

AUF DER GLEICHEN WELLENLÄNGE...

Die Welt der Industrie hält zuweilen einiges an Überraschungen bereit! Unternehmen schliessen sich zusammen, Partnerschaften entstehen... und manchmal fragt man sich warum. Aber manchmal erscheinen die Gründe auch nachvollziehbar und das Resultat logisch.

Auf die Bekanntmachung über die Integrierung von Almac in die Gruppe Tornos trifft wohl eher Letzteres zu, aber um diesen Schritt noch besser zu verstehen, haben wir uns mit Herrn Roland Gutknecht, CEO von Almac, und abschliessend mit Herrn Raymond Stauffer, CEO von Tornos, unterhalten.

decomagazine: Herr Gutknecht, Almac ist ein erfolgreiches Unternehmen, warum dieser Zusammenschluss?

R. Gutknecht: Almac ist heute ein solides Unternehmen, das einen Umsatz von 17 Mio. CHF erwirtschaftet. Die Aktionäre, die ihren Beitrag zur Entwicklung des Unternehmens geleistet haben,

halten nach neuen Herausforderungen Ausschau und da kam das Angebot von Tornos gerade richtig. Es handelte sich dabei um ein «industrielles» Angebot, das uns viel besser gefiel als einfach ein «finanzielles» Angebot.

Zahlreiche Elemente wurden aus den verschiedensten Perspektiven beleuchtet, um das Interesse an einer Fusion abzuwägen. Schliesslich führten einige Faktoren dazu, dass dieser Schritt vollzogen wurde.

Erstens sind wir zwei Schweizer Unternehmen, die im gleichen Tätigkeitsbereich aktiv sind. Wir bieten beide Fertigungslösungen für kleine Präzisionsteile mit hoher Produktivität an, Tornos im zylindrischen und Almac im kubischen Bereich.



Zweitens sind wir beide in denselben Branchen tätig: Uhrenindustrie, Mikromechanik und Medizintechnik. Dieselben Anforderungen werden an uns gestellt und wir funktionieren auf eine ziemlich ähnliche Art und Weise.

dm: Welche Vorteile ergeben sich für die Kunden? Besteht nicht das Risiko, dass sich Almac in der Grosseinheit Tornos «verliert»?

R. Gutknecht: Durch den Zusammenschluss können wir unseren Kunden eine Komplettlösung für die Fertigung von kubischen und zylindrischen Werkstücken anbieten. Dadurch schaffen wir auf verschiedenen Ebenen Synergien – Technologie, Vertrieb, Marketing usw. – und dies unter Beibehaltung der Identität von Almac.

dm: Sie sprechen von Synergien, können Sie uns das etwas genauer schildern?

R. Gutknecht: Synergien sind in jeder Hinsicht sehr wichtig, davon zeugt auch dieses Beispiel: Zehn Tage nach der Vertragsunterzeichnung arbeiteten bereits

drei Techniker von Tornos in Chaux-de-Fonds und halfen uns, unsere Lieferfristen zu verkürzen.

Was die Technologie angeht... Nehmen wir zum Beispiel die Linearmotoren, die gerade «in Mode» sind. Wenn beide Unternehmen an einem solchen Projekt zusammenarbeiten, warum nicht gewisse Elemente zusammenlegen?

dm: Wie wollen Sie dabei vorgehen?

R. Gutknecht: Die Vorgehensweise werden noch definiert. Wir haben eben erst den Vertrag unterzeichnet, lassen Sie uns etwas Zeit.

dm: Kommen wir nochmals auf die Synergien zu sprechen. Sie erwähnten dabei den Vertrieb und das Marketing. Können Sie uns etwas mehr darüber sagen?

R. Gutknecht: Tornos öffnet uns den Zugang zu seinem Vertriebsnetz, sowohl geografisch gesehen, d.h. weltweit, als auch in Bezug auf die Tätigkeitssektoren wie die Medizintechnik, Elektronik, Automobilindustrie usw.



Interview

Das weltweite Vertriebsnetz von Tornos machte sich sofort nach Vertragsunterzeichnung daran, uns zu vertreten. Die Angebotspalette ist somit auf einen Schlag noch umfassender und interessanter für die Kunden geworden. Bei einem Kundenbesuch von Tornos kann sehr gut eine Almac-Lösung als Ergänzung angeboten werden. Oft benötigen die Kunden verschiedene Typen an Produktionsmaschinen.

dm: Ist das nicht widersprüchlich? Sie beanspruchen Ressourcen von Tornos, um Ihre Lieferzeiten zu verkürzen, und gleichzeitig wollen Sie auf internationaler Ebene «explodieren»... Was werden Sie tun, falls die Nachfrage ungewöhnlich stark zunehmen sollte?

