

streams

PASSION.

Comment le Service fait
une différence positive.

→ p. 30

PERFORMANCE.

Comment les produits KSB
contribuent au progrès mondial.

→ p. 06

PERSONNALITÉS.

Ce qui fait de KSB un
employeur attractif.

→ p. 44

L'exercice 2020

Enregistrements de commandes

2 143 M€

Bref portrait

KSB est l'un des principaux fournisseurs de pompes, de robinetterie et de prestations de service annexes. Nos produits fiables et à haut rendement sont utilisés partout où il est nécessaire de transporter ou d'arrêter des fluides liquides. Ces applications vont du domaine du bâtiment et de l'industrie, en passant par la chimie/pétrochimie, l'alimentation en eau et l'épuration des eaux usées, jusqu'aux centrales électriques et à l'industrie minière. Fondée en 1871 à Frankenthal, l'entreprise KSB est représentée sur tous les continents à travers ses filiales et ses usines de fabrication. Plus de 190 ateliers de Service et près de 3 500 spécialistes du Service proposent, sous la marque KSB SupremeServ, des prestations d'inspection, d'entretien et de maintenance directement chez nos clients à travers le monde. Le succès de l'entreprise repose sur une technologie innovante qui est le fruit de ses activités de recherche et de développement.



L'exercice 2020
en 150 secondes

<https://annualreport2020.ksb.com/150secondes>

Chiffre d'affaires

2 208 M€

EBIT

70,2 M€

Bénéfice avant intérêts
et impôts

Personnel

15 076

(31 décembre 2020)

Passion. Performance.
Personnalités. Ces trois facteurs de réussite font de KSB l'entreprise qu'elle est aujourd'hui : un leader ultra-moderne du marché mondial des pompes, de la robinetterie et du Service. Depuis 150 ans, KSB construit sa croissance en harmonie avec les intérêts de la société – et assure la pérennité de l'entreprise à long terme.

Passion.



Personnalités.



Performance.

30

Le détective du Service, un allié indéfectible

Aux yeux des exploitants de systèmes de pompage, rien ne compte plus que le bon fonctionnement de leur installation. Grâce à une analyse précise, KSB SupremeServ permet d'identifier les problèmes ainsi que les potentiels d'amélioration.

06

Croissance & progrès

Depuis 150 ans, KSB fabrique des produits innovants qui permettent de transporter les fluides les plus divers. Elle apporte ainsi sa contribution à la prospérité croissante et au développement technologique.

44

La nouvelle génération

Comment l'entreprise KSB a-t-elle évolué ? Dans quels domaines n'a-t-on (délibérément) rien changé ? Et comment l'histoire pourrait-elle continuer ? Ce sont les collaborateurs KSB qui sont le plus à même de répondre à ces questions.

Sommaire

02	L'exercice 2020
03	Éditorial
06	Croissance & progrès
18	Une entreprise en mouvement
24	La mesure de toute chose
30	Le détective du Service, un allié indéfectible
36	Déployer ses points forts
42	Passion. Performance. Personnalités.
44	La nouvelle génération
60	Rétrospective
62	Le logo KSB au fil du temps
63	La durabilité chez KSB
63	Mentions légales

Croissance & progrès

Depuis 150 ans, KSB fabrique des produits innovants qui permettent de transporter les fluides les plus divers. L'entreprise apporte ainsi sa contribution à la prospérité croissante et au développement technologique.

Une mégapole où il fait bon vivre





Surpresseur KSB Delta Macro

Les surpresseurs de KSB amènent l'eau même jusqu'au plus haut des étages.

C'est dans les années soixante que KSB a produit les premiers surpresseurs pour bâtiments. Dans les gratte-ciel, ils sont l'assurance que l'eau continue à couler du robinet même au point le plus haut. Le surpresseur KSB Delta Macro répond aux exigences des clients du secteur du bâtiment : grâce à sa construction compacte, il est peu encombrant et règle la pression d'eau automatiquement. L'installation se compose de plusieurs composants tels que des pompes, une armoire de commande, des vannes et des moteurs. Elle achemine jusqu'à 960 mètres cubes d'eau par heure.



Une industrie minière efficace





Pompe à solides MDX

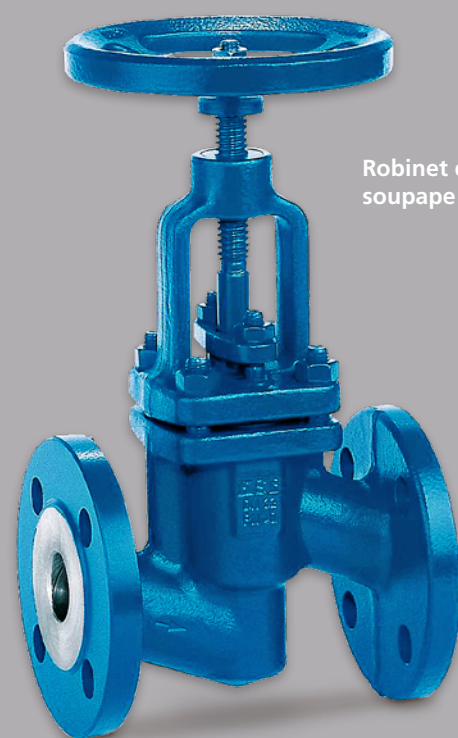
Les pompes à solides de KSB déplacent même des montagnes.

Les premières pompes fabriquées par KSB ont été utilisées vers la fin du dix-neuvième siècle pour l'exhaure des mines. Entre-temps, l'entreprise propose également des pompes à solides via GIW, sa filiale américaine. Quelles sont les attentes des exploitants de mines : un fonctionnement fiable et durable des groupes moto-pompes. La pompe MDX convient parfaitement pour une utilisation dans les conditions extrêmes de l'industrie minière. Elle transporte du minerai riche en minéraux mélangé à de l'eau et achemine jusqu'à 14 000 mètres cubes par heure.



Sécurité de fonctionnement dans l'industrie chimique





Robinet d'arrêt à
soupape NORI 40 ZXLBV

Le fonctionnement des robinets à soupape de KSB est absolument sûr et fiable.

La robinetterie fait partie de la gamme KSB depuis les premiers jours de l'entreprise. Les installations de l'industrie chimique sont constituées aujourd'hui de composants sophistiqués qui garantissent un fonctionnement fiable. Et pour cause : la sécurité est la priorité absolue de ce secteur. KSB offre les produits adaptés à cet effet. Les robinets d'arrêt à soupape de la gamme NORI 40 sont par exemple utilisés pendant le transport de chaleur de fluides dits non agressifs comme l'eau, la vapeur et les huiles – et ce, jusqu'à des températures de 450 °C.



UNE ENTREPRISE EN MOUVEMENT

C'est au « Business Innovation Lab » de KSB que Stephan Timmermann et Stephan Bross ont choisi de répondre à quelques questions sur les 150 ans d'histoire de l'entreprise. À cette occasion, ils esquissent un aperçu intéressant du présent et du futur.

Nous nous trouvons ici au « Business Innovation Lab » où KSB met au point de nouveaux modèles commerciaux numériques. Qu'auraient pensé les fondateurs de l'entreprise de cet endroit ?

Stephan Timmermann : Notre usine à idées les aurait sans aucun doute séduits. Ici, en effet, les compétences qui comptent sont celles qui ont fait la force de KSB depuis toujours et restent encore aujourd'hui essentielles pour toutes les entreprises : expérimenter quelque chose de nouveau, identifier les avantages pour les clients, développer des solutions créatives et s'adapter aux différents marchés grâce des idées inspirantes. En un mot, l'équipe travaillant dans notre centre d'innovation identifie les besoins de nos clients et y répond. C'est intemporel !

↓ Une histoire riche : membres de la direction de KSB, Stephan Timmermann (à g.) et Stephan Bross reviennent sur les dates clés de leur entreprise.



→

Depuis 1993 chez KSB : en tant que membre de la direction, Stephan Bross est également responsable de la transformation numérique au sein du groupe.



Depuis 2017 chez KSB : Stephan Timmermann, porte-parole de la direction, lors de sa visite au « Business Innovation Lab ».

Au cours des 150 dernières années, les entreprises ont souvent dû s'adapter aux nouveaux marchés. Quels ont été les changements les plus importants pour KSB ?

Stephan Bross : L'électrification à la fin du dix-neuvième siècle a ouvert tout un champ de nouvelles possibilités. Des marchés ont émergé, des applications sont apparues et des technologies établies comme la machine à vapeur ont disparu. Le phénomène s'est reproduit à l'arrivée de la technologie d'automatisation à la fin des années 1970 et nous vivons aujourd'hui une situation similaire avec la numérisation. À chaque fois, KSB a su s'adapter avec des produits innovants. Mais les mutations géopolitiques et de politique de marché ont également façonné l'image de KSB. La réunification allemande et les conséquences du changement climatique en font partie. Le secteur de l'énergie a par exemple longtemps été le fer de lance de notre entreprise. À quelques exceptions régionales près, les centrales au charbon conventionnelles ne joueront cependant plus à l'avenir qu'un rôle secondaire dans l'approvisionnement en énergie. Nous réagissons à ce changement en mettant en œuvre le savoir-faire correspondant là où il est demandé sur les marchés en mutation : par exemple dans le secteur de la production d'énergies renouvelables ou dans le domaine de la valorisation énergétique des déchets.

KSB a commercialisé de nombreux produits qui font aujourd'hui référence.

