

Lösungs- anbieter...

Eine Herausforderung, der die Verantwortlichen der TORNOS Geschäftsbereiche "Einspindelsysteme" und "Mehrspindelsysteme" mit Zuversicht entgegensehen!

Think Parts
Think TORNOS Discover how...
◆ Precise
◆ Productive
◆ Flexible
◆ Efficient
◆ User friendly

Car Industry
Fittings
Watch Industry
Electronic Connector Industry
Medical technology

...the TORNOS solutions are!

TORNOS ist seit vielen Jahren ein spezialisierter Lösungsanbieter mit zahlreichen Aktivitätsbereichen. Warum also sollte man diesen Ansatz, der vor allem anlässlich der EMO entwickelt wurde, als etwas wirklich Neues präsentieren? Ist diese Entwicklung tatsächlich neu?

Um die wirkliche Bedeutung dieses Ansatzes näher zu untersuchen, hat das DECO Magazin ein Gespräch mit M. Cancer, dem Leiter des Geschäftsbereichs "Einspindel-systeme", und mit M. Nef, dem Leiter des Geschäftsbereichs "Mehrspindelsysteme", geführt.

DECO-Magazin

Guten Tag meine Herren. Ist die Philosophie, die unser Unternehmen mit dem Slogan "Think part – Think TORNOS" umschreibt, nicht ein wenig übertrieben? Worauf basiert diese Philosophie? Was spricht für die Fortsetzung dieser Philosophie in der heutigen Zeit?

Carlos Cancer

Dieser Slogan steht tatsächlich für den Service, den TORNOS heute bietet: umfassende, individuelle und an die branchenspezifischen Herausforderungen angepasste Lösungen. Mit einem Wort: Lösungen für unsere Kunden.

Hierbei handelt es sich nicht um ein einfaches Schlagwort, sondern um die Beschreibung einer optimalen Beziehung zu unseren Kunden. Wir verfügen über ein außergewöhnliches Know-how, durch das wir unseren Kunden einen echten Mehrwert bieten können. Indem

wir diese Stärke weiter ausbauen, erfüllen wir eine wesentliche Anforderung des Marktes, denn wir können unsere angebotenen Lösungen noch präziser auf die Wünsche unserer Kunden ausrichten.

DECO-Magazin

Bedeutet dies, dass TORNOS als Anbieter hochgradig komplexer und spezifischer Lösungen auch sehr hohe Preise verlangt?

Carlos Cancer

Nein. Genau hier liegt die große Stärke unserer aktuellen Produkte. Wir bieten unseren Kunden eine "universelle" Produktfamilie, die gewissermaßen das Herz eines hochentwickelten Systems darstellt.

So ist beispielsweise die Maschine vom Typ DECO 13a, die auf der EMO Teile für den Bereich Medizin hergestellt hat, eine Standardmaschine. Das Know-how von TORNOS umfasst auch die

Lösungsanbieter...

„Anpassung“ der Maschinen mit speziell entwickelten Peripheriegeräten und Zubehör. Auf diese Weise können wir eine Standardmaschine in ein zuverlässiges, branchenspezifisches Werkzeug verwandeln.

Unser Unternehmen bietet derzeit präzise Lösungen für verschiedene Branchen an, aber damit nicht genug. Wir möchten unseren Kunden darüber hinaus heute und in Zukunft einen hohen Mehrwert bieten.

Wenn sich also eine neue Anforderung abzeichnet, analysieren wir unser Angebot aus dieser Perspektive. Wenn das betreffende Teil mit einem Ein- oder Mehrspindelsystem realisiert werden kann, wird dem Kunden die Lösung angeboten, die seinen Erwartungen am besten entspricht.



DECO-Magazin

Nach welchen Kriterien entscheiden Sie, ob ein neuer Markt bzw. ein neuer Aktivitätsbereich eröffnet wird?

Carlos Cancer

Hierzu ist zunächst zu sagen, dass im Bereich Drehen über enorme Erfahrungen (aus über einhundert Jahren) verfügt wird und dass noch immer mehr als 40.000 TORNOS Kurvenmaschinen im Einsatz sind. Daneben stehen 4000 Maschinen vom Typ DECO und MultiDECO im täglichen Einsatz. Diese stellen ebenfalls eine wichtige Informationsquelle dar, mit deren Hilfe wir sehr präzise Lösungen entwickeln können.

DECO-Magazin

Dieses System scheint in der Tat hervorragend zu sein. Wie aber entwickeln Sie ein „maßgeschneidertes“ System?

Willi Nef

Wir sind seit Jahren in den verschiedensten Branchen aktiv und stehen in engem Kontakt zu den jeweiligen Märkten. Auf diese Weise können wir unsere Produkte stets perfekt an die aktuellen Anforderungen anpassen.

DECO-Magazin

Als Leiter Ihrer Geschäftsbereiche (siehe Rahmen S.53) tragen Sie auch die Verantwortung für deren Weiterentwicklung. Wie sehen Sie diese Strategie sich ergänzender Komponenten?

Willi Nef

TORNOS hat sich zum Ziel gesetzt, seine Kunden bei der Verwirklichung ihrer Ziele zu unterstützen.

