

# Stillstand bedeutet Rückschritt, oder das einzig Konstante ist die Veränderung.

In einer Zeit der rasanten technologischen Entwicklungen und sich rasch ändernden Marktbedingungen sowie eines zunehmend globaler werdenden Wettbewerbes bedeutet das für alle Unternehmungen, dass sie sich noch dynamischer entwickeln müssen, Veränderungen und Anpassungen am besten aktiv, das heisst vorausschauend und nicht reaktiv, das bedeutet gezwungen durch die Umstände und eher zu spät, vornehmen.

Wir freuen uns, Sie über die letzten Entwicklungen und die neuen Ziele von TORNOS-BECHLER, basierend auf der aktiven Unternehmensstrategie der TORNOS Gruppe, informieren zu dürfen.

## Aktionärs-Wechsel garantiert TORNOS-BECHLER zusätzliche Finanzmittel für die langfristige Erfolgssicherung

Der vor drei Jahren von TORNOS-BECHLER neu eingeschlagene Weg führte zu einer totalen Veränderung der Unternehmung. Für unsere Kunden ist diese Veränderung am besten durch die neuen Produktelinien DECO 2000 und MULTIDECO wahrnehmbar. Intern bedeutete das eine völlig neue Fertigungsphilosophie verbunden mit grossen Investitionen in Infrastruktur und neue Produktionsmittel. Daraus resultierte ein in diesem Ausmass nicht erwartetes Wachstum der TORNOS-Gruppe von 169 Mio. CHF Umsatz im Jahre 1996 auf 290 Mio. CHF Umsatz im Jahre 1998.

Die dazu notwendigen Investitionen wurden ausschliesslich durch eigene Mittel finanziert, das heisst ohne zusätzliche Bankkredite und ohne zusätzliche Mittel aus dem Aktionärskreis.

Für die Realisierung der nächsten Entwicklungsphase der TORNOS Gruppe war klar, dass der Gruppe zusätzliche finanzielle Mittel zugeführt werden müssen, weil das Potential der Eigenfinanzierung schon relativ stark ausgenutzt worden war.

Mit Doughty Hanson & Co, eine in Europa führende, international tätige Investment-Gruppe, hat TORNOS-BECHLER den neuen Hauptaktionär gefunden, der die Unternehmung darin unterstützt, das rasche und nachhaltige Wachstum fortzusetzen und die Entwicklung neuer Produkte mit innovativer Technologie weiter voranzutreiben. Die Modernisierung der Produktionsmittel und die Erneuerung der Infrastruktur kann planmässig fortgesetzt werden. Massnahmen zur permanenten Verbesserung des Kunden- und Ersatzteildienstes können beschleunigt werden.

## Die DECO Produktfamilie wächst weiter – die wichtigsten Produktneuigkeiten in Kürze

### Die DECO 2000 Familie wird abgerundet.

Bis jetzt waren wir in der Lage, Ihnen ein abgestuftes Programm von DECO 2000-Drehautomaten im Durchmesserbereich von 7mm, 10mm, 20mm (26mm) und 26mm (32mm), anzubieten. (Der Wert in der Klammer bedeutet maximaler Stangendurchlass mit Vorbereitung der Stange).

Es freut uns, Ihnen in dieser Ausgabe des DECO Magazine die wichtige Ergänzung der Langdrehautomaten-Familie DECO 2000 vorzustellen:

### DECO 2000

Kapazität 13 mm (16mm)

### Die MULTIDECO Familie erhält Zuwachs.

Im Bereich Mehrspindel Drehautomaten haben wir das DECO Konzept zum ersten Mal auf die MULTIDECO 26/6, dem 6-Spindel-Drehautomaten mit einem maximalen Stangendurchlass von 26mm übertragen.

Wir haben das Vergnügen, Ihnen in dieser Ausgabe den jüngsten Spross unserer Mehrspindel Drehmaschinen Entwicklung vorzustellen, und wollen den Beweis antreten, dass auch im kleineren Durchmesserbereich neue Dimensionen in der Mehrspindel-Anwendung bezüglich Flexibilität und Präzision erreichbar sind, und zwar ohne Einbusse an Produktivität. Den Beweis treten wir an mit dem 6-Spindel Drehautomaten für Stangendurchlass bis 20mm:

### MULTIDECO 20/6



Die Programmier-Software TB-DECO wird schneller und einfacher

Mit der Version 5.0 erhält die Programmier-Software TB-DECO seine erste grundsätzliche Überarbeitung. Wesentliche Kritikpunkte und Anregungen von Seiten der Anwender wurden in diese überarbeiteten Version eingebracht. Zusammenfassen kann man die Änderungen in der Version 5.0 mit drei Stichworten:

**TB-DECO 5.0 – schneller, einfacher, neue Funktionen**

Auf „Renouveau I“ folgt „Renouveau II“

Basierend auf der Unternehmensstrategie, ausgerichtet auf die neue Weltmarktsituation, die durch immer kürzerer Bedarfszyklen und einen globalen Wettbewerb geprägt ist, wurde 1995 bei TORNOS-BECHLER ein überlebensnotwendiger interner Veränderungs- und Erneuerungsprozess eingeleitet. Diesem aus einer grossen Anzahl von einzelnen Projekten bestehende Programm wurde der Name „Renouveau“, oder wie wir es heute nennen, „Renouveau I“ gegeben und per Ende 1998 abgeschlossen.

**Zur Erinnerung, die Hauptziele des „Renouveau I“ waren:**

- ◆ Erneuerung des Produktprogramms.
- ◆ Erhöhung der Flexibilität der Unternehmung, um besser und schneller auf Marktveränderungen reagieren zu können.
- ◆ Erhöhung der Produktivität und Qualität.
- ◆ Reduzierung der Kapitalbindung.
- ◆ Erneuerung der Infrastruktur.
- ◆ Cash Flow zur Weiterentwicklung von TORNOS-BECHLER zu generieren.

Weil Stillstand Rückschritt bedeutet und sich die Rahmenbedingungen weiter verändern

und das Potential der TORNOS Gruppe noch lange nicht ausgenutzt ist, haben wir ein neues Programm, das „Renouveau II“ ins Leben gerufen.

Die Hauptziele des „Renouveau II“ sind:

- ◆ **Weitere Verkürzung der Durchlaufzeit von der Kundenbestellung bis zur erfolgreichen Installation der Maschine beim Kunden.** – Damit wollen wir einerseits noch besser auf sich schnell ändernde Marktbedürfnisse reagieren können und andererseits die Lieferzeiten für unsere Kunden auf ein Minimum reduzieren.
- ◆ **Reduktion der Kosten und damit weitere Verbesserung des Preis- / Leistungsverhältnisses unserer Produkte für unsere Kunden.** – Da sich der Druck auf unsere Kunden, Drehteile immer schneller, präziser und kostengünstiger zu produzieren, weiter verstärken wird, müssen wir entsprechend das Preis- / Leistungsverhältnis unserer Produkte weiter verbessern.
- ◆ **Komplette Fertigung aller strategischen Teile im eigenen Haus.** – Damit soll die Termintreue und Qualität der eigenen Produkte gesteigert werden und die Wertschöpfung von TORNOS-BECHLER erhöht werden.
- ◆ **Verbesserung der Qualität und Geschwindigkeit des Informationsflusses in der TORNOS Gruppe.** – Im Vordergrund steht dabei die Einführung der Software SAP und Intranet, sowie der Ausbau des Internet Angebotes.
- ◆ **Verbesserung der Reaktionszeit und Qualität sowie Ausbau unserer Dienstleistungen für unsere Kunden.** – Es ist uns bewusst, dass unser Dienstleistungsangebot und unsere Dienstleistungsqualität nicht mit dem rasanten Wachstum der Unternehmung Schritt ge-

halten hat, darum nun ein ganz besonderes Schwergewicht in diesem Bereich.

- ◆ **Die Möglichkeit zu haben, weiteres qualitatives und quantitatives Wachstum zu finanzieren.** – Eine wesentliche Voraussetzung zur langfristigen Absicherung einer erfolgreichen Unternehmung.

Wir danken allen unseren Kunden für das uns immer wieder entgegengebrachte Vertrauen. Ihre Treue zu uns, ist unser wichtigstes Anliegen. Alle unsere Massnahmen sollen letzten Endes dazu führen, ein immer besserer, kompetenterer Partner zu werden. Das heisst, wir wollen unseren Kunden erstklassige Produkte und Dienstleistungen zu betriebswirtschaftlich attraktiven Preisen anbieten, die ihnen die notwendigen Wettbewerbsvorteile für ihre eigene langfristige Zukunftssicherung schaffen.



Erich Schmid  
Direktor Marketing und Verkauf