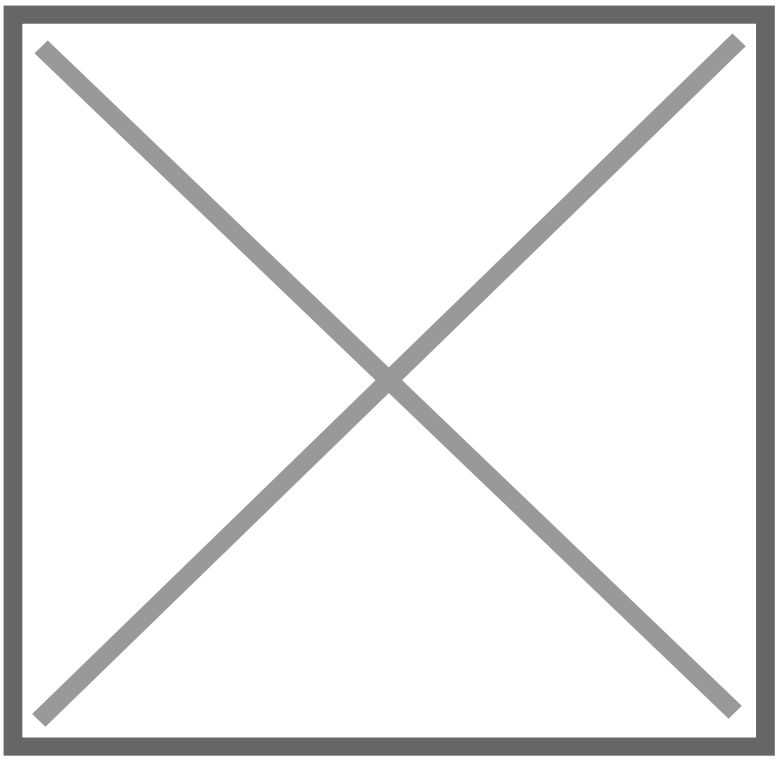
décembre 2019

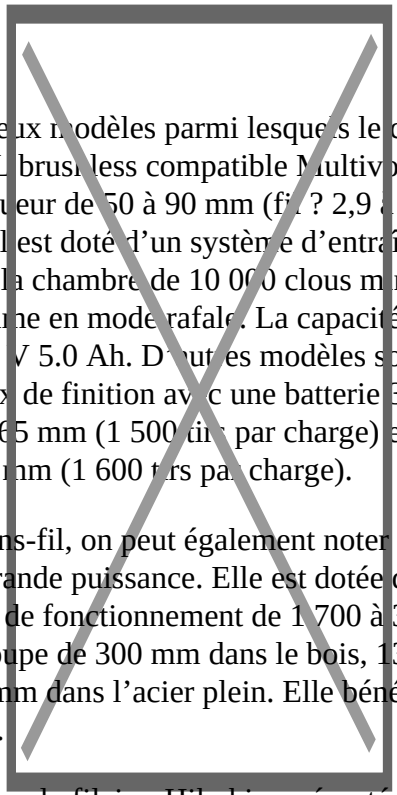
Hikoki

Accueil / BBI / Produits / Outillage électroportatif

Disque Black Orca et de belles machines



La lame pour scie circulaire Black Orca relève d'une haute technologie avec un ensemble d'éléments destinés à améliorer ses capacités. Ainsi, cette lame de ? 165 mm dotée de 45 dents à plaquette de carbure de tungstène a été traitée au fluor (fluoration) pour assurer une fluidité de coupe améliorée ainsi qu'une plus longue durée de vie. La performance de coupe est également augmentée par l'inclinaison de 30° des plaquettes, en alternance à gauche et à droite, enchaînement interrompu toutes les cinq dents par une plaquette de stabilité non inclinée. Cette cinquième dent est également d'une forme spécifique pour faciliter l'évacuation des copeaux.



