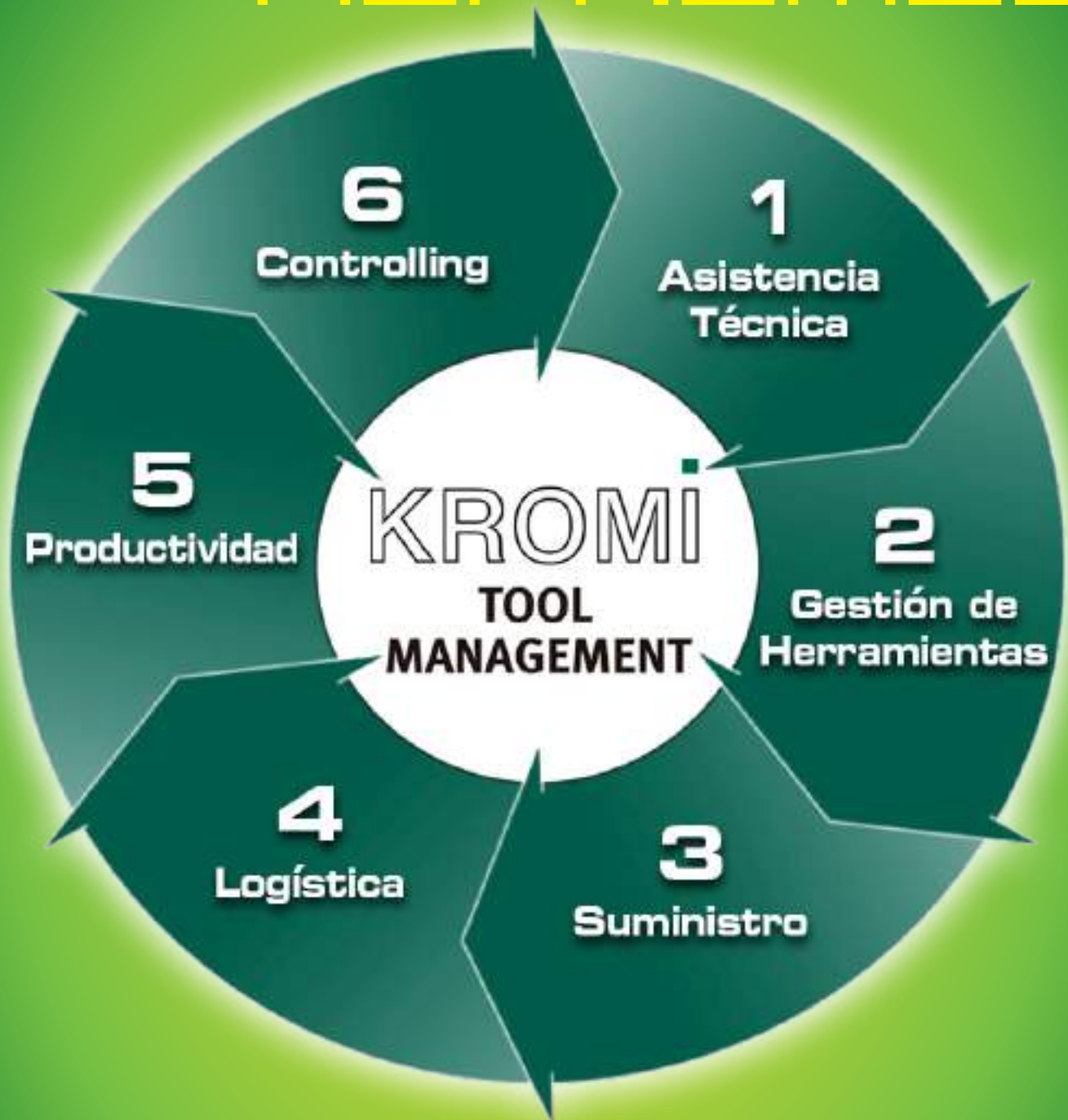


# mecanizadores

ASPRONMEC



**Kromi Tool Management:**  
Servicio completo para  
el mecanizado

# KROMI

LOGISTIK AG

## Tool Management: Servicio completo para el mecanizado

Los aspectos diferenciales más destacados del sistema de Tool Management

- KROMI son:
- Suministro de todas las marcas. Independencia de los fabricantes de herramientas.
  - Compra del stock que se incorpora a los dispensadores. Stock propiedad de KROMI.
  - Una única factura mensual con todos los consumos.
  - Equipos propiedad de KROMI. Sin realizar ningún tipo de inversión.
  - Gestión automática. No hay pedidos, ni albaranes, ni recepción de mercancía. KROMI repone los dispensadores y gestiona los reafilados, reparaciones...
  - Asistencia técnica permanente. Especialista de herramientas con dedicación exclusiva.
  - Información online, estadísticas, consumos, banco de datos de las herramientas...



Nuestros objetivos y compromiso con los clientes son:

**Reducción de costes indirectos:** Compras, Almacén, Contabilidad, Producción.

**Reducción de costes financieros:** Capital Inmovilizado, Stocks.

**Reducción de costes de producción:** Mejora continua, Cost drivers.

## *KROMI Tool Center o KROMI catálogo electrónico: la solución adecuada para cada aplicación*

El KROMI Tool Center o dispensador de herramientas (KTC) es el elemento central del concepto de suministro de herramientas e incluye la gestión de compras, la planificación de materiales, y la recepción y almacenamiento de estas en un único sistema gestionado por personal de KROMI, sin intervención del personal del cliente, y sin embargo el suministro se realiza directamente en la planta de producción. Las herramientas incorporadas al KTC son seleccionadas junto con el cliente y el maestro de artículos queda registrado en un catálogo electrónico creado específicamente, en el sistema de PC que incorpora el dispensador. Los empleados pueden identificarse