Stephan Bross : En 150 ans, on pourrait en citer plusieurs. Aujourd'hui, c'est la pompe à eau normalisée que KSB

propose déjà depuis 1935 qui ressort tout particulièrement. Tout au long de l'histoire de l'entreprise, nos constructeurs ont mis au point des grosses pompes toujours plus complexes qui ont dû répondre à des exigences toujours plus élevées. La pompe primaire de refroidissement RUV certifiée en 2019 pour le type de réacteur chinois CAP 1400 et pour laquelle KSB est encore aujourd'hui l'unique fournisseur autorisé a été le point culminant de cette évolution. Mais nous avons également posé quelques jalons en matière de standards et de séries. En l'occurrence, on peut par exemple citer PumpDrive et le moteur associé KSB SuPremE, résultats de développements positifs dans le domaine de l'automatisation et de la technologie d'entraînements. Le développement de matériaux, les investissements dans de nouvelles méthodes de fabrication et dans des configurateurs de produits – standardisés et pourtant adaptés aux besoins du client – ont également été révolutionnaires. Mais, comme je l'ai dit : je ne peux citer ici que quelques-unes de nos innovations phares.

Mais tous les produits développés au cours de la longue histoire de l'entreprise n'ont probablement pas toujours rencontré le succès escompté ?

Stephan Timmermann : Bien sûr que non ! Si l'on veut créer quelque chose d'exceptionnel, il faut accepter les échecs. Ce qui compte, c'est la manière dont on les gère : on n'apprend que de ses erreurs, et tout revers permet non seulement d'acquérir de l'expérience, mais donne finalement aussi naissance à de nouvelles idées plus fructueuses. Il arrive aussi parfois qu'un produit ne marche pas parce qu'il est simplement arrivé trop tôt sur le marché. KSB a ainsi développé

« Ce sont avant tout les collaborateurs qui, grâce à leur passion et à leur engagement, sont la clé du succès de l'entreprise. »

Stephan Timmermann
Porte-parole de la direction



Au « Business Innovation Lab » de Mannheim, en Allemagne, Stephan Timmermann échange des idées innovantes avec Kai Hannemann et Julia Puder.





Dans l'usine à idées de KSB, Stephan Bross et Jonas Nierhoff parlent des possibilités permettant de répondre aux besoins des clients à l'ère de la numérisation.



une pompe solaire dès les années 1970. Une idée brillante, mais malheureusement, le désir de durabilité dans le monde n'était pas encore suffisamment fort à l'époque.

Quel rôle joue la numérisation ?

Stephan Bross : La transformation numérique implique des changements radicaux dans tous les domaines. Chez KSB, nous avons clairement défini le sens que revêtait la numérisation pour nous il y a déjà quelques années. Cela s'est traduit par des développements concrets comme le concept du « Customer Journey », qui place au premier plan les besoins des clients à l'ère numérique, ou par des produits innovants concrets qui rendent les pompes capables de communiquer. En outre, nous mettons au point ici dans notre « Business Innovation Lab » des modèles commerciaux numériques avec lesquels nous accompagnons nos clients pendant cette phase de transformation. La mutation numérique n'est d'ailleurs pas un terrain inconnu pour nous : nous étions en 2002 le

premier constructeur de pompes et de robinetterie à avoir sa boutique en ligne.

Stephan Timmermann : Bien sûr, nous faisons également avancer la numérisation au sein de notre entreprise. Cela concerne nos processus – que ce soit dans l'administration, sur les sites de production ou dans les centres de service. Dans la concurrence internationale, c'est un avantage ! Déjà aujourd'hui, nous avons une usine numérique sur notre site de Pegnitz. Cette fabrication intelligente sert de modèle pour d'autres sites.

Stephan Bross : Le potentiel de processus entièrement numérisés est énorme et modifiera considérablement le monde du travail du futur. Cela exige de tout le personnel d'être prêt à s'attaquer activement aux nouvelles tâches et opportunités. Mais en l'occurrence, je ne suis pas inquiet : nos collaborateurs ont envie de construire le futur numérique de KSB.

« Le potentiel de processus entièrement numérisés est énorme et modifiera considérablement le monde du travail du futur. »

Stephan Bross
Membre de la direction

Pour célébrer cette année anniversaire, KSB a choisi la devise « Passion. Performance. Personnalités. ». Qu'entendez-vous par là ?

Stephan Timmermann : Ce sont avant tout les collaborateurs qui, grâce à leur passion et à leur engagement, sont la clé du succès de l'entreprise. Nous ne devons jamais l'oublier ! Et tout ce que font nos collaborateurs représente un travail énorme. En tant que directeurs, cela doit nous rendre humbles, mais aussi fiers.

Stephan Bross : KSB se caractérise en outre par le fait que nos collaborateurs ne se laissent jamais distraire de leurs objectifs, en particulier dans les moments difficiles. Dans le passé récent, nous avons par exemple bien résisté à la crise financière de 2008. Mais également pendant la pandémie de coronavirus, nos collaborateurs partout dans le monde ont fait preuve d'engagement, réalisé de grandes missions de Service, produit dans des conditions difficiles et réussi à garder le contact avec nos clients.

À propos de la pandémie de coronavirus, KSB a relativement bien traversé l'année de crise 2020.

Stephan Timmermann : Là encore, l'ADN de notre entreprise nous simplifie quelque peu la tâche. Face à la crise, nous avons réagi rapidement mais de manière réfléchie. Nos collaborateurs ont fait preuve d'une discipline extraordinaire s'agissant du respect de toutes les mesures que nous avons prises pour protéger leur santé, en accord avec les représentants du personnel. Nous avons ainsi guidé l'entreprise et son équipe d'une main ferme mais confiante à travers les turbulences.

Stephan Bross : D'une certaine manière, la structure de l'entreprise qui s'est développée au fil du temps nous a aidés. KSB s'est beaucoup diversifiée tout au long de son histoire. Cela se traduit aujourd'hui par une présence dans différentes régions et sur différents marchés avec une offre de produits

équilibrée, ce qui nous rend moins sensibles aux crises que d'autres entreprises.

Après 150 ans, en quoi KSB reste-t-elle encore une entreprise attrayante ?

Stephan Bross : Nous ne sommes peut-être pas aussi tendance qu'une start-up ou que les géants high-tech. Mais nous avons quelque chose à offrir qui, à mes yeux, joue un rôle de plus en plus central également pour un grand nombre de jeunes : participer à la construction d'un petit bout d'avenir et travailler simultanément dans une entreprise aux valeurs solides. Chez KSB, nous bâtissons sur ce que les pères fondateurs ont créé il y a 150 ans. C'est pourquoi nos collaborateurs et notre management ont les deux pieds sur terre et le regard toujours tourné vers l'avant. Ce n'est pas une chose fréquente.

Stephan Timmermann : Précisément dans un monde qui tourne à cent à l'heure, l'esprit d'équipe KSB est une base solide. Ce qui rend par ailleurs cette entreprise si fascinante, ce sont les produits utilisés au profit de l'humanité. Nous surfons sur la vague des mégatendances comme les besoins croissants en eau et en énergie. Avec nos produits, nous apportons une petite contribution pour répondre à cette demande le plus écologiquement et durablement possible.

D'après vous, quels seront les prochains défis de KSB ?

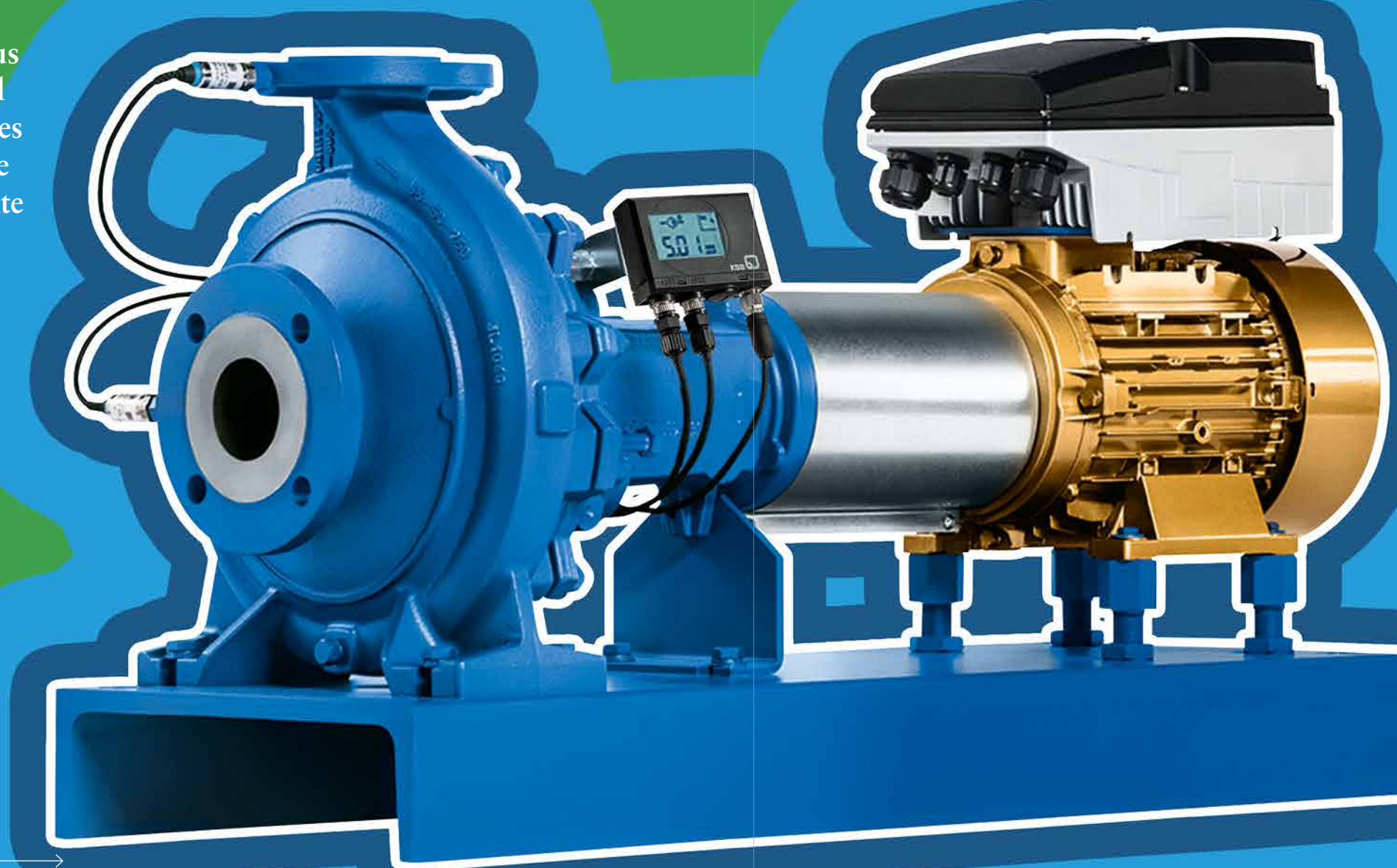
Stephan Bross : Le futur a déjà commencé pour nous, pas seulement dans notre « Business Innovation Lab ». Nous continuerons sans aucun doute à développer les premiers produits et modèles commerciaux numériques que nous avons déjà commercialisés. En effet, même ces innovations n'échappent pas aux tendances qui influencent les besoins de nos clients. Nous voyons de nouveaux secteurs d'activité, notamment dans le domaine de l'hydrogène qui offre un potentiel d'avenir exceptionnel. Même si cette nouvelle technologie a encore besoin d'un peu de temps, nous nous y préparons dès maintenant.

