

ALMAC: PRODOTTI MOLTO MIRATI PER LA GERMANIA

Sin dalla sua fondazione, la Società Almac si è sempre impegnata a fornire soluzioni su misura, principalmente nel mercato dell'orologeria svizzera. Se la sua integrazione nel gruppo Tornos le ha permesso di svilupparsi in maniera internazionale, il potenziale è rimasto ampiamente sotto-sfruttato. Oggi l'azienda supera una nuova tappa mettendo in atto una vera strategia allo scopo di far beneficiare i clienti tedeschi degli stessi vantaggi degli orologiai svizzeri. Incontro con il Signor Philippe Devanthéry, Direttore di Almac e i Signori Kurt Kahlenbach e Michael Paulus, responsabili regionali della Germania (vedi carta geografica).



Ed è in questi locali, recentemente rinnovati, dell'azienda di La Chaux-de Fonds, che è stato fissato l'appuntamento. I locali sono sobri e la decorazione mostra ampiamente i nuovi design delle macchine: il marchio Almac è solido e ben presente... va detto però che ci troviamo nel cuore del mercato dell'orologeria svizzera. Ma cosa avviene all'estero? Il Signor Devanthéry ci dice quale preambolo: «Almac sul mercato tedesco è pressoché una marca nuova. Siamo poco conosciuti e i clienti non pensano

immediatamente alla nostra marca quando si parla di fresatura di precisione e di micro fresatura». La notorietà va costruita!

Macchine ampiamente testate

Ed è questo il paradosso con il quale si scontra oggi la società Almac al di fuori del mercato svizzero: l'azienda deve agire come se fosse un nuovo fornitore che vuole introdursi sul mercato, anche se le soluzioni

Presentazione

da lei proposte, in uno dei settori più esigenti e più dinamici del mondo, siano ampiamente comprovate. A fronte di oltre 1.000 macchine installate, l'azienda è un protagonista nei settori del «piccolo e preciso», di cui ovviamente fa parte l'orologeria, ma anche la bigiotteria, il medicale e la micromeccanica in generale.

Uomini del mestiere

«Per riuscire a far conoscere i nostri prodotti in questo mercato, eravamo consci del fatto che il mondo della tornitura e della fresatura, anche se convergenti, e sovente molto prossimi, sono peraltro anche diversi tra loro, motivo per il quale cercavamo degli specialisti di questo settore per entrare in contatto con i clienti» precisa il Signor Devanthéry. La Germania è stata divisa in due e posta sotto la responsabilità di due specialisti della fresatura. Il Direttore aggiunge: «Benché Almac faccia parte del Gruppo Tornos, noi abbiamo preferito dissociare la vendita». È la ragione per la quale Almac ha messo in atto la sua propria rete di vendita. Inizialmente, il servizio è garantito dai tecnici «della fresatura» della rete Tornos e, in funzione dell'intensità, è previsto che Almac colmi quest'aspetto.

Un assortimento che copre un vasto raggio di fabbisogni

La gamma attuale di Almac, comporta numerose macchine che rispondono a delle categorie di necessità ben definite. Le macchine BA 1008 e VA 1008 si rivolgono ad aziende desiderose di realizzare operazioni di fresatura di altissima precisione su dei piccoli particolari. Per la VA 1008 e secondo le necessità di lavorazione, sono possibili differenti configurazioni della macchina: 3 assi, 4 assi e mezzo, o 5 assi simultanei. Il carico e lo scarico possono essere collocati tramite dei sistemi di manipolazione e di palettizzazione. La macchina può essere equipaggiata con una semplice tavola rotativa e con diversi sistemi di serraggio oppure con tavole divisorie 4 o 5 assi. Per quanto riguarda la BA 1008 si tratta di una piccola macchina di fresatura alla barra che è la sintesi del savoir-faire delle Società Almac e Tornos. Le macchine CU 2007 e CU 3007 sono centri di lavorazione universali dotati di porta-utensili HSK 40E. Esse sono rivolte a mercati più ampi di quelli della micromeccanica che vengono serviti con le gamme BA e VA.

Dalla soluzione su misura...