en la consola a través de una llave codificada individual para acceder al stock actual. Con sólo pulsar un botón, el artículo solicitado es expendido automáticamente por el KTC, actuando como un almacén en consignación. Las herramientas son por tanto facturadas en el momento del consumo cuando son extraídas del KTC (Stock en consigna).

El software KEC de comercio electrónico ha sido especialmente desarrollado para su uso dentro del servicio de logística KROMI teniendo en cuenta las necesidades especiales de la industria. Permite realizar pedidos online de una amplia gama de productos específicamente seleccionados. Gracias a este moderno sistema de compras, los empleados pueden realizar pedidos del catálogo electrónico creado a medida del cliente durante 24 horas al día. Más allá del KTC, por lo tanto, el cliente tiene acceso directo también a una amplia gama de herramientas y artículos complementarios (Herramientas puntuales, solicitud de ofertas, equipamientos, etc...).



## *KROMI Engineering Process: Optimización del uso de la herramienta y del coste-pieza*

KROMI ofrece a sus clientes apoyo técnico adicional en el área de mejora continua. El objetivo del análisis del plan de trabajo por parte de los expertos de KROMI, no es tanto, conseguir la solución más barata en base al precio de las herramientas, sino la solución más eficiente en cuanto a costes y económicamente óptima teniendo en cuenta el coste por pieza.

# Entrevista a Ramiro Bengochea

Director General  
de WNT Ibérica

*Siete años de  
TOTAL TOOLING  
en la Península  
Ibérica*



*Especializada en herramientas de precisión para el sector del mecanizado, WNT es una unidad negocio de la multinacional europea Ceratizit - Plansee Group, compañía que actualmente alcanza los 1.300 millones de euros de facturación y emplea a 6.000 personas en todo el mundo. Desde 2007 existe su filial en España. Conocemos su evolución en estos siete años de la mano de su director general.*

