

Die heute

erfolgreichen Unternehmen

garantieren Qualität und sind dank neuester Technologien und Automaten **erfolgreich!**

Der Titel dieses kurzen, jedoch wichtigen Artikels stammt von einem unserer Kunden, dem Unternehmen **S.O.M. in Villa Carcina (BS/Italien)**, das in seinem Dankschreiben an TORNOS-BECHLER für die gesamte handelstechnische Organisation und die **DECO 2000-Wartung** dankt.

Als Handelsleiter, der Tag für Tag der bitteren Konkurrenzwelt oder seitens unserer Konkurrenten manchmal berechtigten und oft heimlichen Herausforderungen ausgesetzt ist, kann diese Behauptung eines zufriedenen Kunden mich nur erfreuen.

Bei dieser Gelegenheit möchte ich zwei Feststellungen machen:

1) Die Konkurrenz wird immer aggressiver. Das Erscheinen des DECO Systems hat in den mehr oder weniger technologisch erstarrten Markt wie eine Bombe eingeschlagen. Mit dem Erscheinen der DECO 2000, ist die Konkurrenzwelt aus der Bahn geraten. Um einem solch technologischen Sprung folgen zu können, wendet die Konkurrenz alle sittlichen und unsittlichen Waffen an. Zu dem ethischen Aspekt kann noch ein Bumerang-Effekt hinzukommen.

Als Beispiel nennen wir ein Unternehmen, das androht, seine Aufträge nur an Zulieferer mit bestimmten Automaten aufzugeben. Somit sind von Anfang an alle Zulieferer ausgeschlossen, die eine



bessere Qualität zu einem wettbewerbsfähigerem Preis hätten anbieten können. Indem sie in einen fremden Sektor einbricht, bringt sich diese Gesellschaft um die Möglichkeit, andere wettbewerbsfähigere Alternativen abzuschätzen. Der Bumerang-Effekt könnte stattfinden, denn andere Unternehmen könnten sich aus Rache dazu entschließen, auf die Ergebnisse dieses Unternehmens zu verzichten.

2) Unsere Kunden beginnen die Vorteile, die TORNOS-BECHLER anbietet, anzuerkennen und stellen leistungsvolle Formen

der Zusammenarbeit auf die Beine, die mit der Vielseitigkeit und der Anpassungsfähigkeit des DECO Systems das wirtschaftliche und technologische erstrebte Basis-Ziel darstellen.

Diese beiden Punkte heben eine Marktrealität hervor und bestätigen, dass **DECO 2000** nun markt-bekannt ist und manchmal etwas Angst einflößt, denn sie hat sich als sehr leistungsstark und zukunftsorientiert erwiesen.

Die Eindrücke unserer Kunden sind sehr wichtig, denn TORNOS-

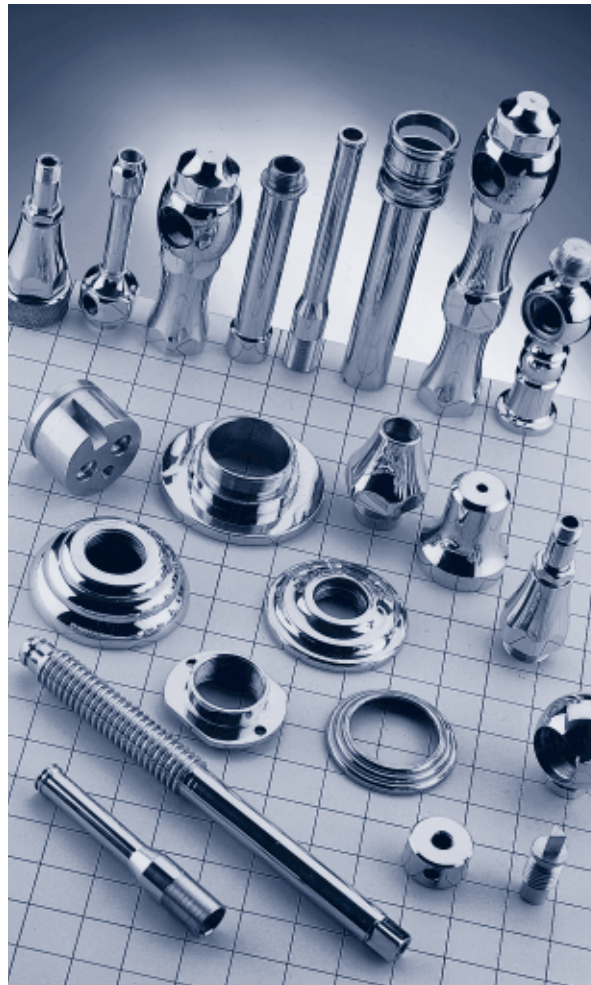
BECHLER sieht in Ihnen Partner, mit denen sie den Weg des Erfolgs und der Weiterentwicklung gehen wird.

Bei **TORNOS-BECHLER** glauben wir fest an diese Zusammenarbeitsform, denn sie ist nicht nur eine wichtige auszuwertende Waffe, sondern ebenfalls unser Unternehmenskapital.

Persönlich werde ich bei unseren Mitarbeitern und Kunden weiterhin predigen, dass der gegenseitige Erfahrungsaustausch nur auf neue Ideen und zukünftige Entwicklungen stossen kann, und dass diese neuen Ideen unfehlbar wettbewerbsfähige Vorteile erbringen werden.

Um zum eigentlichen Ursprung dieses Artikels zurückzukommen, könnte ich die von **S.O.M.** erbrachte Vergleichstabelle alle ihrer Automaten (TORNOS-BECHLER und Konkurrenten) verbreiten, ich finde das aber nicht sehr fein und überlasse anderen solche Verhaltensweisen. Es genügt mir, einige von unserem Kunden gemachte Bemerkungen vorzutragen:

- ◆ *«... Ganz offensichtlich haben uns die vor kurzem in unsere Herstellung integrierten **DECO** Automaten trotz mancher Kinderkrankheiten, Unerfahrenheit und Unkenntnis der Windows-Programmierung, vollstens zufriedengestellt.»*
- ◆ *«Der Leistungs-Index (die Herstellungs-Stunden im Verhältnis zu den effektiven Arbeitsstunden) erreichte den Wert 84,3%, der mit unseren anderen Automaten vergleichbar*



ist. Die anderen Automaten werden jedoch seit Jahren in unseren Werkstätten benützt und wir kennen sie in und auswendig, ihre Zuverlässigkeit ist weltweit bekannt.»

- ◆ *«Der Sättigungs-Index (effektive Arbeitsstunden im Verhältnis zu den verfügbaren Stunden) zeigt an, dass diese Automaten im Jahre 1999 zum*

Maximalsten ihrer Herstellungsleistung benutzt worden sind. Dies gestattete uns eine noch bessere Kundenzufriedenstellung betreffend der Zuverlässigkeit und der Schnelligkeit für die Lieferung komplexerer Werkstücke.

Um diesen Artikel zu beenden, wiederhole ich nochmals den Slogan unseres Kunden:

- ◆ *«Die Unternehmen die heutzutage erfolgreich sind garantieren Qualität und sind dank neuester Technologien und Automaten erfolgreich» und ich füge hinzu «dies durch die Zusammenarbeit mit Automatenherstellern wie TORNOS-BECHLER, für die der Kunde stets Vorrang hat».*

Nehmen wir zusammen die Hürden der Zukunft.



Enzo Pitton
Handelsleiter