

Auf Asienkurs – TORNOS verhilft China und Asien zu

Diesen Monat bringt das DECO Magazin ein Interview mit Herrn Daniel Hess, dem Generaldirektor von TORNOS Asia. Angesichts der Wahrnehmung des aufstrebenden Chinas als eine sowohl aufregende wie auch anspornende Herausforderung, setzt sich Herr Hess mit der progressiven Strategie auseinander, die TORNOS durch rasch zunehmende Marktanteile starken Auftrieb auf ihrem Weg zu einem der bedeutendsten Akteure im chinesisch-asiatischen Wirtschaftsraum verleihen wird.



Von links nach rechts: Sun Wei Min, Sales Director - Catherine Shen, Secretary - Huang Xin Chun, Sales Account Manager - Peter Zhang, Field Service Engineer - Claire Feng, Administration Manager - Emmanuel Deville, Field Service Manager - Frank Jia, Field Service Engineer - Wu Ming, Field Service Engineer

DM: Dürfen wir Sie um eine Aussage über Ihre Verkaufsergebnisse 2004 + 2005 sowie darüber bitten, welche Verbesserungen Sie in diesem Jahr erzielt haben?

China ist der weltgrößte Verbraucher in der Maschinenindustrie, mit einer Nachfrage, die über mehrere Jahre hinweg stetig zugenommen hat. Heute importiert China hauptsächlich höherwertige Technologie und Materialien. Die derzeit von TORNOS angebotenen hochklassi-

gen Produkte und Lösungen sind exakt auf diese Tendenz zugeschnitten und versprechen chinesischen Kunden außergewöhnliche Möglichkeiten in ihrem Streben nach Verbesserung ihrer eigenen Geschäftsaussichten.

Um nicht nur eine verstärkte Marktpräsenz von TORNOS in China, sondern auch die bestmögliche Betreuung der Kunden in Sachen Beratung, Verkauf und Service zu gewährleisten, hat TORNOS im April 2004 eine Agentur in Shanghai

eröffnet. Die offizielle Eröffnungsfeier fand am 8. Juli im Peace Hotel in Shanghai statt.

Seit der Eröffnung der Agentur in Shanghai hat das Unternehmen seine laufenden Kundendienstleistungen konsolidiert und das Kundeneinzugsgebiet durch Einstellung neuer Vertreter erweitert. Diese decken verschiedene Verkaufsgebiete und Vertriebssegmente ab und verfügen über spezifische industrielle oder regionale Stärken, was bei der enormen

höherwertiger Technologie!



MT&AI Saigon 2005. Daniel Hess, General Manager, Asia and Darren Way, Application Engineer, Asia Pacific Region

Diversität des Landes für den Erfolg unabdingbar ist. Chinas Vielfältigkeit gleicht jener, die ein amerikanischer Geschäftsmann in Europa vorfindet – jede Region und jedes Land muss auf unterschiedliche Art und Weise angegangen werden.

Diese Aufrüstung brachte neue Kunden und beste Kontakte zu potentiellen Neukunden, die sich vom Lösungsangebot der Firma beeindruckt zeigen. Die TORNOS-Lösungen umfassen die Werkzeugmaschine, die erforderlichen Peripherieanlagen sowie die Fachkompetenz und das Know-How der TORNOS-Mitarbeiter. Dieses umfangreiche Lösungspotential wurde rasch durch neue Aufträge belohnt und wir können sagen, dass wir bis Ende 2005 unsere Bestelleingänge im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt haben werden.

DM: Welches sind Ihrer Meinung nach die signifikanten Elemente hinsichtlich Mehrverkäufe? Und welche Herausforderungen stellt dabei die Zielerreichung an Sie?

Service und Kundenzufriedenheit sind Schlüsselemente für den Erfolg in China (und Asien); und

ebenso wie der lückenlose Kundendienst gehört zu diesem Konzept die Bestrebung, dem Vertreternetz und den Direktkunden einen raschen und fachlich einwandfreien Verkaufsservice zu bieten.

Der chinesische Markt wird als sehr wichtig für TORNOS wahrgenommen. Das Wachstum in scharf umrissenen Aktivitätsbereichen wie Elektronik, Automobilbau und Medizintechnik verleiht einschlägigen Lösungen wie sie TORNOS anbietet beste Zukunftsaussichten.

DM: Welche Änderungen ergeben sich aus Ihrer Sicht in 2005 für den chinesischen Markt in Bezug auf Drehanwendungen? Welches sind die Favoriten unter den Produkten Ihrer Angebotspalette?

Mit der rasch wachsenden Automobilindustrie in China und den entsprechend erhöhten Anforderungen in punkto Flexibilität, Präzision, Produktivität, Zuverlässigkeit und Qualität, ist die MULTI-DECO-Drehmaschine das ultimative Produktionswerkzeug. Dank deren Mehrspindelsystem kann der Kunde die Produktivität eines Mehrspindlers und die

Genauigkeit eines Einspindlers in Verbindung mit der Flexibilität der numerischen Steuerung nutzen.

