

Javier García Director General de SCHUNK Intec S.L.U.

“SCHUNK siempre se pregunta qué puede hacer para reforzar la calidad de fabricación del cliente”

Compañía líder en sistemas de agarre y técnicas de fijación, SCHUNK nace en Alemania en 1945, como taller mecánico. Con la tercera generación de la familia Schunk hoy al frente y convertida en referente mundial en su área de especialización, cuenta con delegación en España desde 2001, cuya actividad conocemos en la siguiente entrevista.

¿Qué tipo de sistemas lleva SCHUNK al mercado?

SCHUNK ofrece el mayor catálogo de garras estándar para platos del mercado; el más amplio rango en tecnología de fijación; y la mayor variedad de pinzas estándar. Estos sistemas y componentes de alta calidad se usan tanto en máquinas



herramienta y fundiciones como en la industria del automóvil, fábricas de ensamblaje de la más alta precisión y en el sector de la electrónica. La presencia de SCHUNK en el mercado está asegurada gracias a los más de 2.300 empleados, 30 delegaciones propias y distribuidores en más de 50 países. En el año 2014, la facturación anual fue de 325 millones de euros.

¿Cuál es la clave del éxito en una compañía como SCHUNK?

En SCHUNK el éxito se ha construido en base a los pilares sobre los que se asienta nuestra actividad, que son: fiabilidad, perfección en todos los ámbitos, espíritu pionero y disponibilidad absoluta. Desde 2012, el legendario portero alemán Jens Lehman actúa como embajador de la marca SCHUNK en todo el mundo.



gía más moderna y de alta calidad: empresas del sector de automoción, aeronáutica..., tanto pequeños talleres, como grandes multinacionales. Entre otros, nuestra cartera incluye a clientes de renombre como Airbus, Bosch, DMG, Heidelberger Druck, Rolex, Schaeffler y todas las marcas europeas de automóviles.

¿Cuál es su apuesta de futuro?

En esta era global, seguimos manteniendo la escala de valores

de una empresa familiar de crecimiento orgánico, el contacto directo con el cliente y el compromiso personal. También la vocación de mejora continua de nuestros productos, a través de la investigación, desarrollo y formación del personal.

Al respecto de la delegación española de SCHUNK, destacar que este verano nos trasladaremos a unas nuevas instalaciones en el Tecno Campus de Mataró (Barcelona). Allí dispondremos de un propio SCHUNK Tec-Center y fomentaremos nuestra colaboración con el ámbito de la formación y el desarrollo.

En SCHUNK no queremos solo cumplir las expectativas de nuestros clientes, sino superarlas. Con un 100% de control final, con mejoras continuas y con la proverbial "cultura de la atención" de SCHUNK, con la que hacemos nuestros los deseos de los clientes. En SCHUNK pensamos que todas las buenas ideas empiezan con preguntas, y la pregunta más importante para nosotros es: ¿qué podemos mejorar para desarrollar ideas innovadoras y reforzar la calidad de la fabricación, la productividad y la posición del mercado de nuestros clientes? Para nosotros, lo mejor es lo mejor para nuestros clientes, por eso ofrecemos una gran predisposición a aceptar retos y a convertir ideas en realidad.

¿A qué clientes se orientan?

A empresas innovadoras que desean mejorar sus procesos de producción a través de la tecnolo-

