

## ALMAC : PRODUCTOS MUY ESPECÍFICOS PARA ALEMANIA

Desde su fundación, Almac siempre se ha esforzado en ofrecer soluciones a medida, principalmente en el mercado suizo de la relojería. Aunque su integración en el seno del grupo Tornos le ha permitido desarrollarse en el plano internacional, no se ha explotado lo suficiente el potencial. En la actualidad, la empresa entra en una nueva etapa al implantar una verdadera estrategia para que los clientes alemanes se beneficien de las mismas ventajas que los relojeros suizos. Encuentro con Philippe Devanthéry, director de Almac, y Kurt Kahlenbach y Michael Paulus, responsables regionales en Alemania (véase el mapa).



El encuentro tiene lugar en las instalaciones de la empresa renovadas recientemente en La Chaux-de-Fonds. Las instalaciones son sobrias y la decoración muestra con profusión los nuevos diseños de las máquinas, así como una gran presencia de la marca Almac... Pero nos encontramos en el corazón del mercado suizo de la relojería. ¿Qué sucede en el extranjero? Devanthéry contesta lo siguiente a modo de preámbulo: «Almac es prácticamente una nueva marca en el mercado alemán. Somos muy poco cono-

cidos y los clientes no piensan de inmediato en nuestra marca cuando se habla de fresado de precisión y de microfresado». Hay que construir una reputación.

### Máquinas a toda prueba

Y aquí es donde se encuentra la paradoja a la que tiene que enfrentarse Almac hoy en día fuera del mercado suizo: la empresa debe actuar como alguien nuevo en el mercado cuando las soluciones que

## Presentación

ofrece ya han sido validadas por uno de los sectores de actividad más exigentes y dinámicos del mundo. Con más de 1000 máquinas instaladas, la empresa es muy conocida en los ámbitos de lo «pequeño y preciso», es decir, en relojería, por supuesto, pero también en joyería, en el sector médico y en la micro-mecánica en general.

### Profesionales

«Para lograr que se conocieran nuestros productos en ese mercado, éramos conscientes de que los mundos del torneado y del fresado, aunque convergentes y en ocasiones muy próximos, son al mismo tiempo muy diferentes y por eso queríamos especialistas de ese ámbito para que estuvieran en contacto con los clientes», explica Devanthery. Se ha dividido Alemania en dos y se ha puesto a cargo de dos especialistas del fresado. El director añade: «Aunque Almac forme parte del grupo Tornos, hemos querido desligar la venta». Y este es el motivo por el que Almac ha creado su propia red de venta. Al principio, el servicio está garantizado gracias a los técnicos de «fresado» de la red de Tornos. En función de los volúmenes, Almac tendrá que ampliar este aspecto.

### Una gama que cubre un amplio espectro de necesidades

La gama actual de Almac incluye diversas máquinas que responden a categorías de necesidades bien definidas. Las máquinas BA 1008 y VA 1008 están destinadas a las empresas que desean llevar a cabo operaciones de fresado de gran precisión en piezas de pequeño tamaño. En cuanto a la VA 1008, y en función de las necesidades de mecanizado, pueden llevarse a cabo distintas configuraciones de la máquina: con 3 ejes, 4 ejes, 4 ejes y medio o 5 ejes simultáneos. La carga y la descarga pueden efectuarse mediante sistemas de manipulación y paletización. La máquina puede estar equipada con una simple mesa rotativa y varios sistemas de sujeción o platos divisores de 4 o 5 ejes. La BA 1008 es una pequeña máquina de fresado en barra que sintetiza el savoir-faire de Almac y el de Tornos. Las máquinas CU 2007 y CU 3007 son centros de mecanizado universales dotadas de portaherramientas HSK 40E. Así, están destinadas a mercados más amplios que el sector de la microtécnica, cubierto por las gamas BA y VA.

