

# LE GROUPE LNS

## RENFORCE SA PRÉSENCE SUR LES MARCHÉS ASIATIQUES

**Renforcement de la stratégie «One-Stop-Shop»:** Yoshida Tekko KK, un leader sur le marché japonais des systèmes de gestion des copeaux et du liquide de coupe ainsi que des systèmes de filtration de haut niveau, s'allie au groupe suisse LNS. Cette acquisition stratégique permet au groupe LNS de se développer davantage en Asie, pour servir ses clients sur une base globale et proposer des innovations en matière de systèmes de gestion du liquide de coupe et de convoyeurs de copeaux sur les marchés asiatiques.

Fondée en 1969 à Nomi City (près de Komatsu), Yoshida Tekko KK est l'une des plus importantes sociétés japonaises de fabrication de périphériques pour l'industrie de la machine-outil, avec plus de 100 employés. «En s'appuyant sur les portefeuilles de produits des deux sociétés, cet achat stratégique nous permet de partager des technologies et d'offrir à nos clients une solution complète pour l'automatisation et l'optimisation de leurs machines-outils», déclare Thomas Boehmer, CEO du groupe LNS. «Nous souhaitons optimiser le flux de matériaux et augmenter la productivité et l'efficacité pour nos clients, du début à la fin du cycle de production», explique M. Boehmer. «Les produits de Yoshida, tels que les convoyeurs de copeaux et les systèmes de filtration à haute performance, viennent compléter la gamme de produits du groupe LNS.» Le groupe LNS, établi à Orvin (Suisse), qui compte à présent neuf sites de production dans le monde et 800 employés, est le leader mondial en matière de périphériques pour machines-outils.

### NOUVELLE SOCIÉTÉ AU JAPON: LNS YOSHIDA

Cette acquisition offre au groupe LNS une base pour lancer de nouveaux produits sur le marché japonais et servir ses clients japonais directement. Alors que LNS occupe déjà une place de numéro 1 sur le marché des ravitailleurs de barres en Asie du Sud-Est, avec des sites de production à Taïwan et en Chine, l'union avec Yoshida va encore faciliter l'expansion du groupe en Asie et la mise en place de la stratégie «One-Stop-Shop». La nouvelle société «LNS Yoshida KK» reprend

les opérations de Yoshida Tekko KK. M. Takao Yoshida, fondateur et ancien PDG de Yoshida Tekko KK, est le président de la nouvelle société, tandis que M. Daigo Sawada devient le nouveau CEO. Thomas Boehmer: «Motivé par le même désir de satisfaire ses clients, Yoshida est connu pour sa technologie innovante et sa capacité à résoudre des problèmes d'application complexes. Notre objectif consiste à renforcer notre réseau de ventes global, afin de réaliser le rêve de Yoshida visant une présence réellement globale pour ces technologies.» LNS Yoshida prévoit de maintenir la fabrication de ses produits existants pour le marché japonais et les marchés d'exportation, et ils proposeront également certains des systèmes de convoyeurs LNS standard pour compléter la gamme de produits Yoshida. «De plus, le groupe LNS prévoit d'étendre à une échelle globale la technologie de filtration haut de gamme de Yoshida ainsi que ses systèmes de convoyeurs de grande taille, afin de les produire sur les marchés locaux aux États-Unis et en Europe.»

### UNE STRATÉGIE «ONE-STOP-SHOP»

Avec des ravitailleurs de barres à haute performance, telles que les séries «Express» et «Sprint», LNS est leader mondial depuis près de 40 ans. «Grâce à l'acquisition de la société des systèmes de gestion des copeaux Turbo Systems Inc. en 2002, LNS a bénéficié d'une position de leader en matière de convoyeurs aux États-Unis, et d'une base pour son expansion en Europe. Depuis, nous avons développé la stratégie «One-Stop-Shop», pour automatiser les machines-outils CNC avec une large palette de périphériques», explique Thomas Boehmer. L'acquisition du spécialiste italien des systèmes de filtration d'air, Fox IFS, en 2010 et le lancement des systèmes de filtration d'air en Asie ont constitué une nouvelle étape d'expansion. M. Boehmer: «Alors que la stratégie «One-Stop-Shop» est déjà opérationnelle aux États-Unis et en Europe, l'acquisition de Yoshida dans le groupe LNS nous permettra de mettre en place cette stratégie également en Asie.»