

Einmal rund um die Welt mit unseren **Agenten:**

Eine neue Rubrik erblickt im DECO Magazine das Licht der Welt...

Wir gehen vom Prinzip aus, dass gescheite Ideen überall in der Welt angewandt werden können, und beginnen diese Artikelserie, indem wir Ihnen Ehn & Land, unseren schwedischen Partner, vorstellen.



Wir geben sogleich Herrn Niclas Axelsson (Leiter der TORNOS Produkte) das Wort, damit er sein Unternehmen, in dem er aktiv mitwirkt, vorstellen kann...

Wir wünschen die Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Zulieferern Ehn & Land – 50 Jahre Erfahrung

Seit 1950 liefert Ehn & Land, der schwedischen und norwegischen Mechanikindustrie Werkzeugmaschinen, Werkzeuge und Hilfsausrüstungen. Von Anfang an ist diese Gesellschaft ein Familienunternehmen. Die Besitzer sind jetzt die Herren Ulf Karåker, seit 15 Jahren Generaldirektor, und sein jüngerer Bruder Björn Karåker.

Ehn & Land beschäftigt heute 21 Mitarbeiter, und ihr Geschäftsumsatz beläuft sich auf circa 140 Millionen Schwedische Kronen pro Jahr (CHF 23,5 Mio.).

Während all dieser Jahre war ihre Politik auf enge und wirkungsvolle Zusammenarbeit, sowohl mit den Kunden als auch mit den Zulieferern, ausgerichtet. Dieses Prinzip war schon immer sehr wichtig und stellte den entscheidenden Aspekt der Politik von Ehn & Land dar.

Herr Ulf Karåker teilt uns mit: „Unser Ziel ist es, dauerhafte Beziehungen sowohl mit unseren Kunden als auch mit unseren Zulieferern aufzubauen“.

Herr Claes Enfors ist seit 18 Jahren bei dieser Gesellschaft. Heute ist er Verantwortlicher für den Kunden-

dienst und die Ersatzteile des TORNOS Programms. Im Kundendienst arbeiten ebenfalls die Herren Rainer Poser und Peter Tingstam, Leiter des Werkzeug-Kundendienstes und verantwortlich für die Ersatzteile und die Wartung der Erzeugnisse unserer anderen Programme. Herr Claes hat ebenfalls ein Auge auf unsere vier Kundendienst-Ingenieure. Diese Mitarbeiter sind bei TORNOS in Moutier speziell geschult worden und reisen mindestens zwei bis drei mal pro Jahr in die Schweiz, um up-to date zu bleiben und über das ganze Automatenprogramm immer informiert zu sein.

Ehn & Land nimmt an den jährlichen Arbeitstreffen teil, an denen die TORNOS Filialeiter Probleme oder durch Ehn & Land zu erbringende Verbesserungen behandeln. Bei diesen Treffen haben wir als schwedische TORNOS-Vertreter die Möglichkeit, unsere Verbesserungsvorschläge vorzustellen. Dies ist ein sehr positiver Punkt für uns, vor allem, da diese Treffen meist sehr interessant sind.

Wartungsvertrag

Um den Bedürfnissen unserer DECO-Kunden entgegenzukommen, sind wir nun in der Lage, ihnen einen Vertrag zur vorbeugenden Wartung über eine Dauer von etwa einem Jahr anzubieten. 35% unserer Kunden haben bereits einen solchen Vertrag unterschrieben. Kürzlich haben sich fast alle unserer neuen Kunden beim Kauf

Editorial
Forum
Interview
News
Presentation
Technical
The present



eines neuen Automaten für solch einen Wartungsvertrag, entscheiden.

Weshalb ein Vertrag zur vorbeugenden Wartung ?

Die vorbeugende Wartung bietet eine ganze Serie an Vorteilen, wie zum Beispiel :

- ◆ Verminderung der Gefahr eines unvorgesehenen Stillstands des Automaten
- ◆ Laufende Informationen über den Automatenzustand
- ◆ Bericht der zu treffenden Massnahmen, wenn die Wartung ausgeführt worden ist, um die Produktionspause zur Wartung planen zu können.
- ◆ Ergänzung der Automatensoftware
- ◆ Kostenlose telefonische Hilfeleistung
- ◆ Niedrigerer Stundenlohn für eine dringende Wartung
- ◆ Verbesserte und bleibende Präzision durch die Kontrolle und Einstellung der Nullpunkte des Automaten mittels Spezialwerkzeugen.