### De la solución a medida...

Uno de los puntos fuertes reconocidos de Almac en el mercado es su voluntad de adaptar las máquinas a las necesidades de sus clientes. Kurt Kahlenbach señala: «Con nuestra gama actual pretendemos vender máquinas (sobre todo, CU 2007 y 3007) sin desarrollar soluciones a medida, pero este punto es de suma

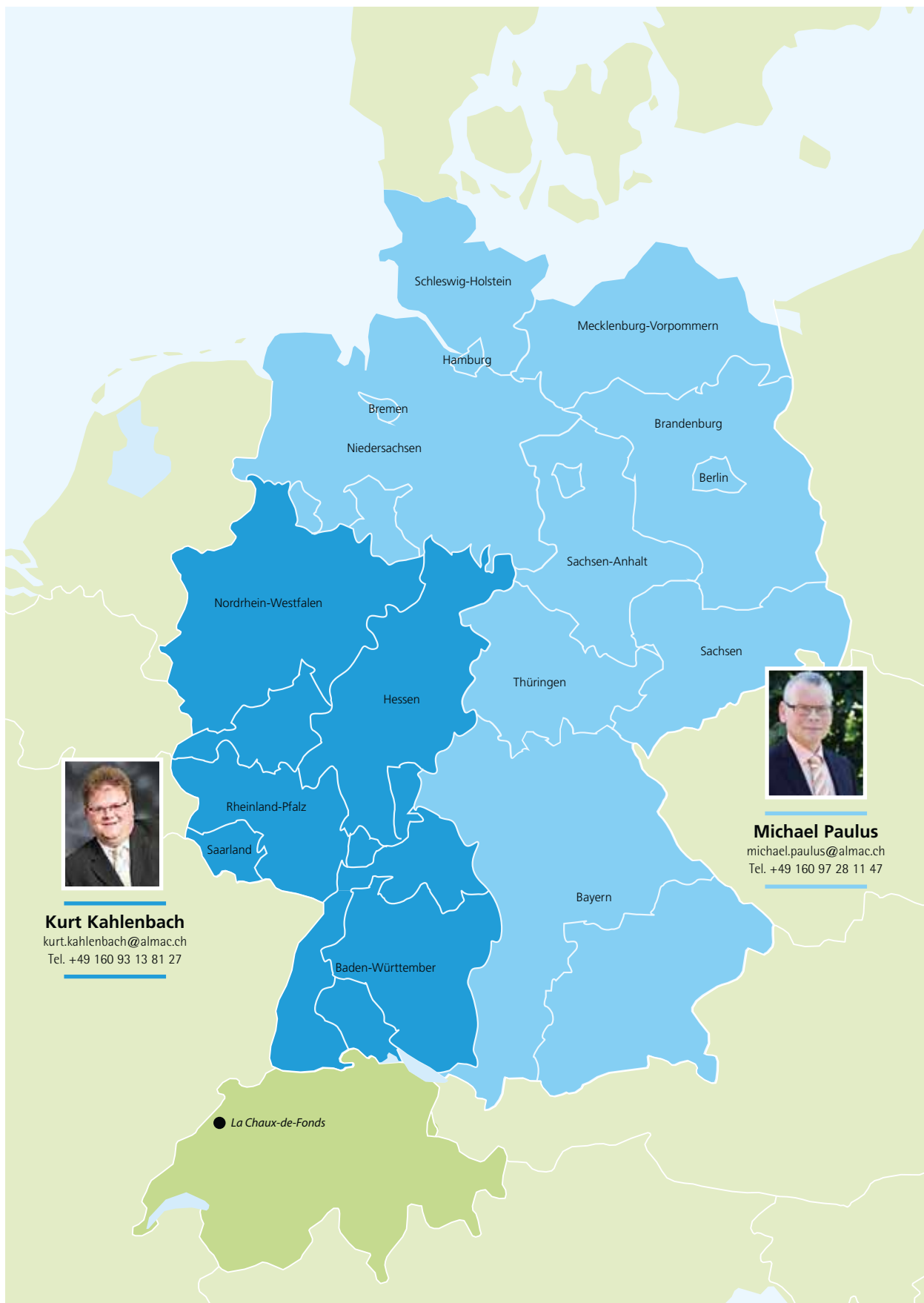
importancia y nuestro savoir-faire nos desmarca de la competencia. Estamos listos para entrar en materia en cuestiones de estudios de viabilidad, pruebas y desarrollo de soluciones altamente especializadas».