DECO-Magazin

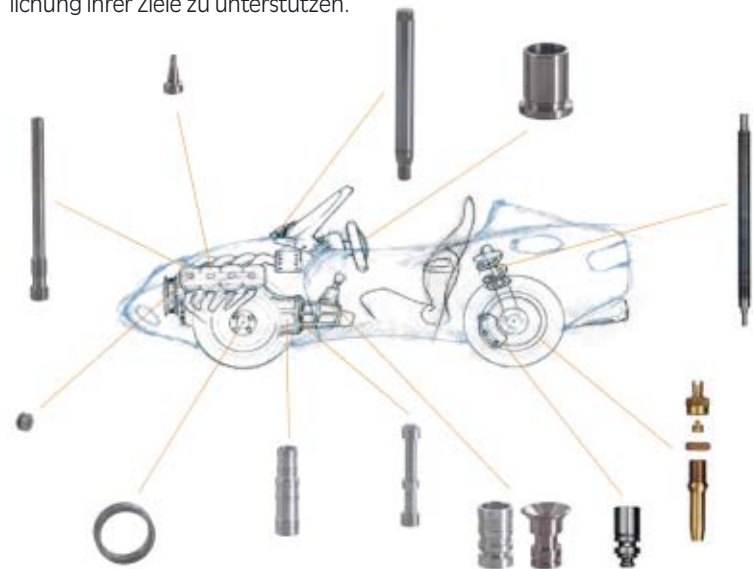
Sie folgen also den Anforderungen des Marktes?

Carlos Cancer und Willi Nef (gleichzeitig)

Ja, aber das ist nicht genug!

Wenn wir stets neue Lösungen anbieten wollen, müssen wir die Anforderungen des Marktes voraussehen.

Daher sind unsere technischen und Handels-Partner stets auf der Suche nach neuen Trends und Entwicklungen.





DECO-Magazin

Kann dies auch bedeuten, dass TORNOS gemeinsam mit Kunden Lösungen entwickelt, die das Unternehmen später auch an andere verkauft?

Carlos Cancer

Auf keinen Fall. Die Beziehungen zwischen TORNOS und seinen Kunden sind transparent. Wenn wir gemeinsam eine Lösung entwickeln, wird diese nicht automatisch vermarktet, sondern zunächst in jedem Einzelfall neu bewertet.

Die Beziehungen zu unseren Kunden basieren auf Vertrauen und entwickeln sich auch in diesem Sinne.

DECO-Magazin

Nutzen Sie auch andere Informationsquellen, um Ihre Entwicklungsziele zu erreichen?

Carlos Cancer

Wir verfügen über eine eigene Marktforschungsabteilung, die uns mit relevanten Informationen aus verschiedenen Branchen versorgt. Studien haben beispielsweise

ergeben, dass sich der Markt für Steckerverbindungen in Bewegung befindet.

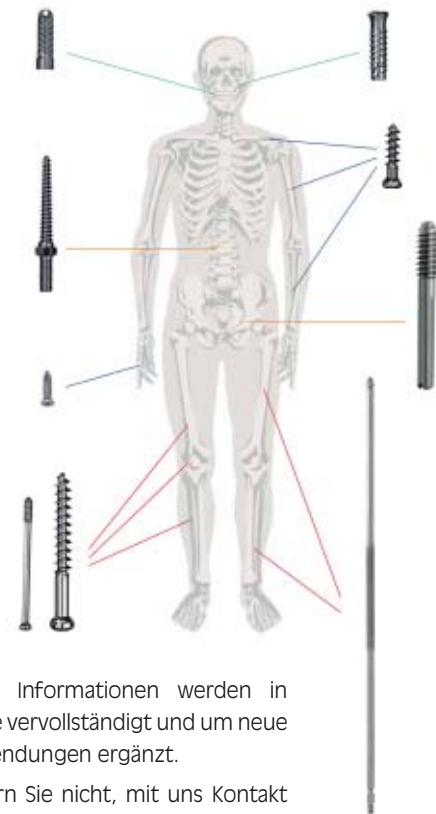
Im August 2003 gingen aus diesem Markt weltweit 16,5% mehr Bestellungen ein, als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Nach den Ergebnissen von 19,1% im Jahre 2001 und 9,6% im Jahre 2002 sind diese Zahlen sehr vielversprechend und eröffnen uns neue Möglichkeiten.

DECO-Magazin

Vielen Dank, dass Sie uns die Klarheit und Stabilität Ihrer Strategie erläutert haben. Möchten Sie noch ein paar abschließende Worte äussern?

Willi Nef

Wir haben spezielle Dokumentationen für verschiedene Branchen erstellt. Hierzu zählen bisher der Automobilbau sowie die Bereiche Medizin und Sanitärinstallation. Die Dokumentation zum letztgenannten Bereich zeigt beispielsweise die Teilefertigung mit hoher Produktivität auf Maschinen vom Typ MultiDECO (1,8 s/Teil).



Diese Informationen werden in Kürze vervollständigt und um neue Anwendungen ergänzt.

Zögern Sie nicht, mit uns Kontakt aufzunehmen, und besuchen Sie regelmäßig die Website unseres Unternehmens. Hier finden Sie alle genannten Broschüren und weitere interessante Informationen.



www.tornos.ch Rubrik "news"

Die Gliederung in Geschäftsbereiche ist kundenorientiert und ermöglicht dem Unternehmen eine sehr angepasste Strategie. Alle Aktivitäten, die mit kundenspezifischen Lösungen in Verbindung stehen, unterliegen der Verantwortung der Geschäftsbereichsleitung. Diese stellt Ressourcen der zentralen Abteilungen zur Verfügung, um die Anforderungen des Unternehmens zu erfüllen.

Wir werden in der kommenden Ausgabe des DECO-Magazins ausführlicher auf diese Organisationsstruktur und auf die damit verbundenen Vorteile eingehen.