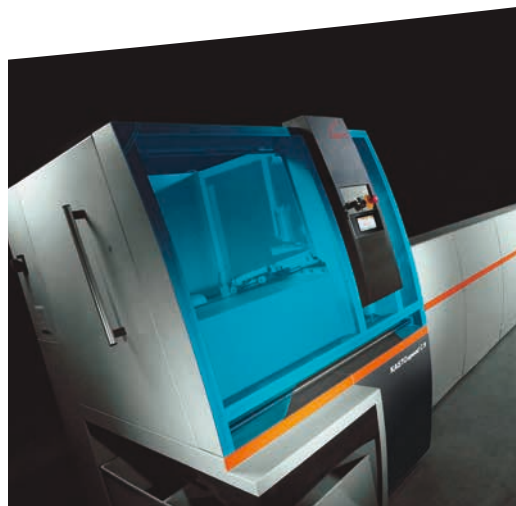
Économie de l'espace. Utilisation optimale de la surface de stockage. L'espace est cher dans tous les magasins. Surtout s'il n'est pas utilisé de manière optimale. KASTO mise résolument sur un gros volume de stockage associé à des temps d'accès courts. En clair : plus de capacité sur un espace réduit. Pour la matière longue, plate et encombrante. Pour tous les poids, et en particulier pour les charges lourdes.



KASTO Performance Cutting (KPC). Nouvelles dimensions dans le rendement. Découvrez une nouvelle dimension du sciage de grand rendement. Vitesse et qualité de coupe dans un équilibre optimal grâce à l'action conjuguée et parfaite de la mécanique, de l'outil et de la commande. Le résultat : un rendement augmenté en moyenne de 30%. Et pas seulement dans de l'acier à outil, mais aussi dans les aciers fortement alliés.



Logistique. Rencontre de la flexibilité et du débit. Une solution : raccorder les solutions logistiques et les processus de production. Encore mieux : faire de toute la chaîne du processus une solution intégrée. Il suffit d'un logiciel performant et d'une mécanique qui a fait ses preuves. Pour une flexibilité maximale sur une surface minimale – sur mesure et adaptée.



Speed. Associer vitesse et qualité. Cadences rapides, longues durées de vie et design récompensé. C'est ainsi que KASTO définit la compétence en matière de solution pour la fabrication de grandes séries avec un nombre de pièces élevé dans le secteur automobile.



Compétence. Connecter intelligemment des processus. Opérations complexes, demandes particulières – les spécialistes KASTO de l'automatisation établissent une liaison efficace entre le sciage, le stockage, le traitement et le tri.

Le creuset d'idées

Au niveau de la direction générale, Sönke Krebber assume la responsabilité du domaine Recherche et Développement et se tient en permanence à l'écoute des besoins de nos clients. « Nous nous réjouissons du défi que cela constitue de transposer, de façon créative et innovante, les exigences émanant du marché et des clients. Dans nos travaux de développement, l'utilité que le client va tirer du progrès technique constitue le critère prioritaire. Dès les phases de développement précoces, nous accordons une valeur accrue à la collaboration interdisciplinaire afin d'élaborer ainsi, ensemble, le concept de produit le meilleur et le plus innovant qui soit. Nous prouvons notre richesse d'inspiration et notre capacité d'innovation entre autre par nos nombreux et réguliers dépôts de brevets. »





