

“Preferimos no dar un servicio que hacerlo mal”

DAVID LÓPEZ CEO DE ADH SPAIN

ADH Spain es una empresa líder en la distribución de maquinaria de alta calidad para el corte y la deformación de metales

Como distribuidor exclusivo de ADH Machine Tools en España y Portugal, ADH Spain se especializa en ofrecer soluciones avanzadas y eficientes que incluyen láseres de fibra, plegadoras y paneladoras. Fundada con el objetivo de proporcionar maquinaria que no solo cumpla con los más altos estándares de calidad, sino que también optimice la eficiencia y la rentabilidad para sus clientes, ADH Spain se compromete a asegurar la satisfacción a través de un servicio técnico dedicado y una fuerte inversión en I+D. “No solo vendemos máquinas, sino que asesoramos en todo el proceso: desde la gestión del proyecto hasta el servicio post-venta”, asegura David López, CEO de ADH Spain.

¿Cómo ha evolucionado ADH Spain desde su fundación y cuál es su misión principal?

ADH Spain tiene ahora 3 años y, después de unos primeros tiempos muy duros, ahora estamos recogiendo los frutos.

ADH Spain ha crecido significativamente, tanto en términos de capacidad como de alcance. Nuestro principal objetivo siempre ha sido proporcionar maquinaria de alta calidad que mejore la eficiencia y la rentabilidad de nuestros clientes. Nos enorgullece ser un socio fiable que no solo vende máquinas, sino que también ofrece un soporte completo, desde la instalación (e incluso antes) hasta el servicio postventa.

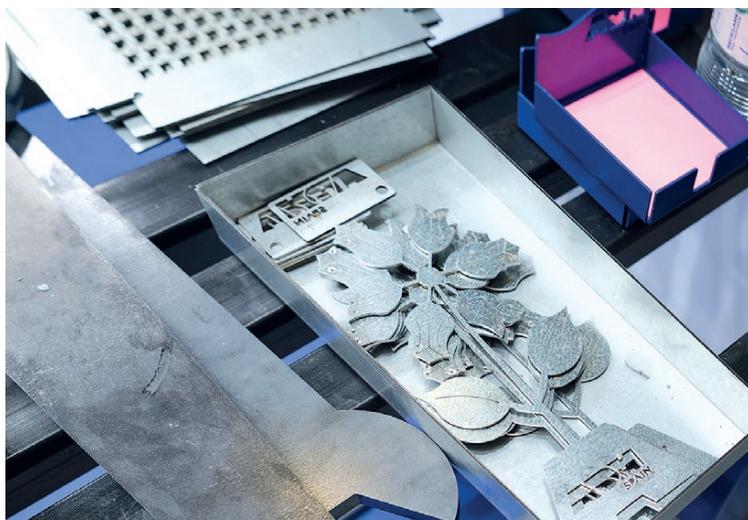
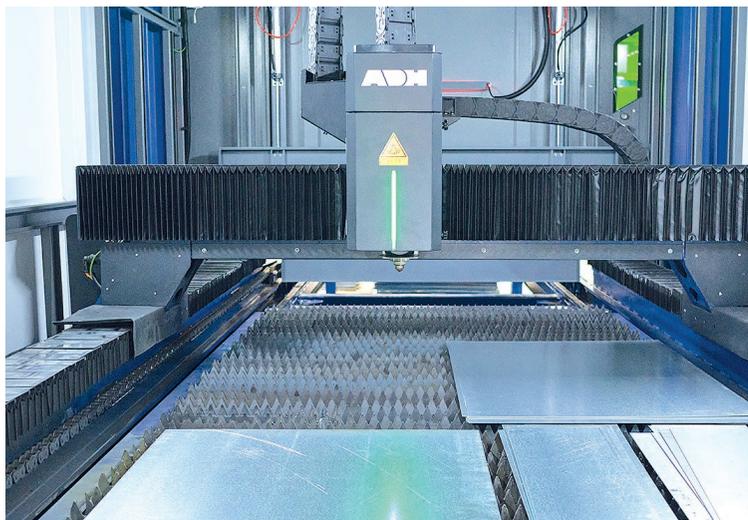
¿Esto es importante para los clientes?

