

# Krebs & Riedel

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Abrasifs](#)

## Un leader allemand sur le marché français

Fabriquant des meules depuis 1895 à Bad Karlshafen, petite bourgade de la Hesse située à un peu plus d'une centaine de kilomètres au sud de Hanovre, la société Krebs & Riedel figure parmi les leaders des meules conventionnelles, CBN et diamant à liants vitrifiés outre-Rhin. En France, la marque distribuée depuis plus de cinquante ans est aujourd'hui en phase de reprise de parts de marché, sous la direction de Christophe Huber.

Dans l'univers industriel, la rectification est un processus majeur que l'on rencontre dans bon nombre de secteurs, allant de l'automobile et l'aéronautique jusqu'à la fabrication de moules, d'outils médicaux, en passant par la finition des cylindres et le meulage de pièces de toutes sortes. Cette action est réalisée par des abrasifs spécifiques conçus pour faire de l'enlèvement de matière et dessiner des formes précises, abrasifs qui prennent deux formes avec d'une part les meules conventionnelles vitrifiées et d'autre part les superabrasifs au nitrure de bore dits CBN ou au diamant.

### Dynamique nationale et à l'export

Au tournant du 20<sup>e</sup> siècle, la société Krebs a démarré son existence en fabriquant des meules conventionnelles vitrifiées avant d'étendre son expertise aux superabrasifs.

Aujourd'hui connue sous le nom de Krebs & Riedel, suite à un changement dans l'actionnariat intervenu en 1931, l'entreprise poursuit la production de ces meules de rectification dans sa ville de Bad Karlshafen avec une usine organisée en deux bâtiments implantés sur un terrain de 40 000 m<sup>2</sup>. Portée par le dynamisme industriel de l'Allemagne et une croissance régulière à l'export, l'industriel a réalisé en 2017 un chiffre d'affaires de plus de 30 millions d'euros, dont 43% à l'international, quand il n'était que de 20 millions cinq ans auparavant. Les superabrasifs génèrent 60% de ce chiffre, contre 40% pour les meules conventionnelles.

### Une nouvelle structure pour la France

L'essentiel de cette progression provient de la hausse des exportations, secteur pour lequel l'entreprise travaille avec des partenaires commerciaux exclusifs, à l'exception de la Chine où une filiale a été montée il y a quatre ans avec un petit stock, après une présence remontant à douze ans pour le premier revendeur et onze pour un bureau de vente. Dans ce pays, Krebs & Riedel commercialise sa production à des firmes allemandes implantées sur place et d'autres industriels locaux.

L'export concerne également la France, où une filiale avait été montée en 1962. L'évolution du marché a conduit à fermer cette antenne fin 2017 et à confier le marché à une représentation placée sous la responsabilité de Christophe Huber, professionnel de l'abrasif et de la distribution industrielle depuis plus de 20 ans. Opérationnelle depuis le début de l'année, cette représentation qui bénéficie de l'historique de Krebs France a mis en place une stratégie commerciale qui revient aux fondamentaux de la marque avec un focus très appuyé sur la technicité des produits supportée par une assistance technique aux utilisateurs et aux distributeurs. Comme le souligne

Christophe Huber, « nous devons aller au-delà des meules conventionnelles de rectification qui constituaient ces dernières années l'essentiel des ventes de Krebs en France et proposer, comme en Allemagne, une offre de premier plan en superabrasifs. Nous vendions peu de CBN, ce qui est aujourd'hui en train de changer. »

#### Démarche technique et commerciale

Pour diffuser la marque sur le territoire français, la stratégie mise en œuvre par Christophe Huber est de travailler de concert avec les distributeurs et les utilisateurs finaux. Concernant les revendeurs, son attente première est qu'ils lui ouvrent des portes chez des clients potentiels. Ensuite, accompagné du commercial du négoce, il se rend chez l'utilisateur final pour effectuer le travail technique de prescription, parfois avec des essais in situ, et faire l'approche tarifaire. Selon les circonstances, cette politique peut être adaptée pour se donner le maximum de chances de déboucher sur une vente. Ainsi, il est possible de traiter directement avec le client final, par exemple en cas de tension sur l'offre tarifaire, et de commissionner le distributeur pour cette vente. Enfin, quand le revendeur est capable de suivre le client, il se l'approprie au bénéfice de la marque. Parallèlement, deux techniciens spécialisés pour les meules vitrifiées et pour les superabrasifs peuvent apporter leur soutien en cas de besoin. Ils sont basés en Allemagne et peuvent se déplacer.

