

# 23 anni di partenariato

# TORNOS & Teximp



PUB DIXI

Editorial
Forum
Interview
News
<b>Presentation</b>
Technical
The present

**Sono ormai 23 anni che le società Teximp SA, Zollikon et TORNOS SA, Moutier lavorano insieme nell'ambito di una proficua collaborazione. Durante questo periodo sono state vendute molte macchine: non meno di 80 nel corso degli ultimi tre anni.**

**Ma**, come ha avuto inizio questa partnership, e com'è riuscito a mantenersi malgrado le difficoltà?

Tutto è iniziato così: Negli anni settanta, la vita di un venditore BECHLER non era per nulla facile. "No, grazie, noi abbiamo delle macchine TORNOS", rispondeva la maggior parte dei clienti potenziali quando ricevevano le offerte della BECHLER.

Questa situazione non fece che rafforzare la motivazione di questo frustrato venditore BECHLER che si impose un obiettivo: aspettare che la rappresentanza dei prodotti TORNOS si rendesse libera in un qualsiasi paese dell'Est.

Nel 1982, anno della creazione di TEXIMP, TORNOS (che nel frattempo aveva riacquisito BECHLER), aveva bisogno di un rappresentante in Bulgaria, il vecchio venditore BECHLER non si fece pregare e fu così che iniziò un rapporto commerciale molto fruttuoso.

I risultati dell'ex venditore BECHLER non si fecero attendere: a un anno di distanza, aveva già venduto 20 macchine TORNOS.

TEXIMP ebbe un'evoluzione positiva e non cessò di crescere sino a disporre di un'équipe ragguardevole di 50 ingegneri, specialisti in tecnologie, tecnici post-vendita, personale amministrativo e altri collaboratori preziosi e fedeli, tutti altamente qualificati. Questo sviluppo fu in buona parte sostenuto dalla collaborazione con TORNOS.



Vlado Vukaja, proprietario della Teximp SA

I due partner hanno aperto e mantenuto una strada comune, a volte difficile come può verificarsi in questo settore, ma sempre con una base di fiducia e di rispetto reciproco. Questo percorso ci ha portato insieme verso i grandi clienti attuali che sono, ad esempio, ARMATURKA, TESLA, KATRING o HYTOS.

Già in passato e sino ad oggi, la direzione presa si è rivelata essere quella giusta e noi continueremo a mantenere questo tipo di collaborazione e di partnership. Siamo certi che essa ci condurrà ancora verso altri importanti clienti. Si usa dire che nella vendita quel che conta è che prima ancora di essere fabbricata, qualsiasi macchina deve essere venduta. TORNOS e TEXIMP sono stati quasi sempre concordi su questo principio di base che hanno assunto congiuntamente.

Malgrado tutto il rispetto da noi dovuto a tutti i tipi possibili di CRM e altre moderne evoluzioni di vendita, una collaborazione che da risultati commerciali non ha bisogno di essere re-inventata, ma va semplicemente mantenuta perseguita con tutti i mezzi disponibili. Non verrà mai sufficientemente sottolineato che il venditore nella catena del successo svolge un ruolo centrale, data la sua vicinanza con il cliente e il lavoro di prosecuzione che egli svolge al suo fianco!

La collaborazione TORNOS – Teximp si basa su un modello che sino ad oggi è stato proficuo per i partner.

23 anni di partenariato esemplare :

# TORNOS & Teximp



Sede Sociale Teximp

**Teximp**  **360° CNC Solutions**



Teximp TTC Ljubiana

Il nostro obiettivo è quello di mantenere la stessa strategia e di rafforzare le già solide fondamenta, per continuare a garantire il nostro successo nel tempo a venire.

In modo particolare, a causa dell'identificazione con il prodotto TORNOS, la Teximp conferisce alla continuità di tale collaborazione un'importanza capitale.

Alcune Nazioni quali la Romania, la Bulgaria e la Serbia, che non sono ancora molto rilevanti per TORNOS, iniziano ad attivarsi. L'obiettivo è quello di dominare il mercato di questi paesi come è già avvenuto per la Repubblica Ceca. Siamo persuasi che questa strada sfocerà su una collaborazione ancora più stretta ed intensa tra le Teximp e TORNOS e contribuirà al successo di tutti i partner implicati.

I migliori saluti dal vostro venditore BECHLER dell'epoca: Vlado Vukoja.

## La sede sociale di Teximp SA si trova

Seestrasse 25  
CH-8702 Zollikon  
Tel. 0041 1 914 40 00  
Fax 0041 1 914 40 04  
[www.teximp.sa](http://www.teximp.sa)  
[info@teximp.sa](mailto:info@teximp.sa)

## Teximp International:

Zurigo, Praga, Brno, Belusa, Lubiana, Zagabria, Belgrado, Bucarest, Sofia.