La mesure de toute chose

La gamme Eta est le plus grand succès commercial de KSB. Mère de toutes les pompes normalisées, elle a marqué de son empreinte l'histoire de l'industrie.

Désignation

La gamme de pompes normalisées Eta doit son nom à son excellent rendement, représenté par la lettre grecque η dans le domaine technologique. Elle a été commercialisée pour la première fois en 1935.



Fabrication

Avec l'Eta, les clients acquièrent une pompe que KSB fabrique exactement selon les mêmes critères de qualité et de développement sur quatre sites de production en Allemagne, Chine, Inde et Afrique du Sud. Cela simplifie considérablement l'approvisionnement mondial ainsi que la disponibilité des pompes et des pièces de rechange.

Internationalité

Dès 1975, l'Eta a servi de modèle à l'international dans le cadre de négociations sur une pompe normalisée entre organismes publics de normalisation. Afin de renforcer son leadership, KSB n'a cessé de faire évoluer cette pompe devenue un classique, en intégrant les nouvelles exigences du marché, les enseignements tirés de la mécanique des fluides et de la recherche sur la cavitation ainsi que de la technique des matériaux et de fabrication.

Grand choix de variantes

Les gammes Eta font partie des pompes disponibles dans un très grand nombre de variantes. Grâce à la diversité des tailles et matériaux possibles, l'utilisateur acquiert la pompe correspondant précisément à son application spécifique.

1935

L'aube d'un succès mondial : KSB lance les premières pompes Eta.

Désignation

La désignation Eta symbolise le rendement mais pas seulement. La lettre E signifie « Efficacité énergétique », le T, « Technologie » et le A, « Applications diversifiées ». En d'autres termes, ce nom décrit les meilleures propriétés de la gamme Eta. À mes yeux, ainsi qu'à ceux de nombreux clients satisfaits, ses caractéristiques exceptionnelles font de la pompe Eta un produit très spécial. Comparée aux modèles concurrents, elle se démarque par une efficacité énergétique plus élevée, une meilleure qualité et des prix abordables. Ce produit polyvalent est proposé en construction monobloc ou en ligne. La diversité des matériaux est la garantie de pouvoir utiliser l'Eta pour le transport de nombreux liquides et donc de convenir aux applications les plus diverses de nos clients. Au vu de tous ces points positifs, je suis convaincu que l'Eta restera un succès commercial pour KSB également dans les décennies à venir.

Notre usine KSB en Inde produit près de 20 000 pompes par an. Cette année, nous tablons sur une croissance de 20 %. Les marchés asiatique et en particulier indien offrent de bons débouchés notamment dans l'alimentation en eau, l'irrigation agricole, les applications industrielles, les installations d'extinction ainsi que le génie climatique.

« À mes yeux, ainsi qu'à ceux de nombreux clients satisfaits, ses caractéristiques exceptionnelles font de la pompe Eta un produit très spécial. »

Sunil Bapat
Responsable de la production
à l'usine indienne de Sinnar



« Je ne connais guère d'autre pompe disponible dans un aussi grand nombre de variantes et couvrant ainsi un large éventail d'applications. »

Verena Müller
Responsable du traitement des commandes
au siège allemand de KSB à Frankenthal



Grand choix de variantes

Chez KSB depuis 17 ans, je ne connais guère d'autre pompe disponible dans un aussi grand nombre de variantes et couvrant ainsi un large éventail d'applications. Bien qu'il s'agisse d'un produit standard, l'Eta est fabriquée exactement selon les spécifications du client, sans que cela n'affecte toutefois les délais de livraison, qui restent courts comparé à ceux du marché. Mon activité me permet de suivre de très près de quelle manière tous les départements et domaines conjuguent leurs efforts et recherchent des solutions afin de livrer à temps des pompes personnalisées, même loin de la norme, aux clients.

Disponible dans le nouveau configurateur commercial KSBbase, l'Eta a été l'une des premières gammes KSB équipées de l'unité de surveillance de pompes KSB Guard. D'ailleurs, je vois un potentiel de développement supplémentaire dans le fait d'équiper nos pompes Eta avec des produits d'automatisation. Elles gagneront ainsi en efficacité énergétique et pourront être connectées, par exemple pour une utilisation dans le secteur du bâtiment intelligent.

1968

KSB lance la pompe Eta avec hydraulique normalisée.

2015

Le magazine spécialisé
MaschinenMarkt décerne
le Prix de l'innovation à
KSB pour la gamme Eta.

Internationalité

L'Eta est le produit phare de KSB Shanghai. J'ai accompagné son introduction depuis 2015 dans notre usine où nous avons mis en place une ligne de production très moderne. Si l'on considère le volume des commandes, la gamme a depuis enregistré une très forte croissance. En 2020, nous avons nous-mêmes produit 5 500 pompes Eta et en avons importé 2 000. Par ailleurs, nous avons fabriqué des variantes adaptées aux exigences locales.

C'est précisément la grande diversité des applications de la gamme Eta qui fait d'elle un succès commercial. Ces pompes sont robustes et simples à entretenir. Nos clients sont séduits par les délais de livraison courts ainsi que par les prix concurrentiels. Les bonnes relations économiques entre la Chine et l'Europe ainsi que les investissements annuels qui en découlent offrent d'autres débouchés exceptionnels pour l'Eta. Si KSB poursuit le développement de ce produit, tout en garantissant une qualité égale et des délais de livraison courts, nous serons gagnants.



« Ces pompes sont robustes et simples à entretenir. Nos clients sont séduits par les délais de livraison courts ainsi que par les prix concurrentiels. »

Ping Jiang
Responsable des pompes standard
à l'usine chinoise de Shanghai

Fabrication

Le grand choix de variantes est la clé du succès de la pompe Eta. Nous avons toujours évité de nous concentrer uniquement sur un secteur et avons plutôt essayé de couvrir les applications de l'eau, du bâtiment et de l'industrie avec le produit. Cela complique considérablement la fabrication et la logistique, mais nous rend un peu moins sensibles aux fluctuations du marché. Au fil des années, les domaines impliqués se sont adaptés et perfectionnés. En faisant en sorte de placer systématiquement les avantages clients au premier plan, nul doute que la demande de pompes Eta continuera d'augmenter. Nous nous démarquons de nos concurrents en proposant avec l'Eta une pompe de meilleure qualité et plus efficace. C'est la valeur ajoutée que nous offrons et la raison pour laquelle les clients choisissent notre produit. Cette valeur ajoutée ne se résume donc pas nécessairement à un prix moins cher, mais est plutôt une garantie de qualité.

Déjà aujourd'hui, nous ne considérons plus l'Eta comme une pompe seule, mais en combinaison avec un moteur à haute efficacité ainsi qu'un variateur de fréquence intégré. Comme les exigences en matière d'efficacité énergétique des pompes ne cessent d'augmenter, il est logique de proposer ce système de pompage à nos clients. Il contribuera à améliorer le rendement et ainsi à répondre aux exigences croissantes en matière d'efficacité énergétique des pompes.

