

Jahr – 2000 – Fähigkeit

oder

Können Sie als TORNOS-BECHLER Kunde zuversichtlich ins NEUE JAHRTAUSEND?

Jahr-2000-Fähigkeit...seit Monaten das Thema überhaupt. Angst vor Ausfällen, Störungen techn. Geräte, Anlagen, Computer, Maschinen, ja, quasi vom Taschenrechner bis zur Stromversorgung, bis zu globalen Sicherheitseinrichtungen.

Berechtigt? Ja, in gewissem Maße sicherlich. So werden unabdingliche Vorsorgemaßnahmen getroffen, Echt-Simulationen gefahren, um auf alle? Eventualitäten vorbereitet zu sein.

Je besser die Vorsorge, desto größer die Sicherheit sich, vor dem großen Eintritt ins Millennium, „zurücklehnen“ zu können mit dem Wissen...wir sind vorbereitet.

Und doch...die Spannung bleibt, das Vertrauen in die getätigten Vorbereitungen wird aufs härteste belastet.

Können Sie als TORNOS-BECHLER Kunde zuversichtlich in das NEUE JAHRTAUSEND?

Hierbei geht es primär nicht um die Jahr-2000-Fähigkeit von Computer und Steuerungen.

Vielmehr geht es bei dieser Frage um die Jahr-2000-Fähigkeit der Zuversicht und des Vertrauens einem Hersteller/Lieferwerk gegenüber.

Sind hier seitens TORNOS-BECHLER die Vorbereitungen getroffen?

Wird TORNOS-BECHLER den Anforderungen des Marktes, denen der Kunden, auch im neuen Jahrtausend gerecht?

Folgende gravierende und überzeugende Tatsachen sprechen u.a. ganz klar dafür.

- ✓ „Le Renouveau“, die Erneuerung von TORNOS-BECHLER
- ✓ die zukunfts- und kundenorientierte Philosophie des TORNOS-BECHLER Managements.
- ✓ eine einzigartige und beispielhafte Produktpalette im PNC-Langdreh- und PNC-Mehrspindelbereich, von Ø 1 mm bis Ø 32 mm

✓ die bewährte und nach wie vor gut verkaufte SAS 16.6.

✓ die DECO-Philosophie, nicht nur eine Maschine – sondern eine Konzeption – eine Ganzheitlichkeit in System und Anwendung

✓ die TB-DECO, ein Steuerungskonzept der Zukunft, das sich bestens, ja sogar immer besser bewährt und dessen Vorteile immer deutlicher werden

✓ der faszinierende Markterfolg, geprägt u.a. durch

- ◆ Genauigkeit u. Präzision
- ◆ Prozesssicherheit
- ◆ Verfügbarkeit
- ◆ Technologien
- ◆ Wirtschaftlichkeit

✓ die Präsenz von TORNOS TECHNOLOGIES in Pforzheim

✓ das überdurchschnittliche und vorbildliche Engagement der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen.

✓ das hohe Fachwissen u. Erfahrungsniveau in Technik u. Technologie sowie vor allem

✓ das langjährige Vertrauen der Kunden in TORNOS-BECHLER

Ja, Sie können mit TORNOS-BECHLER ins nächste Jahrtausend.

Trotz aller evtl. Probleme - und die gibt es überall, wichtig dabei nur, daß und wie sie angegangen u. erledigt werden – ist TORNOS-BECHLER eine gute Adresse.

Ja, Sie können mit uns ins nächste Jahrtausend.

Wir bereiten uns vor, den dynamischen Anforderungen des Marktes und unserer Kunden weiterhin gerecht zu werden.

Sicher...auch hier bleibt ein gewisses Maß an Spannung erhalten, auch hier ist Vertrauen erforderlich und unabdingbar.

Die Basis eines gesunden Vertriebsmanagements ist die Bindung der Kunden in eine gegenseitige Vertrauensbasis.

Dies muß die Präsenz, die Verfügbarkeit der Produkte, einen kontinuierlichen Verbesserungs- u. Entwicklungsprozess mit einschließen – in Technik, Orga und im Engagement.

Das gegenseitige Fairplay und Miteinander aller Beteiligten muß zum Standard werden.

Der „König-Kunde“ ist out, der „Partner-Kunde“ ist in.

Dies ist das Fundament der Zukunft für alle im Prozess Involvierten.

Dies gilt es zu erkennen, zu gewinnen – und zu erhalten.

Dies sichert für alle Beteiligten die Zukunft und die *mentale-Jahr-2000-Fähigkeit*.

Mit herzlichem Dank für das bisher entgegen gebrachte Vertrauen sowie den besten Wünschen zum Jahreswechsel.



Roland Reuter
Verkaufsleiter
Gebiet Südwest