

# Le souhait du client a été l'inspiration depuis le début

Il y a 45 ans, l'ingénieur diplômé Friedrich Brück a fondé la société B.E.G. Brück Electronic GmbH. Aujourd'hui, cette entreprise de taille moyenne compte plus de 250 employés dans le monde entier ainsi que des agences commerciales dans différents pays. Le fondateur lui-même raconte son passage d'une entreprise familiale à une entreprise internationale :

**LuxoNews :** Votre entreprise familiale B.E.G. fête ses 45 ans. Comment en êtes-vous arrivé à fonder la société en 1975 ?

**Friedrich Brück, ingénieur diplômé :** Au début des années 70, j'ai créé la filiale allemande d'un fabricant français de batteries. Un jour, un client est venu me voir avec une lampe de secours pour laquelle il avait besoin d'une solution spéciale. Du point de vue de mon employeur, le volume était trop faible, mais la demande du client m'a inspiré. Je lui ai donc proposé de transformer moi-même les éclairages de secours. Au début, je produisais de petites quantités dans le salon à la fin de la journée de travail. Lorsque la demande a augmenté, j'ai quitté mon emploi, j'ai fondé ma société et j'ai loué une maison avec garage dans ma ville natale, Lindlar. J'ai ensuite développé mes premiers éclairages de secours, qui constituaient une véritable innovation à l'époque. Lorsque le garage est devenu trop petit, j'ai déménagé dans notre premier bâtiment d'entreprise dans la zone industrielle de Klaus. C'est également dans cette zone que se trouve aujourd'hui le siège de la société, bien sûr beaucoup plus grand qu'à l'époque.

**LN :** B.E.G. compte aujourd'hui plus de 250 employés dans le monde entier et vend plus de 2 millions de produits par an. Aviez-vous déjà à l'époque une idée de ce que votre entreprise allait devenir ?

**FB :** Je n'avais pas de plan d'entreprise sur 20 ans. Depuis le début, mon point de départ a été les besoins du client. « N'existe pas » et « non réalisable » ne font pas partie de mon vocabulaire. Il existe une solution pour chaque problème et la technologie de capteur appropriée pour chaque situation. Si un client ne trouve pas la solution parfaite dans notre portefeuille, nous pouvons lui proposer des solutions spéciales grâce à notre production à Lindlar. De telles commandes ont toujours pour moi un

sentiment de « retour aux sources », même si aujourd'hui, bien sûr, le département développement s'occupe de la mise en œuvre. Mais cela arrive rarement. La plupart des exigences sont déjà remplies par les produits existants.

**LN :** La gamme de produits de base de B.E.G. est aujourd'hui constituée de détecteurs de présence et de mouvement. Lorsque vous avez commencé à vendre des détecteurs de mouvement, c'était un produit presque inconnu sur le marché allemand.

**FB :** C'est vrai. Nous avons été les premiers à développer un détecteur de mouvement pour le déclenchement de systèmes d'alarme. C'est ainsi qu'est née l'idée d'allumer les lumières à l'extérieur également. On a toujours dit auparavant que cela n'était pas possible en raison des nombreuses sources d'interférence. J'étais convaincu que ce n'était qu'une question de technologie. Mon fils Dietmar et moi avons longtemps bricolé, puis en 1986 nous avons pu lancer le tout premier produit LUXOMAT®



Le premier produit B.E.G. LUXOMAT®

sur le marché. Il était capable de commuter la lumière en fonction des mouvements. Aujourd'hui, c'est une évidence. Mais à l'époque, c'était une révolution.



Friedrich Brück, ingénieur diplômé, fondateur et directeur général de B.E.G.

**LN :** Votre fils est maintenant responsable du développement et de la production des produits. Comment votre famille façonne-t-elle l'entreprise ?

**FB :** Dès le début, ma famille a fait partie de l'entreprise. Mon fils a développé son premier produit à l'âge de 16 ans, que nous avons ensuite fabriqué et vendu. Aujourd'hui encore, mes deux enfants travaillent dans l'entreprise et l'un de mes petits-enfants et sa femme font également partie de notre succès. Mais les employés sont aussi comme une famille pour moi. Il y a des employés qui contribuent au bien-être de l'entreprise depuis 30 ans. Je pense qu'il est important de connaître le nom de chacun de mes employés, c'est une valeur primordiale pour moi. Celle-ci est ensuite également répercutée sur le client.

