

Dem Kunden entgegenkommen...

Sind Messen und Ausstellungen dafür noch die richtigen Instrumente?



In diesem Jahr finden weltweit wieder eine Vielzahl von Messen und Ausstellungen statt. Dies eröffnet allen Werkzeugmaschinenherstellern die Möglichkeit, Kunden und Interessenten in den jeweiligen Regionen direkt anzusprechen. TORNOS nützt diese Chance und ist beispielsweise dieses Jahr auf über 40 Veranstaltungen präsent. Dies ist natürlich mit einem enormen logistischen und finanziellen Aufwand verbunden. Allein die Transportkosten für Maschinen betragen mehrere hunderttausend Schweizer Franken. Der europäische Werkzeugmaschinenverband CECIMO hat deshalb durch die EMO-Jahre versucht, die Zahl der Messen in Europa zu reduzieren. Diese Regelung soll demnächst aber außer Kraft gesetzt werden, so dass auf die Unternehmen eine wahre Flut von Messen zukommt. Die

Redaktion wollte deshalb von Pierre-Yves Kohler, dem Verantwortlichen für Kommunikation und Marketing bei TORNOS, wissen, mit welcher Strategie das Unternehmen darauf reagiert.

DM: Herr Kohler, Sie transportieren Tonnen schwere Maschinen rund um den Globus um sie wenige Tage auf einer Messe auszustellen. Grenzt das nicht an "Wahnsinn"? Könnte man die Aufmerksamkeit der Kunden nicht mit anderen Mitteln auf sich lenken?

PYK: Es geht nicht nur um den Transport, sondern in erster Linie um die Kosten. Eine Maschine auszustellen nur um aufzufallen, wäre tatsächlich unsinnig. Jede Maschine auf einem Messestand muss eine konkrete Botschaft vermitteln und unsere Kunden bewegen, mehr darüber zu erfahren und zu sehen.

DM: Das bedeutet, Sie stellen keine Maschine ohne definierte Messeziele aus?

PYK: Ganz richtig! Wir verfolgen mit jeder Messebeteiligung ein festes Ziel und machen es davon abhängig, ob wir eine bestimmte Maschine zeigen oder nicht. Bei der Vorstellung einer Innovation ist es unverzichtbar, dass unsere Kunden diese "anfassen" und im Praxisbetrieb sehen. Daraus ergeben sich dann die Fragen, die den Nutzen der Neuheit eindrucksvoll vermitteln. Wenn wir beispielsweise unsere kurzen Rüstzeiten herausstellen wollen, gibt es nichts Besseres, als diese mit wenigen flinken Handgriffen vor den Augen des Kunden durchzuführen. Produkte aus dem bekannten Programm zeigen wir nur dann, wenn wir für spezielle Branchen oder Anwendungsfälle unsere Kompetenz anhand konkreter Applikationen unter Beweis stellen wollen.

DM: *Es gibt also einen Trend weg von Ausstellungen, wo die Maschinen nur eine Statistenrolle spielen?*

PYK: Dies würde ich so nicht sehen. Wir suchen die Kundennähe und werden uns auch weiterhin an allen wichtigen Messen und Ausstellungen beteiligen. Die Frage ist nur, ob wir dort immer eine Maschine zeigen müssen. Wir überlegen derzeit intensiv, ob es nicht andere, zeitgemäßere Präsentationsformen gibt.

DM: *Woran denken Sie?*

PYK: Wenn wir auf jeder Messe präsent sein wollen, summieren sich die Transportkosten rasch auf mehrere hunderttausend Schweizer Franken. Wir denken klarerweise darüber nach, wie wir diese Ausgaben sinnvoller einsetzen können? Beispielweise durch großzügigere Kommunikationsbereiche, audiovisuelle Medien, virtuelle Maschinen, Demonstrationsmodelle etc.

DM: *Das klingt ziemlich revolutionär – befürchten Sie nicht, Kunden zu "verlieren", wenn Sie hier allzu innovativ sind?*

PYK: Halt, stopp. Ich habe nicht gesagt, dass wir auf Messen keine Maschinen mehr zeigen werden. Wir diskutieren derzeit über effizientere Präsentationsformen und wir werden keinesfalls Entscheidungen treffen, die den Interessen unserer Kunden oder unseren eigenen zuwiderlaufen. Deshalb werden wir auch unsere Kunden fragen, ob sie auf bestimmten Messen unbedingt Maschinen sehen wollen, oder ob für sie andere Aspekte mindestens ebenso wichtig sind.

DM: *Interessant! Lassen Sie uns diese Idee gleich aufgreifen: Liebe Leser, was halten Sie von einem Stand des Maschinenherstellers TORNOS, auf dem keine Maschine gezeigt wird? Würden Sie diesen besuchen? Was wären für Sie die unverzichtbaren Elemente, um ihn*

interessant zu machen? Ihre Meinung interessiert uns! Senden Sie Ihre Antworten an die Adresse

redaction@decomag.ch.

In einer der nächsten Ausgaben des DECO-Magazins werden wir Sie über die Ergebnisse dieser Diskussion und deren Auswirkungen auf die künftige Messestrategie von TORNOS informieren¹. Nun interessiert uns von Herrn Kohler allerdings noch: Was geschieht konkret in 2006, gibt es bereits Neuerungen in Ihrer Messepräsenz?

