



K. Schnider, chef de vente pour la Suisse, nous présente sa clientèle et l'organisation y appliquée...

# Nos clients sont exceptionnels...

et nous faisons **1** maximum pour les servir au mieux!

## Quoi de plus impersonnel que des chiffres ?

...et pourtant, cet éditorial sera personnel et axé autour de chiffres, à commencer par **1000** mercis à notre clientèle qui après plus de **5** ans d'utilisation du concept DECO **2000** nous démontre que les produits en découlant correspondent à de réels besoins.

La Suisse représente **1** ensemble de clients exceptionnels puisque, à ce jour, la moyenne de machines DECO par client s'élève à plus de **5**! Plusieurs clients ont commandé plus de **10** machines cette année, il s'agit d'**1** encouragement à toujours faire mieux pour TORNOS. De plus, il n'est pas rare en Suisse de voir des parcs de plus de **20** DECO.

Ces machines DECO et MULTIDECO sont presque toujours, et ceci en rapport avec la complexité des pièces réalisées, destinées à des industries de hautes technologies où les exigences en termes de précision et de qualité atteignent **1** niveau très élevé.

Ballaigues, suite à la destruction par le feu le **25** janvier 2001, a monopolisé plusieurs départements, à savoir ceux des tours monobroches à poupée mobile et TORNOS-services (pièces de rechanges machines à cames et tours CNC classiques)... **1** épisode très impliquant dont je garde **1** souvenir très vivace.

**2** personnes qui étaient à votre service nous ont quittés, M. Derendiger est parti en retraite bien méritée et M. Flury a désiré réorienter sa carrière en passant responsable de produits pour **1** nouvelle ligne de produits, les DECO à poupée fixe dont la **1**ère machine DECO **42f** a été récemment présentée.

Pour les remplacer sur le marché, **3** nouvelles personnes organisées géographiquement ont été nommées (ces **3** personnes représentant les **3** gammes de produits de l'entreprise).

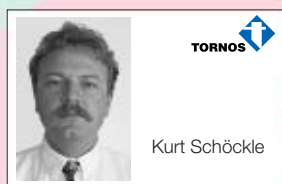
tale et du Tessin où il pourra exploiter le savoir-faire acquis en tant que formateur clients.

Ces **3** personnes ont et auront à cœur de considérer vos intérêts et vos préoccupations, n'hésitez pas à les contacter pour toute question, remarque, suggestion ou problème, ils sont à votre écoute...

**1** relation entre **2** entreprises passe avant tout par les hommes, je suis convaincu que le nouveau team de vente et de conseils pour la Suisse saura vous apporter les réponses qualitatives et quantitatives que vous êtes en droit d'attendre. Dans nos échanges et négociations, mon souhait est qu'il y ait toujours **2** gagnants!

L'addition de tous ces chiffres tellement impersonnels mais autant personnalisés me permet de terminer par **3134** vœux de bonne année pour **2002** et de vous souhaiter de bonnes fêtes.

A bientôt  
Kurt Schnider



La vie d'une entreprise est **1** challenge constant et les défis de nos clients sont nos défis. Par exemple, la reconstruction et la rénovation dans les meilleurs délais d'**1** parc de machines à cames et DECO de la société Maillefert Instruments à

**M. Carlos Almeida**, antérieurement en charge de relations avec nos filiales latines, s'occupe de la Suisse romande, **M. Kurt Schöckle**, précédemment responsable de fabrication dans un atelier de décolletage s'occupe de la Suisse centrale et enfin **M. Francesco Favaretto** prend la charge de la Suisse orien-

**PS:** Quelle étrange coïncidence, **3134** représente le nombre de DECO installées au moment où cette nouvelle structure est mise en place... (Automne 2001)