Eine einzige MULTI-DECO kann, je nach dem zu fertigenden Teil, 5 oder mehr Einspindeldrehmaschinen ersetzen. Als Antwort auf die Frage, wie ein gegebenes Teil in Großserie zu fertigen sei, lautet die wirtschaftlichere Antwort auf den Einsatz von TORNOS-Mehrspindelmaschinen. In Europa setzen einige TORNOS-Kunden den Mehrspindel zur Teilefertigung in Losgrößen von 10'000 Stücke oder weniger ein, da er dabei immer noch beträchtliche Flexibilitätsreserven hat.

Mit weltweit mehr als 5'000 unter dem DECO-Konzept laufenden Maschinen kann TORNOS auch in China die bestmögliche Kundenlösung anbieten.

DM: Sehen Sie irgendeinen technologischen Durchbruch auf dem Gebiet der Automattendreherei voraus, bzw. welches sind die Tendenzen, die Sie in Anbetracht der technologischen Entwicklung voraussehen?

Eines der Hauptanliegen der Werkzeugmaschinenindustrie ist die Bearbeitungsgenauigkeit der Maschinen und deren Fähigkeit, eine qualitativ 100-prozentig hochstehende Teilefertigung zu gewährleisten. Dies setzt eine Weiterentwicklung des Werkzeugmaschinenkonzepts in Richtung verbesserte Temperaturstabilität, sowie die Möglichkeit der Feinabstimmung aller Elemente voraus, welche die mikromechanische Bearbeitung beeinflussen.

Ein weiteres sehr wichtiges Element ist das, was geschieht, nachdem das Teil gefertigt ist. Hier tendiert das Produktionsmittel vorwiegend in Richtung Vollintegration bzw. Globallösung, mit beispielsweise Palettierung, Werkstückprüfung während des Produktionsprozesses u. a. m. Ebenfalls vorgesehen sind äußerst gezielt auf hochspezifische Be-

Auf Asienkurs –

dürfnisse zugeschnittene Maschinen.

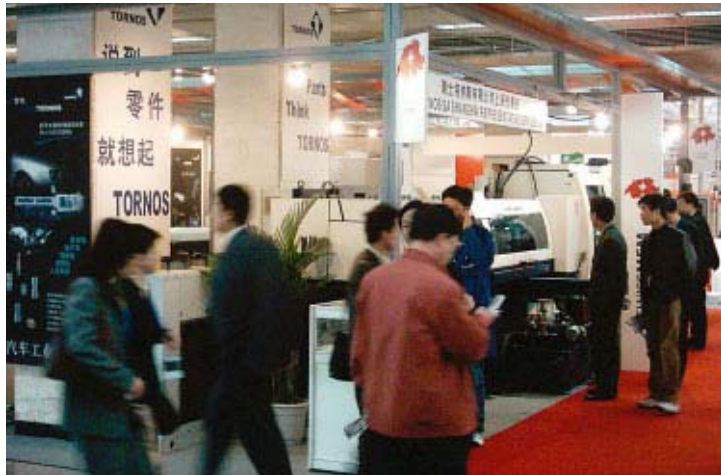
DM: *Welches sind aus Ihrem Blickwinkel die wesentlichen technologischen Herausforderungen, denen sich TORNOS gegenübergestellt sieht?*

Als Durchbruch in der mikromechanischen Bearbeitung gilt die Erzielung einer geometrischen Maßhaltigkeit von weniger als 3 mm, wie sie beispielsweise in anspruchsvollen Anwendungen wie die der Festplattenherstellung verlangt wird, wobei die Herausforderung genauer gesagt in der Langzeit-Maßhaltigkeit liegt.

DM: *Welche Trends im mikromechanischen Bearbeitungssektor sehen Sie in Asien?*

Ein weiteres Wachstum im Festplattensektor ist in Ländern wie Thailand, Südchina, Singapur und Malaysia vorauszusehen. Die Uhrenindustrie, obwohl nicht auf so hochpräzise Teile wie die Festplattenindustrie eingeschwo- ren, stellt ihrerseits sehr hohe Präzisionsanforderungen, wobei ich in Asien keine bedeutende Zunahme an Uhrenmaschinen feststelle, denn Asien ist ein stabiler Markt. Es wird indessen zu einer Erneuerung vorhandener Maschinen kommen, die die Endphase ihrer Nutzungsdauer erreicht haben.

Aus diesem Grund hat TORNOS, nach ausgedehnten Marktfor- schungen, innerhalb Jahresfrist 6 neue Produkte herausgebracht, um vor allem in Asien mit der Marktnachfrage Schritt zu halten. Eines der sechs Neuprodukte ist vorwiegend der Festplatten- industrie zugedacht, und zwar die "DECO 8sp", während die Zielkundschaft der auf März 2006 geplanten "DECO 7s" die Uhrenin- dustrie ist.