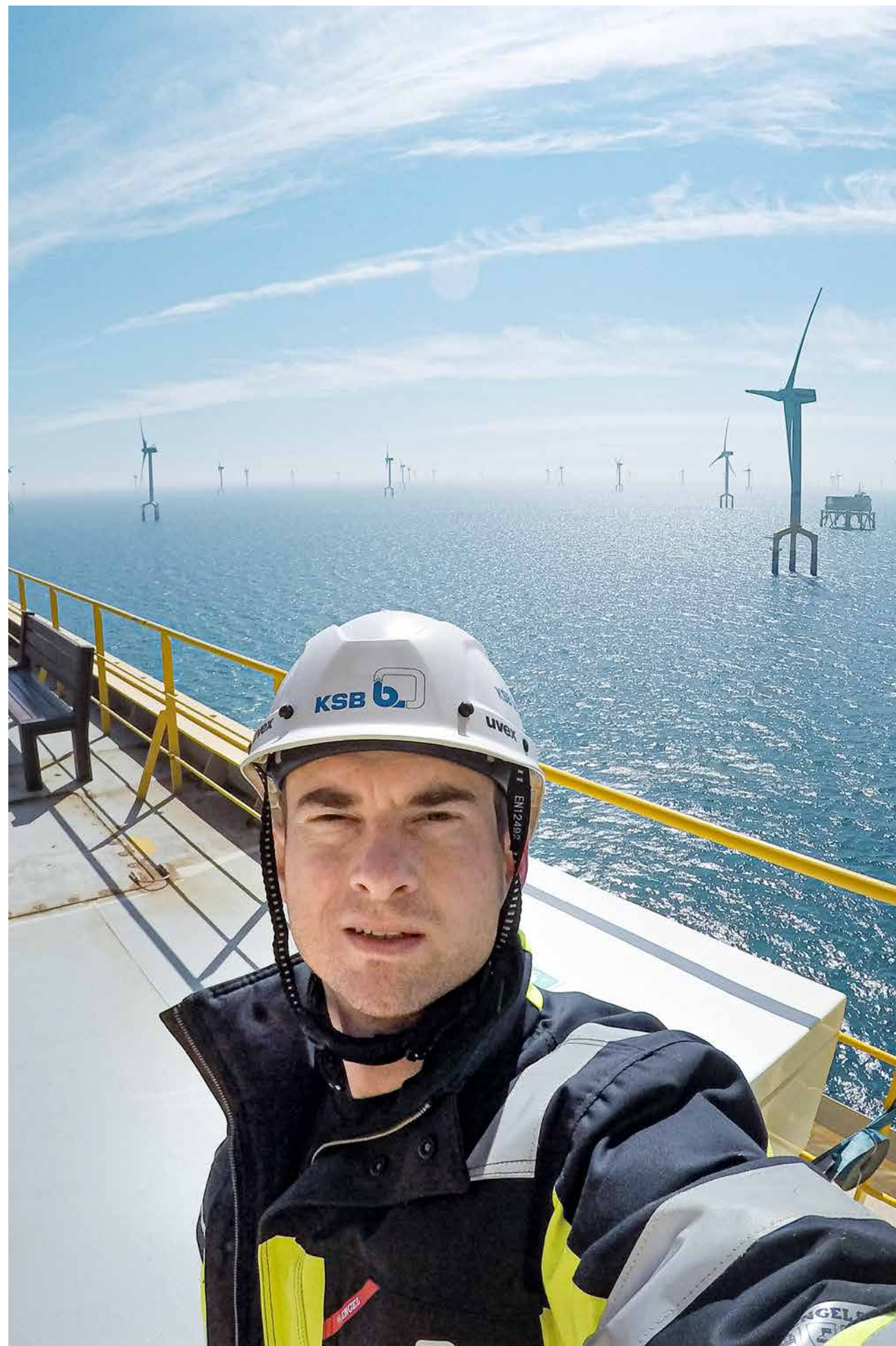
2018

68 330 pompes Eta
sont fabriquées rien
qu'à Frankenthal.

« En faisant en sorte de placer systématiquement les avantages clients au premier plan, nul doute que la demande de pompes Eta continuera d'augmenter. »

Stephan Dohmen
Chef de produit à Frankenthal (Allemagne)





Mission d'enquête : expert KSB SupremeServ, Bernhard Salamon recherche les potentiels d'amélioration dans les installations de ses clients afin d'augmenter encore l'efficacité et la rentabilité de leur fonctionnement. Son travail le fait parfois voyager loin. Il a ainsi analysé un système de pompage sur une plate-forme pétrolière en mer du Nord.

Le détective du Service, un allié indéfectible

Aux yeux des exploitants de systèmes de pompage, rien ne compte plus que le bon fonctionnement de leur installation. Grâce à une analyse précise, KSB SupremeServ permet d'identifier les problèmes ainsi que les potentiels d'amélioration. Bernhard Salamon est l'un des experts du Service qui contrôle les installations directement chez le client. Et à qui les kilomètres ne font pas peur.

Non, Bernhard Salamon ne peut pas se permettre d'avoir peur de l'avion. Surtout lorsque son lieu de travail se situe à plus de 100 kilomètres du continent. C'est donc sans hésitation que cet ingénieur du Service de 36 ans a pris place comme passager dans l'hélicoptère qui l'a emmené sur une plate-forme pétrolière en pleine mer du Nord. Sa mission : analyser le système de pompage de l'installation qui présentait des pannes concernant l'approvisionnement en eau de refroidissement.

La plate-forme de l'exploitant alimente le réseau électrique allemand en énergie éolienne. Les difficultés rencontrées avec l'eau de refroidissement diminuaient la puissance de transmission, ce qui posait un réel problème. Afin d'en identifier la cause, Bernhard Salamon a étudié pendant huit jours le système composé non seulement de pompes, mais aussi notamment de tuyauteries, de vannes et d'une électronique de commande. Le défi ? Les groupes motopompes immergés sont installés à 20 mètres sous le niveau de la mer.

Au terme de nombreuses mesures, l'expert KSB SupremeServ est parvenu à identifier

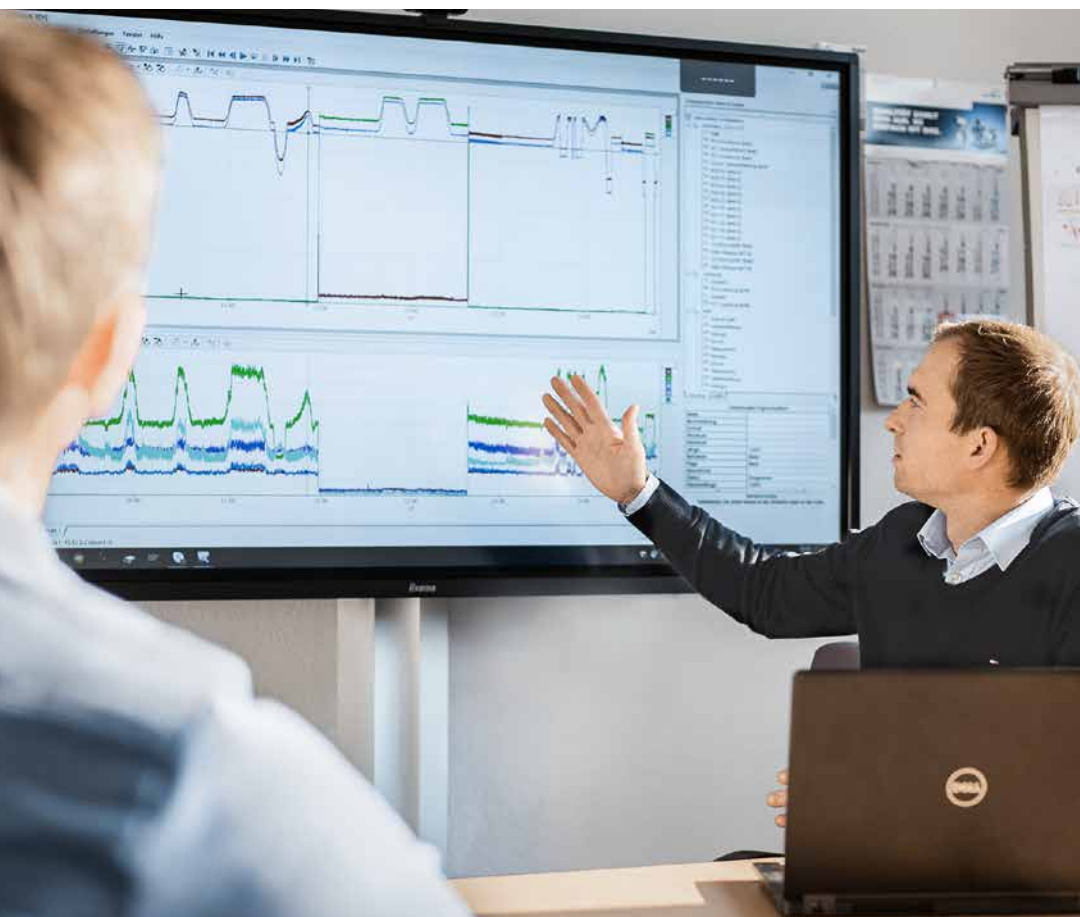
l'erreur. Des poches d'air dans le réseau de tuyauterie en étaient la cause principale. Après avoir rapidement détecté le problème, il a suffi d'ouvrir le robinet de vidange pour le régler temporairement. Bernhard Salamon a cependant dû réfléchir à des propositions pour le résoudre définitivement. Il a ainsi recommandé d'adapter la tuyauterie et d'installer un système de surveillance individuel, conçu sur mesure par les ingénieurs KSB pour cette utilisation particulière. Le client était ravi, tout comme l'ingénieur de Service.

« Cette intervention était vraiment exceptionnelle », confie Bernhard Salamon. En temps normal, les journées de ce père de famille sont bien moins spectaculaires, même si le travail reste le même. « Mes collègues de KSB SupremeServ et moi-même analysons en détail les possibilités d'optimiser les installations. » Concrètement, le but est de réduire la consommation d'énergie dans les installations mais aussi d'identifier ainsi que d'éliminer les causes à l'origine de défaillances.

Pour obtenir la meilleure efficacité énergétique et garantir la fiabilité du fonctionnement, l'exploitant doit veiller à ce que tous les composants soient parfaitement harmonisés.



Collecte de données de mesure : l'enregistreur de données saisit de nombreuses informations pendant jusqu'à deux semaines, ce qui laisse suffisamment de temps pour couvrir tous les régimes de fonctionnement.



Collaboration étroite : Bernhard Salamon apprend tout ce qu'il doit savoir sur l'installation en discutant avec le client. Ses sept années en tant qu'expert du Service chez KSB lui ont déjà permis d'acquérir une grande expérience.



Mission délicate : l'évaluation des données permet de formuler des recommandations concrètes pour le client. Les résultats de l'analyse réduisent la consommation d'énergie ou améliorent la performance d'une installation.



KSB peut l'aider dans cette démarche. Parfois, une analyse n'est nécessaire que si les caractéristiques de fonctionnement d'une installation changent, par exemple en raison d'une augmentation de la production. Le « Service Efficacité Système » – c'est le nom de cette analyse – délivre des recommandations concrètes qui permettent d'adapter la technologie en conséquence.