Plus



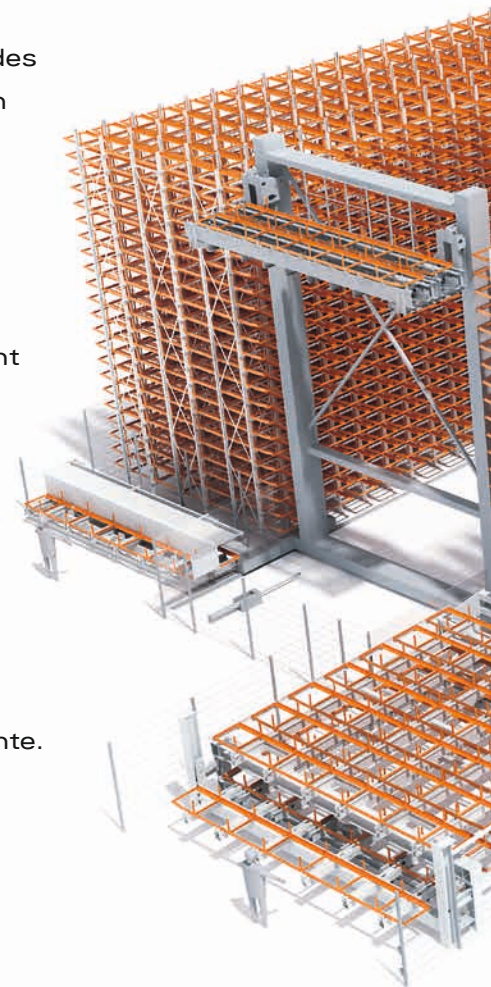
de responsabilité

Pour être responsable d'un secteur, il faut le connaître. Pour être responsable d'un service complet il faut, en plus, du courage. Et l'expérience qui permet de réussir à rassembler en une unité des tâches liées entre elles.

« Les techniques complexes ne fonctionnent qu'en interaction totale entre leurs différents composants. KASTO assume la responsabilité pour que ceux-ci s'accordent jusque dans le moindre détail. »

Alors que certains fabricants séparent les secteurs et définissent clairement leur compétence, KASTO s'engage délibérément à intégrer et raccorder les différents composants d'un système. Cela ne fonctionne que si l'on considère un projet dans son ensemble et que l'on est en mesure de proposer au client un projet complet et pluridisciplinaire. KASTO présente la caractéristique de réunir en un cocktail exclusif tous les métiers : construction de machines, électronique, mécanique et logiciel. Le résultat : un magasin clés en main. Et, sur demande, direction des travaux incluse. Planification, analyse et conseil sont toujours en amont d'un magasin KASTO. Les clients bénéficient de l'expérience mondiale des experts KASTO - et celle-ci va bien au-delà de la technique de

stockage. Le raccordement efficace à des scies et autres machines de production est l'une des forces de KASTO. Également l'intégration d'autres prestataires de services et la mise en service des logiciels entre autres sous SAP. Et le tout, sans frictions entre les différents secteurs. C'est grâce au développement dynamique de la technologie des magasins que KASTO a toujours des solutions à proposer quand d'autres fabricants sont contraints de renoncer. KASTO Retrofit se charge de la mise à jour de la technique du magasin - avec une modernisation sur mesure, remise en état et extension de l'installation existante.