**LN :** Aujourd'hui, les clients de B.E.G. sont exclusivement des grossistes. Pourquoi ne vendez-vous pas aussi directement aux clients finaux ?

**FB :** Nous n'avons pas toujours suivi cette voie. Au début, je livrais les luminaires de secours à des revendeurs, qui fournissaient ensuite des projets. Au début des années 80, j'ai commencé à établir des contacts avec des grossistes. Peu à peu, des relations commerciales de confiance se sont développées, sur la base desquelles nous sommes maintenant engagés dans le canal de distribution à 3 niveaux depuis plus de 25 ans. Nous formons les employés des grossistes par l'intermédiaire de notre service extérieur. Nos produits de haute technologie actuels nécessitent un partenaire spécialisé formé qui peut conseiller le client de manière compétente.

**LN :** En examinant l'histoire de l'entreprise, quels ont été les principaux obstacles sur la voie vers le succès actuel ?

**FB :** Le plus dur coup de l'histoire de l'entreprise a été porté en 1979, lorsqu'une nuit, le bâtiment de notre entreprise, y compris les bâtiments de production et d'habitation, a brûlé.



L'ancien bâtiment de la société après l'incendie de 1979.

Ma famille et moi avons pu quitter la maison au dernier moment et nous n'avions que ce que nous portions. Il est très difficile de prendre un nouveau départ après une telle catastrophe. J'ai eu de la chance que nous ayons été soutenus par des gens qui croyaient en notre idée et qui ont rendu la reconstruction possible.

**LN :** La société a connu une croissance considérable, surtout au cours des dix dernières années. Quel est le secret de votre réussite ?

**FB :** Un pas décisif vers le succès d'aujourd'hui a été franchi il y a 20 ans, lorsque nous avons commencé à prendre les ventes en main.

Jusqu'alors, je travaillais avec des agences commerciales, que nous avons ensuite progressivement remplacées par nos propres équipes. D'abord en France, où l'agence commerciale de l'époque a été rachetée. En conséquence, nous avons été exclus de la gamme de produits. Nous avons donc fondé notre première succursale étrangère, qui est toujours

dirigée par mon premier employé français. Aujourd'hui, la France est notre plus grand marché en termes de ventes, suivie de près par l'Allemagne. Au cours des dix dernières années, la tendance croissante à l'économie d'énergie et à l'automatisation des bâtiments nous a permis de nous développer considérablement. Aujourd'hui, il n'y a guère de nouveau bâtiment commercial sans automatisation.

**LN:** Avec le succès triomphal de l'automatisation des bâtiments, de plus en plus de concurrents entrent sur le marché. Comment B.E.G. se défend-elle face aux grands acteurs ?

**FB :** Contrairement aux grandes entreprises, nous nous sommes spécialisés dans les détecteurs de présence et de mouvement. Nous n'avons pas seulement quelques détecteurs standard qui couvrent les exigences standard, mais nous cherchons la solution parfaite pour chaque application, qui est ensuite mise en œuvre dans un produit. C'est ainsi que nous sommes devenus des experts au fil des ans, ce qui se reflète également dans nos grandes équipes de vente. Tout le personnel de terrain est issu de l'ingénierie électrique et soutient les clients de la première idée à la mise en œuvre sur place. Cela nous rend spéciaux sur le marché et inspire nos clients.

**LN :** B.E.G. a grandi avec un talent inventif et de la qualité. Quelles sont les perspectives d'avenir ?

**FB :** Nous nous sommes préparés pour l'avenir : Depuis 2014, nous nous concentrons sur les systèmes en réseau. Les clients d'aujourd'hui ne veulent plus seulement contrôler la lumière, ils veulent mettre en œuvre l'ensemble de leur système domotique via un seul système et le contrôler par téléphone portable. C'est pourquoi nous nous concentrons de plus en plus sur les standards KNX et DALI, et nous avons également nos propres systèmes tels que B.E.G. DALISYS et B.E.G. DALI LINK dans notre portefeuille. Avec cette orientation, nous avons également ajouté de nouveaux services à notre portefeuille. Le client ne peut plus seulement acheter les produits chez nous, mais aussi la planification, la mise en service et la maintenance du système. Cela signifie que nous offrons un ensemble de services sans souci qui est bien accueilli sur le marché.

Le siège administratif actuel du B.E.G. avec l'entrepôt central attenant à Lindlar.

