

Entretien avec Uli Kern, propriétaire de Kern AG

# Modularité des solutions existantes et nouvelles perspectives

La flexibilité et la modularité des solutions constituent aujourd'hui la base d'un modèle commercial réussi. C'est pourquoi Kern AG ne se concentre pas seulement sur le développement de systèmes de mise sous pli à haute performance et à productivité élevée, mais aussi sur une offre composée d'une grande variété de modules individuels combinables. Dans le cadre des Hunkeler Innovationdays, nous nous sommes entretenus avec Uli Kern, propriétaire de Kern AG, au sujet des développements futurs de la société dans le secteur de la mise sous enveloppe, des nouveaux domaines d'activité stratégiquement importants et de la prise de conscience que, lors de la conception de nouvelles solutions, on peut profiter du potentiel et du savoir-faire de l'ensemble de l'équipe.

Kern a présenté son produit phare, la Kern 3200, à l'occasion des Innovationdays d'Hunkeler. Comment le nouveau système de mise sous pli haute performance a-t-il été accueilli ?

Notre Kern 3200, conçue comme une solution modulaire pour des applications complexes de traitement de courrier, a montré en pratique sa polyvalence, sa flexibilité et sa simplicité d'utilisation, ouvrant ainsi de toutes nouvelles perspectives aux utilisateurs. À Lucerne, les visiteurs ont pu voir en action le modèle flash de la Kern 3200, conçue pour des travaux de mise sous pli variés et complexes : c'est la solution idéale pour le traitement des volumes de courriers de moyens à élevés puisqu'elle produit jusqu'à 22 000 plis par heure. Nous avons notamment reçu de nombreux commentaires positifs concernant sa grande modularité imputable aux diverses options de configuration possibles. C'est le système idéal pour le marché du courrier transactionnel mais aussi du marketing direct.



Uli Kern, propriétaire Kern AG

Quels sont les domaines stratégiques importants que Kern va continuer à développer à l'avenir en plus du secteur de la mise sous pli ?

Nous pouvons dire à juste titre que nous avons beaucoup progressé dans le secteur de la mise sous pli. Aujourd'hui, nous offrons à nos clients une large gamme d'options, permettant des fonctions supplémentaires telles que l'agrafage, la reliure, et le logiciel nécessaire à cette fin, à la demande du client. Notre activité principale est et reste la mise sous pli, mais nous élargissons de plus en plus le champ d'application de ce segment de marché. Le thème de l'intralogistique a pris beaucoup d'importance ces dernières années et nous nous efforçons de construire davantage de structures automatisées à cet effet, en collaboration avec les partenaires concernés. Je pense en particulier à l'emballage, au transport et au tri. En fin de compte, ces processus s'intègrent parfaitement à notre activité de mise sous pli et la complètent de manière significative. En effet, la mise sous pli est également une forme d'emballage, si l'on tient compte des éléments de suivi et de traçabilité et de la préparation des données nécessaires à cet effet. Dans une certaine mesure, ces segments englobent le même horizon de connaissances et d'expériences. C'est pourquoi nous souhaitons explorer cet espace encore davantage à l'avenir. Une étape qui doit être franchie avec prudence et prévoyance.

Il est important de se positionner sur ce secteur de manière intelligente, car il existe des concurrents puissants. La question stratégique est de savoir si l'on cherche une niche ou si l'on vise le marché dans son ensemble. En même temps, les bons partenariats sont d'une importance capitale. C'est pourquoi, par exemple, nous avons récemment initié une collaboration dans le domaine de la logistique d'expédition et des systèmes de tri. Avec Prolistic, une entreprise spécialisée dans la collecte et le tri des envois postaux, nous avons trouvé un partenaire idéal pour nous aider à renforcer notre position dans le domaine de la logistique d'expédition optimisée et automatisée grâce à des systèmes traitant les courriers entrants et sortants.

Avec plus de 75 ans d'existence, Kern peut se prévaloir de longues années de succès en tant qu'entreprise familiale. Quels défis envisagez-vous pour votre entreprise dans un avenir proche ?

Je suis heureux que nous soyons présents dans le monde entier et que nous ayons nos propres succursales en Allemagne et aux États-Unis, entre autres. Dans tous ces pays, nous disposons d'équipes de premier ordre qui travaillent avec succès avec nous depuis de nombreuses années. Actuellement, je considère la transition de ma génération à la suivante comme un grand défi dans tous les domaines de l'entreprise. Nous sommes supérieurs à la concurrence grâce à la motivation et à la qualité. Dans ce contexte, les connaissances des employés deviennent de plus en plus importantes et il est indispensable de promouvoir l'esprit d'équipe, de montrer aux employés où se trouvent les défis et d'écouter leurs idées. Il ne faut pas toujours chercher de nouvelles solutions dans des équipes de projet R&D sélectionnées ; l'innovation, l'inspiration et la créativité doivent imprégner l'ensemble de l'entreprise. Ainsi, on bénéficie d'autres perspectives, de nouvelles approches créatives et de l'expérience accumulée par l'ensemble de l'équipe. Par le biais d'échanges mutuels au sein de l'entreprise, des idées novatrices peuvent voir le jour, dont on n'aurait pas cru la réalisation possible auparavant.

Merci beaucoup monsieur Kern pour cet entretien intéressant.