Idée

Analyse

Conseil

Devis

Vente

Développement,
Construction

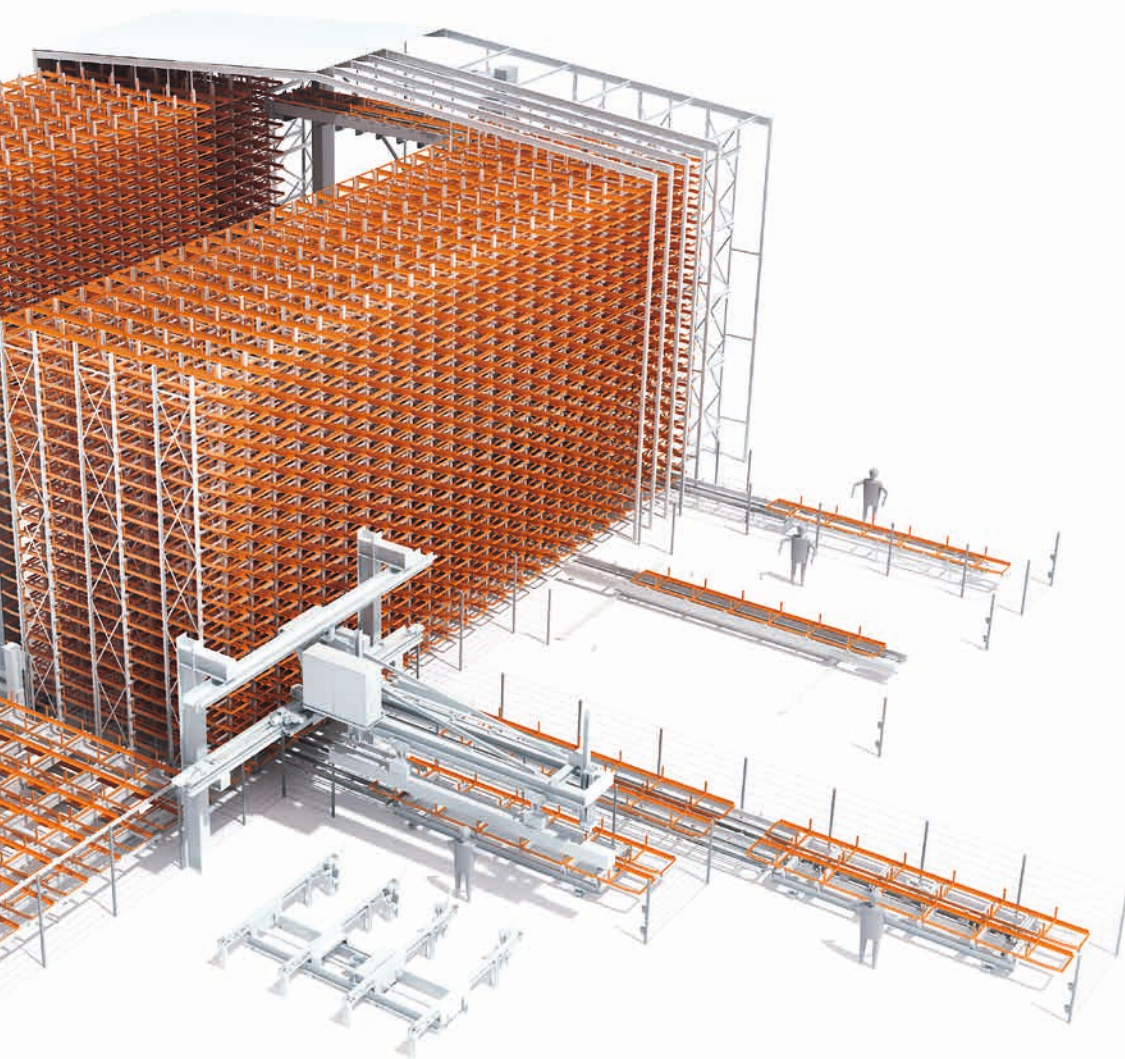
Développement
logiciels

Fabrication

Montage

Test

Installation



Magasins en nid d'abeilles KASTO –
Systèmes sur mesure pour un flux-
matière intelligent

Penser et agir globalement

Dieter Schulze, responsable du service direction des projets magasins de stockage, le sait : Certaines choses sont incompatibles. P. ex. un conseil complet et des compromis. C'est pourquoi chaque client à son interlocuteur chez KASTO – qui est responsable de l'ensemble du développement à chaque phase du projet. Cela apporte une sécurité supplémentaire concernant fonction et délai, coûts et qualité. Cette étroite collaboration avec les utilisateurs, au-delà du cycle de vie de l'installation, est importante pour nous. Elle nous permet une contribution permanente à la réussite de nos clients.



