mai 2013

Lukas Erzett

Accueil / BBI / Fournisseurs / Outils de coupe

Les solutions expertes d'un multispécialiste

Figurant parmi les leaders européens des outils pour le traitement de surface et occupant la première marche du podium en ce qui concerne les meules sur tige dont il fabrique chaque année environ 10 millions d'unités, Lukas-Erzett se distingue par l'étendue de son offre en outils pour fraiser, meuler et polir, laquelle va même au-delà de ces applications depuis la reprise récente par l'entreprise familiale d'Engelskirchen d'un spécialiste allemand du tronçonnage des métaux.

La force du fabricant qui fêtait l'an passé son 75e anniversaire tient aussi à la forte proximité qu'il établit avec les utilisateurs finaux de ses produits, laquelle se traduit notamment par la proposition de solutions personnalisées concourant à optimiser le traitement de surface dans des industries relevant de tous les secteurs.

Créée par les frères Edmund et Willi Lukas et spécialisée à son origine dans la fabrication de fraises rotatives, l'entreprise familiale Lukas-Erzett, plus de 75 ans après sa fondation, est toujours implantée à Engelskirchen, le bourg du Bergisches Land (une contrée riche en minerai de fer et en eau) où elle fut fondée. Au fil du temps, l'entreprise est aussi demeurée une structure à capitaux familiaux et elle est aujourd'hui encore dirigée par deux membres de la famille, Stefan Lukas et le docteur Peter Bühner, ainsi que par un gérant technique, Paul Lehnard. L'industriel qui s'est rapidement spécialisé, outre le fraisage, dans les outils de meulage et de polissage, a toujours saisi les opportunités qui se présentaient à lui pour se développer et faire face à son développement. Au cours des trois dernières années, sans même évoquer les opérations de croissance externe que Lukas-Erzett a pu réaliser dans un passé plus lointain, le fabricant a repris deux spécialistes allemands des abrasifs, le fabricant de meules à polir Schriever à Hambourg (dont il a depuis rapatrié la fabrication dans son usine d'Engelskirchen) en 2010 et, l'année suivante, le fabricant de disques à tronçonner et à ébarber Rottluff à Chemnitz, cette dernière acquisition ayant permis à l'industriel d'élargir sensiblement son offre et son expertise dans le domaine des abrasifs.

Employant près de 700 collaborateurs, le groupe Lukas-Erzett réalise un chiffre d'affaires de quelque 80 Me (dont un quart environ est réalisé par les ventes de disques à tronçonner et à ébarber) résultant de la commercialisation de son offre auprès de deux types de clientèles qui pèsent d'un poids similaire, les entreprises utilisatrices relevant de l'ensemble des secteurs de l'industrie et les distributeurs servant les professionnels de l'industrie et du bâtiment. Les ventes de ses gammes hors des frontières de l'Allemagne représentent plus de 50% de son chiffre

d’affaires, un pourcentage qui augmente considérablement depuis l’entrée de Rottluff dans le giron de l’entreprise d’Engelskirchen. Trois filiales de distribution existent en Europe, en Grande Bretagne, en République Tchèque et en Autriche, les autres marchés européens étant supervisés depuis le siège du groupe et approvisionnés depuis sa plate-forme logistique centrale implantée sur le site historique de l’entreprise (cf. encadré). Le groupe Lukas comprend également une filiale en Afrique du Sud pour alimenter le marché local ainsi qu’un bureau commercial à Pékin pour la commercialisation de ses gammes sur le marché asiatique.

Une offre très large fabriquée dans ses propres usines

Lukas-Erzett fabrique dans ses trois unités de production une offre étendue couvrant la quasi-totalité des types de consommables permettant tout type d’usinage des métaux et des matériaux. Les fraises-limes rotatives, les abrasifs agglomérés et notamment les produits pour le polissage ainsi qu’une partie de la gamme d’abrasifs appliqués de l’industriel sont produits dans son usine historique d’Engelskirchen (deux encadrés spécifiques de cet article évoquent l’activité des secteurs de l’usine dédiés à la fabrication des fraises limes rotatives et à celles de certains abrasifs agglomérés). En ce qui concerne les abrasifs appliqués et les abrasifs agglomérés, la fabrication est réalisée à partir des jumbos et des grains abrasifs livrés à Lukas-Erzett par des spécialistes. Les disques à tronçonner et à ébarber sortent de l’usine de Chemnitz, le site de fabrication de Rottluff. L’usine tchèque du groupe, créée en 1991 à Skalnà, est quant à elle entièrement dédiée à la fabrication d’abrasifs appliqués.
Outre les familles qui viennent d’être citées, l’offre standard du fabricant (environ 3 500 références), présentée sur un catalogue de plus de 400 pages, intègre les superabrasifs (CBN et diamant) ainsi qu’une gamme de meuleuses pneumatiques. Commercialisée sous les marques Lukas et Rottluff – cette dernière concernant les meules de tronçonnage et d’ébarbage – l’offre de Lukas-Erzett est répartie sur trois niveaux de gamme facilement repérables sur le catalogue grâce à un code-couleur. L’or signale ainsi les produits High Performance, l’argent étant appliqué aux produits Industry et le bronze aux références Base. Ce dernier niveau de gamme, le plus récemment développé par le fabricant, concerne des outils qui tout en répondant aux standards de qualité de l’industriel allemand sont commercialisés à un rapport qualité/prix attractif pour répondre à une recherche de plus en plus exprimée par certains utilisateurs et, plus encore, par les revendeurs.

Qualité et innovation

Tout à fait représentative des PME allemandes qui réussissent bien à l’export et portent haut la qualité, Lukas-Erzett entend produire des gammes de « qualité allemande ». Certifiée Iso 9001, l’entreprise est membre de diverses organisations telles la Fepa et l’oSa, laquelle constitue pour les utilisateurs une totale garantie de conformité des abrasifs aux normes en vigueur. En tant que fournisseur de l’ensemble des marques de l’industrie automobile de son pays, l’industriel répond aux exigences strictes de l’Association de l’industrie automobile allemande VDA. Proposer à sa clientèle une qualité non seulement élevée mais constante est un impératif que s’est fixé Lukas-Erzett. Pour cette raison, l’industriel a fait différents choix et notamment s’approvisionner en matières premières auprès de fournisseurs européens, et le plus souvent allemands, ou encore rapatrier dans ses usines européennes la partie de sa production autrefois réalisée en Afrique du Sud. Largement composée de fabrications spéciales dont les ventes représentent 60% du chiffre d’affaires de l’entreprise, l’offre de Lukas-Erzett conçue par son département R&D intégré qui emploie dix techniciens et ingénieurs, reflète également un niveau élevé d’innovation. Le fabricant fut même à l’origine de l’introduction sur le marché de capuchons à polir, des produits conjuguant un léger enlèvement de matière au polissage et qui n’existaient pas jusqu’alors.

Forte proximité avec l’utilisateur final

Une autre volonté clairement affichée par l'industriel d'Engelskirchen est d'accompagner l'utilisateur final dans sa recherche de la solution la plus adaptée à sa problématique, que la commercialisation de ses produits s'effectue en direct auprès de ses clients industriels ou via la distribution professionnelle (dans ce dernier cas, le soutien de l'industriel se traduira par exemple par l'organisation de tournées accompagnées). « Notre objectif est d'apporter aux utilisateurs de nos produits des solutions qui répondent à leurs principales attentes, obtenir l'état de surface le plus parfait possible, atteindre une productivité élevée et optimiser le coût du traitement de surface » commente Peter Bühner. De son côté, le responsable marketing du groupe, Georg Klug, explique que « Le partenariat que Lukas-Erzett entretient avec ses clients peut aller jusqu'au dépôt d'un même brevet par les deux parties ». Dans sa démarche d'apporter des solutions sur mesure, le fabricant peut par exemple envoyer des techniciens spécialisés chez un client, y compris à l'étranger. Il accorde également une grande importance à la formation et possède sur le site d'Engelskirchen un centre dédié. Ouvert à ses clients, utilisateurs et distributeurs, de même qu'aux collaborateurs du groupe, ce centre dispense des formations qualifiantes d'apprentis qui, dans de nombreux cas, intègrent l'entreprise Lukas-Erzett qui forme en permanence 10 à 15 jeunes.

Une entreprise paneuropéenne

Depuis que Lukas-Erzett a fait le choix il y a sept ans d'assurer lui-même le développement de ses ventes en France, il a multiplié par trois son chiffre d'affaires sur le marché français auquel sont dédiés deux commerciaux exclusifs quotidiennement sur le terrain. Aujourd'hui, l'Hexagone représente le premier marché à l'export pour l'industriel allemand qui base son développement futur essentiellement sur la progression de ses ventes à l'étranger. « Le marché sur lequel est positionnée notre entreprise est marqué par une très forte concurrence. En Allemagne, Lukas-Erzett possède des parts de marché importantes et la croissance de l'entreprise passe par l'augmentation de ses parts de marché hors d'Allemagne. Aujourd'hui, nos marques augmentent leurs parts de marché dans plusieurs pays et notamment en France et en Pologne » explique le Dr.Bühner qui poursuit « Nous avons la volonté de progresser sensiblement dans d'autres pays d'Europe et nous disposons d'une organisation adaptée à un rayonnement véritablement européen de l'entreprise dont l'offre et la stratégie sont semblables partout en Europe ».

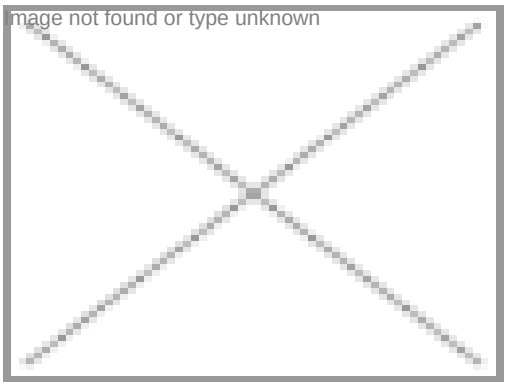
Outre les équipes commerciales et les filiales implantées sur différents marchés du vieux continent, le groupe dispose d'une équipe sédentaire d'une vingtaine de membres basée à Engelskirchen et entièrement dévolue au soutien de ses clients implantés hors d'Allemagne. Deux collaboratrices du groupe pratiquant à la perfection la langue de Molière sont dédiées au marché français auquel un numéro vert est réservé. Par ailleurs, l'entreprise allemande possède un compte bancaire en France pour faciliter les transactions avec sa clientèle. Côté outils de communication, le catalogue général de l'entreprise possède une version française dont une nouvelle édition sera lancée dans le courant de l'été 2013.

Le site internet www.lukas-erzett.com a lui aussi une version française qui a vu le jour il y a quelques mois. Ce site qui permet notamment de télécharger de nombreux documents est de nature à mieux faire connaître aux utilisateurs finaux et aux distributeurs l'ensemble de l'offre en produits et en services de Lukas-Erzett.

Dominique Totin

Usine d'Engelskirchen

La fabrication des fraises limes rotatives



L’un des secteurs de l’usine Lukas-Erzett d’Engelskirchen est dédié à la fabrication de sa gamme historique, les fraises limes rotatives. Cette fabrication s’exerce dans des ateliers très automatisés où travaillent 35 personnes et d’où sortent chaque année environ un million de fraises limes rotatives en carbure de tungstène et une centaine de milliers d’unités en acier HSS. Une moitié de ce volume relève de l’offre standard du fabricant (longueur de tige de 40 mm pour un diamètre de 6 ou 8 mm), les fabrications spéciales (longueur de tige jusqu’à 200 mm) représentant l’autre moitié. Les ébauches des outils au carbure de tungstène et les barres d’acier à partir desquels seront fabriquées les tiges des fraises arrivent dans l’usine en provenance de fournisseurs européens.
La production d’une fraise lime rotative comprend trois phases principales, la fabrication de la tige, l’assemblage de l’ébauche et de la tige par brasage et l’usinage final de l’outil qui lui confère sa denture, laquelle peut être simple ou croisée (une dizaine de dentures différentes existent, rien que pour l’offre standard) et dont la réalisation à l’aide d’un outil diamanté monté sur une machine automatique peut durer jusqu’à 20 minutes par fraise. Une fois la fabrication des produits achevée, les tiges sont marquées au laser pour assurer la traçabilité de la production. Outre un contrôle visuel en cours de fabrication, chaque outil produit est systématiquement contrôlé au microscope en sortie de fabrication. Le contrôle porte sur la qualité de l’usinage et sur les dimensions de l’outil, lesquelles ont déjà fait l’objet d’une vérification automatique sur les machines d’usinage qui équipent l’usine.

Performance logistique

Suite à son rachat d’un terrain de 3 000 m² situé en face de l’usine principale du groupe à Engelskirchen, Lukas-Erzett a pu mettre en service en 2010 sa nouvelle plate-forme logistique centrale déployée sur 5 500 m². Elle a remplacé celle, de dimension plus réduite, qui occupait au sein même de l’usine un emplacement aujourd’hui dédié à la production de meules à polir. Cette plate-forme largement automatisée stocke en permanence 7 000 références, soit l’ensemble de l’offre standard de Lukas-Erzett et nombre de fabrications spéciales. L’équipe de 15 personnes qui y travaille est affectée à la réception des marchandises et à leur contrôle, à la mise en stock, à la préparation de l’ensemble des commandes passées au fabricant (à l’exception de certaines commandes concernant des volumes importants en meules à tronçonner et à ébarber, directement traitées par le site de Chemnitz) puis à l’expédition de celles-

ci vers leurs destinataires dans les différentes régions du monde. Sur les marchés européens où les marques Lukas et Rottluff sont commercialisées, les clients de l'entreprise, utilisateurs finaux et distributeurs, ainsi que les filiales du groupe sont livrés à J+1 ou J+2. En ce qui concerne la logistique et plus précisément le fret aérien, on précisera que Lukas-Erzett compte parmi le millier d'entreprises allemandes disposant d'un agrément en qualité de « chargeur connu » qui se traduit pour la clientèle de l'industriel par une facilitation des formalités douanières.