

Industrie : Laserhub, la plateforme en ligne pour commander vite et bien des pièces métalliques sur-mesure

Les pièces métalliques sont indispensables au quotidien. Elles sont présentes partout dans les villes (façades, machines de construction), dans nos maisons et dans les bâtiments (boîtes aux lettres, machines à café, cadres de fenêtres, lampes, réfrigérateurs, meubles), et même dans les transports (voitures, vélos, métros).

Mais, aujourd'hui, le processus de commande des pièces sur-mesure est particulièrement fastidieux, chronophage et coûteux. En un mot : obsolète. Il peut même compromettre la compétitivité des entreprises.

Dans le contexte actuel, alors que les difficultés d'approvisionnement se multiplient, la bonne gestion des stocks et de la trésorerie devient stratégique.

Les dirigeants ne peuvent plus se permettre :

- De solliciter par e-mail chaque fournisseur, l'un après l'autre, pour s'assurer de sa capacité à réaliser le travail demandé puis de demander un devis ;
- De passer une commande précise à un fournisseur non spécialisé ;
- De subir des délais à rallonge ou les conséquences de chaînes d'approvisionnement toujours plus complexes.

D'ailleurs cette situation pénalise aussi les fabricants de pièces métalliques sur-mesure : au-delà des fluctuations de commandes, ils perdent en productivité lorsqu'ils se retrouvent à traiter des commandes ne relevant pas de leur champ d'expertise.

D'où l'intérêt de [Laserhub](#), plateforme B2B d'approvisionnement en pièces métalliques. Le concept : une interface numérique, rapide et intuitive, qui relie chaque client à une sélection de fournisseurs ciblés en France, en Allemagne et en Autriche.

Laserhub prend ainsi en charge tout le processus de commande de pièces métalliques sur-mesure. Le devis est établi en quelques secondes, le fournisseur le plus approprié est sélectionné, et la plateforme s'assure du suivi de la commande jusqu'à sa livraison en bonne et due forme.

Résultat : un énorme gain de temps et des économies substantielles, en mode "zéro prise de tête".



Une plateforme d'approvisionnement intelligent pour gagner du temps et faire des économies

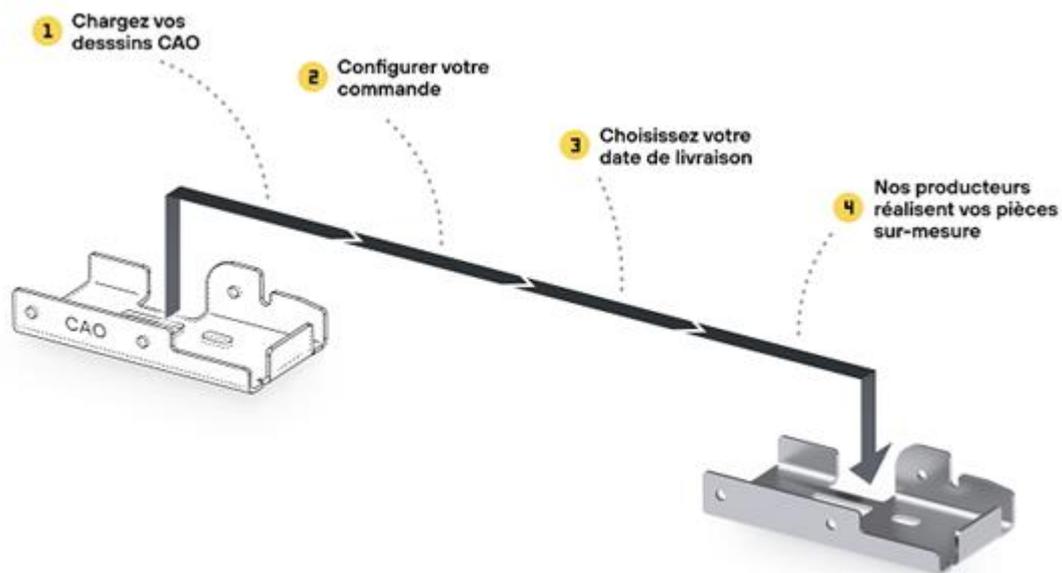
Laserhub a été fondée en 2017 à Stuttgart, en Allemagne, par Adrian Raidt, Christoph Rößner et Jonas Schweizer (qui a quitté l'entreprise depuis). Après un déploiement réussi en Allemagne puis en Autriche, la plateforme est disponible en France depuis 2020 et en Belgique depuis 2022.

