

ALMAC MIT PRODUKTEN SPEZIELL FÜR DEUTSCHLAND

Seit der Gründung hat sich der Maschinenhersteller Almac der Lieferung von massgeschneiderten Lösungen, insbesondere für die Uhrenindustrie, verschrieben. Durch die Integration in die Tornos-Gruppe konnte sich das Unternehmen auf internationaler Ebene weiterentwickeln. Hier ist das Potenzial allerdings noch lange nicht ausgeschöpft. Deshalb will Almac auf diesem Weg voranschreiten und verfolgt eine klare Strategie.

Diese hat das Ziel, die deutschen Kunden von denselben Vorteilen wie die Schweizer Uhrenbranche profitieren zu lassen. Wir haben uns mit Philippe Devanthery, Geschäftsführer von Almac, sowie Kurt Kahlenbach und Michael Paulus, Regionalverantwortliche für Deutschland (siehe Karte), unterhalten.



Das Treffen fand in den neu renovierten Räumlichkeiten von Almac in La Chaux-de-Fonds statt. Diese sind schlicht gehalten, die Einrichtung zeugt grosszügig vom neuen Design der Maschinen. Hier ist die Marke Almac stark und gut vertreten. Aber wir befinden uns auch im Herzen der Schweizer Uhrenindustrie. Wie sieht es im Ausland aus? Philippe Devanthery meint dazu gleich zu Beginn des Gesprächs: „Auf dem deutschen Markt ist Almac praktisch eine neue Marke. Man kennt sie nur sehr wenig und die Kun-

den denken nicht sofort an Almac, wenn es um Präzisions- und Mikrofräsen geht. Unsere Bekanntheit in Deutschland muss erst noch wachsen!“

Bewährte Maschinen

Die Situation, in der sich Almac heute ausserhalb des Schweizer Marktes befindet, ist paradox: Das Unternehmen steckt international noch in den Kinderschuhen, obwohl es Lösungen anbietet, die sich

Vorstellung

in einem der weltweit anspruchsvollsten und dynamischsten Anwendungsbereiche bestens bewährt haben. Mit über 1000 installierten Maschinen ist Almac ein bekannter Akteur im Bereich des „Kleinen und Präzisen“, der Uhrmacherei, aber auch der Schmuckherstellung, Medizintechnik und allgemein in der Mikromechanik.

Kompetente Spezialisten

„Für uns ist klar, dass die Welt des Drehens und des FräSENS sich ergänzen und manchmal sehr nahe stehen, aber gleichzeitig auch sehr unterschiedlich sind. Um unsere Bekanntheit in diesem Markt erfolgreich zu steigern, sind wir deshalb im Kundenkontakt auf Spezialisten angewiesen“, erklärt Devanthery. Deutschland wurde aus diesem Grund in zwei Teile geteilt und unter die Verantwortung von zwei FräSpezialisten gestellt. Der Geschäftsführer fügt hinzu: „Obwohl Almac zur Tornos-Gruppe gehört, zogen wir es vor, den Vertrieb zu trennen.“ Aus diesem Grund hat Almac sein eigenes Vertriebsnetz eingerichtet. Zu Beginn wird der Service durch „Frästechniker“ von Tornos sichergestellt. Je nach Entwicklung ist jedoch geplant, dass Almac auch diesen Bereich ausbaut.

Ein Angebot, das ein sehr breites Spektrum an Anforderungen abdeckt

Die aktuelle Produktreihe von Almac umfasst mehrere Maschinen, die klar definierten Anforderungen entsprechen. Die Maschinen BA 1008 und VA 1008 richten sich an Unternehmen, die hochpräzise Fräsbearbeitungen an sehr kleinen Werkstücken vornehmen. Die VA 1008 kann je nach Bearbeitungsbedarf konfiguriert werden: 3 Achsen, 4 Achsen, 4 1/2 Achsen oder 5 Achsen simultan. Für die Beschickung und Entladung kann ein Handling- und Palettiersystem installiert werden. Die Maschine kann mit einem einfachen Rundschalttisch und verschiedenen Aufnahmesystemen oder Rundtischen mit 4 oder 5 Achsen ausgerüstet werden. Die BA 1008 ist eine kleine Stangenfräsmaschine, die das Know-how von Almac und Tornos vereint und in ihrer Art einzigartig ist. Die Universal-Bearbeitungszentren CU 2007 und CU 3007, die durch extrem hohe Geschwindigkeiten punkten, sind für breitere Märkte als jene der Mikrotechnik bestimmt, auf welche die Produktreihen BA und VA abzielen.

Massgeschneiderte Lösungen...