C'est un travail de terrain important avec des relations fortes à établir avec les clients finaux et les revendeurs spécialisés pour gagner en visibilité sur le marché. Les réseaux de distribution industrielle sont à cet égard appelés à se rapprocher de Christophe Huber pour toute demande concernant des meules de rectification.

#### Toutes les meules de rectification

Outre ce travail de terrain au quotidien, Krebs & Riedel en France s'appuie pour gagner des marchés sur deux atouts qui sont la qualité technique de ses produits et sa performance logistique.

Les produits sont élaborés avec des grains de haute qualité et l'entreprise possède une expertise qui permet à son R&D de concevoir des liants et des mélanges optimisés selon les tâches. Sur ce point, elle s'appuie aussi sur des partenaires extérieurs, les universités de Berlin et Aachen qui utilisent des machines et meules Krebs & Riedel pour réaliser des recherches sur les applications et sont sources d'évolutions produits.

En elle-même, la gamme composée d'abrasifs conventionnels (meules vitrifiées) et des superabrasifs (CBN et diamant) peut répondre à tous les besoins. Les meules conventionnelles à grains corindon ou carbure de silicium, en diamètres extérieurs allant de 50 à 900 mm sont utilisées en rectifications cylindrique, plane, centerless... et ébarbage. Les meules CBN et diamant, dotées de vitesses de travail allant jusqu'à 200 m/s, servent aux rectifications intérieure, plane, cylindrique, et divers autres processus de rectification.

#### Des délais de livraison raccourcis

L'outil de production est pour sa part totalement maîtrisé par un personnel qualifié et fidèle et est progressivement amélioré pour satisfaire aux exigences d'une fabrication largement composée de produits réalisés sur demande. Il permet notamment de livrer les meules conventionnelles dans des délais de 10 à 12 semaines après la commande, un temps nettement inférieur à ce qui est normalement pratiqué sur le marché, avec comme objectif prochain de réduire fortement ce délai, autour des huit semaines. Pour atteindre cet objectif, Krebs & Riedel investit massivement afin d'augmenter de manière importante sa capacité de production et les premiers résultats en termes de fabrication devraient se concrétiser très rapidement. Pour les quelques produits gardés en

stocks, les délais sont moindres. Ainsi, il faut compter trois semaines de délai pour les meules conventionnelles standard qui doivent subir des opérations de rectification et d'équilibrage avant leur expédition. Concernant le CBN et le diamant, les délais sont déjà d'environ six semaines.

Alliés à une qualité produits démontrée et un soutien technique disponible, ces délais de livraison constituent le troisième point fort sur lequel Christophe Huber s'appuie pour développer la présence commerciale de la marque en France.

Frédéric Bassigny

## La production

Implantée à Bad Karlshafen sur un terrain de 40 000 m<sup>2</sup>, la société Krebs & Riedel possède une usine organisée en deux bâtiments indépendants situés de chaque côté d'une route fédérale.

L'usine en partie haute est essentiellement dédiée à la fabrication des meules conventionnelles quand la partie en contrebas accueille la production des superabrasifs. Une extension est prévue en partie basse pour accueillir des fours supplémentaires.

Selon les départements, les équipes travaillent en 2/8 ou en 3/8 avec cinq journées de travail par semaines, à l'exception de quelques ateliers spécifiques qui selon le niveau des commandes peuvent être gardés en activité le samedi, tel les fours par exemple.