

Chers partenaires, chers amis,

Chez Müller, vous savez que nous sommes une entreprise et des entrepreneurs désireux de toujours contribuer à façonner l'avenir de façon positive et active.

Notre objectif est en l'occurrence de faciliter votre travail au quotidien et celui de vos clients, et surtout de le rendre plus efficace. À cet effet, nous avons investi massivement ces dernières années dans notre organisation, nos processus, notre fabrication, nos gammes et les technologies-clés associées – de même que dans nos partenariats système, l'expansion du marché et le développement de la marque.

Revenons un peu en arrière ... : ce qui a démarré dans le garage de nos parents avant de devenir il y a plus de 15 ans une vague présentation de business case au carrefour de la petite ville de Dunningen, en partant d'une idée pour résoudre un problème d'enlèvement de copeaux, est désormais une entreprise rentable de 40 personnes qui génère un chiffre d'affaires de plusieurs dizaines de millions.

Aujourd'hui, 15 ans plus tard, nous franchissons à nouveau courageusement une nouvelle étape. Moi, Jürgen Müller, je vais quitter l'activité opérationnelle de l'entreprise à partir de janvier 2020 pour me concentrer sur le développement et la conception des technologies d'avenir pour notre entreprise. Pourquoi ? C'est très simple : parce que l'époque l'exige et parce que nous allons aborder les prochaines étapes – avec vous et nos collaborateurs, pour vous et pour nos collaborateurs.

Beaucoup d'entre vous le savent, certains l'ignorent : en dehors du développement de produits stricto sensu, l'exploration de nouvelles technologies ainsi que le développement de logiciels sont non seulement ma passion par-dessus tout, mais aussi ce pour quoi j'ai été formé. Dans ce domaine, je pense qu'il existe encore tellement de potentiels à exploiter pour rendre vos processus encore plus efficaces.

Et même si ce n'est pas un véritable adieu, je souhaite profiter de l'occasion pour vous remercier pour les dernières années que nous avons passées – pour votre confiance et pour tout ce que nous avons accompli ensemble jusqu'à aujourd'hui. Je vous demande d'accorder cette même confiance à notre nouvelle structure car à l'avenir, nous allons continuer à travailler en permanence à faire vivre cette devise : Müller efficiency matters.

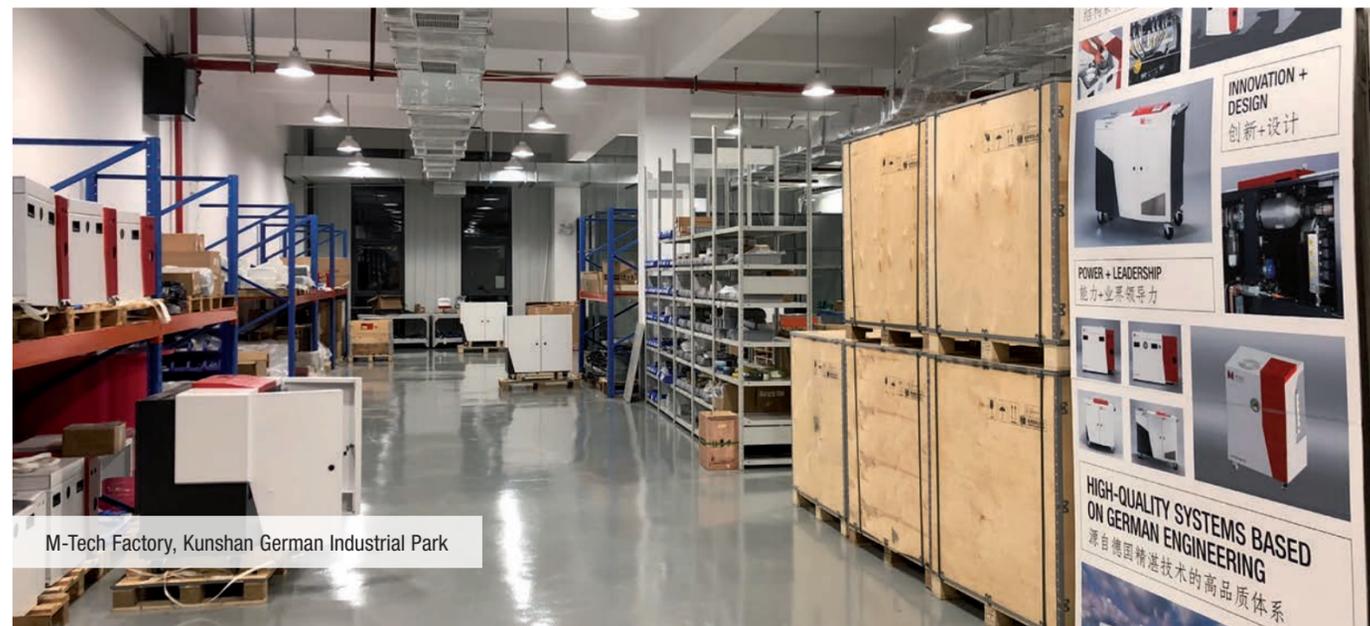
Mon frère Martin et moi-même vous souhaitons réussite, santé et bonheur pour vous et vos proches en 2020. Et avant le Nouvel An, naturellement, un joyeux Noël !