R. Gutknecht: In Zeiten hoher Konjunktur muss man die Zukunft aufbauen. Wenn wir mit dem Suchen von Lösungen warten, bis unsere Verkäufe sinken, dann wird es zu spät sein. Wir sind in einer zyklischen Industrie tätig und auch wenn alles darauf hindeutet, dass sich die Aufträge aus der Uhrenindustrie (unser Hauptmarkt) weiterhin auf relativ hohem Niveau halten werden, sind wir doch nie wirklich sicher vor einer Konjunkturabschwächung. Falls, wie Sie sagen, die Nachfrage stark steigen sollte, werden wir einer Gruppe angehören, die gut ausgerüstet ist und über kompetente

Fachkräfte verfügt. Wir werden uns durch ein hervorragendes Reaktionspotenzial auszeichnen können.

dm: Welches sind heute Ihrer Meinung nach die Stärken von Almac?

R. Gutknecht: Da ist natürlich der technische Aspekt, aber noch vor diesem, würde ich sagen, steht unsere Bereitschaft, auf den Kunden einzugehen, um seine Anforderungen perfekt zu erkennen und ihm die besten Produktionsmittel anbieten zu können.

Ein grosser Teil unserer heutigen Kunden ist in der Uhrenherstellung tätig und unsere Fachkräfte kommen aus demselben Sektor, wir verstehen uns einfach gegenseitig.

dm: Sie entwickeln massgeschneiderte Kundenlösungen, insbesondere für die Luxusuhrenindustrie, und positionieren sich dadurch klar in einem sehr engen Nischenmarkt. Wie vereinbaren Sie das mit einer Industrielogik?

R. Gutknecht: Unsere Angebotspalette ist sehr flexibel. Wir bieten fünf Produktreihen an, auf die wir drei verschiedene Schlittentypen montieren können. Wir verfügen eigentlich immer über bestehende Elemente, die den Bedürfnissen unserer Kunden ent-



CU 1005



GR 600



CU 3005

sprechen. Unsere Aufgabe ist es, dank der Modularität unserer Produkte, die passende Maschine zusammenzustellen.

dm: Was den Vertrieb und die Strategien auf internationaler Ebene angeht, besteht da nicht die Gefahr, dass diese Entwicklung auf Kosten Ihrer lokalen Kunden gehen wird? Wenn Sie ständig neue Maschinen «zusammenstellen» müssen, verfügen Sie denn über die nötigen Ressourcen?

R. Gutknecht: Mit unserem technischen Büro verfügen wir über modernste Mittel und sind sehr reaktiv. Die Frage ist aber berechtigt und wir werden die Entwicklung nicht «um jeden Preis» und schon gar nicht auf Kosten unserer bestehenden Kunden vorantreiben, das ist ganz klar.

dm: Kommen wir nochmals auf Ihre Stärken zu sprechen, wo liegen diese bei Ihren Produkten?

R. Gutknecht: Unsere Kunden schätzen verschiedene Punkte, insbesondere die Präzision der fertig bearbeiteten Werkstücke sowie die Möglichkeit, die Werkstücke auf der Maschine fertig zu stellen. Dies sind zwei Punkte, in denen wir mit Tornos «übereinstimmen».

dm: Sie haben vorhin die Medizintechnik, die Uhrenindustrie und die Mechatronik erwähnt... Aber hauptsächlich stammen Ihre Kunden doch aus der Uhrenbranche...

R. Gutknecht: Das ist richtig! Aufgrund fehlender Verkaufsmittel haben wir uns auf unsere Hauptkunden konzentriert. Vor ein paar Jahren hatten wir einen Vertreter in Deutschland, mit dem unser Konzept «Präzision – visueller Aspekt – fertig bearbeitete Werkstücke» ein grosser Erfolg wurde. Leider beendete er seine Tätigkeit. Wir freuen uns sehr, dass wir heute, über das Tornos-Vertriebsnetz, erneut Almac-Lösungen in Deutschland anbieten können.

dm: Welches sind die Tendenzen in Ihrem Sektor?

R. Gutknecht: Wie in vielen Industriebereichen werden auch in unserem die Serien immer kleiner. Wer von unseren Kunden vor ein paar Jahren noch Millionen von gleichen Werkstücken produzierte, stellt heute Kleinserien her, aber weiterhin auf industrielle Art und Weise. Wir erlebten einen echten Wandel in der Produktion. Die Maschinen folgten dieser Entwicklung oder griffen ihr vor. Zum Beispiel: Werkstücke, die zu Millionen jährlich auf horizonta-



Micro 7



Micro 8



Sigma 20

len Transfermaschinen gefertigt wurden, wurden später auf Vertikalmaschinen zu 60 bis 70'000 jährlich hergestellt, um heute auf flexiblen robotisierten Bearbeitungszentren zu 8 oder 10'000 jährlich gefertigt zu werden. Das ist eine gewaltige Entwicklung.

dm: Beruht diese Flexibilität auch auf einer einfachen Programmierung?

