

## EN LA MISMA ONDA...

En ocasiones, el mundo industrial nos reserva sorpresas. Hay fusiones entre empresas, se crean asociaciones comerciales... y a veces nos preguntamos el por qué. En otras ocasiones, los motivos parecen más evidentes y el resultado parece lógico.

Tras el anuncio de la integración de Almac en el grupo Tornos, lo que prevalece es más bien la segunda opción, pero para poder entender la situación aún mejor, hablamos con Roland Gutknecht, presidente del consejo de administración de Almac. Más tarde, Raymond Stauffer, presidente del consejo de administración de Tornos, completó la descripción.

**decomagazine:** Sr. Gutknecht, Almac es una empresa floreciente, ¿por qué se ha realizado esta fusión?

**R. Gutknecht:** En la actualidad Almac es una empresa sólida con un volumen de negocios de 17 millones de francos suizos (unos 10,5 millones de

euros). Los accionistas que han hecho crecer la empresa deseaban otros retos y la oferta de Tornos ha llegado en el momento justo. Se trata de una oferta «industrial» que nos gustó mucho más que una simple oferta «financiera».

Se han analizado numerosos parámetros por ambas partes para determinar la pertinencia de esta fusión, y han sido varios los factores que han contribuido al éxito de la operación.

En primer lugar, somos dos empresas suizas que realizamos el mismo tipo de actividad. Ofrecemos soluciones de mecanizado para pequeñas piezas muy precisas con una gran productividad, Tornos en el sector cilíndrico y Almac en el cúbico.





ta a un cliente de Tornos, se puede ofrecer una solución Almac como complemento. Con frecuencia los clientes necesitan varios tipos de máquinas de producción.

**dm:** ¿No resulta algo contradictorio? Piden recursos a Tornos para reducir sus plazos de entrega y al mismo tiempo intentan una expansión internacional... ¿qué harán si la demanda crece de manera exponencial?

**R. Gutknecht:** El futuro tiene que construirse en los periodos de coyuntura favorable. Si esperamos a que nuestras ventas caigan para encontrar soluciones, será demasiado tarde. Trabajamos en una industria cíclica, y aunque el volumen de trabajo que nos proporciona el sector de la relojería (nuestro principal mercado) parece perpetuarse a un nivel elevado, no estamos seguros de no sufrir una ralentización. Si, como usted dice, la demanda crece de manera importante, formaremos parte de un grupo importante, bien equipado y con un personal competente. Dispondremos de un gran potencial de reacción.

**dm:** En su opinión, ¿cuáles son los puntos fuertes de Almac en la actualidad?

**R. Gutknecht:** Está el aspecto técnico, por supuesto, pero antes que eso diría que está nuestra voluntad de escuchar al cliente y entender a la perfección sus necesidades para ofrecerle el mejor equipamiento de producción posible.

Una gran parte de nuestra clientela actual está compuesta por fabricantes de relojería y nuestro personal tiene el mismo origen, nos entendemos «instintivamente».

**dm:** Si desarrollan soluciones a medida en función de las necesidades de sus clientes, principalmente para la gama alta, están situados claramente en un mercado muy restringido. ¿Cómo se combina esto con una lógica industrial?

**R. Gutknecht:** Nuestra oferta es muy flexible, disponemos de cinco gamas de máquinas en las que podemos montar tres tipos de correderas diferentes. De hecho, casi siempre disponemos de los elementos existentes necesarios para cubrir las necesidades de nuestros clientes. Lo que hacemos es combinar la modularidad para conseguir el producto deseado.

**dm:** Hablando de distribución y de estrategia, ¿no temen que el desarrollo internacional se haga en detrimento de sus clientes locales? Si tienen que «componer» máquinas nuevas constantemente, ¿disponen de recursos para ello?

**R. Gutknecht:** Disponemos de una oficina técnica dotada de las herramientas más modernas y tenemos una gran capacidad de respuesta. No obstante, la pregunta es pertinente y nuestro desarrollo no se llevará a cabo a cualquier precio, eso está claro.



CU 1005



GR 600



CU 3005

**dm: Volviendo a sus puntos fuertes, ¿qué puede decirnos de los productos?**

**R. Gutknecht:** Nuestros clientes destacan diferentes aspectos, principalmente la precisión de la pieza acabada y la posibilidad de terminar las piezas en la máquina. Se trata de dos elementos en los que somos «idénticos» a Tornos.

**dm: Usted ha citado el sector médico, la relojería o la mecatrónica, pero su clientela procede mayoritariamente del sector de la relojería...**

**R. Gutknecht:** Exacto. Nos hemos concentrado en nuestros principales clientes por falta de recursos comerciales. Hace algunos años teníamos un agente en Alemania y nuestro concepto de «precisión – aspecto visual – piezas acabadas» tuvo un gran éxito allí; pero desafortunadamente nuestro agente cesó su actividad. Ahora nos complace poder ofrecer de nuevo soluciones Almac en Alemania a través de la red Tornos.

**dm: ¿Existen tendencias en su sector?**

**R. Gutknecht:** Como en muchos sectores de la industria, las series cada vez son más pequeñas. Antes nuestros clientes producían millones de piezas similares, ahora producen pequeñas series, pero siempre de manera industrial. Hemos vivido una auténtica mutación de la producción. Las máquinas han seguido o se han anticipado a este movimiento.

Como ejemplo, antes se mecanizaban millones de piezas al año en máquinas transfer horizontales, luego se realizaban en máquinas verticales con un volumen de 60.000 a 70.000 piezas al año y ahora se mecanizan en centros de mecanizado robotizados y flexibles con un volumen de 8.000 a 10.000 piezas al año, es un cambio fundamental.

**dm: ¿Esta flexibilidad viene acompañada de una programación sencilla?**

**R. Gutknecht:** Todas nuestras máquinas están equipadas con sistemas de programación estándar Fanuc u otros, según las gamas. En la mayoría de casos nuestros clientes pasan por los sistemas de diseño y fabricación asistidos por ordenador (CAM). Además, también tenemos un acuerdo con Alphacam.

**dm: Hoy en día se acostumbra a decir que la innovación es indispensable para cualquier empresa. ¿Cómo se aplica este concepto en Almac?**

**R. Gutknecht:** La primera innovación es nuestra modularidad, por ejemplo, sobre una base «700» podemos crear máquinas de 3, 7 u 8 ejes, centros de mecanizado, centros de barra, máquinas de diamantado o incluso taladradoras de esferas. Innovamos para las soluciones específicas, pero también trabajamos en los productos del futuro.



Micro 7



Micro 8



Sigma 20

**dm: ¿Cuál es su posición frente a la competencia?**

**R. Gutknecht:** Como es de suponer, seguimos con interés las actividades de la competencia. Cada fabricante le dirá que sus productos son los mejores, es algo lícito. Sólo puedo decir que nuestros clientes están muy satisfechos con los pluses de precisión y de calidad que les ofrecemos. Finalmente lo que cuenta es que nuestra tecnología y nuestra innovación son útiles para nuestros clientes.

**dm: Volviendo a la compra de Almac por el grupo Tornos, ¿piensa usted que hoy en día la «etiqueta suiza» sigue siendo un plus?**

**R. Gutknecht:** Ser una empresa suiza tiene sin duda su importancia, pero la etiqueta «Swiss made» por sí sola no es suficiente. Este aspecto debe reforzarse con hechos.

**dm: A menudo, dicha etiqueta se asocia con una especie de «excelencia en la calidad» que sin duda queda muy bien, pero que también aumenta el precio.**

**R. Gutknecht:** Y por el contrario las exigencias de calidad y de precisión no disminuyen. La «excelencia en la calidad» de la producción no es cuestionable. En lo que se refiere a nuestros productos, se corresponden con la demanda.

**dm: En términos de distribución y de marketing también ha hablado de sinergia y ha citado a Alemania como ejemplo, ¿cuál es su opinión al respecto?**

**R. Gutknecht:** Es muy sencillo. Estamos en la misma onda, nos dirigimos a los mismos clientes o al mismo sector, sólo nos queda ser más eficaces.

Por ejemplo, hemos expuesto una máquina Tornos (Micro 7) en nuestro stand de Baselworld porque

Tornos no estuvo presente en esta feria y fue un gran éxito. Estaremos presentes en numerosas exposiciones en stands cercanos y a veces en el mismo. Una vez más, es mucho más sencillo para nuestros clientes.

**dm: Parece muy optimista con esta integración...**

**R. Gutknecht:** Nos entendemos bien, somos emprendedores y estamos deseosos de colaborar.

El futuro depende de nosotros y eso es algo positivo.

**dm: Muchas gracias por todo. Nos gustaría pedirle que concluyera este artículo.**

**R. Gutknecht:** Almac es conocida sobre todo por la calidad de sus productos y por su atención a los clientes. Nuestra integración en el grupo Tornos nos permitirá desarrollar este aspecto en el ámbito internacional sin perder nuestros puntos fuertes ni nuestras especificidades.

---

Tornos S.A.  
Rue Industrielle 111  
CH-2740 Moutier  
Tel. +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  
Tel. +41 (0)32 925 35 50  
Fax +41 (0)32 925 35 60  
info@almac.ch  
www.almac.ch