Un succès qui s'explique aisément, au vu de la **simplicité d'utilisation de la plateforme** :

- Le client choisit un produit (tournage, tôlerie, tube) ;
- Il télécharge ses fichiers CAO ;
- L'algorithme Laserhub analyse la faisabilité de la commande ;
- Cette étape validée, les prix et les délais de livraison sont calculés automatiquement ;
- Et hop, le client reçoit une proposition chiffrée.

Il ne reste plus qu'à choisir la période de livraison et le prix le plus adapté, puis de passer commande, exactement comme sur n'importe quel e-commerce.

Et c'est tout ! Car **Laserhub joue aussi le rôle d'un tiers de confiance** pour offrir une totale fiabilité. La Dream Team fait parvenir la commande au prestataire expert, et s'assure qu'elle sera livrée dans les délais prévus avec le niveau de qualité attendu. Elle gère également en interne le service après vente.



Les (grands) petits plus

Un accompagnement 100% humain

Laserhub, ce n'est pas qu'une solution numérique fonctionnelle ! En tant qu'interlocuteur unique des clients, la plateforme dispose aussi d'une équipe d'experts disponibles et réactifs. Ces spécialistes répondent à toutes les questions et aident les clients à chaque étape de leur commande.

La rapidité

Actuellement, le processus d'approvisionnement classique (fax, téléphone, e-mail) peut prendre plusieurs jours. Avec Laserhub, les prix et les délais sont immédiatement connus et la commande peut être passée aussitôt.

Des économies réelles

L'utilisation de la plateforme est gratuite et sans engagement.

De plus, les prix sur Laserhub sont justes et adaptés au marché. Son secret ? Un business model gagnant-gagnant. Les clients économisent tous les coûts liés aux processus complexes. De leur côté, les producteurs économisent sur l'acquisition, la communication et une grande partie de la préparation du travail.



La capacité à gérer plusieurs procédés d'usinage

Laserhub propose :

- Découpe laser de tôle jusqu'à six mètres de long ;
- Découpe laser de tube jusqu'à quatre mètres de long ;
- Tournage CNC ;
- Pliage de tôles ;
- Usinages complémentaires : soudage de type MAG et TIG, ébavurage, taraudage, fraisage, ajustement, galvanisation, revêtement en poudre et gravure laser.

La priorité donnée aux fournisseurs locaux

Dans la mesure du possible, les commandes sont attribuées à des fournisseurs experts offrant une proximité géographique. Ainsi, les frais de livraison sont plus attractifs et l'impact environnemental est moindre, grâce à la réduction des émissions de gaz à effets de serre.

Une totale sécurité

Laserhub garde toutes les données strictement confidentielles. Les sociétés partenaires sont soumises à des clauses de confidentialité et les téléchargements sont cryptés. Les commandes sont transmises de manière ciblée au partenaire sélectionné et ne sont pas vendues aux enchères dans le réseau.

Un large réseau de plus de 100 producteurs français, allemands et autrichiens soigneusement sélectionnés et certifiés



"Nos clients ont accès à une réelle diversité industrielle et à toutes les compétences de fabrication qui s'y trouvent, via un canal unique. Laserhub peut ainsi répondre à un éventail de demandes très large, avec des prix et des délais optimisés."

Adrian Raidt, co-fondateur et PDG

Laserhub ne travaille qu'avec des fournisseurs triés sur le volet, sélectionnés selon un processus ultra-pointu pour **garantir une qualité irréprochable**.