Cordialement,
Jürgen et Martin Müller



Nous devons partir à l'assaut de la Chine – mais comment ? Vous vous rappelez cette publicité d'IBM : Il nous faut un accès à Internet ? Il nous est arrivé la même chose avec la Chine. Nous y sommes parvenus !

M-Tech-Machinery Kunshan Ltd. représente jusqu'ici notre petite incursion aventureuse dans le monde inconnu de la Chine, mais elle se transforme de plus en plus en un engagement permanent et ambitieux. Tout a commencé par une première demande chinoise il y a plus de 5 ans, qui portait sur des installations à haute pression haut de gamme à coupler à des tours à poupée mobile Hanwha. Après cette première affaire que nous avons réussi à boucler avec succès, nous nous sommes confrontés dans une démarche passionnante à cet énorme marché, enchaînant les hauts et les bas pour finalement prendre quand même la décision de conquérir le marché par le biais de notre propre filiale. Mais ce qui s'est joué entre 2014 et 2019 s'est apparenté à des montagnes russes. D'une part, il est apparu clairement assez tôt que les installations à haute pression jouaient un rôle de plus en plus important en Chine et d'autre part, qu'on ne connaissait pas le marché. Quand nous nous sommes rendu compte qu'environ 8 000



tours à poupée mobile étaient construites et vendues en Chine, il nous a fallu agir rapidement. En effet, les fabricants chinois étaient désormais eux aussi dans les starting-blocks et nous savions que dans un premier temps, ce n'était pas le meilleur mais le plus rapide qui allait gagner.

La première démarche nous a conduits à un bureau de représentation à Nanjing chez Baden-Württemberg International qui disposait d'un collaborateur en Chine, à qui devait incomber la tâche de préparer le marché pour nous et de promouvoir la création d'une filiale. Quand nous nous sommes aperçus que le recrutement de ce collaborateur chinois était une mauvaise décision, nous avons encore perdu un an. Mais durant cette période, il nous est aussi apparu clairement que les quatre partenaires de distribution que nous avions en Chine n'étaient pas capables techni-

JOYEUX NOËL !

quement de raccorder nos installations à des machines-outils, sans parler de proposer un service après-vente de qualité. Un de ces partenaires sortaient néanmoins du lot car il se montrait très intéressé et prêt à investir dans la mise en place d'un collaborateur technique. Avec cette société Kimsuns à Kunshan, nous avons alors à nouveau progressé. Après l'échec à Nanjing et la défaillance du collaborateur, nous avons été obligés d'agir rapidement. Par chance, et nous leur en sommes très reconnaissants, Baden-Württemberg International nous a recommandé à l'époque de contacter la pépinière de start-ups à Kunshan car l'idée s'est finalement imposée que nous devions produire nos installations en Chine pour véritablement avoir accès au marché et nous imposer comme un acteur à prendre réellement au sérieux sur ce marché.

Sur cette recommandation et après avoir visité la pépinière d'entreprises à Kunshan et effectué une contre-visite chez nous en Allemagne, nous avons commencé à préparer la création de notre propre société de production en Chine. La condition préalable était de trouver un collaborateur possédant les compétences techniques nécessaires, qui se sente capable d'assumer cette mission et qui soit prêt à vivre la majorité du temps en



et depuis le mois d'octobre, notre carnet de commandes est même en hausse et nous avons été tellement surpris, que nous avons dû envoyer rapidement un collaborateur de la production d'Allemagne en Chine pour aider à satisfaire la demande croissante. Monsieur Goldbaum est confiant après tout cela et prévoit de construire et de commercialiser en Chine en 2020 environ 250 installations composées de combiloop CL1 G, CL1 E et CL2 G. En Chine aussi, nous sommes fortement présents sur le marché des tours à poupée mobile et nous sommes là pour les mêmes partenaires qu'en Europe. Nous pensons que nous pouvons atteindre environ 8 % de parts de marché dans le segment des installations à haute pression compactes en 2020. Mais l'objectif à moyen terme s'élève à 20 % de parts de marché. En Chine même, nous ne sommes actuellement en concurrence sur ce segment de marché qu'avec des fabricants locaux qui ont vu le jour et se sont développés au cours des trois derniers mois. Monsieur Goldbaum envisage l'avenir avec confiance. Il sait maintenant qu'il est difficile et que cela prend du temps de trouver des sous-traitants et des collaborateurs compétents et fiables mais il a aussi appris qu'on pouvait en trouver. Il est vrai que tout fonctionne un peu différemment en Chine et contrairement à la croyance généralement répandue en Allemagne, pas aussi rapidement et sans heurt qu'on pourrait le penser. Du moins pas quand l'État est la force motrice qui agit en coulisse.



Cette année également, nous renonçons aux cadeaux de Noël et soutenons notre projet d'école au Pérou. Nous soutenons le Colegio San José Obrero à Chimbote avec de nombreuses bourses pour des enfants de familles aux revenus faibles, afin de permettre à un maximum d'enfants d'aller à l'école malgré la pauvreté.

