



EL ÉXITO DE AS-SCHNEIDER:

PLANEACIÓN ANTICIPADA, DIVERSIDAD Y ALTA CALIDAD

No todas las noticias en el sector energético son malas en estos tiempos. Resulta muy alentador escuchar casos de liderazgo como el de la empresa alemana Armaturenfabrik Franz Schneider GmbH + Co. KG, y conversar con una de las personas que ha tenido la oportunidad de crecer con la empresa y contribuir a su éxito. Pero, ¿a qué lo atribuyen?

“Usamos al máximo

el potencial de nuestros 300 empleados, contamos con grandes ventajas técnicas para servir a nuestros clientes con productos de altísima calidad, a precios competitivos y tiempos de entrega cortos. Además, tenemos ingenieros y técnicos especializados, y nuestro programa de entrenamiento de aprendices nos beneficia con mano de obra y personal administrativo calificados. Todos y cada uno de nuestros empleados han contribuido al éxito de la empresa a lo largo de los últimos años”, asegura Axel Mueller, Vicepresidente y Director de la Unidad de Negocios de Válvulas Industriales, quien inició su carrera en AS-Schneider hace 25 años como asistente del Director Técnico, para convertirse después en Gerente de Ventas Internacional y en Director Técnico más tarde.

Ahora bien, el mundo del petróleo y la energía es quizá uno de los más dinámicos, donde ciertamente se han vivido épocas gloriosas y otras menos memorables, durante las cuales varias empresas han perecido. Para AS-Schneider han sido oportunidades que la han fortalecido, como explica Mueller: “Una de las ventajas de nuestra estrategia es que en los buenos momentos planeamos con anticipación las eventualidades que se puedan

presentar en los tiempos de vacas flacas. De esta manera, mantenemos una buena situación financiera y podemos encarar una crisis como la actual sin grandes problemas. Una vez pasada la crisis creemos salir fortalecidos y preparados para los nuevos retos”.

Pero una planeación, por más anticipada que sea, no garantiza los buenos resultados y el crecimiento de una empresa manufacturera, menos aun en épocas de recesión industrial; se necesitan otros elementos como “la diversidad de nuestros productos para distintas áreas: Petróleo & Gas, Energía, Química, Producción de Hierro, Producción de Cemento, Desulfurización de Gas Humero, Incineración de Desperdicios, grandes motores a diesel y Desalinización de Agua. Además, nuestra cartera de clientes es muy amplia, lo que significa que no dependemos de un sector o un cliente particular”.

AS-Schneider frente a sus competidores

La diferencia estriba en la gran diversidad de los productos estándar de AS-Schneider, los cuales se comercializan en los cinco continentes con un tiempo récord de entrega de entre 24 y 48 horas. Con base en esos productos, “y gracias a nuestra tecnología de punta, podemos fabricar productos especiales en-

cargados con poca anticipación. Tenemos la capacidad de desarrollar nuevos productos en coproducción con nuestros socios de negocio, y someterlos a casi cualquier prueba obligatoria en nuestros propios laboratorios, supervisados por terceros. En este momento, por ejemplo, estamos trabajando en un proyecto de desarrollo de pequeñas válvulas de laboratorio criogénico, en coordinación con WIKA México y PEMEX.”

Y ya que entramos en ese tema, es importante destacar que esta empresa alemana lleva muchos años proveyendo indirectamente sus productos a empresas mexicanas como PEMEX, CFE y otras grandes compañías, “a través de proyectos globales de ingeniería, constructoras de plantas y fabricantes de emisoras y medidores. Nuestra cartera en México ha ido en constante crecimiento con la adquisición de nuevos clientes, así como con la reciente alianza con WIKA México”, declara Axel Mueller.

Por el bienestar social

Para una empresa como AS-Schneider el éxito está directamente ligado a su responsabilidad social hacia las comunidades donde operan, no sólo dentro sino fuera de la compañía. “Contamos con un programa de flexibilidad de horarios que nos permite tra-



AXEL MUELLER, VICEPRESIDENTE Y DIRECTOR DE LA UNIDAD DE NEGOCIOS DE VÁLVULAS INDUSTRIALES

bajar horas extras si se requiere, o trabajar desde casa si la carga es menor.

El crecimiento del mercado en los últimos dos años trajo consigo largos días de trabajo y la necesidad de contratar personal temporal. Y en los últimos dos meses hemos reducido la plantilla temporal y los empleados permanentes tienen menos trabajo. Por otro lado, patrocinamos eventos locales como exposiciones de horticultura, tómbolas infantiles, maratones y equipos deportivos como el de balonmano, y en general contribuimos con el club deportivo local. También brindamos nuestro apoyo a la Universidad de Ciencias Aplicadas de Heilbronn y ofrecemos un programa de entrenamiento a aprendices que dura tres años y medio, de tal forma que tenemos generalmente alrededor de 20 estudiantes aprendiendo y trabajando en Schneider.”

P: De su ingreso a AS-Schneider a la fecha, ¿cuáles han sido los cambios más drásticos o el mayor impacto de su compañía y cómo les ha afectado?

R: En los últimos 30 años hemos tenido muchos cambios, tanto en los productos como en la infraestructura tecnológica y la cartera de clientes. El cambio más radical en el tema de manufactura es el grado de automatización al que hemos llegado. El trabajo manual era uno de los elementos más importantes en el pasado; hoy en día contamos con varias máquinas robotizadas que trabajan las 24 horas del día, los 7 días de la semana. Los requerimientos respecto de la flexibilidad y la velocidad de entrega se han incrementado considerablemente, por lo que hemos tenido que optimizar las estructuras operacional y organizacional.

El futuro

“En el campo de las válvulas de instrumentación y colectores de escape ya somos uno de los principales jugadores a nivel global. Pero como sabes, si no vas hacia adelante, vas para atrás, -sonríe-. Motivados por nuestra misión principal de proveer soluciones y productos de primer nivel, estamos en constante control y examen de nuestras estrategias para asegurar la posición de liderazgo mundial que tenemos. Nuestro siguiente paso es la evaluación del continente asiático, donde pretendemos abrir una sucursal en un futuro próximo. Y si volteamos hacia el continente americano, México nos parece un país atractivo para abrir una planta de manufactura más adelante”, concluye Axel Mueller. ▽