Formation

Mise en service

Remise état

Conseil

Maintenance

Téléservice

Support

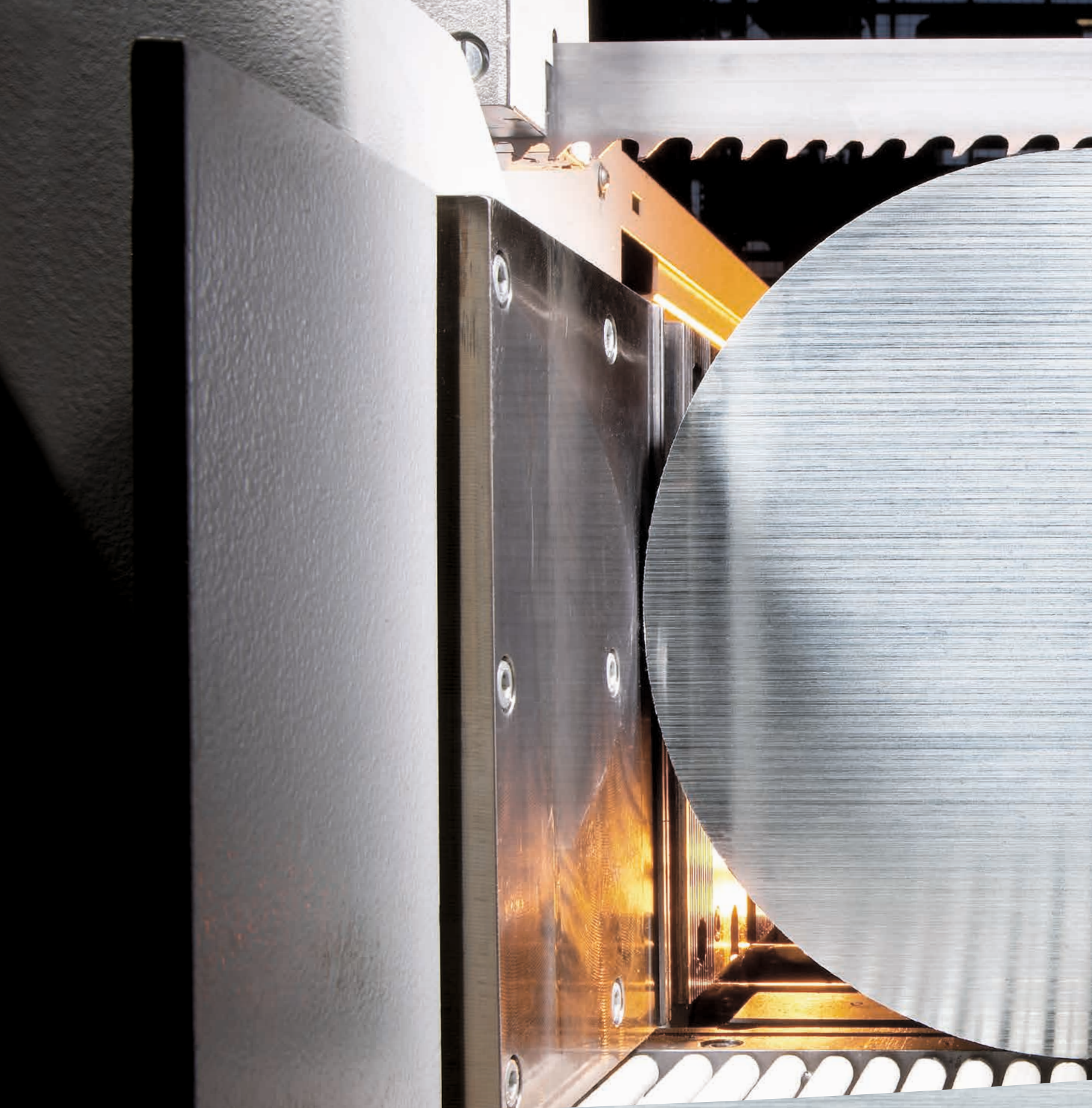
Aftersale

Extension

Remise en état

Modernisation

Retrofit



Plus



de fiabilité

Les scies à métaux KASTO sont d'une robustesse inusable. Elles le prouvent par leur durée de vie et la durabilité des outils. Investir dans une scie KASTO représente une réelle valeur d'entreprise que l'on retrouvera si la machine doit être vendue un jour.