Eine bekannte Stärke von Almac ist die gezielte Ausrichtung der Maschinen auf die Bedürfnisse der Kunden. Kurt Kahlenbach dazu: „Mit unserer aktuellen Produktreihe (insbesondere die CU 2007 und 3007) können wir zwar auch Maschinen ohne massgeschneiderte Lösungen verkaufen, aber gerade durch

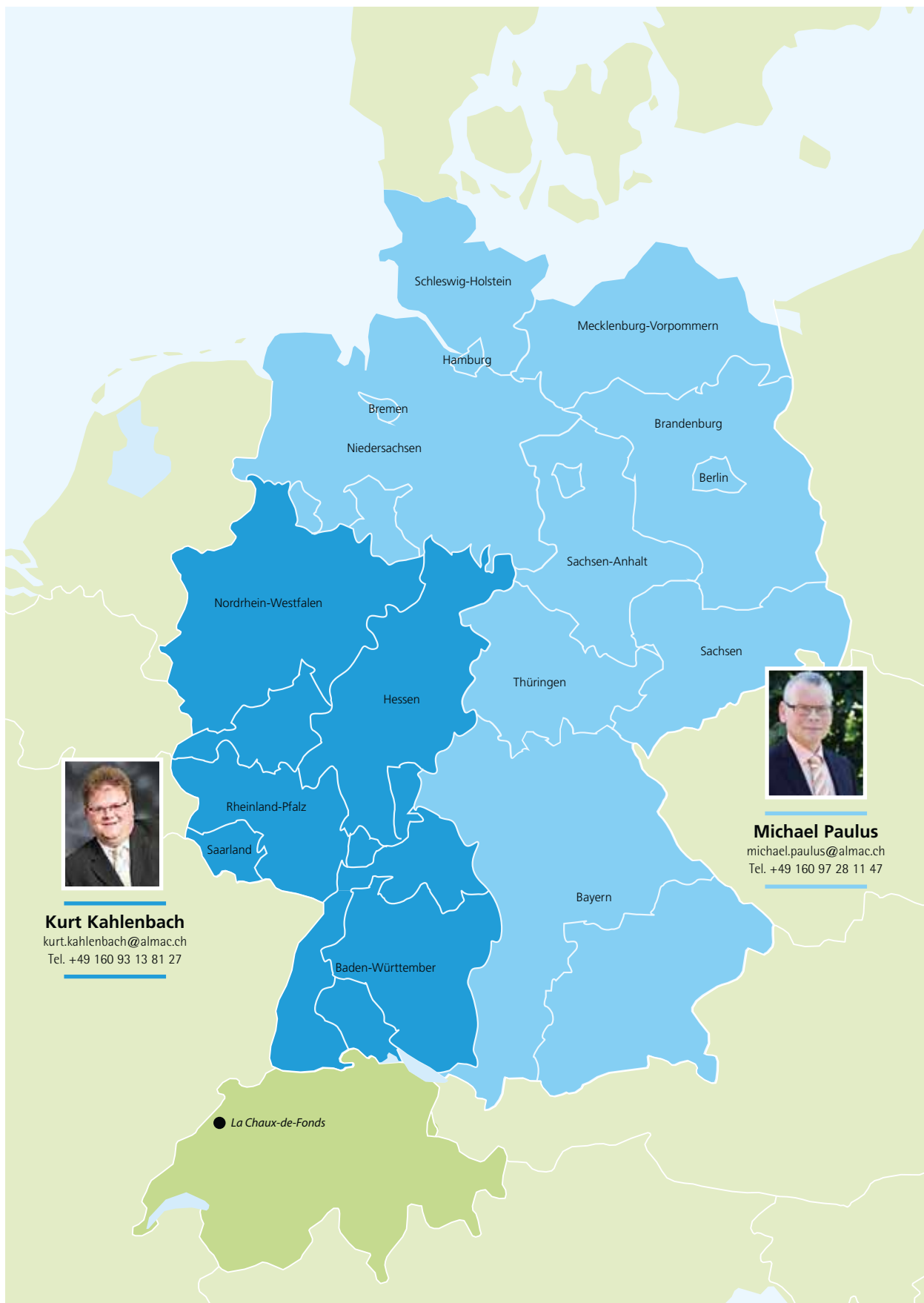
diese und unser spezifisches Know-how heben wir uns von der Konkurrenz ab. Ausserdem stehen wir zur Verfügung, um Machbarkeitsstudien und Tests durchzuführen und sehr anspruchsvolle Lösungen zu entwickeln.“

... und Standardprodukte

Michael Paulus fährt fort: „Wer in der Lage ist, schlüsselfertige Projekte zu realisieren, kann natürlich auch Standardmaschinen liefern. Der Markt muss es nur wissen.“ Das ist nicht so einfach in einem Bereich, in dem die Konkurrenz sehr gross ist. Fragt man Philippe Devanthery nach der Positionierung der Almac-Maschinen gegenüber der Konkurrenz, fällt die Antwort klar aus: „Wir sind gut positioniert, was das Verhältnis Möglichkeit-Präzision-Preis anbelangt.“ Auch wenn das Swiss Made heute vielleicht etwas weniger zum Träumen verleitet als früher, behält eine Schweizer Marke, die in der Uhrenindustrie bestens etabliert ist, im deutschen Markt gute Karten in der Hand.



