

COMPOSANTS ET SYSTÈMES

Alukon se prépare pour l'avenir

TEXTE STÉPHANIE DREUX-LAISNÉ



ça bouge

ALUKON KG, fournisseur de tous les composants nécessaires à la fabrication de volets roulants en neuf et en rénovation, mais aussi moustiquaires, brises soleil, portes de garage, élargit sa surface de production de plus de 12.000 m² pour optimiser son process de production et raccourcir ses délais de livraison.

Alukon KG fait partie du groupe Hörmann depuis 2013. C'est en 1974 qu'Alukon démarrait, avec un effectif de 3 personnes, la vente de volets roulants. Aujourd'hui, l'entreprise qui emploie 400 salariés, est en pleine expansion sur le marché allemand mais aussi européen, ce qui l'entraîne dans une phase de réorganisation et d'agrandissement.

Une meilleure capacité de stockage

L'entreprise double sa surface de production de 12.000 m², la livraison du bâtiment est prévu mi-2019. Le stockage est repensé, restructuré grâce à un rayonnage en hauteur qui permet une optimisation du process et génère des délais de livraison plus courts. « *Nous voulons nous orienter vers l'avenir pour être un partenaire fiable pour notre clientèle et faire avancer des innovations actuelles et futures* », explique Mr Klaus Braun, Directeur Général d'Alukon. Avec la mise en place de nouvelles capacités de stockage, l'entreprise, qui attache beaucoup d'importance à l'innovation dans sa façon de concevoir ses produits, se prépare à aborder le futur sereinement.

Une diversité de produits

Au cours des deux dernières années, le fabricant a lancé sur le marché le caisson bloc baie AK-Flex à forte isolation thermique, la solution dédiée à la rénovation AK-Reno et une nouvelle génération de protection solaire Zip-Tex avec tenture en toile. Alukon ne s'arrête pas là et lance cette année un kit BSO sous la forme de RAFFE. En plus, le caisson bloc-baie AK-Flex thermiquement isolé a été perfectionné et sera bientôt disponible avec Zip-Tex, la protection solaire d'Alukon avec tenture en toile.

Alukon renforce son positionnement de fournisseur de systèmes et de composants adaptés au besoin du marché en lui apportant une grande diversité de produits en termes de volets roulants, portes, protections solaires et moustiquaires. Grâce à une logistique fiable, (l'entreprise bénéficie de sa propre flotte de camions) et son positionnement marketing, l'industriel apporte à ses clients la qualité de ses produits et de ses services, et, grâce à sa souplesse, satisfait les demandes les plus personnalisées.