

ENTREVISTA EXPRES: ¿POR QUÉ ALMAC?



Para poder interpretar las palabras del Sr. Gutknecht desde otro punto de vista, hemos entrevistado al Sr. Stauffer, presidente del consejo de administración de Tornos.

decomagazine: Sr. Stauffer, ¿por qué se ha hecho esta adquisición?

R. Stauffer: Aunque los tornos automáticos Tornos permiten realizar piezas muy complicadas, tienen ciertos límites de viabilidad en un ámbito muy complejo de piezas aún más trabajadas. La fabricación de piezas de este tipo requiere la utilización de un centro de mecanizado. Pensamos que en la prolongación de nuestros tornos, las máquinas de Almac ofrecen precisamente esta complementariedad a nuestra gama de productos.

Nuestra línea estratégica pretende ofrecer una gama de productos diversificada para dar una respuesta aún mejor a las necesidades de nuestros clientes. Hemos aprovechado esta oportunidad, sobre todo porque Almac se corresponde a la perfección con los criterios de adquisición que determinamos hace algunos años.

dm: Todos conocemos casos de compras de empresas que han fracasado por ser demasiado diferentes o por incompreensión "del comprado", ¿cómo piensan salvar este escollo?

R. Stauffer: Las tecnologías de Tornos y de Almac son relativamente próximas. Almac es una empresa saneada con muchas competencias adquiridas en el

sector de la relojería. La experiencia de Tornos puede ayudar a que se desarrolle en otros segmentos de actividad.

Tornos se articula en líneas de productos. Al principio teníamos tres líneas, tornos monohusillo, tornos multihusillo y piezas de recambio. Con su gama de máquinas, Almac se integra a la perfección en esta estructura.

Por regla general, consideramos que una línea de productos debe generar entre 50 y 100 millones de volumen de negocios. Aunque en la actualidad Almac sólo llegue a los 20 millones, estamos convencidos de que a largo plazo tendrá la posibilidad de alcanzar los 50 millones.

No obstante, la estrategia de desarrollo debe gestionarse con prudencia. Si comparásemos actualmente a Tornos con un buque, Almac sería más bien un velero rápido y manejable, pero que no se debe desequilibrar bajo ningún concepto.

Si Tornos puede dar su apoyo a Almac en términos de producción, de industrialización y de venta, debemos dedicarnos a mantener el equilibrio de una compañía que funciona.

dm: ¿En qué se basa su colaboración?

R. Stauffer: Ante todo en el diálogo y en cultivar el espíritu de equipo. Seguiremos fomentando en común aspectos como la orientación hacia el cliente, la cultura de las cifras y la innovación. Del mismo modo que para Tornos, elaboraremos un plan de desarrollo estratégico, construiremos roadmaps de productos y tecnologías y ayudaremos a Almac a llevarlos a cabo con la finalidad preponderante de conseguir la satisfacción de nuestros clientes.