Die neuen Maschinen von Almac überzeugen durch eine harmonische Verbindung von attraktivem Design und Ergonomie.



Kurt Kahlenbach
 kurt.kahlenbach@almac.ch
 Tel. +49 160 93 13 81 27



Michael Paulus
 michael.paulus@almac.ch
 Tel. +49 160 97 28 11 47

Die beiden Regionalverantwortlichen verfügen über fundierte Erfahrung im Fräsen und stehen den Kunden für Fragen und Kundenbesuche zur Verfügung.
 Kurt Kahlenbach – Kurt.Kahlenbach@almac.ch – Tel. +49 160 93 13 81 27 / Michael Paulus – Michael.Paulus@almac.ch – Tel. +49 160 97 28 11 47.

Vorstellung

Für zahlreiche Bereiche

Die Verkaufsleiter Deutschland meinen: „Das Potenzial in unserem Land ist gross. Die Nachfrage nach Produktionsmitteln ist stark und obwohl wir ehrgeizige Ziele verfolgen, sind wir sehr zuversichtlich. Unsere Bearbeitungszentren entsprechen perfekt den Bedürfnissen, insbesondere im Bereich der Medizintechnik, in der hunderte Unternehmen ständig auf der Suche nach Produktionsmitteln sind, wie wir sie anbieten.“

Positiv überraschte Kunden

Die Kunden, die die neuen Maschinen von Almac mit ihrem attraktiven Design gesehen haben, sind positiv überrascht. Den Ingenieuren von Almac ist es gelungen, Produkte zu entwickeln, die ergonomische und ästhetische Aspekte kombinieren. Kurt Kahlenbach dazu: „Wenn wir mit den Technikern im Gespräch sind, sehen diese rasch, ob unser Angebot ihren Bedürfnissen entspricht, und sie erkennen auch schnell die Vorteile unserer Lösungen.“ Der Regionalverantwortliche ist sehr pragmatisch: „Wir verfügen nicht über ein einzelnes Verkaufsargument, das über allem steht, sondern über zahlreiche Vorteile, insbesondere die Präzision und Flexibilität unserer Maschinen sowie unser Anwendungs-Know-how, die uns

auf dem Markt eine vorteilhafte Position verschaffen.“ Philippe Devanthéry: „Und eines dürfen wir dabei nicht vergessen: Dieses Know-how beruht auf der einzigartigen Erfahrung in der Schweizer Uhrenindustrie mit ihren sehr hohen Anforderungen.“

Almac? Warum nicht!

Die Marke Almac steht vor einem klassischen Marketingproblem: Ihre Kunden ausserhalb der Schweiz kennen sie nicht. Auch höchste Produktqualität und hohe Mitarbeiterkompetenzen kommen nicht zum Zug, wenn die potenziellen Kunden das Angebot nicht wahrnehmen und deshalb auch nicht positiv darauf reagieren können. Aber sobald der Stein ins Rollen kommt, werden sie plötzlich merken, dass der Schweizer Hersteller genau der ist, der ihnen Lösungen anbietet, die ihre Anforderungen perfekt erfüllen. Devanthéry fasst zusammen: „Almac steckt wie unsere künftigen Kunden in einer Periode mit grossem Potenzial. Ich lade deshalb alle ein, ein offenes Ohr für unsere Spezialisten zu haben. Sie sind gut ausgebildet und können Lösungen anbieten, die dazu verhelfen, Marktanteile zu gewinnen.“

Nächste Gelegenheiten, um Almac auf dem deutschen Markt zu besuchen

Almac stellt aus auf der AMB in Stuttgart (September), der Prodex in Basel (November) und den Turning Days in Villigen-Schwennigen (April 2015). Auf der Website steht eine interaktive Karte zur Verfügung, über die die für die Region zuständige Person bequem kontaktiert werden kann.

Suchen Sie eine Lösung für Präzisionsfräsen?



Die Stangenfräsmaschine BA 1008 mit reduziertem Platzbedarf und innovativem Design richtet sich hauptsächlich an Anwender in der Mikrotechnik.



Almac SA
39, Bd des Eplatures
CH - 2300 La Chaux-de-Fonds
Tel.: +41 32 925 35 50
Fax: +41 32 925 35 60
www.almac.ch
info@almac.ch