Die gemäss der TORNOS-Normen zugelassenen Ehn & Land Kundendienst-Ingenieure, führen diese Arbeiten mit hohem Wissen und Können aus.

Ausbildung in unserem Büro in Stockholm

Unser Ziel ist es, mindestens viermal pro Jahr in unseren zweckdienlichen Räumen in Stockholm eine Programmierausbildung zu organisieren. Somit werden die Kunden die Möglichkeit haben, Ihre Sachkenntnisse bezüglich der TB-DECO Programmierung zu testen und zu verbessern.

Unser Ausbildungssaal ist mit allem Nötigen ausgestattet, um eine gute Ausbildung zu sichern, d.h. wir haben die Computer so gestellt, dass sich zwei Personen einen Posten teilen können, zudem gibt es einen grossen Bildschirm und angemessenes Schulungsmaterial.

Die Kurse werden den verschiedenen Schwierigkeitsgraden entsprechend organisiert, um den unter-

schiedlichen Bedürfnissen der Kunden so gut wie möglich entgegenzukommen. Herr Alfonso Osuna von der TORNOS in Moutier, hält seine Kurse in Englisch ab und wird als ein sehr kompetenter Programmierungslehrer geschätzt. Wir wären begeistert, ihn öfters in Schweden zu haben.

DECO ist ein hervorragendes Konzept; dies bedeutet, dass die Anwendungsmöglichkeiten des Automaten nur durch die Grenzen des Benutzers eingeschränkt werden können.

Folglich sind wir überzeugt, dass eine Ausbildung sehr wichtig ist. Abends unternehmen wir diverse „Streifzüge“, z.B. zu Eishockeyspielen in der bekannten Globe Arena oder gehen einfach gut essen, was wiederum die Beziehungen zwischen den Familien Ehn & Land und TORNOS stärkt.

Verfügbarkeit des Kundendienstes

Wir denken, dass wir künftig unseren Kunden 24 Stunden pro Tag zu Diensten stehen können. Zur Zeit kann unser Kundendienstpersonal direkt per Telefon erreicht werden. Alle Dienstberichte werden der TORNOS zur Eintragung in spezifische Akten übergeben. Auf internem Niveau verfügen wir ebenfalls über eine sehr fortgeschrittene Datenstruktur. Wir werden in Zukunft durch Intranet direkt am Datensystem der TORNOS angeschlossen sein.

Somit werden wir unsere Kunden noch schneller über die Lieferfristen und die Preise der Ersatzteile informieren können. Wir werden ebenfalls eine Hilfs-Datenbasis benutzen können, die wir in unsere integrieren können und in der wir bei Problemfällen Lösungsvorschläge konsultieren können.

Werkzeuge und Zubehör

Wir versuchen stets, unser Ersatzteillager in Stockholm auf Niveau zu halten und anzupassen. Um so unabhängig wie möglich zu bleiben, versuchen wir ein Maximum Ersatzteile auf Lager zu haben. Da es jedoch unmöglich ist,

über alle Teile zu verfügen, sind wir dennoch von der Schweizer Basis abhängig. Dank der modernen Logistik jedoch ist es weniger wichtig, ob das Lager sich in Stockholm oder in der Schweiz befindet.

Unsere Strategie besteht ebenfalls darin, unseren Kunden bei der Auswahl der richtigen Werkzeuge Lösungen anzubieten. Deshalb stellten wir Herrn Magnus Wahlquist ein. Er hat, mit einer grossen Zahl der besten Werkzeughersteller Europas ein bemerkenswertes Werkzeugprogramm ausgearbeitet.

Dasselbe gilt für diverses Zubehör wie z.B. Hülsen, Spannzangen und Schneidöle.

Zusammenarbeit

Bei uns, bei Ehn & Land, wird die Zusammenarbeit mit den Kunden sowie mit den Zulieferern sehr gross geschrieben. Seinen Gesichtspunkt bekannt geben und Kritiken anbringen wird nicht zwangsläufig als negativ empfunden, sondern muss stets als ein Werkzeug und ein Mittel zum Fortschritt angesehen werden. Der Wille, stets besser zu werden und neue Lösungen zu finden, muss da sein – und er ist da, sowohl bei Ehn & Land als auch bei TORNOS.



Niclas Axelsson

Niclas Axelsson