

# INTERVISTA ESPLICATIVA: PERCHÉ ALMAC?



**Per chiarire sotto un'altra luce i propositi del Signor Gutknecht, abbiamo incontrato il Signor Stauffer, CEO di Tornos.**

## **decomagazine: Signor Stauffer perché questa acquisizione?**

**R. Stauffer:** Benché i torni automatici Tornos consentano la realizzazione di particolari molto complicati, hanno comunque determinati limiti di fattibilità nel merito, molto complesso, di particolari ancor più lavorati. La fabbricazione di questi particolari richiede l'impiego di un centro di lavorazione. Riteniamo quindi che nell'ampliare l'assortimento delle nostri torni, le macchine Almac offriranno proprio questa complementarietà alla nostra gamma di prodotti.

La nostra linea strategica mira ad offrire una gamma di prodotti diversificati per rispondere il più appropriatamente possibile alle esigenze dei nostri clienti. Abbiamo quindi colto questa opportunità visto che, in materia di acquisizione, Almac corrispondeva perfettamente ai criteri che ci eravamo prefissati anni addietro.

**dm: Conosciamo tutti casi di acquisizioni di aziende, acquisizioni il cui esito non è stato positivo in quanto le aziende erano troppo diverse o non decodificate da parte dell'acquirente.**

**R. Stauffer:** Le tecnologie di Tornos e di Almac sono relativamente simili. Almac è una società sana che

dispone di un elevato savoir-faire acquisito nel settore orologiero. L'esperienza e le competenze di Tornos possono esserle di aiuto nello sviluppo in altri segmenti di attività.

Tornos è strutturata in linee di prodotti che sono: torni monomandrini, torni multimandrini e parti di ricambio. Almac, con la sua gamma di macchine, si integra compiutamente in questo assetto.

Di norma, consideriamo che da una linea scaturisca un fatturato collocato tra i 50 e i 100 milioni. Anche se al momento Almac raggiunge solo quasi 20 milioni, siamo convinti che a lungo termine le sarà possibile arrivare ai 50 milioni.

Ciò non toglie che la strategia di sviluppo debba essere condotta con prudenza. Se oggi si può paragonare Tornos ad una nave, Almac può essere paragonata ad una barca a vela rapida e maneggevole ma a cui non si deve far perdere l'equilibrio.

Se Tornos può e deve sostenere Almac in termini di produzione, di industrializzazione e di vendita, dobbiamo tener saldo l'equilibrio di una società che già va bene!

## **dm: Su che base intendete collaborare?**

**R. Stauffer:** Prima di tutto dialogando e coltivando lo spirito di gruppo. Continueremo a promuovere in comune l'orientamento verso il cliente, la cultura delle cifre, l'innovazione. Come per Tornos elaboreremo un piano di sviluppo strategico, creeremo delle "roadmaps" prodotti e tecnologie aiutando Almac a metterle in opera avendo quale finalità preponderante la soddisfazione dei nostri clienti.