



Jürgen Seel.  
Vicepresidente CFO de Wallram.

El Grupo WALLRAM está especializado en aplicaciones de materiales duros y ofrece productos y servicios para diferentes áreas de negocio. Se centra en la fabricación y distribución de metal duro, cerámica, herramientas de ultraprecisión (cantoooling) y rectificadoras de precisión.

### ¿Cómo ha evolucionado la empresa desde sus inicios hasta ahora?

Wallram se fundó en 1913 y fue uno de los primeros productores de metal duro del mundo. La fabricación de herramientas para latas comenzó a principios de los años 70. Con la fundación de Wallram CTE en Polonia y la adquisición de Lieb Precision Tool en EE.UU. (hoy Wallram LPT) en 2002/2003, la empresa se convirtió en un importante proveedor mundial en el área de utillaje para envases metálicos. La compra de los fabricantes de maquinaria Wallram Grindtec (LIZZINI) Italia en 2011 y Wallram Grindtec Alemania (RK DieGrind) en 2021 sentó las bases para optimizar los procesos de fabricación.

### ¿En qué áreas se han especializado?

Hoy en día, la tecnología en el campo de los envases metálicos plantea las mayores exigencias a los proveedores de equipos y herramientas debido a la rapidez de los procesos de producción y a la optimización del uso de los materiales. Por ello, Wallram ha centrado su fabricación de herramientas en esta industria para ser un especialista con un alto nivel de conocimientos y experiencia. La segunda división son las rectificadoras. Aquí se pueden encontrar soluciones óptimas gracias a la coordinación interna entre el fabricante de la máquina y el usuario, lo que supone un beneficio para ambas partes. Ambas áreas se centran en soluciones para la mejora de los procesos.

### ¿Qué significa el nombre Wallram?

Wallram es sinónimo de calidad y precisión. Construimos relaciones a largo plazo con nuestros clientes y queremos convertirnos en su socio ayudándoles a fabricar su producto de la mejor manera. Suministramos herramientas desde el diseño hasta la implementación. El cliente consigue los grandes ahorros, no mediante utillajes baratos, sino a través de herramientas duraderas, minimizando los tiempos de parada y reduciendo las tasas de desecho.

### Dada la delicada situación actual, ¿cuáles son los problemas a los que han tenido que enfrentarse en los dos últimos años, o la pandemia y la guerra de Ucrania no les afectan?

También vemos los problemas que todo el mundo conoce en cuanto a plazos de entrega y aumento de precios. Sin embargo, hemos alineado el mercado de aprovisionamiento a nivel internacional para disponer de suficientes alternativas, que hemos asegurado con contratos a largo plazo. Por tanto, la disponibilidad de material está garantizada. Las subidas de precios, especialmente en el ámbito de las materias primas, la energía y los costes de personal, por supuesto también nos afectan y no pueden compensarse totalmente con optimizaciones internas.

### Las expectativas de crecimiento se mantienen, ¿son optimistas?

Nuestra previsión de crecimiento sigue la de nuestro sector, y parece muy prometedora. Es bueno ver que cada vez más personas reconocen los beneficios medioambientales de los envases metálicos y hacen el cambio del plástico. La lata también ofrece grandes ventajas en términos de impresión y marca. Por lo tanto, somos muy optimistas con respecto al futuro y estamos preparados para realizar las inversiones necesarias para poder satisfacer las necesidades de capacidad de nuestra industria.

### WallramGroup cuenta con un amplio grupo de centros de producción de Wallram en Alemania, Wallram CTE en Polo-

### nia, LPT Inc. en Estados Unidos y LIZZINI - Wallram Grindtec (rectificadoras de precisión) en Italia. ¿Cuál es el balance de los distintos centros? ¿Existen expectativas para los nuevos emplazamientos?

Es importante trabajar cerca del mercado. Por lo tanto, varios emplazamientos son esenciales para nosotros. En el pasado, las sedes de Alemania y EE.UU. eran ligeramente mayores que las de Polonia. Sin embargo, actualmente estamos invirtiendo en Polonia y este año nos trasladaremos a un emplazamiento completamente nuevo. Pero también vemos un importante potencial de desarrollo en EE.UU., sobre todo por las exigencias del mercado local. En un principio, llevaremos a cabo estos desarrollos en las ubicaciones existentes, pero también estamos abiertos a ubicaciones adicionales para acelerar el crecimiento. Esto puede hacerse fundando una nueva empresa, pero también adquiriendo y ampliando fabricantes de herramientas ya existentes. La ubicación en Italia sigue ofreciendo suficiente espacio para el crecimiento, de modo que podemos concentrarnos en un mayor desarrollo tecnológico aquí.

### ¿Cuál es su balance para el tercer y cuarto trimestre?, ¿Hay señales de crecimiento y estabilidad?

En el ámbito de las compras, todavía hay que esperar incertidumbres, sobre todo en lo que respecta a los precios. En las ventas, la demanda del mercado es tan alta que el único límite es nuestra capacidad de producción. Así que en general somos muy optimistas para el resto del año.