CIMT China 2005



Medtech China 2005



12th South China Machine Tool Show

Ebenfalls Wachstumspotential zeigt in Asien der Industriezweig der medizintechnischen Implantate, ein Anwendungsbereich, in dem TORNOS der in Europa und den USA führende Maschinenbauer ist. Weiter beobachten wir in Asien eine zunehmende Industrietätigkeit mit entsprechend steigender Nachfrage nach High-Tech-Maschinen. Wir haben unlängst Maschinen für die medizintechnische Industrie in Einzugsgebieten wie Japan, China, Taiwan und Malaysia verkauft. Für medizintechnische Produkte wie Zahnimplantate und Schrauben werden sehr hohe Anforderungen hinsichtlich Rückverfolgbarkeit, Qualität und Oberflächengüte gestellt. TORNOS-Maschinen erfüllen diese strengen Auflagen.



Von links nach rechts: Sylvia So, Administration & Accounting Manager – Carrolline Au, Sales Administrator Yuen Chun Ming, Field Service Engineer – Jason Kwok, Junior Field Service Engineer

DM: Welche Strategie verfolgen Sie, um Ihren Marktanteil in 2005 und 2006 weiterhin auf steilem Wachstumskurs zu halten, und was ist dabei Ihre Zielsetzung?



Die aktuelle Philosophie von TORNOS ist im Schlagwort "Think PARTS - Think TORNOS" zusammengefasst: Die Gedanken des Kunden drehen sich ständig um die zu fertigenden Teile und TORNOS findet immer wieder den richtigen Dreh, um dem Kunden sein Fertigungsproblem zu lösen!

Heutzutage ist die Baureihe der Einspindler vorwiegend auf Teile zugeschnitten, deren Fertigung als ziemlich komplex bis hochkomplex gilt, mit Durchmesser von 3 mm

bis 32 mm. TORNOS strebt eine Festigung ihrer aktuellen Position auf diesem Gebiet an durch eine Steigerung der Produktivität und der Effizienz des Kunden, unter gleichzeitiger Ausschöpfung des enormen Potentials, das mit dem DECO-Konzept gegeben ist.

Zudem herrscht in 2005 und 2006 für TORNOS Hochstimmung dank Neuprodukten, die den sich zuspitzenden Markttendenzen (z. B. höhere Präzision und umfassendere Machbarkeit) mit einschlägigen Lösungen begegnen. Auch ist TORNOS mit der [s-line] fortan in der Lage, auf mittelkomplexe Teile ausgerichtete Lösungen mit einem unschlagbaren Preis-Qualitätsverhältnis anzubieten.

Wir haben gehört, dass TORNOS in Asien, genauer gesagt in Hong Kong, eine zweite Agentur eröffnet hat; können Sie dies bestätigen und uns Näheres dazu sagen?

Dem ist tatsächlich so, und bei der Standortwahl der neu eingerichteten Agentur haben wir Hong Kong bevorzugt, um von der ausgezeichneten Logistik-Infrastruktur dieser ideal im Zentrum des asiatischen Wirtschaftsraums gelegenen Drehscheibe sowie von deren nächster Nähe zu China zu profitieren.

Mit der Lagerhaltung von Ersatzteilen wird die Agentur zum

Ersatzteilzentrum von TORNOS für den asiatisch-pazifischen Raum, wobei ein reibungslos funktionierender Service- und Ersatzteildienst angestrebt wird, um den wachsenden Bedürfnissen dieser Region zu entsprechen.

Die neue Agentur verfügt ebenfalls über einen Ausstellungsraum, wo wir gleichzeitig bis zu 3 Maschinen vorführen und testen können, und der zudem hinsichtlich der Durchführung von Kundenschulungen sowohl für Maschinen-, als auch für Software-Einweisungen ausgestattet ist.

Für TORNOS bedeutet die Präsenz in der Region Verkaufszahlen mit zweistelligen jährlichen Wachstumsraten und wir haben uns zum Ziel gesetzt, der steigenden Marktnachfrage mit bestmöglichen Serviceleistungen nachzukommen.

DM: Herr Hess, wir danken Ihnen für das Gespräch; möchten Sie abschließend eine Botschaft an Ihre Kunden adressieren?

Natürlich! Wir werden in 2006 sehr aktiv ins Marktgeschehen eingreifen, unter anderem mit der Teilnahme an zahlreichen Messen (ein ständig aktualisiertes Programm finden Sie auf der Webseite von TORNOS), und es würde uns sehr freuen, Sie dort empfangen zu dürfen.

Contact for TORNOS Asia
Hess.d@tornos.ch