PYK: Nein, es gibt noch kein grundlegend neues Konzept, sondern nur einige Detailverbesserungen: Geografisch gesehen, werden wir unsere Messepräsenz in Asien weiter ausbauen und in den USA zusätzlich zu den bekannten Messen einige Hausausstellungen bei unseren Vertretungen veranstalten². In Europa stellen wir nach wie vor auf allen größeren Messen aus, wobei wir hier die Budgets optimieren.

So werden wir auf einem Stand keine zwei praktisch gleichen Maschinen mehr ausstellen, oder – wenn es Sinn macht – bestimmte Maschinen ohne Stangenlademagazine zeigen.

DM: *Die Revolution wird also 2006 noch nicht stattfinden?*

PYK (lacht): Stimmt und es ist fraglich, ob überhaupt eine Revolution stattfindet. Unsere oberste Priorität ist es, unseren Kunden so weit wie möglich entgegenzukommen, sie zu treffen und ihnen maximale Vorteile zu bieten. Daran orientieren sich alle unsere Überlegungen und deren Umsetzung erfolgt nach den Kundenwünschen.

Wenn Sie TORNOS auf einer bestimmten Messe besuchen wollen, informieren Sie sich bitte auf der WEB-Site (www.tornos.ch) oder fragen Sie Ihren zuständigen Kundenbetreuer. Er hält Sie gerne über die aktuellen Entwicklungen auf dem Laufenden.



¹ Ich würde mich über Ihre Kommentare und Anmerkungen per e-mail sehr freuen.

² Die letzten Informationen zu diesem Thema finden Sie auf unserer Internetseite www.tornos.ch

Dem Kunden entgegenkommen...



Europa

Ausstellungen	Land	Stadt	Öffnungsdaten	Schließungsdaten	Woche
10ème Mondial des métiers Eurexpo	Frankreich	Lyon	9.2.2006	12.2.2006	6
Samumetal	Italien	Pordenone	9.2.2006	13.2.2006	6-7
Simodec	Frankreich	La Roche Sur Foron	7.3.2006	11.3.2006	10
Techni-Show	Holland	Utrecht	14.3.2006	18.3.2006	11
Ausstellung Teximp	Slovenien	Ljubljana	16.3.2006	17.3.2006	11
Metav Süd	Deutschland	München	4.4.2006	7.4.2006	14
Siams	Schweiz	Moutier	9.5.2006	13.5.2006	19
Mach	England	Birmingham	15.5.2006	19.5.2006	20
Metav Nord	Deutschland	Düsseldorf	20.6.2006	24.6.2006	25
Gewatec	Deutschland	Wehingen	6.7.2006	8.7.2006	27
AMB	Deutschland	Stuttgart	19.9.2006	23.9.2006	38
Brno MSV	Tschechien	Brno	2.10.2006	6.10.2006	40
Tekniska Mässan	Schweden	Stockholm	3.10.2006	6.10.2006	40
Bimu	Italien	Milan	5.10.2006	10.10.2006	40-41
Prodex	Schweiz	Basel	14.11.2006	19.11.2006	46
Turntec	Deutschland	Frankfurt	29.11.2006	2.12.2006	48



Asien

Ausstellungen	Land	Stadt	Öffnungsdaten	Schließungsdaten	Woche
MTA	Malaysia	Kuala Lumpur	3.5.2006	7.5.2006	18
Taipei Int'l Manufacturing Technology Show	Taiwan	Taipei	3.5.2006	7.5.2006	18
Die & Mold	China	Shanghai	8.5.2006	12.5.2006	19
Medtec	China	Shanghai	21.5.2006	23.5.2006	20-21
13th South China IMME	China	Guangzhou	23.5.2006	26.5.2006	21
Metal working	China	Shanghai	10.10.2006	13.10.2006	41
Jimtof	Japan	Tokyo	1.11.2006	8.11.2006	44-45
China DMP	China	Dongguan	8.11.2006	11.11.2006	45
ThaiMetalex	Thailand	Bangkok	23.11.2006	26.11.2006	47



USA

Ausstellungen	Land	Stadt	Öffnungsdaten	Schließungsdaten	Woche
MDM West	Kalifornien	Anaheim	31.1.2006	2.2.2006	5
Medical Device Expo	Puerto Rico	Suan Juan	16.2.2006	17.2.2006	7
Westec	Kalifornien	Los Angeles	27.3.2006	30.3.2006	13
Eastec	Massachusetts	Springfield	23.5.2006	25.5.2006	21
Omtex Orthopedic show Rosemont	Illinois	Rosemont	21.6.2006	22.6.2006	25
MDM East	New York	New York	6.7.2006	8.7.2006	27
IMTS	Illinois	Chicago	6.9.2006	13.9.2006	36-37
MDM Minneapolis	Minnesota	Minneapolis	25.10.2006	26.10.2006	43
Greater NY Dental Meeting	New York	New York	26.11.2006	29.11.2006	47-48

Rest der Welt

Ausstellungen	Land	Stadt	Öffnungsdaten	Schließungsdaten	Woche
24th Ciosp	Brasilien	São Paulo	28.1.2006	1.2.2006	4-5
Metalobrabodka	Russland	Moscow	23.5.2006	27.5.2006	21
Austech	Australien	Sydney	30.5.2006	2.6.2006	22
Fimaqh	Argentinien	Buenos Aires	30.5.2006	3.6.2006	22