Uno dei punti forti di Almac, riconosciuti sul mercato, è la sua volontà di adattare le macchine alle necessità dei clienti. Il Signor Kahlenbach ci dice: «Con la nostra attuale gamma riteniamo di vendere delle macchine (in modo particolare le CU 2007 e 3007) senza dover

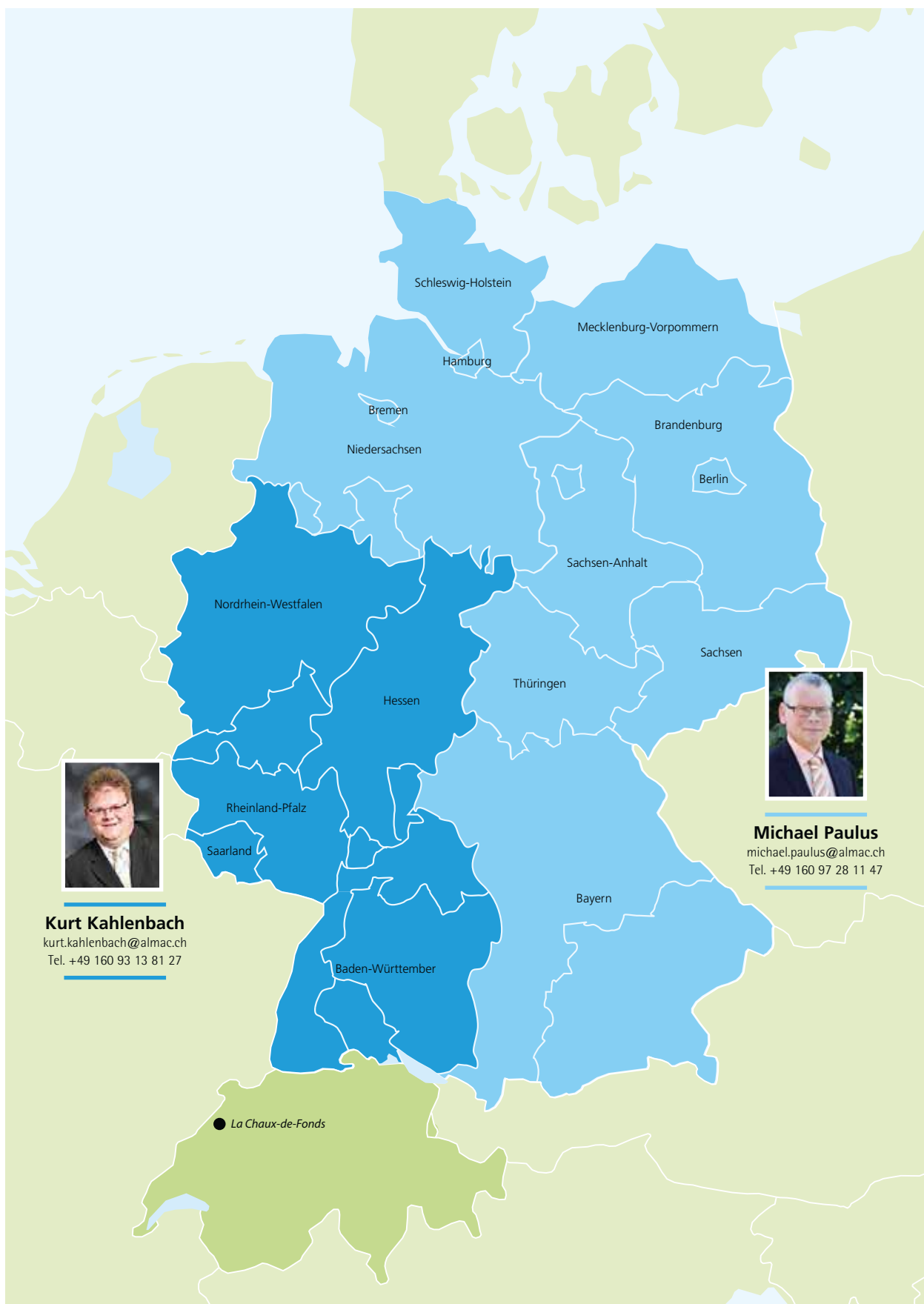
sviluppare delle soluzioni su misura; quest'aspetto è molto importante e il nostro savoir-faire ci distingue dalla concorrenza. Noi siamo pronti a entrare nel merito degli studi di fattibilità, sperimentazione e sviluppo di soluzioni altamente specializzate».

... ai prodotti standard

Il Signor Paulus continua dicendo: «Noi siamo ben attrezzati per far fronte alle richieste riguardanti i progetti chiavi in mano ma, lo siamo altresì per le macchine standard! Dobbiamo semplicemente farlo sapere al mercato». Tuttavia non è così semplice in un settore in cui la concorrenza è in sovrabbondanza. Interpellato circa la posizione delle gamme di macchine per rapporto alla concorrenza, il Signor Devanthéry è chiaro: «Noi abbiamo un'ottima posizione in termini di rapporto possibilità-precisione-prezzo». E anche se lo «Swiss Made» non fa più sognare come avveniva tempo addietro, il mercato tedesco continua a essere molto sensibile nei confronti di una marca svizzera che si è affermata nel settore orologiero.



Dotate di un design attraente, le nuove macchine Almac abbinano armoniosamente aspetto visivo e ergonomia.



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

In possesso di vaste e pluriennali esperienze nella fresatura, i due responsabili di zona si tengono a disposizione dei clienti per qualsiasi domanda o 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.

Presentazione

Per numerosi settori

I responsabili commerciali per la Germania ci dicono: «C'è molto da fare nella nostra nazione, la richiesta in mezzi di produzione è forte e benché i nostri obiettivi siano ambiziosi, abbiamo fiducia. I nostri centri di lavorazione sono perfettamente adeguati alla domanda, specialmente nel settore del medicale in cui centinaia di aziende cercano costantemente dei mezzi di produzione come quelli che noi possiamo offrir loro».

Clienti positivamente sorpresi

I clienti che hanno avuto modo di vedere le nuove macchine Almac e il loro accattivante design, sono positivamente sorpresi. Gli ingegneri di Almac sono riusciti a sviluppare dei prodotti che abbinano gli aspetti ergonomici ed estetici. Il Signor Kahlenbach ci dice: «Quando discutiamo con i tecnici, vedono rapidamente se la nostra offerta corrisponde alle loro necessità e vedono anche altrettanto rapidamente i vantaggi delle nostre soluzioni». Il responsabile regionale è molto pragmatico, e aggiunge: «Noi non disponiamo di un unico argomento di vendita che ci differenzia totalmente, ma disponiamo di numerosi atout, in particolare la precisione, la flessibilità e il nostro savoir-faire applicativo che ci permette

di avere un'ottima posizione sul mercato». Il Signor Devanthéry aggiunge: «E non dimentichiamo che questo savoir-faire è dovuto ad un'esperienza unica nel mercato dell'orologeria svizzera e delle sue severissime sollecitazioni».

Almac? Perché no!

Classico problema di marketing, al di fuori della Svizzera, Almac si trova di fronte a una clientela che non la conosce! Poco importa la qualità dei suoi prodotti e le competenze dei suoi collaboratori, i potenziali clienti devono essere consci della concretezza dell'offerta prima di poter reagire positivamente. Ma a processo lanciato, gli interessati noteranno rapidamente di essere al centro delle attenzioni del fabbricante svizzero e che possono disporre immediatamente di soluzioni perfettamente corrispondenti alle loro esigenze. Il Signor Devanthéry dice a conclusione: «Per Almac è un periodo pieno di potenziale ma lo è altresì anche per i nostri futuri clienti che invito a riservare una buona accoglienza ai nostri rappresentanti i quali hanno un'ottima formazione e sono quindi in grado di proporre le migliori soluzioni per aiutarli ad affermarsi sui loro mercati».

Per il mercato tedesco, quali sono le prossime occasioni per incontrare Almac?

Le prossime manifestazioni in cui sarà presente Almac sono all'AMB a Stoccarda (Settembre), Prodex a Basilea (Novembre) e i Turning Days a Villigen-Schwennigen - Germania (Aprile 2015). Il sito Internet contiene una carta interattiva che permette di contattare rapidamente la persona responsabile della regione considerata.

Alla ricerca di una soluzione di fresatura di precisione?



Con il suo ridotto ingombro e il suo design innovativo, la macchina di fresatura alla barra BA 1008 è principalmente destinata ai protagonisti della micromeccanica.



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