

Innovationen:

Schlüsselemente für den Erfolg

Für ein Unternehmen wie TORNOS sind technische oder strategische Innovationen notwendig um langfristig erfolgreich zu bleiben. Ohne diese Innovationskraft wäre beispielsweise das DECO-Konzept nie entstanden.

Um sich ein Bild von der aktuellen Lage zu verschaffen, befragte das DECO-Magazin Carlos Cancer und Willi Nef, die Leiter der Business Units "Einspindler und Mehrspindler":

DM: Guten Tag, meine Herren. Wir wissen, dass TORNOS vor kurzem wirtschaftliche Probleme hatte. Nachdem diese nun hinter Ihnen liegen, wie haben sich diese Schwierigkeiten auf die Entwicklungsarbeit ausgewirkt.

CC: TORNOS war schon immer innovativ. Betrachtet man die Jahre 1997 bis 2001, so hat das Unternehmen jährlich zwei neue Produkte auf den Markt gebracht. Diese Produkte ersetzen ihre

Vorgänger oder führten zu neuen Baureihen. Heute bieten wir, mit Ausnahme der SAS 16.6 Maschine, ausschließlich neue Produkte an. Das älteste Modell, die DECO 10, wurde zwar schon vor 7 Jahren auf den Markt gebracht, seither aber ständig verbessert. In diesem Jahr haben wir übrigens eine komplett neue Version dieses Typs auf den Markt gebracht.

DM: Demnach hat das Unternehmen seine Innovationsgeschwindigkeit in den letzten Jahren nicht verlangsamt?

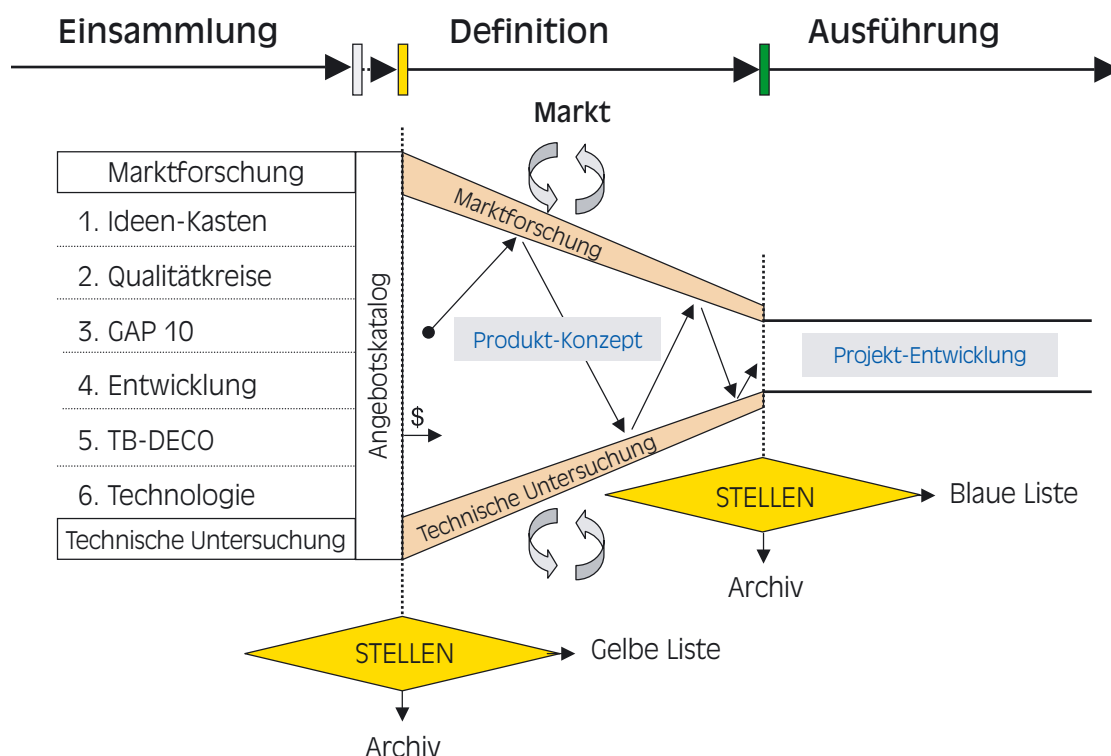
CC: Sicher nicht, wir haben nur unsere Prioritäten etwas anders gesetzt. Wir haben verstärkt an der Feinabstimmung unserer Produkte

gearbeitet und diese optimal auf die Anforderungen der Kunden abgestimmt. Es wurde viel dafür getan, um sicherzustellen, dass unsere Produkte stets den Kundenwünschen entsprechen.

Zwischen 2000 und 2002 gab es deshalb bei uns keine wirklichen Innovationen im Sinne von komplett neuen Produkten oder neuen Plattformen.

DM: Mit anderen Worten: Sie haben die Position ausgebaut, die sie mit den bestehenden Produkten eingenommen haben, aber nicht wieder etwas Revolutionäres anvisiert?

CC: Genau. Aber seit 2003 haben sich die Dinge geändert! Da wir



Innovationen:

Schlüsselemente für den Erfolg



durch "Business Units" mit unserer neuen Organisation verbunden sind, haben wir den Innovationsprozess neu definiert und einen strategischen Entwicklungsplan erstellt, der wieder echte Produktneuheiten in den Vordergrund stellt.

