



Talleres HADIMEK es una organización creada en 2008 que cubre las necesidades de suministro de accesorios especiales forjados con destino a industrias medianas y pesadas dentro del ámbito de la energía. Son especialistas en la fabricación de piezas y todo tipo de accesorios especiales para equipos de alta presión, llegando a proveer soluciones integrales para clientes que desarrollan su actividad en sectores altamente exigentes como el petroquímico y energético en general. Tiene dos áreas principales de negocio: el mecanizado tradicional de piezas del cliente y el negocio de proyectos en colaboración con el cliente.

Sus claves competitivas se basan fundamentalmente en la definición de soluciones a medida, ofreciendo una amplia y variada gama de opciones a sus clientes; por su carácter internacional y su capital relacional donde mantiene una estrecha relación con su proveedor principal.

Respondiendo a las tendencias competitivas, HADIMEK colabora con agentes externos, manteniendo estrechas relaciones tanto con proveedores como con clientes, lo que le ha permitido abarcar nuevos mercados.

PILAR DE COMPETITIVIDAD: EMPRENDIMIENTO

HADIMEK inicia su actividad teniendo a la antigua organización donde trabajaba el promotor como cliente principal de su actividad, lo que le permite disponer de pedidos desde el primer día. Sin embargo, en el momento en el que comienza a acusar la crisis, se produce una bajada significativa de pedidos.

Ante esta situación, HADIMEK abre un proceso de reflexión, donde se identifican dos posibles vías de salida: (1) la pasiva, reforzando la relación con los clientes confiando en que su situación revertiría y (2) la activa, salir al mercado a buscar nuevos clientes ofreciendo la fabricación completa de las piezas y suministrarlas totalmente terminadas y de acuerdo a los requisitos de los clientes.

Optando por la segunda opción, HADIMEK da un salto en la cadena de valor abordando

directamente a los usuarios de las piezas, conformando una nueva oferta integral dirigida a los clientes finales.

De esta manera, va consolidando su relación con los nuevos clientes y va entrando en nuevos y mayores proyectos. A su vez, estos clientes ejercen de referencia y prescriptores para acceder a nuevos clientes y proyectos de mayor envergadura.

PILAR DE COMPETITIVIDAD:

Nombre de la organización:

TALLERES HADIMEK, S.L.

Sector de Actividad:

Metal

Actividad principal:

Suministro de accesorios forjados especiales

Año de creación y ubicación:

2008. Itziar (Gipuzkoa)

Tamaño: Pequeña

Facturación: 3,5M-4M€

Empleo directo: 15 personas trabajadoras

PILAR DE COMPETITIVIDAD: INNOVACIÓN

Como lo exige la definición de soluciones a medida, HADIMEK construye relaciones a largo plazo con proveedores (back office) y clientes (front office). La gama de opciones que ofrecen a sus clientes es amplia y variada y se corresponde con las capacidades de la organización y con las complementariedades que aportan sus socios estratégicos (incluidos los proveedores).

El valor añadido final de HADIMEK es el producto y el servicio personalizado y totalmente flexible que ofrece al cliente. Además, colaboran con el cliente y su ingeniería desde la fase de cálculo y diseño de los proyectos para analizar

características y definir los materiales más adecuados en cada caso.

**PILAR DE COMPETITIVIDAD:
INTERNACIONALIZACIÓN**

HADIMEK nace con una visión global: el mercado local es de especial interés para el desarrollo del negocio (capacidad de respuesta rápida), pero algunos mercados internacionales se perciben como atractivos para consolidar su actividad y abordar proyectos de mayor envergadura. La gestión estratégica de la relación con su principal proveedor le ofrece una vía para penetrar mercados altamente exigentes como serían Reino Unido y Alemania, principalmente.

Las relaciones de valor generadas entre HADIMEK y su proveedor principal (reconocido por su prestigio en el mercado) genera el espacio para que dicho proveedor sirva de conexión entre la empresa y los clientes internacionales; la ocasión de configurar una red Fabricante-Proveedor para la internacionalización.

Actualmente, factura al exterior un 20% de su facturación total y cuenta con clientes seleccionados en mercados como Francia, Holanda, Bélgica, Bulgaria, Turquía, Austria, Suiza y Alemania.

PILAR DE COMPETITIVIDAD: TALENTO

No se han detectado prácticas avanzadas en lo que al pilar de talento se refiere.