### El sector de los envases metálicos está en auge y sus clientes necesitan todo el apoyo necesario para poder entregar sus productos en las cantidades requeridas y a tiempo. Los clientes del grupo empresarial proceden principalmente del ámbito de los envases metálicos (fabricación de latas), con especial atención a las latas de 2 piezas.

### ¿Por eso WALLRAMGroup invierte continuamente en la ampliación de las capacidades de producción?

Wallram ha hecho una clara apuesta por crecer con el mercado para satisfacer las necesidades de nuestros clientes. El año pasado destinamos un volumen del 15% de nuestra facturación anual a inversiones. Las máquinas compradas apoyarán sucesivamente la capacidad de producción en el transcurso de este año. Al mismo tiempo, ya nos estamos preguntando por las necesidades a corto, medio y largo plazo de nuestras plantas para iniciar los próximos pasos. Vemos un gran potencial a largo plazo en el mercado de los envases metálicos, por lo que seguiremos apoyando el mercado como fabricante de herramientas también a largo plazo e invirtiendo constantemente en nuestro futuro común.



The WALLRAM Group is specialized in hard material applications and offers products and services for different business areas. It focuses on the manufacture and distribution of hard metal, ceramics, ultra-precision (cantoooling) tools and precision grinding machines.

### How has the company evolved from its beginnings until now?

Wallram was founded in 1913 and was one of the first carbide producers in the world. The manufacture of can tooling began in the early 1970s. With the founding of Wallram CTE in Poland and the takeover of Lieb Precision Tool in the USA (today Wallram LPT) in 2002/2003, the company became an important global supplier in the area of tooling for Metal Packaging. The purchase of the machine manufacturers Wallram Grindtec (LIZZINI) Italy in 2011 and Wallram Grindtec Germany (RK DieGrind) in 2021 laid the basis for optimized manufacturing processes.

### In which areas have you specialized?

Today, the technology in the field of metal packaging places the highest demands on the suppliers of equipment and tooling due to faster production processes and optimized use of materials. Wallram has therefore focused its tool manufacture on this industry in order to be here a specialist with a high level of know-how and expertise. The second division are the grinding machines. Optimum solutions can be found here thanks to internal coordination between the machine manufacturer and user which gives benefits for both sides. Both areas are focused on solutions for process improvement.

### What does the name Wallram stand for?

Wallram stands for quality and precision. We build long-term customer relationships and want to become our customers' partner by helping them to manufacture their product in the best way. We deliver tooling from design to implementation. The customer achieves the real big savings not by cheap tooling but through durable tools, minimized downtimes and reduced scrap-rates.

### Given the current delicate situation, what are the problems you have had to face in the last two years, or is the pandemic and the war in Ukraine not affecting you?

We also see the problems that everyone knows in terms of delivery times and rising prices. However, we have aligned the procurement market internationally so that sufficient alternatives are available, which we have secured with long-term contracts. Material availability is therefore guaranteed. The price increases, especially in the area of raw materials, energy and personnel costs of course also affect us and cannot be fully compensated for by internal optimizations.

### Growth expectations remain, are you optimistic?

A project like this has been a huge challenge, since it was the first one carried out by Bemasa Caps abroad. We are very proud to have exceeded our expectations in 2021, closing a more than satisfactory year.

### What are the areas in which you plan to focus in order to increase your business growth?

Our growth forecast follows that of our industry, and this looks very promising! It's good to see more and more people recognizing the environmental benefits of metal packaging and making the switch from plastic. A Can also offers great advantages in terms of printing and branding. We are therefore very optimistic about the future and are ready for the

necessary investments to be able to meet the capacity requirements of our industry.

### WallramGroup has a large group of Wallram production sites in Germany, Wallram CTE in Poland, LPT Inc. in the USA and LIZZINI - Wallram Grindtec (precision grinding machines) in Italy. What is the balance at the various sites? Are there expectations for new sites?

It is important to work close to the market. Therefore, several locations are essential for us. In the past, the Germany and USA locations were slightly larger compared to Poland. However, we are currently investing in Poland and will be moving to a completely new location in this year. But we also see significant development potential in the USA, particularly due to the requirements of the local market. We will initially implement this developments at the existing locations, but are also open to additional locations to accelerate growth. This can be done by founding a new company, but also by taking over and expanding existing tool manufacturers. The location in Italy still offers enough space for growth so that we can concentrate on further technological development here.

### What is your balance for Q3 & Q4?, Are there any signs of growth and stability?

In the area of procurement, uncertainties are still to be expected, especially with regard to prices. In sales, the market demand is so high that the only limit is our production capacity. So overall we are very optimistic for the rest of the year.

### The metal packaging sector is booming and its customers need all the support they need to be able to deliver their products in the required quantities on time. The company group's customers come mainly from the metal packaging field (can manufacturing), with a special focus on 2-piece cans.

### Is this why WALLRAMGroup continuously invests in the expansion of production capacities?

Wallram has made a clear commitment to growing with the market to meet the needs of our customers. Last year we released a volume of 15% of our annual turnover for investments. The purchased machines will successively support the production capacity in the course of this year. At the same time, we are already asking about the short, medium and long-term needs of our plants in order to initiate the next steps. We see great long-term potential for the metal packaging market and will therefore continue to support the market as a tool manufacturer also in the long term and constantly invest in our common future.