



# UN SUCCÈS SUR QUATRE GÉNÉRATIONS

Une entreprise familiale comme Voigt doit ses 111 ans de succès au savoir-faire et à l'engagement de tous ses employés, mais aussi à sa clairvoyance et à son flair. Entretien avec Jakob Küng, qui représente la 4<sup>e</sup> génération.

Texte: Jürg Lendenmann

## Quelles ont été les étapes clés de l'entreprise?

**Jakob Küng:** En 1904, mon arrière-grand-père, Eduard A. Voigt, a posé la première pierre de ce qui allait être l'entreprise actuelle. En 1970, nous étions parmi les premiers à informatiser le commerce de gros. En 1995, nous avons emménagé dans le centre logistique de Romanshorn. En 1998, nous avons ouvert un dépôt sur le Plateau, pour être présents sur toute la Suisse alémanique. C'est durant cette période que les premiers contrats de prewholesale ont été conclus. En 2005, nous avons emménagé dans un dépôt entièrement automatisé sur le Plateau, à Neuendorf. En 2010, nous avons installé le prewholesale dans un centre logistique à Niederbipp, en raison de sa croissance.

## Comment Voigt s'organise-t-elle à présent?

Nous nous positionnons clairement sur le marché de la logistique pharmaceutique et menons une stratégie sur deux plans. Nos domaines principaux sont représentés par nos filiales: le commerce de gros pharmaceutique (Voigt AG Pharma Grosshandel) et le prewholesale (Voigt Industrie Service AG). IL faut ajouter à cela Voigt International AG. Ces trois entreprises font partie d'un holding familial: Voigt Holding AG. Le commerce de gros et l'administration du groupe sont gérés à Romanshorn et Voigt Industrie Service mène ses activités à Niederbipp. Le centre logistique de Neuendorf est utilisé pour le commerce de gros et le prewholesale.

## Expliquez-nous votre slogan «Voigt verbindet» («Voigt connecte»).

J'aime évoquer trois roues: la première roue, le fabricant, et la deuxième roue, le commerce spécialisé, doivent être reliées par une troisième roue, la logistique pharmaceutique, que gèrent Voigt Grosshandel et Voigt Industrie Service. Voigt connecte fabricants et commerce spécialisé, non seulement en termes de logistique, mais aussi sur le marché. Un système fait de plusieurs sous-systèmes qui résolvent ensemble les problèmes est sans aucun doute plus efficace qu'un système figé à voie unique. Notre positionnement nous



Jakob Küng, membre du CA de Voigt Holding AG et PDG de Voigt AG.

confine, pour le meilleur et pour le pire, au commerce spécialisé indépendant, car nous n'avons pas accès aux consommateurs finaux. Ce fut une décision consciente. Les partenariats et la pérennité des collaborations sont donc des aspects fondamentaux.

## Où Voigt se situe-t-elle aujourd'hui?

Nous sommes la troisième entreprise du commerce de gros pharmaceutique suisse, la deuxième si l'on ne tient compte que de la Suisse alémanique, notre lieu d'activité principal. Nous sommes le deuxième prestataire de logistique industrielle, et nous sommes solidement établis sur ce marché. Nous avons plusieurs idées et mettons des mesures en œuvre afin de répondre aux défis tels que BPD 2013 et les séries de baisses des prix qui mettront la branche à l'épreuve.

## Quelles sont les compétences clés de Voigt?

D'une part nos prestations en logistique pharmaceutique, et d'autre part nos activités dans le marché de la santé et ses produits en particulier. En témoignent notre assortiment adapté aux besoins ainsi que le fait que nous sommes équipés pour être prêts à offrir les services de prewholesale appropriés à nos clients.

La proximité avec les clients est également une compétence clé de Voigt Grosshandel et Voigt Industrie Service. Nous devons impérativement comprendre les besoins de nos clients afin de pouvoir leur être utiles.

## Voigt a su s'affirmer et se développer dans un marché en constante évolution.

### Comment s'est-elle équipée face à l'avenir?

Nous nous appuyons sur deux piliers. D'une manière ou d'une autre, les produits des fabricants doivent être transmis avec efficacité, qualité et fiabilité aux commerçants spécialisés, par le biais du prewholesale ou du commerce de gros. C'est pourquoi au moins l'un des deux canaux est constamment actif sur le marché.

De plus, nous améliorons sans cesse nos compétences en matière de processus, car le marché continuera à changer. Les processus vont se renouveler de plus en plus rapidement dans un avenir proche. Il faut donc les maîtriser, mais aussi être capables d'anticiper les changements et de s'y adapter efficacement.

Et enfin: sans bonnes ressources financières, nos deux piliers ne nous serviraient à rien. Nous sommes une entreprise familiale prévoyante. Grâce à notre bonne gestion financière, nous restons confiants face aux défis à venir. //