### ... a los productos estándares

Michael Paulus prosigue: «Si estamos bien equipados para hacer frente a las demandas relativas a los proyectos llave en mano, también lo estamos para las máquinas estándar. Basta con hacérselo saber al mercado». Y no es algo tan sencillo en un sector en el que hay tantísima competencia. Y cuando se le pregunta acerca de la posición de las gamas de máquinas respecto a la competencia, Devanthery es muy claro: «Nos encontramos bien situados en términos de relación posibilidad-precisión-precio». E incluso aunque el sello «Swiss Made» quizás ya no invite a soñar como en el pasado, para el mercado alemán sigue siendo importante una marca suiza que se ha formado en el mundo de la relojería.



Con un atractivo diseño, las nuevas máquinas Almac combinan con armonía el aspecto visual y la ergonomía.



Gracias a su amplia experiencia en el fresado, los dos responsables de zona se encuentran a disposición de los clientes para resolver cualquier pregunta o atender cualquier visita.  
 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.

## Presentación

### Para un sinfín de ámbitos

Los responsables de ventas para Alemania nos indican lo siguiente: «Hay mucho que hacer en nuestro país, la demanda de medios de producción es elevada y, aunque nuestros objetivos sean ambiciosos, tenemos confianza en nosotros mismos y en la situación. Nuestros centros de mecanizado están perfectamente adaptados a la demanda, sobre todo del sector médico, en el que centenares de empresas buscan sin descanso medios de producción como los que les ofrecemos».

### Clientes gratamente sorprendidos

Los clientes que han visto las nuevas máquinas Almac y su atractivo diseño han quedado gratamente sorprendidos. Los ingenieros de Almac han logrado desarrollar productos que combinan los aspectos ergonómicos y visuales. Kurt Kahlenbach señala: «Cuando hablamos con los técnicos, ellos ven rápidamente si nuestra oferta cubre sus necesidades, además de las ventajas de nuestras soluciones». El responsable regional es muy pragmático y añade: «No tenemos un argumento único de venta que nos diferencie claramente de los demás, sino que contamos con una gran número de ventajas, en especial, la precisión, la flexibilidad y nuestro savoir-faire de aplicación que hacen que gocemos de una posición privilegiada en el mercado». El Sr. Devanthery añade: «Y no hay que olvidar que este savoir-faire descansa

sobre una experiencia única en el mercado suizo de la relojería y en sus limitaciones altamente especializadas».

### ¿Almac? ¿Y por qué no?

Un problema clásico de marketing: tanto en Suiza como en el extranjero: Almac tiene que hacer frente a una clientela que no le conoce. Poco importan las cualidades de sus productos y las competencias de sus colaboradores, los clientes potenciales deben ser conscientes de la existencia de la oferta antes de poder responder de forma positiva. Sin embargo, una vez esté el proceso iniciado, se darán cuenta rápidamente de que son la preocupación principal del fabricante suizo y de que este les ofrece, de inmediato, soluciones que responden a la perfección a sus exigencias. Philippe Devanthery concluye de esta forma: «Es un periodo cargado de potencial para Almac, pero también para nuestros futuros clientes. Les invito a recibir cordialmente a nuestros representantes; cuentan con la formación correcta y pueden ofrecerles soluciones para ayudarles a triunfar en sus mercados».

### ¿Cuáles son las próximas citas en las que podrá verse a Almac en el mercado alemán?

Almac estará presente en AMB, en Stuttgart (septiembre), en Prodex, en Basilea (noviembre) y los Turning Days en Villigen-Schwennigen (abril de 2015). El sitio web cuenta con un mapa interactivo que permite ponerse en contacto rápidamente con la persona responsable de la región en cuestión.

¿En busca de una solución de fresado de precisión?



Debido a sus dimensiones reducidas y su diseño innovador, la máquina de fresado en barra BA 1008 está destinada principalmente a los que trabajan en el sector de la microtécnica.



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