« A l'encontre des tendances et de l'esprit du temps : Opter pour une KASTO, c'est opter pour un partenariat durable. »

Les scies à métaux KASTO, indépendamment de la technique et de la taille, sont développées, construites et fabriquées pour une longue durée de vie et un usage permanent. Cela nécessite des matériaux d'excellente qualité, un travail de précision et des tests d'endurance extrême. Ce n'est qu'après que commence la fabrication en série et, donc, l'utilisation par les clients. Même si la technique évolue avec chaque nouvelle génération de machines – beaucoup de systèmes KASTO travaillent efficacement pendant des décennies. Leur



Encore très utilisée :
La scie alternative EBS
des années 60.

construction robuste et le programme complet SAV expliquent cette longévité. Bien entretenues ou réparées par des professionnels – les machines KASTO convainquent par leur grande productivité et leur longue durée

de vie. Le SAV réactif étayé par téléservice et logiciel Ticketsystem garantit une disponibilité maximale. Raison suffisante pour garantir aux utilisateurs la fourniture de pièces de rechange ou équipements pendant très longtemps. Cela en vaut la peine. Quand nous parlons chez KASTO de « TCO » (coût total de possession) nous pensons vraiment « total ».

C'est pourquoi toutes les scies sont dotées d'outils à usure minimale. Ce qui n'est pas négligeable car généralement, durant la durée de vie d'une machine, l'usure des outils génère 60% de l'ensemble des frais.



Des milliers de vente
La scie à ruban automatique
KASTO^{ssb}.

La qualité, base d'une performance durable.



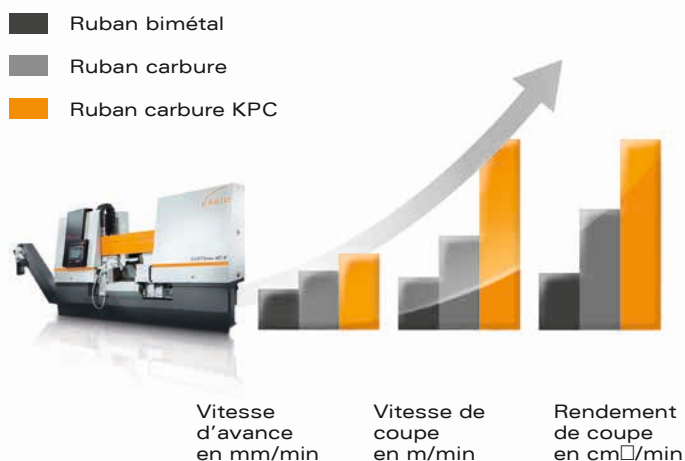
Test de performance des prototypes.



Construction robuste, fabrication précise.



Contrôle des résultats de coupe.



Leader technologique : KASTO améliore en permanence les performances de coupe moyennes grâce à de nouveaux développements et de véritables innovations.

Le SAV, prestation complète

Josef Schneider, Responsable du SAV, et son équipe ne font pas les choses à moitié. Tous les clients sont pris en charge par des interlocuteurs compétents et expérimentés. En clair : Toutes les activités et actions du SAV sont regroupées. Ce qui permet à l'utilisateur de réaliser un gain de temps et d'éviter un arrêt. Et ce qui compte bien sûr pour nous, c'est de proposer au client une prestation SAV complète. Du sur mesure, exactement ce qu'il veut. Et flexible. C.-à-d. la possibilité de changer et compléter à tout moment. Car les conditions changent aussi dans les entreprises.



SAV complet.



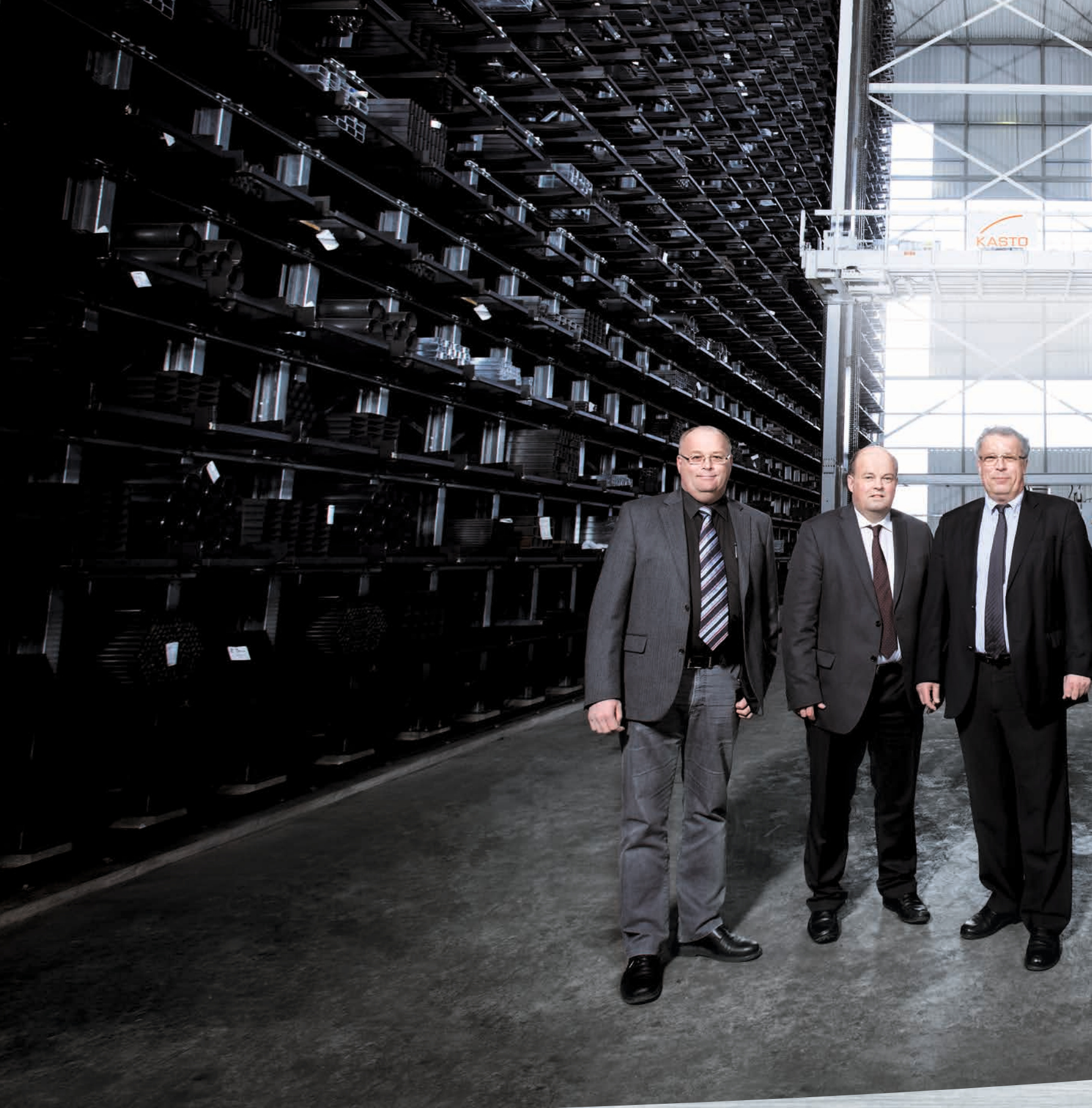
Maintenance.



Remise en état.



Retrofit.



Plus



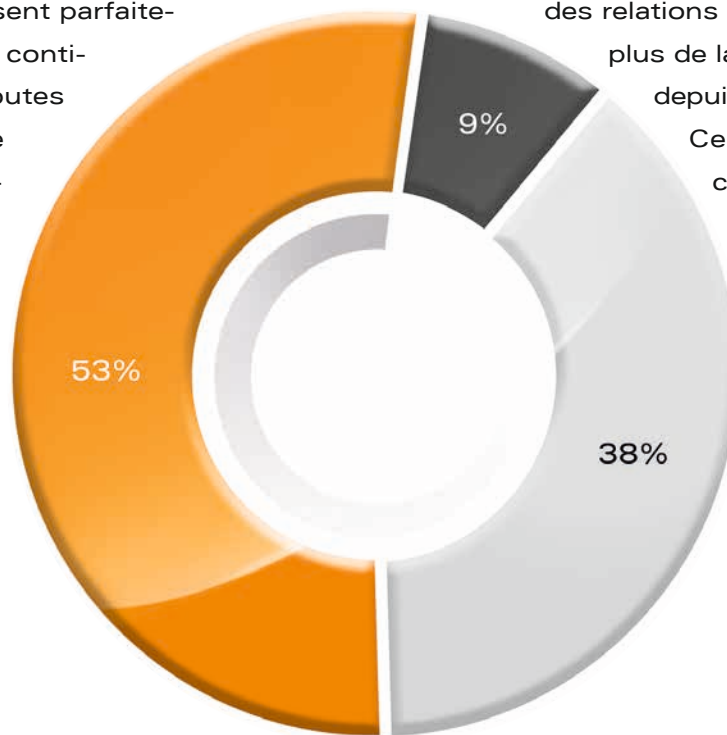
de motivation

Une entreprise qui réussit c'est une entreprise qui vit au présent et a le regard tourné vers l'avenir. Notre motivation pour obtenir des résultats de qualité sur le long terme, nous la tirons de nos réussites et des réactions positives de nos clients.

« Nos remerciements à nos clients qui nous témoignent fidélité et confiance depuis des années. Nous continuerons à les convaincre et à améliorer nos produits et nos performances. »

KASTO est toujours là où il faut plus d'efficacité et plus de qualité pour avoir plus d'impact sur le marché. C'est pour cela que les produits KASTO n'ont qu'une mission : permettre aux utilisateurs d'améliorer leur rendement. Et ils accomplissent parfaitement cette mission. Sur tous les continents. Dans les entreprises de toutes tailles. Dans tous les secteurs de l'industrie, du négoce et des ateliers usinant les métaux. Ce qui permet aux clients KASTO d'être en avance dans leur segment. Une avance qui n'est possible qu'avec une équipe forte. En

étroite collaboration avec toutes les personnes concernées. Avec une solide connaissance de la branche. Avec une organisation svelte et un engagement massif dans tous les secteurs de l'entreprise. Et comme objectif, des relations commerciales partenariales : plus de la moitié des clients travaillent depuis plus de 10 ans avec KASTO. Ce que nous considérons comme la preuve de l'efficacité de nos produits, et comme une motivation pour en développer d'autres encore plus efficaces.



- Nouveaux clients
- Relations commerciales entre 4 et 10 ans
- Clients depuis plus de 10 ans

UNIGRIP dans le négoce des aciers non-ferreux.



UNILINE dans l'industrie de la tôle.



UNICOMPACT dans le négoce de l'acier.





Plus d'engagement à l'égard de chaque client

Il y a beaucoup de raisons qui font que l'on choisit une scie KASTO. Le nom KASTO est synonyme de produits durables, de haute technologie, d'une grande précision et d'une excellente qualité. Il signifie également un grand engagement pour chaque client et des solutions personnalisées. Cet engagement vis à vis de chaque client est pour le management et les associés partie intégrante de la maison KASTO. Armin Stolzer et son famille sont représentatifs du nom et des valeurs de la société qui animent chaque collaborateur chez KASTO. La satisfaction de nos clients est notre motivation !

KASTOflex et UNITOWER dans l'usage des métaux.

KASTObbs dans la construction de machines et d'outils.

KASTOspeed et KASTOssb dans la technologie de précision.





KASTO
Maschinenbau GmbH & Co. KG
Industriestr. 14
77855 Achern/Allemagne
Tél. +49 7841 61-0
Fax +49 7841 61-355
Courriel kasto@kasto.com
Site www.kasto.com