

LA STESSA LUNGHEZZA D'ONDA...

Il mondo dell'industria riserva talora delle sorprese! Aziende che si congiungono, partnership che compaiono... e talvolta ci si domanda perché. In altri casi le ragioni sembrano più evidenti ed il risultato appare logico.

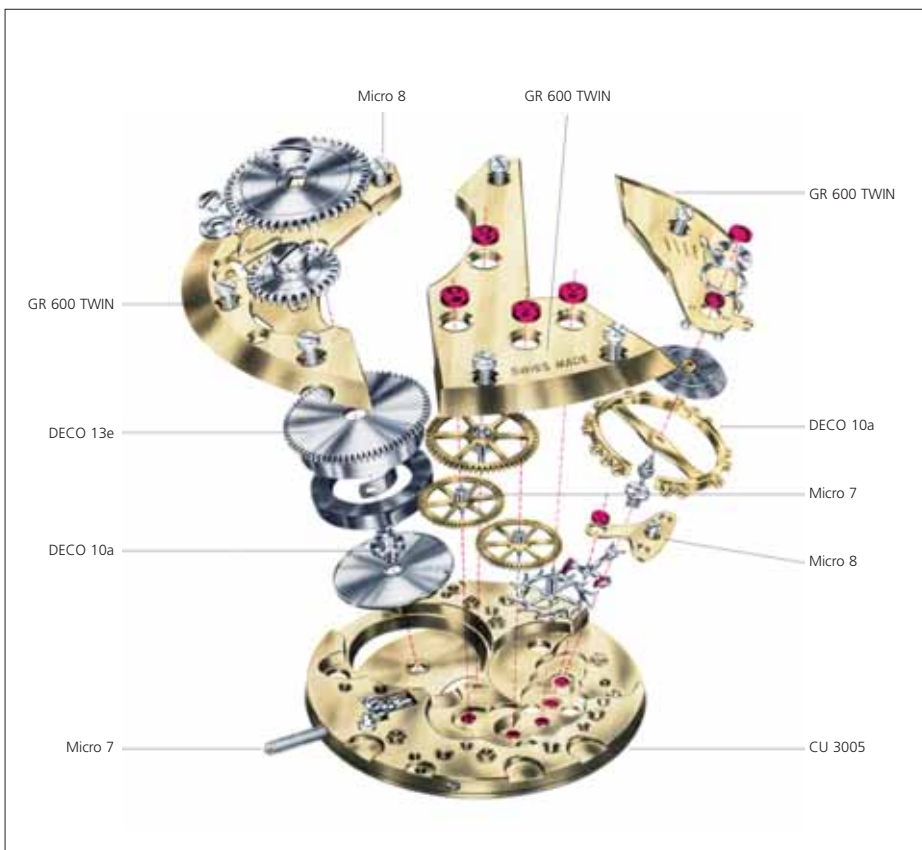
Dopo l'annuncio dell'integrazione della Società Almac nel gruppo Tornos, la seconda alternativa sembra essere la più calzante ma, per capire meglio e aver una visione più completa, abbiamo incontrato il Signor Roland Gutknecht e, a chiusura, anche il Signor Raymond Stauffer CEO di Tornos.

decomagazine: Signor Gutknecht, la Almac è un'azienda florida, perché questa integrazione?

R. Gutknecht: Oggi Almac è una società solida il cui fatturato raggiunge i 17 milioni di Franchi Svizzeri. Gli azionisti che hanno perseguito lo sviluppo dell'azienda intendevano cimentarsi con nuove sfide ed

ecco che l'offerta Tornos venne sottoposta al momento giusto. Più che di una semplice offerta «finanziaria» si è trattato di un'offerta «industriale» che ci piaceva molto. Per determinare la pertinenza di questo avvicinamento, sono stati analizzati numerosi parametri da entrambe le parti e molti sono i fattori che hanno contribuito alla riuscita di questa operazione.

In primo luogo noi siamo due compagnie svizzere, che svolgono lo stesso tipo di attività. Entrambe proponiamo soluzioni per le lavorazioni ad elevate produttività di piccoli particolari molto precisi Tornos nella versione cilindrica, Almac in quella cubica.



In secondo luogo operiamo negli stessi segmenti di mercato: l'orologiero, la micromeccanica e il medicale.

Abbiamo quindi le stesse esigenze e il modo di procedere ci vede affiancati.

dm: Quali sono i vantaggi per i clienti? Non c'è forse il rischio che Almac «si disperda» nell'entità Tornos?

R. Gutknecht: Questo congiungimento ci permette di offrire ai nostri clienti una soluzione completa per la lavorazione dei particolari sia cubici che cilindrici. Ciò crea incontestabilmente delle sinergie siano esse tecnologiche, di distribuzione o di marketing, ma Almac continua a conservare la sua identità.

dm: Citando le sinergie, può darci maggiori informazioni?