DM: *Der Stellenwert von kompletten Neuentwicklungen ist unbestritten, allerdings ist dem Kunden durch werkstückoptimierte Lösungen oft mehr geholfen. Besteht nicht die Gefahr, dass durch die neuen Innovationsziele die Adaption an kundenspezifische Fertigungsaufgaben und die darauf abgestimmten Detailverbesserungen vernachlässigt werden. Zum Beispiel durch einen Mangel an Ressourcen oder durch die Angst vor einem Konflikt im Produktprogramm?*

WN: Bei dem Wettbewerbsvorteil, den TORNOS seinen Kunden verschafft, handelt es sich primär nicht um das Produkt selbst, sondern um den Mehrwert, den es mit sich bringt! Die jetzt in Gang gesetzte Innovationsoffensive soll diesen Wert maximieren, sei es durch neue Produkte oder durch die

Weiterentwicklung bereits vorhandener Produkte. Wir arbeiten mit mehreren Teams an mehreren Entwicklungsprojekten gleichzeitig und berücksichtigen dabei sehr wohl unsere aktuelle Produktpalette. Dies bedeutet für unsere Kunden eine sehr hohe Planungssicherheit.

DM: *Sie sagen, Sie arbeiten auf mehreren Achsen gleichzeitig. Können Sie uns mehr dazu sagen?*

WN: Unsere Innovationsoffensive erstreckt sich auf verschiedene Projekte, deren Zeitpläne zwi-



schenzeitlich verlängert wurden. In groben Zügen lässt sich unser Ansatz folgendermaßen beschreiben: Wir sammeln Informationen, werten diese aus und untersuchen sie auf technische und wirtschaftliche Machbarkeit. Die Ergebnisse fließen in ein Produktkonzept ein, aus dem dann Lastenhefte für weitere Entwicklungen resultieren.

CC: Derzeit ist unser Programm an Einspindel-Drehautomaten für einfache bis komplexe Werkstücke mit einem Durchmesser von 3 mm bis 25,4 mm angepasst. Das "GAP 10" Programm zielt darauf ab, unsere Position bei unseren Kunden durch eine Steigerung der Produktivität und der Effizienz zu verbessern, indem wir das beträchtliche Potenzial des DECO-Konzepts noch weiter ausschöpfen.



Das "S"- Programm stellt hingegen einen völlig neuen Ansatz dar, mit dem wir neue Marktsegmente erschließen wollen, indem wir uns auf noch komplexere Werkstücke einstellen als auf die, die unsere Maschinen derzeit ohnehin schon herstellen können.

Innovationen:

Schlüsselemente für den Erfolg

DM: Sprechen Sie eventuell gerade von einer neuen Maschine oder einer neuen Modellreihe? Können Sie uns mehr dazu sagen?

CC: Ich kann Ihnen noch keine Details dazu nennen. Ich kann Ihnen allerdings bestätigen, dass wir mit Hochdruck an einem neuen Konzept arbeiten, das das aktuelle DECO-Sortiment ergänzen wird. Dieses wird bestimmten Anforderungen gerecht, die wir derzeit noch nicht vollständig abdecken.

DM: Können Sie unseren Lesern einen zeitlichen Rahmen nennen?

CC: Nein. Aber ohne ein Geheimnis zu verraten, kann ich sagen, dass 2005 ein wichtiges Jahr für TORNOS wird.

DM: Danke, Herr Cancer und nun zu Ihnen Herr Nef: Wie sieht es mit Innovationen im Bereich der Mehrspindler aus?

WN: Auch hier arbeiten wir an neuen technischen Entwicklungen, die das Funktionsspektrum unserer Maschinen erweitern sollen. Wir haben letztes Jahr die MULTIDECO 20/6 b auf den Markt gebracht und schauen jetzt weiter nach vorne.

Wir konzentrieren uns auf Werkstücke, die noch komplexer sind



und wollen dafür die Zykluszeiten reduzieren. Wir werden so vorgehen, dass unsere Kunden ihren Aktionsradius mit MULTIDECO erweitern können!

DM: Können Sie uns noch mehr zu den Terminen sagen?

WN: Wie Carlos, kann auch ich Ihnen keine Details zu den "Road Maps" der Innovation nennen. Was zählt, ist, dass sie existieren. Wir haben ehrgeizige Ziele und knapp kalkulierte Termine, und wir werden sie einhalten...

DM: Ich danke Ihnen für Ihre Erklärungen. Sie zeigen uns, dass TORNOS uns bald mit neuen Lösungen auf dem Markt überraschen wird.

CC: Unsere Philosophie spiegelt sich prägnant in unserem Slogan "Think parts – think TORNOS". Sie denken an Werkstücke, die bearbeitet werden sollen und wir an Lösungen, die dies heute und in Zukunft ermöglichen.

Im Anschluss an dieses Interview hatten wir Gelegenheit, die frisch renovierten Räumlichkeiten der "Business Units" und des Bereichs R&D zu besichtigen. Diese wurden zur Verbesserung der Kommunikation eingerichtet und beweisen auf eindrucksvolle Weise, dass TORNOS sich von Neuem auf Erfolgskurs befindet.