Ainsi, avant de rejoindre le réseau Laserhub, chaque fournisseur va devoir franchir différentes étapes :

- Évaluation initiale : examen à distance des machines, de la structure des coûts, des processus, des équipes, de la numérisation de l'entreprise, des attentes, etc. ;
- Intégration : documents juridiques, alignement sur les processus et la plateforme ;
- Audit approfondi sur le site du fournisseur ;
- Commandes de test ;
- Mise en service ;
- Période d'essai.

En contrepartie, les fournisseurs bénéficient d'un système avantageux : fini les enchères et les processus de RFQ, les commandes arrivent prêtes pour la production et sont **entièrement intégrées à l'ERP** des fournisseurs.

Laserhub leur permet aussi d'augmenter leur chiffre d'affaires :

Fonctionnement optimisé

Les machines sont utilisées à leur plein potentiel grâce à un surcroît de commandes, attribuées en fonction de leurs préférences horaires.

Diminution du gaspillage

Les commandes sont réparties en fonction des compétences clés des fournisseurs. Ainsi, il n'y a plus besoin d'investir dans des matériaux spécifiques et de se retrouver avec des surplus inutilisés.

Zéro impayé

Les options de paiement sont attrayantes et le paiement est garanti dans les délais.

Une levée de fonds réussie

Avec un chiffre d'affaires plus que doublé par rapport à l'année dernière et s'élevant à plusieurs centaines de millions d'euros, Laserhub ambitionne désormais de s'imposer comme le leader incontesté du marché européen en 2023.

L'entreprise accueille son premier investisseur international, Evli Growth Partners, qui apporte à Laserhub une forte valeur ajoutée grâce à son expérience dans la logistique industrielle.

Grâce au succès levée de fonds en série B, Laserhub peut s'implanter sereinement sur le marché belge, qui est l'étape logique après le marché français. C'est une belle réussite !

La genèse d'une innovation qui révolutionne l'Industrie



En 2008, Andrian Raidt intègre Trumpf, le leader mondial du marché des équipements pour la production de pièces en tôle. Ses clients sont des milliers de petites entreprises de 20 à 30 personnes.

Pourtant, Adrian constate très vite que ces équipements high-tech sont sous-utilisés : au lieu de fonctionner 24h/24 et 7j/7, les machines ne fonctionnent que 6 heures par jour.

Il fait alors un triple constat :

- La production par usine est trop faible, tout comme le volume de commandes ;
- Ces petites entreprises font trop de choses en dehors de leur cœur de métier ;
- Elles travaillent dur alors que leurs marges restent basses.

Pendant 8 ans, il cherche à résoudre ce problème, mais Trumpf se concentre plutôt sur son expertise : construire des machines toujours plus productives, augmenter le degré d'automatisation, lancer la télémaintenance et la communication entre les machines.

Adrian a alors un déclic : si l'industrie du métal ne fonctionne pas correctement, c'est avant tout parce qu'il manque une interface entre les clients et les fournisseurs. Tout l'enjeu est donc de faire produire les pièces par la bonne usine !

En avril 2016, lors d'une randonnée avec son frère, un investisseur en capital-risque, la solution va s'imposer d'elle-même : pourquoi ne pas s'inspirer des places de marché verticalement intégrées dans l'univers de la finance ?

Le concept Laserhub venait de naître !

À propos des fondateurs

Andrian Raidt, fondateur et PDG



Après avoir travaillé comme consultant en fabrication, Adrian a passé 9 ans chez Trumpf, leader mondial du marché des machines pour la production de tôle et de la technologie laser industrielle.

Il est à l'origine du projet Laserhub.

Christoph Rößner, fondateur et CCO de Laserhub



Comme Adrian, Christoph a passé la plus grande partie de sa carrière professionnelle dans l'industrie manufacturière et dans le secteur de la métallurgie.

Il a été Directeur général de l'entreprise familiale fondée par son grand-père, produisant de grandes constructions métalliques, après avoir travaillé pour ABB et avant de rejoindre Festool.

Pour en savoir plus

Site web : <https://laserhub.com/fr/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/showcase/laserhub-france>