R. Gutknecht: Le sinergie costituiscono un punto molto importante a qualsiasi livello e, a titolo illustrativo, le rendo noto che a soli dieci giorni dalla sottoscrizione dell'accordo, tre tecnici Tornos lavoravano

già a La Caux-de-Fonds allo scopo di abbreviare i nostri termini di consegna.

In termini di pura tecnologia, citando ad esempio i motori lineari che sono «di moda», se le due aziende lavorano su questo tipo di progetto, perché non mettere in comune i reciproci elementi?

dm: Come intende procedere?

R. Gutknecht: I piani direttivi restano da definirsi, abbiamo appena firmato l'accordo... ci deve lasciare un po' di tempo.

dm: Tornando alle sinergie, lei accennava alla distribuzione e al marketing, può dirci qualcosa di più?

R. Gutknecht: Tornos ci fornisce l'accesso a tutta la sua rete di vendita, sia a livello geografico nel mondo intero che a livello dei settori di attività quali il medicale, l'elettronica, l'automobile ecc.

Ad accordo firmato, l'insieme della rete commerciale mondiale di Tornos si è fatta carico di rappresentarci. Di colpo, per i clienti, l'assortimento globale si è fatto



completo ed interessante. In occasione della visita di un cliente per la Tornos, nulla vieta di proporre a complemento una soluzione Almac. Sovente i clienti hanno la necessità di produrre con macchine di tipo diverso.

dm: Ma non è una contraddizione? Chiedete aiuto a Tornos per abbreviare i vostri termini di consegna e, al tempo stesso, mirate ad «espandere» in campo internazionale...

Come pensate di fronteggiare la domanda qualora crescesse in modo esponenziale?

R. Gutknecht: E' nel periodo di congiuntura elevata che bisogna costruire il futuro, se aspettiamo che le nostre vendite si riducano per trovare delle soluzioni, sarà poi troppo tardi. Noi operiamo in un'industria ciclica e anche se la mole di lavoro che ci procurano i settori dell'orologeria (il nostro principale mercato) sembra relativamente prolungarsi ad alto livello, non siamo al riparo da un rallentamento. Se come lei dice la domanda dovesse crescere considerevolmente faremo parte di un gruppo molto ben equipaggiato e dotato di personale competente. Disporremo pertanto di un ottimo potenziale di reazione.

dm: Secondo lei, quali sono oggi i punti forti di Almac?

R. Gutknecht: Ben inteso c'è l'aspetto tecnico, ma prima ancora direi la nostra volontà di essere all'a-

scolto del cliente ed in tal modo capire perfettamente quali sono le sue necessità per potergli offrire, per quanto possibile, il miglior equipaggiamento di produzione.

Una gran parte della nostra clientela attuale è composta da fabbricanti di orologi ed il nostro personale ha le stesse origini: noi ci capiamo «istintivamente».

dm: Sviluppando soluzioni su misura in funzione delle necessità dei vostri clienti, principalmente nell'alto della gamma, è chiaro che vi collocate in una nicchia piuttosto ristretta. Come armonizzate questo aspetto con una logica industriale?

R. Gutknecht: Il nostro assortimento è molto flessibile, disponiamo di cinque gamme di macchine sulle quali possiamo montare tre tipi di articolazioni differenti. Nello specifico abbiamo praticamente sempre a disposizione gli elementi necessari alle richieste dei clienti, sta a noi combinarne la modularità per giungere al prodotto stabilito.

dm: Parlando di distribuzione e di strategia, non teme che il propendere allo sviluppo internazionale vada a discapito dei vostri clienti locali? Se dovete incessantemente «comporre» nuove macchine, ne avrete le risorse?

R. Gutknecht: Disponiamo di un ufficio tecnico dotato dei più moderni mezzi e siamo molto reattivi.



CU 1005



GR 600



CU 3005

Ciò non toglie che la domanda sia pertinente e non è certo nostra intenzione estenderci «a qualsiasi costo» penalizzando di rimando i nostri abituali clienti.

dm: Ritornando ai vostri punti forti, cosa ci dice dei prodotti?

R. Gutknecht: I nostri clienti hanno rilevato diversi punti, principalmente la precisione riguardante la finitura del particolare nonché la possibilità di ultimare i pezzi nella macchina. Si tratta di due aspetti che ci rendono «identici» a Tornos.

dm: Lei cita il medicale, l'industria degli orologi o la mecatronica... ma la vostra clientela è in maggioranza dedita al settore orologiero...