**Filiali Teximp** Nei seguenti paesi, Teximp dispone di filiali che le garantiscono la prospezione e l'efficace accuratezza dei mercati locali.

- ◆ Praga & Brno (Repubblica Ceca)
- ◆ Belusa (Slovacchia)
- ◆ Lubiana (Slovenia)
- ◆ Zagabria (Croazia)
- ◆ Belgrado (Serbia)
- ◆ Bucarest (Romania)
- ◆ Sofia (Bulgaria)

Le 7 Filiali Teximp offrono un rete decentralizzata di distribuzione e relativi servizi post-vendita. Esse assicurano la necessaria rapidità d'azione e d'intervento data la prossimità con il cliente.

Moderni centri di tecnologie e di servizi (TTC) offrono al cliente la possibilità di testare le funzioni delle macchine prima di effettuare investimenti. In qualsiasi momento i visitatori sono accolti da tecnici qualificati. Essi possono quindi usufruire di dimostrazioni sulle macchine, lavorazione di particolari, formazione e sessioni rivolte al loro proprio personale.

Teximp SA dispone di un centro di tecnologia & di servizio (TTC) nei seguenti paesi:

- ◆ TTC Praga: centro high-tech con oltre 300 m<sup>2</sup> di superficie espositiva.
- ◆ TTC Belusa: centro high-tech con oltre 100 m<sup>2</sup> di superficie espositiva.
- ◆ TTC Lubiana: centro high-tech con oltre 200 m<sup>2</sup> di superficie espositiva.
- ◆ Centro di formazione e salone espositivo a Zagabria.

## Le prestazioni Teximp

### Soluzioni CNC Teximp 360°:

- ◆ consulenza & vendita
- ◆ interessanti possibilità di finanziamento
- ◆ tecnologia completa di produzione
- ◆ messa in servizio & formazione tramite personale specializzato
- ◆ manutenzione & post-vendita
- ◆ vasta gamma di accessori

## Qualche data nella storia del successo Teximp

### 1982

Fondazione della società anonima Teximp SA a Morges, nei pressi di Losanna.

### 1987

Vlado Vukoja riacquista il 100 % delle azioni di Teximp SA.

Conquista di nuovi mercati, come la Repubblica Ceca e la Jugoslavia

### 1997

Teximp apre il suo primo centro di tecnologia e di servizio (TTC) a Praga – la pietra angolare dei futuri successi.

### 2000

Per la prima volta nella sua storia, Teximp vende oltre 100 macchine.

### 2004

- ◆ Teximp SA impiega oltre 50 persone.
- ◆ Teximp vende oltre 180 macchine CNC.
- ◆ Teximp realizza un fatturato consolidato di oltre 30 milioni di CHF.
- ◆ Apertura di un secondo centro di tecnologia Teximp (TTC) a Lubiana (Slovenia).

◆ Apertura del terzo centro di tecnologia Teximp (TTC) a Praga (Repubblica Ceca).

◆ Apertura del quarto centro di tecnologia Teximp (TTC) a Belusa (Slovacchia).

◆ Apertura del centro di formazione e salone espositivo Teximp a Zagabria (Croazia).

### Teximp SA nella Repubblica Ceca e in Slovenia

Nel **1992**, Teximp crea la sua filiale a Praga, nel **1996** seguono Teximp Brno e nel **2000** Teximp Belusa.

Nel **1997**, Teximp apre il primo centro di tecnologia & servizio (TTC) a Praga – una piattaforma importante per i futuri successi.

Nel **2004**, Teximp apre il secondo centro high tech TTC costituito da oltre 300 m<sup>2</sup> di superficie espositiva sia a Praga che a Belusa (Slovacchia).

Oggi, Teximp occupa 16 collaboratori in Repubblica Ceca e 4 in Slovacchia.

## Il mercato ceco

Tutti i mercati di Teximp SA sono in costante crescita economica.

In particolare i mercati Cechi e Slovacchi offrono un importante potenziale.



TTC Praga

L'integrazione di questi due paesi nell'Unione europea, elimina numerosi ostacoli inerenti la circolazione di persone e di beni. In avvenire questi paesi applicheranno le stesse norme vigenti nell'Unione Europea anche sul piano giuridico. Ciò rende l'espansione di questi paesi molto attraente per numerosi investitori. Altro fattore positivo: il personale è formato adeguatamente ed è di alto livello, i costi di produzione non sono molto elevati.

La Repubblica Ceca ha un sistema economico moderno. Dopo le massicce privatizzazioni degli anni novanta, le ex aziende statali sono attualmente private. Il settore privato contribuisce ormai per circa l'80 % alla formazione del PIL. Tra le industrie più potenti, troviamo la costruzione meccanica, l'automobile, la chimica e l'agro-alimentare.

Le esportazioni svizzere verso la Repubblica Ceca, hanno superato il miliardo di CHF per la prima volta nel 2003, di cui il 30 % per la vendita di macchinari.