Sí, mucho. En este mundo falta cariño, y es lo que damos a nuestros clientes, tratando cada proyecto como único, y cada máquina como si no existiera otra en el mundo.

Como ejemplo, te diré que seguramente en setiembre cerraremos ya las ventas de este año, porque no podemos crecer más, y preferimos no dar un servicio que hacerlo mal. Debemos crecer de forma ordenada y poco a poco.



David López, en el centro, con parte del equipo de ADH Spain



Eso será complicado después del éxito en la BIEMH 2024...

La verdad es que sí. Tenemos a más de 100 clientes interesados

en nuestras máquinas, y ahora está siendo un no parar. El stand estaba siempre lleno, y eso que nos encontrábamos en el 5, don-

Esto no solo beneficia a nuestros clientes en términos de costos operativos, sino que también contribuye a la reducción del impacto ambiental de sus operaciones.

También las paneladoras tuvieron mucho éxito, ¿verdad?

Así es. El problema que tienen las plegadoras es que necesitas personal cualificado para utilizarlas, y ahora mismo no hay. Con las paneladoras, te ahorras estas personas, ya que lo hacen de manera automática. Ahora la idea que tengo es robotizarlas, para que ni siquiera necesites a alguien para poner y quitar las planchas. Es el nuevo proyecto en el que estoy trabajando, y la intención es montarlo en nuestras instalaciones de Alicante y poder hacer demostraciones (para ver que no es caro ni difícil) y cursos de formación.

¿Qué distingue a ADH Spain de otras empresas en el sector de maquinaria para el corte y deformación de metales?

La diferencia clave radica en nuestro compromiso con la calidad y la satisfacción del cliente. Utilizamos métodos de fabricación modular estandarizados para garantizar la estabilidad y la eficiencia de nuestros productos. Además, nuestra inversión continua en I+D nos permite estar a la vanguardia de la tecnología y ofrecer soluciones innovadoras adaptadas a las necesidades específicas de nuestros clientes.

Hablemos de estas tecnologías.

Claro, una de nuestras tecnologías más avanzadas es el láser de fibra de la serie ULET, que combina el corte de placas y tubos en un solo equipo. Este sistema es altamente eficiente, con un consumo de energía reducido y una operación simplificada que permite un procesamiento continuo y de alta precisión. Esta tecnología ayuda a nuestros clientes a mejorar su producción y reducir costos operativos.

¿Cuál es la visión de futuro para ADH Spain y cuáles son sus próximos pasos?

Nuestra visión es seguir liderando el mercado de maquinaria para el corte y la deformación de metales mediante la innovación continua y la excelencia en el servicio al cliente. Planeamos expandir nuestra presencia en más mercados y seguir desarrollando tecnologías que ayuden a nuestros clientes a ser más eficientes y sostenibles. De hecho, en breve viajaré a China, a la central, para preparar el plan de crecimiento por Europa. La idea es que en la segunda mitad de este año creamos ADH Francia y, después, seguir avanzando por todo el continente.

“Hemos logrado reducir el ciclo de trabajo en un 20% y el consumo energético en un 30% gracias a nuestras tecnologías avanzadas y eficientes”

de hay las mejores empresas europeas.

¿Qué es lo que más les interesaba de vuestros productos?

A parte del jamón recién cortado (ríe), la gente venía para ver, especialmente, la cortadora que utiliza aire en lugar de nitrógeno...

¿Aire?

Sí, esa era su reacción también. Siempre le estoy dando vueltas a nuevos conceptos para mejorar las máquinas de ADH y se me ocurrió este proceso, lo estuvimos probando y funcionó, así que esto supone un ahorro significativo para las empresas que lo instalen.

Y supongo que medioambientalmente también es una buena noticia...

Sin duda. La sostenibilidad es una prioridad para nosotros. Hemos logrado reducir el ciclo de trabajo en un 20% y el consumo energético en un 30% gracias a nuestras tecnologías avanzadas y eficientes.