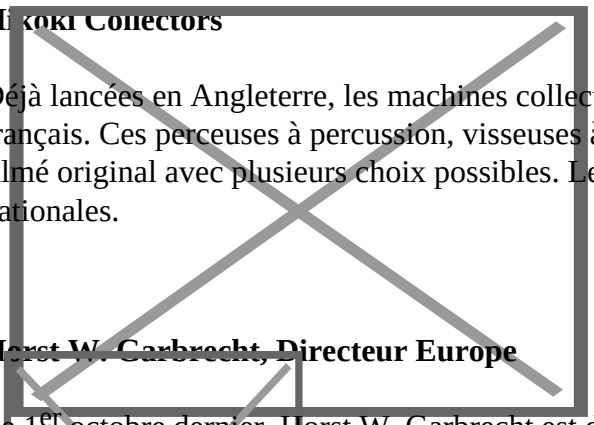
Pour les machines, Hikoki a sorti de nombreux modèles parmi lesquels le cloueur de charpentier NR1890 DBCL brushless compatible Multivolt qui pose des clous tête D 34° d'une longueur de 50 à 90 mm (fil ? 2,9 à 3,3 mm) conditionnés en bande papier. Il est doté d'un système d'entraînement par air comprimé (autonomie de la chambre de 10 000 clous minimum) et peut tirer en mode séquentiel comme en mode rafale. La capacité de tir est de 700 coups avec une batterie 18 V 5.0 Ah. D'autres modèles sont également disponibles pour les travaux de finition avec une batterie 3.0 Ah en brads droits 16 GA 25-65 mm x 1,65 mm (1 500 tirs par charge) et minibrads droits 18 GA 15-50 mm x 1,25 mm (1 600 tirs par charge).

Toujours en sans-fil, on peut également noter la scie sabre CR36 DAWGZ Multivolt de grande puissance. Elle est dotée d'une course de 32 mm et de quatre vitesses de fonctionnement de 1 700 à 3 000 mvt/min pour des capacités de coupe de 300 mm dans le bois, 130 mm dans les tuyaux en acier et de 19 mm dans l'acier plein. Elle bénéficie du système anti-vibration UVP.

Dans le domaine du filaire, Hikoki a présenté une innovation mondiale, comme le communique la marque, avec le premier perforateur SDS-plus AC brushless, en l'occurrence le modèle 2 kg DH28 PECWSZ. Ce perfoburineur de 900 watts de puissance absorbée, qui possède trois modes de fonctionnement avec le stop rotation et le stop frappe, affiche une énergie frappe de 3,2 J, une cadence de

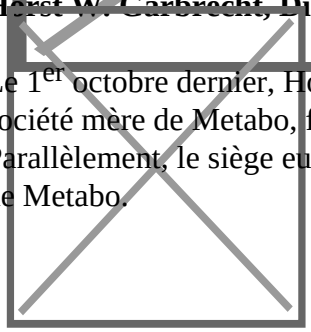
frappe maximale de 4 300 cp/min et une vitesse à vide atteignant les 950 tr/min. Ses capacités de perçage sont de 28 mm dans le béton, de 32 mm dans le bois et de 13 mm dans le métal. En outre, il est équipé de l'anti-vibration UVP et de la mémorisation de la profondeur de perçage – arrêt programmé sur la durée du premier perçage.

Hikoki Collectors



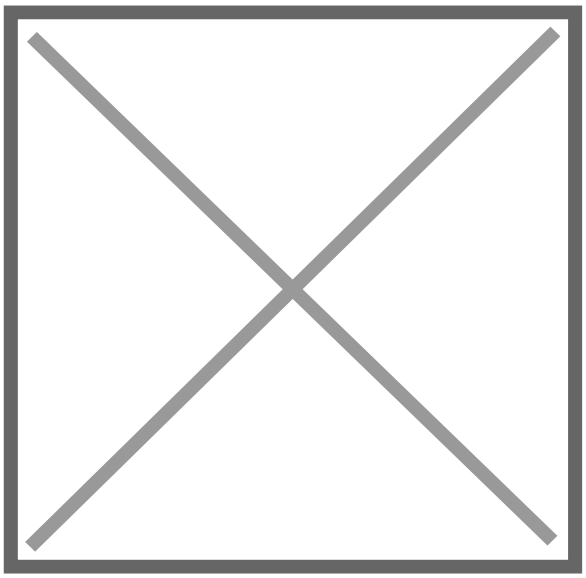
Déjà lancées en Angleterre, les machines collector Hikoki pourraient prochainement apparaître sur le marché français. Ces perceuses à percussion, visseuses à choc et boulonneuses à choc bénéficient d'un revêtement filmé original avec plusieurs choix possibles. Le bleu blanc rouge semble bien convenir à nos couleurs nationales.

Horst W. Garbrecht, Directeur Europe



Le 1er octobre dernier, Horst W. Garbrecht est devenu le directeur général Europe de Koki Holdings, la société mère de Metabo, fonction qu'il assurera parallèlement à celle de directeur général de Metabo GmbH. Parallèlement, le siège européen de Koki Holdings déménage de Düsseldorf vers Nürtingen, dans les locaux de Metabo.

Une marque mondiale et locale



M. Atsushi Morisawa est le CEO de Koki Holdings Co Ltd, une compagnie née de la cession de la branche outillage du groupe japonais Hitachi au fonds d'investissement KKR en juin 2017. Brièvement baptisée Hitachi Koki, appellation de sa division chez Hitachi, avant de prendre sa dénomination actuelle le 1er juin 2018, cette société commercialise depuis le 1er octobre 2018 ses produits sous la marque Hikoki, rebranding qui a marqué l'étape finale de sa séparation avec son ancienne maison-mère.

BBI : Comment pouvez-vous définir Hikoki ?

Atsushi Morisawa : Le groupe Koki et sa marque Hikoki sont l'héritage de plus de 100 ans d'histoire industrielle dans le domaine de l'outillage électroportatif et tous nos revendeurs ainsi que les utilisateurs de nos machines l'ont parfaitement intégré. Ils savent également que nous sommes le futur. Tout en bénéficiant des acquis d'un passé dont nous devons être fiers, l'indépendance que nous avons acquise depuis maintenant un peu plus de deux ans nous a propulsés sur une voie différente riche d'opportunités. Autrefois branche d'un puissant groupe investi dans de nombreux secteurs, nous sommes désormais une société à part entière spécialisée sur un métier et beaucoup plus réactive qu'auparavant aux mutations du marché.

BBI : Quelle forme prend cette réactivité ?

AW : Nous conservons nos points forts avec notamment notre focus sur l'innovation, notre force depuis toujours, mais nous faisons évoluer notre façon d'aborder le marché pour être plus près de nos utilisateurs finaux. Ainsi, nous donnons une autonomie plus importante aux différentes zones géographiques sur lesquelles nous intervenons avec la mise en place d'organisations dédiées dans trois régions, avec des structures propres en Allemagne pour l'Europe, aux Etats-Unis pour les Amériques et le Japon pour l'Asie et l'Australie. Chacune est placée sous la responsabilité d'un dirigeant local, lui-même en lien avec un global manager basé au japon. Avant, tout était décidé au Japon, ce n'est plus le cas désormais et c'est un grand changement dans notre façon de fonctionner.

BBI : Et de façon plus concrète ?

AW : Il est important que les évolutions technologiques ne s'imposent pas aveuglement du haut en bas. Elles doivent au contraire se référer aux souhaits de nos utilisateurs, lesquels doivent nous guider dans le développement de produits adaptés à leur façon de travailler. Si le cœur de gamme est commun, il y a des outils dédiés par pays ou groupes de pays qu'il nous faut prendre en compte. Ces trois structures possèdent ainsi leur propre product management, organisations qui ont été mises en place il y a maintenant un an et qui ont de nombreux contacts avec nos ingénieurs, essentiellement basés au Japon. Il est d'ailleurs prévu que des machines spécifiquement développées pour le marché européen soient lancées dans les 18 mois à venir.

BBI : Comment gérez-vous votre coopération avec Metabo ?

AW : Concernant la collaboration avec Metabo, société acquise en novembre 2015 par Hitachi Koki, les deux marques sont complémentaires, Hikoki est plutôt construction alors que Metabo est plutôt métal, même si des passerelles existent entre les deux marchés. Elles suivent chacune leur voie de façon indépendante avec leur propre philosophie de développement produits, leurs propres équipes commerciales et marketing, et doivent conserver leurs spécificités. A titre d'exemple, sur un point fondamental du marché de l'outillage électroportatif, Metabo a lancé avec succès le projet CAS et à aucun moment Hikoki qui promeut la technologie Multivolt ne viendra interférer avec le Cordless Alliance System. Toutefois, il est vrai que des synergies vont émerger petit à petit dans différents domaines et en premier lieu sur les achats (matériaux, pièces détachées, accessoires) et que des échanges ont lieu pour mieux appréhender le marché de l'outillage électroportatif.

BBI : Des objectifs chiffrés pour les années à venir ?

AW : Hikoki est rentré dans une nouvelle phase de son existence avec des armes très fortes parmi lesquelles nous pouvons citer une organisation recentrée sur l'utilisateur, une expertise technologique et industrielle confortée par de nombreux brevets , un partenariat de premier plan avec une autre marque premium, et une présence internationale. Nos ambitions sont très fortes nous projetons d'intégrer à moyen terme le Top 3 mondial de l'outillage électroportatif professionnel.