Mesure et évaluation

Si nos spécialistes se déplacent chez leurs clients partout dans le monde, ils réalisent toutefois la majorité de leurs interventions en Allemagne. Leur travail les amène à se rendre souvent dans des centrales électriques, des installations industrielles et des usines chimiques, des stations de pompage ainsi que des usines d'eau. Le point de départ est toujours une analyse approfondie du système. « À cet effet, nous déployons notre technique de mesure dans l'installation de nos clients », explique Bernhard Salamon. Elle se compose d'un enregistreur qui mesure ensuite différentes données pendant jusqu'à deux semaines. « En nous rendant sur le site, nous découvrons immédiatement la structure de l'installation, ce qui nous aide plus tard à éla-

borer des solutions. » Par ailleurs, les professionnels du Service échangent étroitement avec les clients afin de disposer de toutes les informations importantes sur les conditions d'exploitation.

Une fois l'outil technique de mesure démonté, les données collectées sont évaluées, ce qui s'apparente parfois à un véritable travail de détective. « Je dois m'attarder sur le moindre détail et comprendre ce qui se passe dans l'installation ainsi que, le cas échéant, savoir pourquoi quelque chose ne fonctionne pas correctement », indique Bernhard Salamon. Pour ce faire, il peut non seulement compter sur ses sept années d'expérience du Service, mais également sur ses vastes connaissances d'un grand nombre de produits et d'applications. En effet, les températures et pressions diffèrent en fonction de chaque installation.

Mais quel que soit le défi, Bernhard Salamon n'est pas seul. Après avoir évalué les données complexes, il se consulte avec de nombreux collègues afin de trouver la meilleure solution pour l'installation du client. Les collaborateurs du Commercial, du Management produit et du Service mettent leurs connaissances techniques en commun. Ce savoir-faire est au final repris dans un rapport à l'attention du



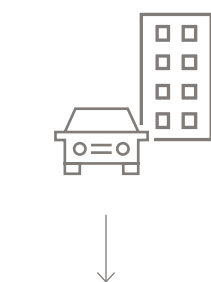
↑ **Véritable travail d'équipe :** à la recherche de la meilleure solution pour le client, Bernhard Salamon peut également compter sur les connaissances techniques de ses collègues.

client. Lors de sa présentation, l'expert du Service délivre des recommandations concrètes visant à accroître l'efficacité énergétique et la rentabilité des pompes et des systèmes. Les conseils qu'il donne portent en général sur l'infrastructure de l'installation que certaines adaptations permettent d'améliorer nettement – par exemple en installant de nouveaux composants de contrôle, de régulation et de surveillance.

Les collaborateurs du « Service Efficacité Système » ont de multiples talents. Non contents de mesurer et d'évaluer des données, ils élaborent également des offres, présentent leur prestation de service directement chez le client et dans le cadre d'événements, tout en restant toujours en contact avec leurs collègues de la force de vente itinérante. Préparer une intervention prend également du temps : il faut en effet prévoir les équipements de mesure nécessaires, charger le véhicule de Service et se familiariser avec les caractéristiques de fonctionnement ainsi que le domaine d'application. Les collaborateurs se rendent chez le client seulement ensuite.

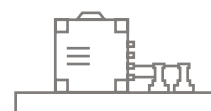
« C'est un véritable plaisir de s'attaquer à un problème, de le résoudre et de rendre le client heureux », renchérit Bernhard Salamon. Précisément lorsqu'il s'agit d'une situation d'urgence dans une installation, l'exploitant apprécie de recevoir une aide rapide. « J'ai l'un des postes les plus variés chez KSB », indique le spécialiste du Service. « Chaque intervention recèle à chaque fois de nouveaux défis auxquels je dois trouver des solutions individuelles. » Ce métier est taillé sur mesure pour un détective du Service.

Une journée avec Bernhard Salamon



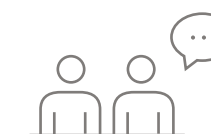
Départ – 07h30

Les équipements de mesure sont chargés dans le véhicule, toutes les principales caractéristiques de fonctionnement de l'installation sont connues. Bernhard Salamon est bien préparé.



Installation – 09h00

L'ingénieur du Service installe son enregistreur de données chez le client. Cet appareil collectera de nombreuses informations au cours des prochains jours. Objectif : le client souhaite réduire la consommation d'énergie de son installation.



Discussion – 10h30

En discutant avec le client, Bernhard Salamon apprend davantage sur les conditions d'exploitation et la structure de l'installation.



Contrôle – 12h00

Le spécialiste vérifie que la technique de mesure fonctionne comme prévu en contrôlant une première fois les données enregistrées.



Concertation – 15h00

Au retour, Bernhard Salamon s'entretient avec quelques collègues et leur communique ses premiers résultats.



Suivi – 16h00

L'ingénieur du Service entre les premiers résultats de ses mesures sur ordinateur. Ces données et celles des jours suivants lui permettront d'élaborer des propositions afin de réduire la consommation d'énergie de l'installation.

Évolution vers un service plus intelligent

Dans notre interview, Stephan Timmermann (à g.) et Ralf Kannefass, membres de la direction, décrivent les chances de la numérisation pour les activités de service.



L'histoire de KSB a commencé il y a 150 ans. Dès le départ, les travaux de réparation ont fait partie de l'offre de l'entreprise. Mais le service revêt aujourd'hui un tout autre sens, non ?

Stephan Timmermann : Vous avez raison. Dans le passé, ce que nous appelons aujourd'hui le service était une activité plutôt marginale. Ce n'est que plus tard, à partir des années 1960, qu'il a gagné en importance. De plus en plus de centrales de service client ont vu le jour afin de pouvoir apporter une aide rapide sur place. Au cours des dernières décennies, nous avons ouvert un nombre croissant de centres de Service performants dans le monde entier. Avec KSB SupremeServ, nous avons créé en 2018 notre propre marque de service.

Ralf Kannefass : Par ailleurs, nous avons considérablement étendu notre offre de prestations de service. Nous accordons aujourd'hui une grande importance aux prestations de service haut de gamme comme le « SES Service Efficacité Système », la « Rétroingénierie » ou l'activité des pièces de rechange.

Pourquoi les clients devraient-ils privilégier précisément les pièces de rechange KSB ?

Ralf Kannefass : Lors du remplacement de pièces d'usure sur des pompes ou des robinets ou dans le cadre de réparations, nos pièces de rechange originales sont la garantie d'obtenir la sécurité de fonctionnement et la qualité habituelles. Nous avons considérablement développé notre logistique des pièces de rechange, notamment avec de nouveaux entrepôts. Cela nous permet de fournir rapidement les produits dont ont besoin nos clients.

Par ailleurs, nous nous appuyons sur des outils numériques afin d'être en mesure de réagir immédiatement aux besoins de service.

Pouvez-vous citer un exemple d'outils numériques ?

Ralf Kannefass : En l'occurrence, je pense notamment à KSB Guard qui nous permet d'évoluer vers un service plus intelligent. Cet outil surveille les pompes. Facile à installer, il aide le client à améliorer la fiabilité de son installation ainsi qu'à baisser les coûts de fonctionnement. Grâce à la solution basée sur le cloud, il est possible d'identifier rapidement la moindre défaillance. Parallèlement, les données fournissent des informations utiles sur les potentiels d'optimisation de l'installation ou signalent les travaux de maintenance nécessaires. En un mot, le client fait face à moins d'immobilisations.

La numérisation modifie-t-elle également la façon dont vos collaborateurs du Service travaillent ensemble ?

Ralf Kannefass : Nous traitons nos commandes de service de plus en plus souvent via une solution basée sur le cloud. Nos connaissances des produits installés et du lieu où ils se trouvent nous permettent de répondre de manière optimale aux besoins de nos clients. Nos monteurs et ingénieurs sont des spécialistes forts d'une longue expérience – mais même eux ne peuvent pas tout savoir. Si nécessaire, la réalité augmentée les soutient dans leur travail. Des lunettes numériques ou un smartphone permettent de collaborer avec un spécialiste qui apporte virtuellement son regard d'expert durant l'intervention, épaulant ainsi son collègue sur place. Une aide rapide et efficace – c'est le meilleur des services.

D É P L SES POINTS

Une petite entreprise
de Frankenthal...

O Y E R FORTS

... devenue un Groupe actif
dans le monde entier.

KSB n'a pas cessé de se développer depuis sa fondation en 1871 : toutes ces années de réussite ont donné naissance à de nombreuses filiales, des produits innovants et des offres de Service adaptées aux besoins des clients. Ces 150 années d'expérience ont fait de KSB l'entreprise ultra-moderne qu'elle est aujourd'hui.

1871

Les débuts d'une petite usine
Elle se compose de deux bâtiments à sheds de 13,5 m de large et de 41 m de long au total. Douze employés commencent à y fabriquer des « produits spécialisés » encore inconnus sur le marché.



12

personnes travaillent chez KSB à Frankenthal en 1871.

1871

À l'origine une idée
Johannes Klein invente un automate d'alimentation de chaudière. L'obtention du brevet est l'occasion de créer une société avec deux partenaires commerciaux à Frankenthal.



1887

La société devient une SA
KSB se transforme en société anonyme pour assurer le développement de l'entreprise. Ce changement constitue la première étape d'une future croissance. À ce moment-là, l'usine emploie déjà près de 700 personnes.

1 700

collaborateurs travaillent pour l'entreprise en 1921.



1890

Premiers succès commerciaux
La pompe UNA à entraînement à vapeur ou par courroie devient un produit à succès. Les cuves de condensation et les robinets d'arrêt à soupape suscitent également l'intérêt des clients.



1941

Au-delà de l'Atlantique
La société KSB créée en Argentine est la première hors d'Europe et marque le début des activités de KSB sur le continent américain.



1925

Première société à l'étranger
C'est à Milan, en Italie, qu'est établie la première société hors d'Allemagne. En peu de temps, un atelier, doté de sa propre production, vient s'ajouter à l'agence commerciale. En 1933, KSB lance également sa production de pompes en France.



1964

Des fondations solides
Dans l'esprit des fondateurs de l'entreprise, le directeur Otto Klein-Kühborth transfère une majorité qualifiée du capital social de KSB à la fondation d'utilité publique KSB. Fondée en 1960, cette fondation vise à promouvoir les sciences naturelles et leur relève.

1935

KSB définit des standards
Le groupe motopompe Eta marque un tournant dans l'histoire des pompes en raison de son excellent rendement. Même après de nombreuses générations, les gammes de cette pompe industrielle peu énergivore connaissent toujours un grand succès sur le marché.



1924-1934

De nouveaux sites en Allemagne
Dans les années 1920 et 1930, KSB fait l'acquisition de cinq sociétés allemandes et forme un groupe d'entreprises. La Direction consolide ainsi sa position sur le marché et étoffe sa gamme de produits.

À partir de 1950

Présence internationale
À partir des années 1950, KSB étend ses activités dans le monde entier. L'entreprise établit plusieurs filiales et sociétés de production sur tous les continents et se rapproche davantage de ses clients.



11 000

personnes travaillent chez KSB dans différents pays du monde en 1971.

1973

Étanchéité parfaite
Le robinet d'arrêt à soupape BOA-Compact sans entretien est lancé sur le marché et devient un produit vendu à des millions d'exemplaires. Ce robinet est principalement utilisé dans les systèmes de chauffage et de climatisation.



2014

Pièces issues d'une imprimante 3D
KSB crée un centre de fabrication additive. Des spécialistes y développent et fabriquent des pièces complexes sur mesure par impression 3D réalisées dans des matériaux tels que le métal et le plastique.



1994

Engagement en Asie
C'est à Shanghai que KSB établit sa première coentreprise en Chine. Au cours des années suivantes, de nombreux autres sites de production et de service apparaîtront sur un marché chinois en pleine croissance.

2018

Proximité client
Avec KSB SupremeServ, l'entreprise établit sa propre marque de service. Plus de 3500 spécialistes répartis dans plus de 190 ateliers de Service proposent des services de conseil, d'étude, d'installation, d'exploitation et de maintenance ainsi que des offres de service classiques et numériques dans le monde entier.



2018

Solutions intelligentes
Grâce à KSB Guard, les exploitants d'installation gardent en permanence l'œil sur les données de fonctionnement et d'état de leurs pompes. Outre ce produit numérique, la boutique en ligne de KSB propose plus de 300 000 pompes et robinets à ses clients.



15 076

personnes travaillent chez KSB sur plus de 100 sites dans le monde entier en 2021.

Passion. Performance.

Quelques chiffres illustrant le quotidien de KSB

Effectifs de KSB en 2021 dans le monde entier :

15 076

Effectifs de KSB en 1871 à Frankenthal :

12



Part des énergies renouvelables dans la consommation d'électricité en Allemagne en 2020 :

51,1 %

Part des énergies renouvelables dans la consommation d'électricité au sein du Groupe en 2020 :

36,7 %



Durée moyenne d'ancienneté des employés en Allemagne :

18,9 ans

Les collaborateurs de KSB bénéficient d'une consultation sociale depuis plus de 80 ans.

1940

Pression maximale d'une pompe de centrale électrique KSB en 1954 :

409 bar

Pression maximale d'une pompe de centrale électrique KSB en 2020 :

520 bar



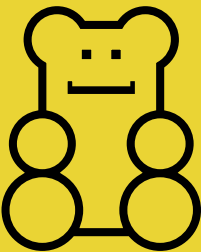
Groupe motopompe le plus lourd construit par KSB :

130 t

Personnalités.

-196 degrés Celsius

Température d'essai d'un robinet à papillon DANAÏS utilisé pour le transport du gaz liquéfié :

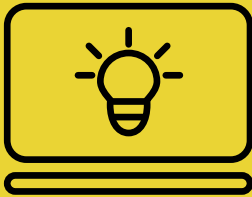


Quantité d'ours en gomme gélatifiée consommée par les visiteurs de salons et les partenaires commerciaux en 2019 :

230 162

Nombre de mesures de formation continue disponibles sur la plateforme d'apprentissage en ligne de KSB en 2020 :

24 164



Nombre d'heures consacrées en moyenne à la formation continue par les employés de KSB en 2020 :

14,6 heures

Diamètre du plus grand robinet à papillon Mammouth :



3,75 mètres



« Il y a de nombreuses choses qui distinguent KSB. L'un de nos principaux critères de distinction est notre solide image de marque. »

Rajeev Jain

travaille depuis 36 ans dans l'entreprise et est gérant de KSB Limited (Inde) depuis 2016. En tant que président régional, il est responsable des activités de la région Asie Ouest du Groupe KSB.



La nouvelle génération

Comment l'entreprise KSB a-t-elle évolué au fil des décennies ? Qu'est-ce qui fait sa particularité ? Des employés nous révèlent ce qui fait de KSB un employeur attractif.



Selon vous, qu'est-ce qui distingue KSB ?

Rajeev Jain : Je suis chez KSB depuis 1985 et j'ai occupé plusieurs postes au sein de l'entreprise. Il y a de nombreuses choses qui distinguent KSB. L'un de nos principaux critères de distinction est notre solide image de marque. Nous incarnons la confiance et la fiabilité. Une image reflétée par nos produits et prestations de service de très haut niveau ainsi que par la loyauté que nous manifestons envers nos clients.

Chavone Hollimon : GIW se distingue par des produits durables, une présence internationale, un savoir-faire remarquable, des valeurs d'exception, des lignes de produits hors pair et une production mondiale. L'entreprise est un employeur attractif, en plus de ses possibilités de formation et, bien entendu, de ses employés. Lorsqu'on entame une nouvelle carrière, avoir un environnement de travail chaleureux et accueillant compte beaucoup.

Je suis
instater
mettre
teurs
: »

spécialiste
KSB. Depuis
Strategist ».



« Il y a de
tinguent
critères c

Quelle a été l'évolution de KSB ?

Rajeev Jain : KSB n'a cessé de s'adapter aux changements, d'établir de nouveaux outils et processus innovants et de les déployer dans le monde entier. L'entreprise a donc été, et demeure, pionnière des nouvelles technologies dans notre secteur. Sur le plan stratégique, il est important d'avoir une solide culture d'innovation pour s'imposer comme l'un des principaux fabricants de pompes et de robinetterie au monde et se démarquer de la concurrence en proposant les meilleurs produits.

Chavone Hollimon : Depuis le peu de temps que je suis ici, j'ai eu le plaisir de constater que l'entreprise s'efforce de mettre en relation ses collaborateurs dans le monde entier. Par ailleurs, elle nous dévoile aussi les coulisses en présentant des employés qui donnent le meilleur d'eux-mêmes au quotidien.

Qu'est-ce qui vous motive à travailler pour l'entreprise ?

Chavone Hollimon : Ce qui me motive le plus, c'est le défi de promouvoir un produit, d'apporter de nouvelles idées pour passer au niveau supérieur, de créer des liens entre les collaborateurs et d'avoir la possibilité de voyager dans le cadre de mon travail.

Rajeev Jain : Nous avons une forte culture des valeurs, telles que l'intégrité, le professionnalisme et le respect, des produits de très haut niveau, une culture d'entreprise respectueuse des collaborateurs et des résultats financiers constants et solides depuis de nombreuses années. KSB encourage et pratique une culture de communication ouverte et permet à ses collaborateurs d'évoluer sur le plan professionnel et personnel afin de donner tout simplement le meilleur d'eux-mêmes. L'entreprise cultive un climat de confiance mutuelle et d'entraide réciproque. Elle n'est donc pas une simple organisation, mais une vraie famille. En ce qui me concerne, je trouve formidable de faire partie de l'équipe KSB.

travaille
(Inde) de
c



« Depuis le peu de temps que je suis
ici, j'ai eu le plaisir de constater
que l'entreprise s'efforce de mettre
en relation ses collaborateurs
dans le monde entier. »

Chavone Hollimon

est employée chez KSB depuis 2017. Elle a été engagée comme spécialiste marketing par GIW Industries, une filiale nord-américaine de KSB. Depuis septembre 2020, elle occupe la fonction de « Digital Marketing Strategist ».



« C’est dans les périodes de turbulence que se révèle la force d’une entreprise. L’union fait la force ! »

Jair Martinez

a commencé à travailler comme ingénieur chez KSB Mexique en mars 2015. Depuis 2019, il est responsable de la gestion de projets.



« Travailler pour KSB est un tel défi... »

Qu’est-ce qui vous motive à travailler pour KSB ?

Jair Martinez : Les possibilités d’entamer une carrière professionnelle dans le groupe international de KSB et d’y évoluer sont excellentes. Depuis que je suis dans l’entreprise, j’ai travaillé dans différents départements. J’ai pu m’informer sur de nombreux sujets et mettre en œuvre des suggestions d’amélioration. C’est pourquoi je me réjouis d’ores et déjà des nouveaux défis à venir.

Xiao Lyu : KSB se soucie de ses collaborateurs et nous offre des possibilités d’emploi stables pendant la pandémie que nous traversons actuellement. C’est ce qui fait de KSB un employeur attractif. Je suis fier de travailler dans une entreprise d’un tel niveau mondial.

able de... Il a... anghai.



« C
de
la
I

a comm
mars 201

Quelle a été l'évolution de KSB ?

Xiao Lyu : KSB a fortement changé au cours des dernières années, en particulier au niveau de l'image de l'entreprise sur le marché, de sa communication et de son organisation. Nos structures ont gagné en clarté et en transparence et nous pratiquons une communication ouverte entre les différents services et pays. Une évolution que ressentent également le marché et nos concurrents.

Jair Martinez : Les valeurs mexicaines, en particulier, sont désormais bien intégrées au sein du Groupe KSB. La mise en réseau entre les sites, la standardisation des processus et nos produits sont de précieuses garanties pour la poursuite de la réussite de KSB.

À votre avis, comment va se poursuivre l'évolution de KSB ?

Jair Martinez : C'est dans les périodes de turbulence que se révèle la force d'une entreprise. L'union fait la force ! Au cours de mes années d'appartenance à l'entreprise, j'ai constaté que KSB réagit avec beaucoup de flexibilité aux changements survenant dans le monde et sur le marché. Notre priorité est de convaincre et de susciter l'enthousiasme de nos clients pour nos produits et prestations de services innovants et performants. C'est cet esprit de réussite qui nous motive en tant qu'employés et nous incite à en faire toujours plus pour l'entreprise.

Xiao Lyu : KSB va continuer à évoluer ! Il faut exploiter les synergies existant entre les pays, résoudre les goulots d'étranglement dans tous nos processus et nous concentrer sur nos segments de marché et nos pays phares.

À mon avis, cette focalisation sur nos segments de marché constitue une bonne approche pour développer davantage nos activités et nous ouvre de nouvelles applications et possibilités de vente. La coopération entre les services et les pays sera également plus étroite et plus intensive.



« Je suis fier de travailler
dans une entreprise d'un tel
niveau mondial. »

Xiao Lyu

travaille actuellement à Frankenthal en tant que responsable de gestion des ventes du segment de marché « Industrie ». Il a commencé sa carrière chez KSB en 2016 sur le site de Shanghai.



« J'apprécie de travailler dans une entreprise solide et qu'il règne une bonne ambiance entre les collaborateurs et la direction. »

Barbara Emde

est allemande et travaille dans le service Marketing de KSB Finland Oy. Elle est employée chez KSB depuis août 2013.



Selon vous, qu'est-ce qui distingue KSB ?

João Leite : Au cours de toutes mes années de carrière chez KSB, j'ai eu le plaisir de constater que dans notre entreprise, on n'hésite pas à sortir des sentiers battus. KSB a des produits d'une qualité exceptionnelle et des collaborateurs impliqués qui possèdent un vaste savoir-faire technique. La proactivité que nous manifestons dans nos activités ainsi que les investissements que nous réalisons dans la formation continue des employés font partie de notre professionnalisme.

Barbara Emde : KSB a les meilleurs produits et tous les employés font vraiment un excellent travail. L'entreprise regorge de savoir-faire. De nombreux employés ont une longue carrière derrière eux, au cours de laquelle ils ont acquis un savoir incroyable et une grande expertise. En outre, nombre d'entre eux n'hésitent pas à penser hors du cadre pour trouver la meilleure solution possible pour nos clients.

Pourquoi appréciez-vous de travailler pour KSB ?

Barbara Emde : J'apprécie d'avoir la possibilité de travailler dans une filiale du groupe. Mes origines allemandes me permettent d'utiliser ma langue maternelle au profit de l'entreprise chez KSB Finlande.

J'apprécie également de travailler dans une entreprise qui fabrique des produits importants pour l'humanité. Sans pompes ni robinetterie, comment fonctionneraient par exemple l'alimentation en eau potable et l'évacuation des eaux usées ?

qualité
labora-
dent un
que. »



« J’apprécie
entre
une b
collab

est a
Finl

João Leite : Je suis heureux d’appartenir à une entreprise internationale qui a une excellente image sur le marché, même après 150 ans. Chaque jour, je me réjouis de parler avec des collègues du monde entier. Nous sommes bien mieux connectés que nous ne l’étions il y a quelques années. J’ai l’impression que cela a rendu le monde plus petit. Mais cela me montre aussi que nous sommes à la fois tous différents et tous pareils.

Qu’est-ce qui fait de KSB un employeur attractif ?

João Leite : KSB se démarque de ses concurrents par ses valeurs et sa culture d’entreprise. Ces valeurs établissent un cadre assurant une coopération mutuelle dans laquelle chaque collaborateur peut s’épanouir et apporter des idées innovantes.

Barbara Emde : KSB est une entreprise solide avec une bonne coopération entre la direction et les collaborateurs. C’est un atout précieux, surtout dans la situation de pandémie actuelle.

Qu’est-ce qui s’est amélioré chez KSB au cours des dernières années ?

Barbara Emde : J’apprécie le fait que la numérisation ait autant avancé depuis mes débuts chez KSB. Par exemple, le canal de distribution numérique qui vient d’être mis en place et l’outil d’automatisation marketing ont sensiblement amélioré notre mode de travail chez KSB Finlande. Nos services Vente et Marketing s’en trouvent aussi mieux connectés. De nouveaux collaborateurs, plus jeunes, apportent un regard neuf à l’entreprise et, par conséquent, des idées novatrices qui bénéficient à KSB.

João Leite : Selon moi, KSB a évolué de manière positive au cours des 20 dernières années, surtout au niveau de la culture d’entreprise. Nous sommes devenus beaucoup plus axés sur nos clients, plus tournés vers l’international, plus connectés et plus innovants. Mais il reste encore beaucoup à accomplir.



« KSB a des produits d’une qualité
exceptionnelle et des collabora-
teurs impliqués qui possèdent un
vaste savoir-faire technique. »

João Leite

est gérant de KSB au Portugal et travaille dans
l’entreprise depuis 1991.



« Une fois que j'aurai obtenu mon diplôme de tourneuse-fraiseuse, j'envisage mon avenir professionnel chez KSB. »

Sandra Bruns

est apprentie tourneuse-fraiseuse à Frankenthal depuis août 2019 et membre des représentants des jeunes et des apprentis depuis décembre 2020.



Qu'est-ce qui vous a motivé à commencer votre carrière professionnelle chez KSB ?

Emilie Delestrez : Selon moi, KSB se distingue d'autres entreprises par la diversité de ses produits et le fait que nous contribuons à la production de produits essentiels au quotidien.

Je trouve également que la direction de l'usine de Lille facilite les interactions entre les différents services, ce qui permet d'être très efficace et rapide dans la conception de nos produits.

Sandra Bruns : Je ne suis pas ici depuis longtemps et je suis encore en apprentissage. Dans mon cas, cela a été très simple de choisir KSB. Pendant l'année scolaire 2018 / 2019, j'ai réfléchi à la voie que j'allais suivre. Comme j'habite à Frankenthal, KSB était une évidence. Je me suis ensuite renseignée sur Internet au sujet des possibilités d'apprentissage. Plus je m'informais sur le sujet, plus le métier de tourneur-fraiseur me semblait intéressant. J'ai donc postulé et ça a marché.

Qu'est-ce qui fait l'intérêt de votre travail et qu'est-ce qui vous plaît ?

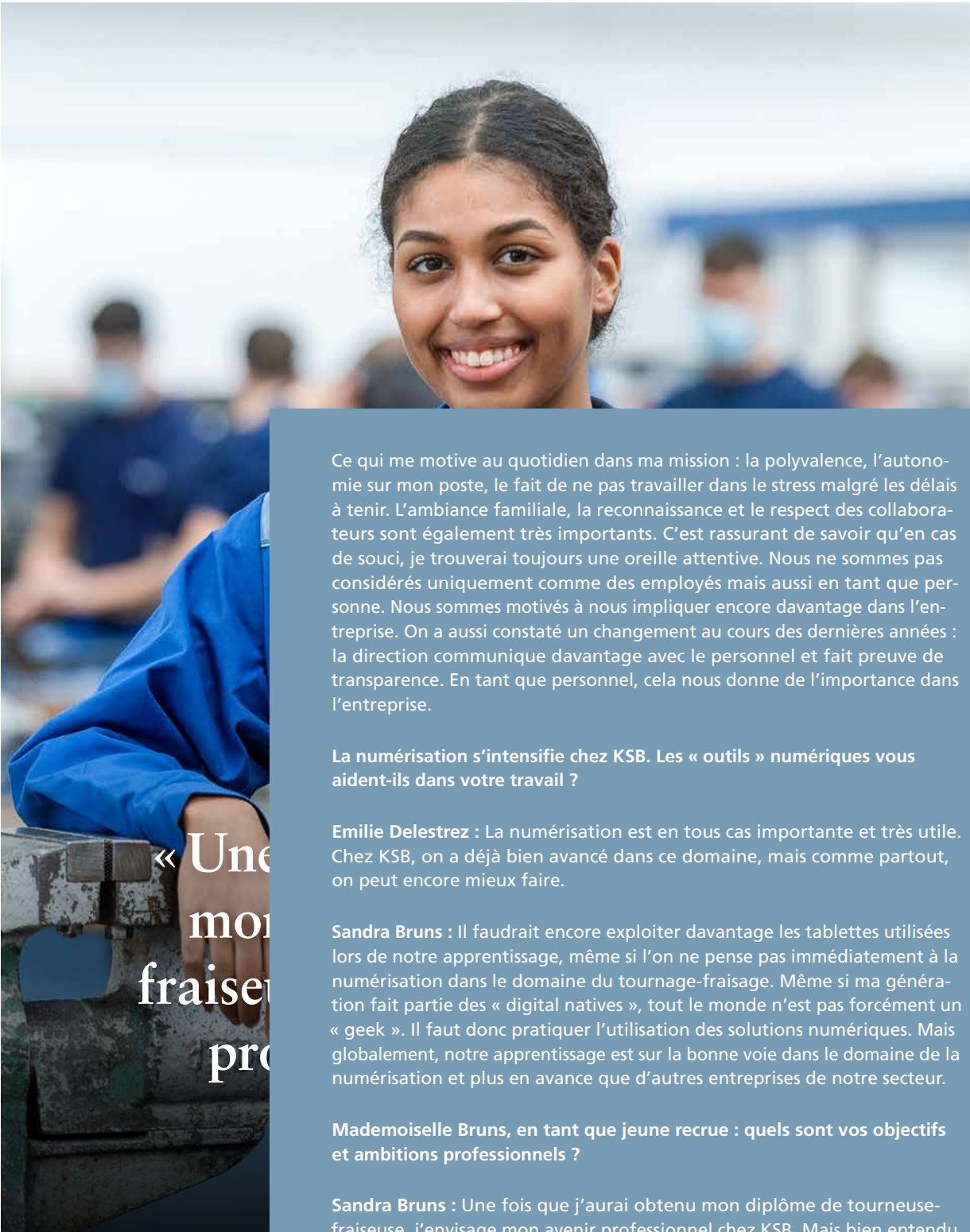
Sandra Bruns : J'aime la technique et je souhaite la comprendre. Elle implique une logique que je trouve fascinante. J'aime aussi faire fonctionner les machines. Ce sont vraiment des conditions essentielles pour le métier de tourneur-fraiseur.

J'apprécie aussi la solidarité qui règne entre les apprentis de mon année d'apprentissage. Ensemble, nous avons constamment des discussions sur des thèmes particuliers, qu'il s'agisse de problèmes techniques ou même de chamailleries entre nous. On se retrouve parfois dans des situations amusantes qui se terminent par de grands éclats de rire. Mais généralement, ces discussions nous permettent aussi de trouver une solution adaptée. Et c'est ainsi que ça doit être.

Emilie Delestrez : KSB m'a permis de concilier vie personnelle et vie professionnelle. Nous avons des équipes dynamiques qui organisent des événements pour rassembler collègues et famille. Cela contribue à une bonne ambiance entre collègues.

és à
ore
prise. »

pompes
SB S.A.S.



« Une
mon
fraiseuse
pro

Ce qui me motive au quotidien dans ma mission : la polyvalence, l'autonomie sur mon poste, le fait de ne pas travailler dans le stress malgré les délais à tenir. L'ambiance familiale, la reconnaissance et le respect des collaborateurs sont également très importants. C'est rassurant de savoir qu'en cas de souci, je trouverai toujours une oreille attentive. Nous ne sommes pas considérés uniquement comme des employés mais aussi en tant que personne. Nous sommes motivés à nous impliquer encore davantage dans l'entreprise. On a aussi constaté un changement au cours des dernières années : la direction communique davantage avec le personnel et fait preuve de transparence. En tant que personnel, cela nous donne de l'importance dans l'entreprise.

La numérisation s'intensifie chez KSB. Les « outils » numériques vous aident-ils dans votre travail ?

Emilie Delestrez : La numérisation est en tous cas importante et très utile. Chez KSB, on a déjà bien avancé dans ce domaine, mais comme partout, on peut encore mieux faire.

Sandra Bruns : Il faudrait encore exploiter davantage les tablettes utilisées lors de notre apprentissage, même si l'on ne pense pas immédiatement à la numérisation dans le domaine du tournage-fraisage. Même si ma génération fait partie des « digital natives », tout le monde n'est pas forcément un « geek ». Il faut donc pratiquer l'utilisation des solutions numériques. Mais globalement, notre apprentissage est sur la bonne voie dans le domaine de la numérisation et plus en avance que d'autres entreprises de notre secteur.

Mademoiselle Bruns, en tant que jeune recrue : quels sont vos objectifs et ambitions professionnels ?

Sandra Bruns : Une fois que j'aurai obtenu mon diplôme de tourneuse-fraiseuse, j'envisage mon avenir professionnel chez KSB. Mais bien entendu, je ne sais pas encore dans quel domaine je travaillerai et quelle y sera mon évolution.

Quels sont vos souhaits pour KSB, Madame Delestrez ?

Emilie Delestrez : Je souhaite que KSB continue d'investir dans des projets innovants pour répondre aux besoins de nos clients. Que KSB préserve le côté familial et rende les collaborateurs fiers de travailler pour cette société.



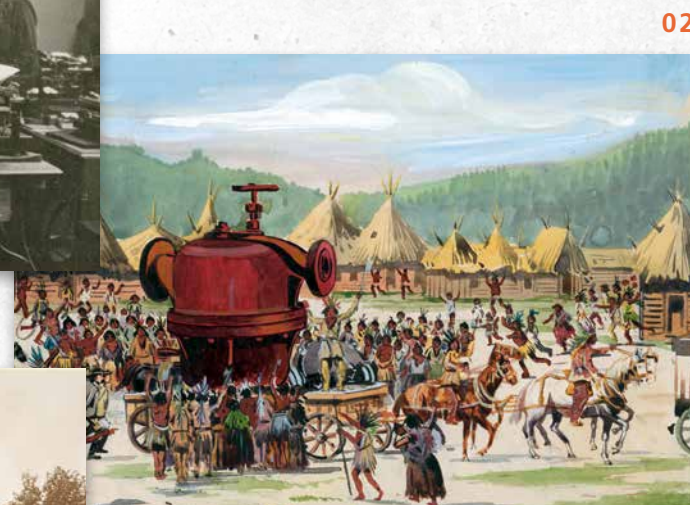
« Nous sommes motivés à
nous impliquer encore
davantage dans l'entreprise. »

Emilie Delestrez

est monteuse sur la ligne de production de la gamme de pompes submersibles Ama-Porter sur le site de Lille de la filiale KSB S.A.S. Elle est employée dans l'entreprise depuis 2013.



01



02

03

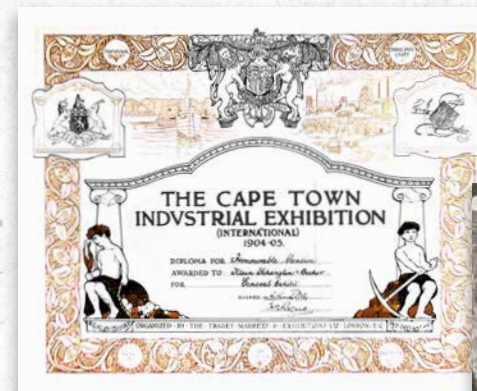


04

Rétrospective

L'entreprise KSB n'a pas cessé d'évoluer au cours de ses 150 années d'histoire. Mais il suffit de se pencher sur son passé pour constater que nombre de choses, déjà importantes autrefois, restent décisives pour la réussite de l'entreprise aujourd'hui.

01 Dactylos vers 1900 : au cours des premières années de KSB, peu de femmes travaillent dans l'entreprise. Aujourd'hui, elles représentent 16 pour cent des effectifs mondiaux et la tendance est à la hausse. | 02 Au début du XXe siècle, les motifs western sont très populaires dans la publicité. Pourtant sur cette affiche, c'est la cuve de condensation de KSB qui tient la vedette. | 03 Avec ou sans toit : dans les années 1920, les véhicules modernes du parc automobile de KSB permettent de se rendre chez les clients en voiture. | 04 Dès le début,



05



06



07



08

les exportations jouent un rôle important pour KSB. Sur cette photo des années 1930, un client égyptien présente avec fierté sa nouvelle pompe d'irrigation. | 05 Pour les entreprises, la nécessité de se déployer à l'international ne date pas d'hier. C'est pourquoi KSB a participé dès ses débuts à des manifestations internationales telles que la foire industrielle du Cap en 1904/1905. | 06 Aujourd'hui comme hier, des spécialistes bien formés sont un gage de réussite. Sur cette photo, des apprentis assistent à un cours théorique sur les pompes en 1938. | 07 À partir des années 1950, la puissance des centrales électriques et les exigences imposées aux pompes ne cessent d'augmenter. KSB relève avec brio ces défis techniques et développe des groupes motopompes adaptés. | 08 Les experts du Service de KSB n'hésitent pas à se rendre à l'autre bout du monde pour y effectuer une intervention. En 1978, des monteurs installent un groupe motopompe immergé pour l'irrigation d'une oasis en Libye.



1910



1914



1920

Le logo KSB au fil du temps

Unique et rapidement identifiable, le logo est considéré comme le visage d'une entreprise. Comme l'entreprise KSB, son logo a lui aussi évolué en 150 ans. L'entreprise s'en est passée pendant près de 40 ans avant que les premières esquisses de style Art Nouveau n'apparaissent en 1910 et 1914. Le premier vrai logo date de 1920 et présentait les lettres KSB regroupées dans un cercle. La fin des années 1970 marque la première apparition du logo en forme de circuit. Représentant une pompe et une tuyauterie, il fait toujours partie aujourd'hui de l'identité de l'entreprise.



1985



1978



1962

KSB



1996

Les trois lettres KSB et le symbole du circuit constituent aujourd'hui le logo de KSB. On le trouve notamment sur des produits, dans les médias, sur des vêtements et des véhicules ainsi que sur des articles publicitaires.

La durabilité chez KSB

Gaz à effet de serre

-12 705_t

Réduction des émissions de CO₂ en 2020
par rapport à l'année précédente

Sécurité au travail

0,27_{jours}

Chiffre des jours d'absence dus aux
accidents de travail par collaborateur
en 2020 dans le monde entier

Activités sociales

89

Mesures et projets d'utilité publique
soutenus par KSB en 2020

Mentions légales

Éditeur

KSB SE & Co. KGaA
Communication Groupe
Wilfried Sauer
Johann-Klein-Straße 9
67227 Frankenthal (Allemagne)
Tél. +49 6233 86-1140
www.ksb.com

Rédaction

Marc Sproß (resp.)
Alexandra Leiner
Heike Stauber

Contact de la rédaction

marc.spross@ksb.com
alexandra.leiner@ksb.com
heike.stauber@ksb.com

Traduction

Gertraud Gruber

Concept et mise en page

3st kommunikation, Mayence

Crédits photos

Robert Kwiatek, Frankenthal (p. 18–22, 27, 29, 31–34, 56)
Gaby Gerster, Francfort (p. 35)
Shravan Kharat, Inde (p. 44)
Wesley McDonald, États-Unis (p. 47)
Fernando Guerrero Trujillo, Mexique (p. 48)
Kimmo Ervola, Finlande (p. 52)
KSB Inde (p. 8, 12, 16, 24, 38–41, 60–61)
Getty Images (p. 1, 4, 6, 10, 14, 64)
Photos privées (p. 26, 28, 30, 51, 55, 59)

Impression

Ottweiler Druckerei und Verlag GmbH,
Ottweiler





0014.02-FR / 03/21