

„Nun ade du mein old Germany“ oder „sag mir wo die Wirtschaft ist, wo ist sie geblieben?“

Werte Kunden, wertige Interessenten, der weltweite Umbruch hat die Welt bereits verändert, und doch stehen wir erst am Anfang einer globalen Veränderungswelle. Eine Welle, die jeden von uns betrifft. Die politischen Aktivitäten der Europäisierung will die vermeintliche „Gleichheit“ in Wirtschaft, Wettbewerb und Politik vermitteln. Die Macht der Globalisierung verändert den Wirtschaftsstandort. Deutschland verliert seinen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Stellenwert, verliert an Bedeutung und deutlich am Wachstumsmarkt. Die Medien Internet und Co. bilden die Basis für ein globales Netzwerk, für weltweite Aktionen, Reaktionen und Controllings; und dies in Sekundenschnelle – die Welt wird zum globalen Dorf. Die Politik unterstützt diese neue Ausrichtung, ohne Folgebewusstsein fürs eigene Land – und zwingt auch weitsichtige Unternehmer zum Mitmachen. Der dadurch entstandene und weiter krebserregende Preisdruck auf Produkte und Leistungen beschleunigt die ungesunde Preissenkungsspirale ins Unermessliche – in die Gefahr der Deflation.

Und der Wertewandel in Deutschland? Geld ist längst nicht mehr alles! Man ist auf der Suche nach anderen Werten, nach dem Sinn seines Tuns. Der extrem expandierende Wellnessmarkt bestätigt die Frustration der Menschen in ihrem beruflichen Tun.

Der Wandel bei TORNOS

TORNOS hatte bereits 1996 die Weichen für Veränderung gestellt. Hierbei wurde vor allem auf ein einheitliches System und wirtschaftliche Vorteile für die Kunden geachtet. Mitwachsende Steuerungs- und Bedienungsentelligenz, globale agier- und einsetzbarer Programmübertragungen waren ebenso wichtig, wie die Realisierung höchster Technologiestandards – synergieadaptierend auf Einspindel und Mehrspindeldrehautomaten – zu einem hervorragenden Preis-Leistungsgefüge.

Diese Veränderungen waren richtungsweisend für Kunden und die gesamte Branche.

Das Ergebnis dieses Wandels hat dazu geführt, dass TORNOS innerhalb kürzester Zeit einen sehr hohen Marktanteil erreicht hat. Dies mit Maschinen von höchster Qualität und einer Vielzahl neuer Technologien, hervorragender Fertigungsflexibilität, kombiniert mit engagierten Mitarbeitern und einer außergewöhnlichen Preispolitik.

Diese neue Unternehmenspolitik hatte aber auch dazu geführt, dass die neue unternehmensfreundliche Linie innerhalb des weltweiten Wirtschaftszusammenbruchs auch eine gefährliche Gratwanderung war.

War der eingeschlagene Weg von TORNOS ein Fehler?

Waren es die bis dato gelieferten > 4.000 DECO Einspindler und > 340 DECO Mehrspindler plus einer erstaunlichen Anzahl SAS 16.6? Sind die in den letzten Jahren auf den Markt gebrachten 10 neuen Maschinentypen schuld, oder die – aufgrund der relativ hohen Stückzahlen doch sehr geringen Kinderkrankheiten (man spricht immerhin bei der DECO von ca. 40.000 und bei der MULTIDECO von ca. 6.200 PNC-Achsen)?

Oder gebührt ein Vorwurf dem Vertrieb, welcher nicht nein sagen konnte, wenn Kunden weitere Maschinen orten wollten, oder dem überdurchschnittlichen Engagement der MitarbeiterInnen aus Offerte, Technologie und Service? Oder ist es das prähistorisch geprägte TORNOS Image aus der „Zeit vor DECO“?



Im Rückblick gesehen ist eine Be(Ver)urteilung immer einfach. Sicher hat es in der nahen Vergangenheit viel Unsicherheiten gegeben, die sich hätten vermeiden lassen können, wenn man dies vorher geahnt hätte. Aber wer weiß denn immer was morgen sein wird, welche Gesetze dann gelten? Dies gilt für TORNOS wie für jedes Unternehmen. Aber bemerkenswert ist ...TORNOS ist noch immer der Benchmarking Tipp in Punkto Höchsttechnologie, Aktivitäten und nicht zuletzt im Engagement der MitarbeiterInnen.

Alte und neue Kräfte für TORNOS- Kunden!

Das schmerzhaft verlaufene 2002 ist überstanden, die finanzielle Sicherheit bis dato geregelt. TORNOS ist sich seiner Verantwortung für den wirtschaftlichen Erfolg seiner Kunden bewusst und wird sich deshalb weiterentwickeln – für höchste Qualität und besten Service. Der Buchstabe von Chance wurden getauscht in Change. Hinter den Kulissen wird gearbeitet – Neues entsteht. Lösungen zur Beseitigung der für einige Kunden zum Teil schmerzhaften Altlasten sind erarbeitet und greifen bereits. Dies bestärkt auch uns, weiterhin hinter TORNOS zu stehen und die eingeschlagene – eindeutig gute Richtung – mit zu tragen.

Was weiter sein wird, ist noch offen, die Wirtschaft und die Politik bestimmen mit. Aber wenn alle an gemeinsamen Zielen mitarbeiten, festgefahrene Einzelfürstentümer abbauen, weg vom Dollardenken in die Kundenzufriedenheit, vom Forderungs- zum Dienstleistungs- und Kundenbindungsmanagement avancieren, die Branchen und Mentalitätsbedürfnisse der Kunden erkennen und achten, schaffen wir uns die Vorteile zum Bestehen im globalen Markt ...und zur Sicherung unserer Region. So fördern wir neue Wertigkeiten der Unternehmen, der MitarbeiterInnen, der Kundinnen und den Sinn aller Arbeit.

Mit den neuen Unternehmensaktivitäten und einem dauerhaften Kundenvertrauen, werden TORNOS und seine Kunden auch in die sich weiter verändernden Wirtschaftszeiten gemeinsam hineinwachsen.

Was werden wir – das TORNOS Gebiet SüdWest – tun?

Wir werden weiter unseren Verantwortungsbewußten Weg gehen und gerne die TORNOS Krawatte weiter tragen. Aber ganz im Sinne des Wandels werden wir zum Nutzen und Wohle aller Beteiligten die Marktdynamik und deren Anforderungen im Auge behalten, um ggf. schnell auf die wirtschaftspolitischen Veränderungen reagieren zu können.

Unsere Aufgabe und unser Sinn ist, dass Kunden durch unsere Arbeit wachsen, bessere Geschäfte machen können und entsprechend zum allgemeinen wirtschaftlichen Wachstum in der Region beitragen.

Nicht Berechnung macht Menschen zu Freunden, sondern das Bedürfnis nach verständnisvoller Gemeinsamkeit.

Ihr Roland Reuter