

EXPRESSINTERVIEW: WARUM ALMAC?



Um die Äusserungen von Herrn Gutknecht von einer anderen Seite her zu beleuchten, haben wir mit Herrn Stauffer, CEO von Tornos, gesprochen.

decomagazine: Herr Stauffer, warum diese Übernahme?

R. Stauffer: Auch wenn wir mit den Tornos-Drehautomaten Teile höchster Komplexität fertigen können, stossen wir an Grenzen bei der Machbarkeit in sehr komplexen Bereichen mit noch komplexeren Werkstücken. Für die Fertigkeit solch hochkomplexer Werkstücke werden Bearbeitungszentren benötigt. Wir denken, dass als Fortsetzung unserer Drehautomaten die Almac-Maschinen die ideale Ergänzung unserer Produktpalette sind.

Unsere Strategie zielt darauf ab, eine breit gefächerte Produktpalette anzubieten, um den Anforderungen unserer Kunden möglichst gut entsprechen zu können. Aus diesem Grund haben wir diese Gelegenheit wahrgenommen, denn Almac entspricht perfekt den Kriterien, die wir uns vor ein paar Jahren für Anschaffungen gesetzt hatten.

dm: Wir alle kennen Fälle von Übernahmen, die scheiterten, weil die Unternehmen zu verschiedenen waren oder die Übernahme vom übernommenen Unternehmen nicht verstanden wurden. Wie gedenken Sie diese Hürde zu meistern?

R. Stauffer: Die Technologien von Tornos und Almac sind relativ ähnlich. Almac ist ein gesundes

Unternehmen, das über ein umfassendes Know-how in der Uhrenindustrie verfügt. Die Erfahrung von Tornos kann Almac helfen, in andere Tätigkeitsbereiche vorzustossen.

Tornos ist in Produktreihen strukturiert. Anfangs hatten wir 3 Linien: Einspindeldrehmaschinen, Mehrspindeldrehmaschinen und Ersatzteile. Mit seiner Produktreihe lässt sich Almac sehr gut in diese Struktur eingliedern.

In der Regel gehen wir davon aus, dass eine Produktreihe zwischen 50 und 100 Mio. Umsatz erzielen muss. Auch wenn Almac zurzeit nur knapp 20 Mio. erreicht, sind wir davon überzeugt, dass das Unternehmen langfristig 50 Mio. erzielen wird.

Die Entwicklungsstrategie muss jedoch umsichtig definiert werden. Wenn man heute Tornos mit einem Ozeandampfer vergleichen würde, dann wäre Almac eher ein schnelles wendiges Segelschiff, das man nicht aus dem Gleichgewicht bringen darf.

Tornos kann Almac hinsichtlich Produktion, Industrialisierung und Verkauf unterstützen, aber dafür müssen wir alles daran setzen, das Gleichgewicht eines funktionierenden Unternehmens aufrechtzuerhalten.

dm: Auf welcher Basis wird die Zusammenarbeit beruhen?

R. Stauffer: Allem voran im Dialog und in der Förderung des Teamgeists. Wir werden Kundenausrichtung, Optimierung der Zahlen und Innovation gemeinsam fördern. Wie wir das für Tornos gemacht haben, werden wir einen Plan zur strategischen Entwicklung erstellen, Roadmaps für Produkte und Technologien entwickeln und Almac bei der Umsetzung helfen, aber stets mit dem wichtigsten aller Ziele vor Augen: die Kundenzufriedenheit.