*WNT se establecía en España en un momento difícil...*

Sí, en el año 2007. Anteriormente nuestro grupo ya operaba en este país a través de otras empresas, pero fue en ese año cuando se inicia la actividad en España y Portugal bajo el sello de WNT Ibérica. En un principio fue complicado entrar porque el mercado de la herramienta de corte ya estaba muy maduro. A todo el mundo le iba bien y casi nadie tenía tiempo para escuchar y abrirse a nuevas opciones de suministro; y además porque fue muy difícil atraer talento. Encontrar personal cualificado fue todo un reto. Lo conseguimos gracias a nuestro profundo conocimiento del sector, dando muchas, muchas vueltas y, sobre todo, ofreciendo el valor añadido de nuestra compañía, de un proyecto nuevo en España con gran proyección de futuro, asentado en unos valores corporativos muy sólidos: empatía, espíritu de lucha, espíritu pionero, valor de la deportividad, trabajo en equipo y familia.

*¿Tuvieron que proyectar su atractivo como compañía para atraer el talento?*

Efectivamente. Y lo mismo pasa en nuestros “cuarteles generales” a nivel europeo, los centros de producción que la compañía tiene en El Tiro y Luxemburgo. Hay que ser muy bueno y ofrecer mucho valor añadido como compañía para que un ingeniero decida irse a trabajar a las montañas tirolesas, un lugar paisajísticamente idílico pero con ciertas desventajas en otros aspectos (atraer buenos ingenieros a Stuttgart, ciudad con importante tejido industrial, hubiera sido mucho más fácil). Nosotros hemos luchado contra condiciones adversas para poder atraer el talento que necesitábamos, tanto a nivel global de grupo como, en particular, en España. A nuestro favor tenemos el hecho de ser una compañía con una cultura empresarial muy fuerte y definida, con una composición genética muy marcada, basada en los valores antes mencionados, adaptados a WNT como unidad de negocio.

*“Nacimos en 2007, así que la crisis es una situación natural para nosotros, y aun así nos ha ido bien”*

*¿Cómo se ha comportado WNT Ibérica en el contexto de la crisis? ¿Ha crecido a pesar de la coyuntura adversa?*

Sí, poco a poco hemos ido creciendo y evolucionando. Nacimos en 2007, así que la crisis es una situación natural para nosotros, y aun así nos ha ido bien. Los años 2008 y 2009 fueron difíciles pero, después de sobrepasar el millón de euros de facturación en el primer ejercicio, hemos registrado un promedio de crecimiento anual del 21% desde 2008. Confiamos en seguir creciendo y todavía a mayor ritmo porque ahora es cuando empezamos a tener una estabilidad en el mercado que no hemos tenido nunca. Eso nos lleva a afrontar el futuro con optimismo y entereza, sabiendo que contamos con el respaldo de unas circunstancias de grupo que favorecen mucho nuestra actividad. No en vano Plansee Group constituye la base de una pirámide de un grupo muy tecnológico y especializado, reconocido como un hidden champion, esto es, como una empresa de elevado éxito que compite a nivel global en un nicho de mercado determinado, muy asentado en este caso en tecnologías de fabricación. Nuestra rama cultural empresarial proviene de ahí; nuestra filosofía se basa en lo que se denomina hidden champion. Una compañía, además, con valores muy tradicionales de autofinanciación y que concede mucha importancia al talento, a las personas.





### *¿Qué actividad desarrolla WNT en España?*

WNT España es una línea de negocio orientada 100% al servicio, con la tranquilidad de que tenemos la calidad y la innovación asegurada por el grupo. Somos, por tanto, la unidad de negocio que está más en contacto con el cliente, generalmente pymes de mecanizado.

***“Confiamos en seguir creciendo a mayor ritmo porque ahora es cuando empezamos a tener una estabilidad en el mercado que no hemos tenido nunca”***

Estas empresas tienen cuatro necesidades básicas que cubrir para el desarrollo de su actividad: personas, máquinas, materia prima para fabricar sus componentes y herramientas muy específicas y tecnológicamente avanzadas. Pues bien, desde WNT Ibérica trabajamos con el objetivo de que el cliente se despreocupe de sus necesidades de herramienta: nosotros le proporcionamos la herramienta adecuada, en el momento ade-

cuado y para la máquina adecuada. Solucionamos a la pyme todos sus problemas de herramienta para el mecanizado.