R. Gutknecht: Alle unsere Maschinen sind mit dem Standardprogrammiersystem Fanuc oder anderen ausgerüstet, je nach Produktreihe. In den meisten Fällen verwenden unsere Kunden CAD/CAM-Systeme. Ausserdem haben wir eine Vereinbarung mit Alphacam.

dm: Heute sind eigentlich alle der Meinung, dass Innovation für ein Unternehmen unabdingbar ist. Wie sieht dies bei Almac aus?

R. Gutknecht: Unsere erste Innovation ist die Modularität unserer Maschinen. Auf der Basis der «700», zum Beispiel, können wir Maschinen mit 3, 7 oder 8 Achsen, Bearbeitungszentren, Stangenbearbeitungszentren, Diamantiermaschinen oder sogar Zifferblattbohrmaschinen entwickeln. Wir innovieren für spezifisch ausgelegte Maschinen, aber wir arbeiten auch an Produkten der Zukunft.

dm: Wie positionieren Sie sich gegenüber der Konkurrenz?

R. Gutknecht: Wir halten uns natürlich über die Aktivitäten unserer Konkurrenz auf dem Laufenden... Jeder Hersteller wird Ihnen sagen, dass seine Produkte die besten sind. Das ist legitim. Ich kann nur sagen, dass unsere Kunden äusserst zufrieden mit dem Plus an Präzision und Qualität sind, das wir ihnen bieten. Was schliesslich zählt, ist, dass unsere Technologie und unsere Innovation unseren Kunden etwas bringen.

dm: Kommen wir nochmals auf die Übernahme von Almac durch die Gruppe Tornos zu sprechen. Denken Sie, dass das «Schweizer Label» heute noch ein echter Vorteil ist?

R. Gutknecht: Ein Schweizer Unternehmen hat gewiss gute Voraussetzungen, aber das «Swiss

made» alleine genügt heute nicht mehr. Man muss es mit Tatsachen untermauern!

dm: Oft wird «Swiss made» mit einer Art «Überqualität» in Verbindung gebracht, das klingt gewiss gut, aber auch sehr teuer.

R. Gutknecht: Die Anforderungen an Qualität und Präzision steigen ständig. «Überqualität» ist bei der Produktion kein Thema. Unsere Produkte entsprechen den Anforderungen!

dm: In Bezug auf den Vertrieb und das Marketing haben Sie auch von Synergien gesprochen und dabei Deutschland als Beispiel erwähnt. Wie sehen Sie das?

R. Gutknecht: Ganz einfach! Wir sind auf der gleichen Wellenlänge und sprechen dieselben Kunden bzw. die gleichen Kundengruppen an... Zusammen können wir nur noch effizienter werden.

An der Baselworld haben wir zum Beispiel eine Tornos-Maschine (Micro 7) an unserem Stand ausgestellt, weil Tornos nicht vertreten war... Ein grosser Erfolg. Wir stellen auf zahlreichen Messen fast nebeneinander aus und manchmal sogar mit einem gemeinsamen Stand. Ich betone es nochmals: Für unsere Kunden ist das so viel einfacher.

dm: Sie scheinen diesen Zusammenschluss sehr positiv zu sehen...

R. Gutknecht: Wir verstehen uns, wir sind Unternehmer und willig zusammenzuarbeiten.

Wir bauen Zukunft und das ist positiv!

dm: Ich danke Ihnen für dieses Gespräch und gebe Ihnen das Abschlusswort.

R. Gutknecht: Almac ist vor allem durch seine Qualitätsprodukte und das Eingehen auf die Kundenbedürfnisse bekannt. Durch die Integration in die Tornos-Gruppe werden wir diesen Aspekt auf internationaler Ebene weiterentwickeln können, ohne dabei Abstriche bei unserer Stärke und Spezifiziertheit vornehmen zu müssen.

Tornos S.A.
Rue Industrielle 111
CH-2740 Moutier
Tél. +41 (0)32 494 44 44
Fax +41 (0)32 494 49 03
contact@tornos.com
www.tornos.com

Almac SA
Boulevard des Eplatures 39
CH-2300 Chaux-de-Fonds
Tél. +41 (0)32 925 35 50
Fax +41 (0)32 925 35 60
info@almac.ch
www.almac.ch