R. Gutknecht: Esatto! Ci siamo concentrati sui nostri clienti principali per mancanza di risorse commerciali. Qualche anno fa, avevamo un agente in Germania e il nostro concetto «precisione – aspetto visivo – particolari ultimati» aveva ottenuto un successo pieno. Purtroppo nel frattempo il nostro agente si è ritirato dalla sua attività ed oggi siamo molto lieti di poter nuovamente proporre in Germania, attraverso la rete Tornos, delle soluzioni Almac.

dm: Ci sono delle tendenze nel vostro settore?

R. Gutknecht: Come in numerosi settori industriali, le serie diminuiscono. Se anni addietro i nostri clienti

producevano milioni di particolari simili, oggi producono piccole serie ma sempre in modo industriale. Abbiamo vissuto un vero e proprio mutamento della produzione. Le macchine hanno seguito, o hanno anticipato, questo movimento. A titolo di esempio, i particolari che venivano lavorati su macchine transfert orizzontali in milioni di esemplari l'anno sono stati successivamente realizzati su macchine verticali a 60/70'000 pezzi l'anno mentre oggi vengono prodotti su centri di lavorazione robotizzati e flessibili in quantitativi che variano da 8 a 10'000 pezzi l'anno: è un cambiamento fondamentale!

dm: Questa flessibilità è abbinata ad una programmazione semplice?

R. Gutknecht: Tutte le nostre macchine sono equipaggiate con sistemi di programmazione standard Fanuc o altri, a seconda delle gamme. Nella maggior parte dei casi, i nostri clienti ricorrono ai sistemi CFAO, da parte nostra noi abbiamo un accordo con Alphacam.

dm: Ormai è abituale affermare che l'innovazione è indispensabile in qualsiasi azienda. Cosa avviene in Almac?

R. Gutknecht: La prima innovazione è la nostra modularità, ad esempio su una base «700» possiamo creare delle macchine 3, 7 o 8 assi, centri di lavorazione, centri alla barra, macchine di diamantatura oppure foratrici di quadrante. Ci dedichiamo inno-



Micro 7



Micro 8



Sigma 20

vandole alle soluzioni dedicate, ma contemporaneamente lavoriamo sui prodotti del futuro.

dm: Come vi situate per rapporto alla concorrenza?

R. Gutknecht: Seguiamo con attenzione le attività della concorrenza... Qualunque fabbricante vi dirà che i suoi prodotti sono i migliori, è una lotta positiva. Personalmente posso solo constatare che i nostri clienti sono molto soddisfatti per la maggior precisione e la qualità che noi offriamo loro. In definitiva quel che conta è che la nostra tecnologia ed innovazione siano utili ai nostri clienti.

dm: Nel merito all'acquisizione di Almac da parte del gruppo Tornos, ritiene che il «marchio svizzero» rappresenti ancora un plus-valore?

R. Gutknecht: Il fatto di essere un'azienda svizzera è sicuramente vantaggioso ma il «Swiss made» da solo non basta più. Bisogna rafforzare questo aspetto con i fatti.

dm: Sovente l'espressione «Swiss made» viene associata ad una sorte di «sovra-qualità» certo molto appagante ma anche molto costosa.

R. Gutknecht: Le esigenze in qualità e precisione non smettono di aumentare, semmai è il contrario. La «sovra-qualità» non è un elemento. Per quanto riguarda i nostri prodotti essi corrispondono alla domanda!

dm: Relativamente alla distribuzione e al marketing, lei ha parlato di sinergia citando quale esempio la Germania, che visione ha dell'argomento?

R. Gutknecht: Molto semplice! Siamo sulla stessa lunghezza d'onda, puntiamo sugli stessi obiettivi o sullo stesso genere... possiamo solo essere ancora più efficaci.

Ad esempio, in occasione della fiera di Basilea, in cui Tornos non era presente, abbiamo esposto una sua macchina (la Micro 7) sul nostro stand al Baselworld... un vero successo. Parteciperemo a numerose esposizioni con degli stand adiacenti se non a volte condivisi. Ciò che, ancora una volta, conferma che per i nostri clienti si tratta di una semplificazione.

dm: In riferimento a questa integrazione, lei sembra essere molto positivo...

R. Gutknecht: Noi ci intendiamo, siamo degli imprenditori desiderosi di collaborare.

Il futuro sarà quello che ne faremo, e sarà positivo!

dm: Nel ringraziarla le lascio concludere questo articolo.

R. Gutknecht: Almac è nota in particolare per i suoi prodotti di qualità e per la sua capacità di ascolto. La nostra integrazione nel gruppo Tornos ci permetterà di sviluppare questi aspetti a livello internazionale ma conservando le nostre forze e le nostre specificità!

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