### *¿Cómo lo consiguen?*

Siendo excelentes en servicio, lo que significa poner a disposición de las pymes de mecanizado europeas (25.000, de las cuales 1.400 están en la Península Ibérica y dependen de nuestra oficina) 45.000 referencias con un grado de eficacia en el servicio del 99,9%. WNT Ibérica no falla. Una pyme de mecanizado puede hacer un pedido a uno de nuestros técnicos a las 19h y antes del mediodía del día siguiente tendrá la herramienta trabajando en su máquina, en cualquier punto de Europa. Nuestra rapidez y eficacia en el servicio marca la diferencia. Ofrecemos calidad de producto y excelencia en el servicio. Eso, unido a la cantidad de referencias que tenemos, nos ha convertido en empresa líder en Europa.

### *Hablan de Total Tooling = calidad x servicio²...*

Efectivamente. Ese es nuestro eslogan, que define a la perfección nuestro compromiso con el cliente: la rotunda calidad de nuestros productos está unida a la profesionalidad de los servicios. Con Total Tooling = Calidad x Servicio<sup>2</sup>, WNT le ofrece a cada cliente exactamente lo que necesita, y acompaña a los usuarios en todos los procesos de trabajo.

La calidad nos viene garantizada de forma constante por nuestro grupo Ceratizit - Plansee Group. Todas nuestras herramientas son de fabricación 100% europea, controlada por un entramado empresarial de sociedades que pertenecen al grupo o están participadas por el grupo. Conseguir una calidad estable en un catálogo de tantas referencias es muy difícil...

***Sobre esta base, ¿qué retos tiene la unidad de negocio WNT a escala global?***

Los retos son varios y pasan por expandirnos a otros continentes. Queremos seguir haciendo crecer la unidad de negocio WNT, trabajando para establecernos en Asia, donde ya hemos empezado a operar. El siguiente paso será América y, por supuesto, seguiremos consolidando nuestro liderazgo en Europa.

***¿Y en España y Portugal? ¿Con qué objetivos trabaja WNT Ibérica?***

Nuestra ambición es llegar al pódium del mercado, alcanzando los 20-25 millones de euros de facturación. Cuándo lo conseguiremos es algo que dependerá del mercado, de las circunstancias y de lo que nos vaya permitiendo asumir la propia empresa. Todo ello asentado en nuestros dos pilares básicos, la calidad y el servicio, pero impulsando a su vez otros dos aspectos muy importantes: la excelencia en la consultoría técnica y el canal de compra online.

No queremos sólo suministrar herramientas, sino actuar como

***“No queremos sólo suministrar herramientas, sino actuar como verdaderos asesores técnicos en contacto con el cliente”***

verdaderos asesores técnicos en contacto con el cliente. Ya lo hacemos, pero queremos ser todavía mejores en ello. Por ello, a corto plazo tenemos previsto abrir en la Comunidad de Madrid un Technical Center, entendido como un centro de formación avanzado y especializado en mecanizado, enfocado a la formación de nuestros propios técnicos y de nuestros clientes.

En cuanto al canal online, ya lideramos el mercado: el 60% de nuestros pedidos entran por Internet. Sin embargo, debemos seguir creciendo en prestaciones, orientados a la excelencia, para que el cliente tenga una experiencia de compra online acompañada de asesoramiento técnico cualificado en el momento de realizar su pedido. Queremos ofrecer más información relacionada con el producto y con los procesos de mecanizado. Asociar el conocimiento a la compra de herramienta, buscando la excelencia en el canal online. Nuestra experiencia en este ámbito es tan exitosa que desde España estamos liderando a nivel estratégico el canal online de la unidad de negocio WNT para toda Europa.



TOTAL TOOLING = CALIDAD x SERVICIO <sup>2</sup>



ASPROMECC es la institución que organiza y da contenido a los Encuentros del Mecanizado. El punto de encuentro para la pequeña y mediana empresa de mecanizado.



# Fomentamos la competitividad del mecanizado

Patrocinadores:

