

Die strategischen Ziele von Tornos

Interview mit dem CEO, Raymond Stauffer



Von links nach rechts: Raymond Stauffer, CEO, François Frôté, Verwaltungsratspräsident, und Philippe Maquelin, CFO/COO, auf der Pressekonferenz am 21. März 2006.

Die von Tornos auf der EMO vorgestellten Innovationen verfügen über Eigenschaften, die für das Unternehmen neu sind. Zum einen wurden Einspindel-Drehautomaten für die Fertigung von einfachsten Werkstücken konzipiert, andererseits wurden Mehrspindler für hochkomplexe Bearbeitungsvorgänge entwickelt. Das DECO Magazin wollte von Raymond Stauffer wissen, welche strategischen Überlegungen, diesen scheinbar widersprüchlichen Entwicklungen zu Grunde liegen.

RS: Der technologische Fortschritt muss den Anforderungen des Kunden entsprechen. Es braucht



Die neue MULTIDECO 20/8d für die Fertigung hochkomplexer Werkstücke mit Haupt- und Gegenbearbeitung.

fundiertes Marktwissen, um dem Kunden Produkte anbieten zu können, die exakt auf seine Bedürfnisse zugeschnitten sind. Um dieses Ziel zu erreichen, nutzen wir die Synergien zwischen unseren "Business Units" und unserer Abteilung "Forschung und Entwicklung".

DM: Erlauben Sie mir, dass wir genauer auf diesen Punkt eingehen. Reicht dies, um sich wirklich vom Wettbewerb abzuheben?

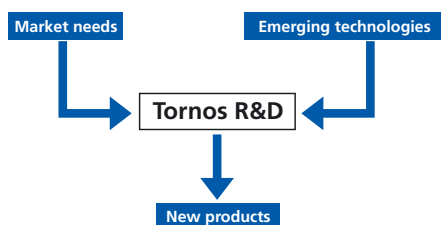
RS: Die Kundenzufriedenheit steht bei uns immer im Vordergrund. Dabei ist es notwendig, stets auf die Bedürfnisse des Kunden einzugehen, um die Herausforderungen zu verstehen, denen sich dieser stellen muss. Technologische Innovationen und Entwicklungen müssen den Markttendenzen entsprechen, damit unsere Produkte optimal auf die Bedürfnisse und Arbeitsprozesse unserer Kunden abgestimmt sind. Tornos hat das Ziel, der führender Anbieter von kompletten "Produktionssystemen" zu sein. Dies umfasst Maschinen, die mit sämtlichen Zusatzeinrichtungen für die Komplettbearbeitung und das Handling fertiger Werkstücke ausgerüstet sind ebenso wie einen kompetenten und effizienten Service.

Bei unserem Service sind Qualität und Schnelligkeit oberstes Gebot. Wir sehen den Kundendienst als ein eigenständiges "Produkt" an. Dadurch können sich unsere Maschinen und unsere „Hardware“ eindeutig vom Wettbewerb abheben. Wir wollen unseren Kunden damit ein echtes Leistungsplus bieten.

DM: Wie vereinbaren Sie Marktbedingungen und "Forschung und Entwicklung" miteinander?

RS: Die Kreativität unseres Projektteams beruht auf der ständigen Umsetzung vom Markt an uns herangetragenem spezifischer Bedürfnisse unter der Prämisse: "Konzentration auf technologisch sinnvolle Lösungen".

F&E-Aktivitäten werden in strategischen Partnerschaften mit spezialisierten Unternehmen und Institutionen aus verschiedenen Bereichen auch extern ausgeführt. Durch permanente Projektprüfungen stellen wir sicher dass unsere Konzepte den tatsächlichen Marktbedürfnissen entsprechen.



Die Abteilung F&E als Bindeglied zwischen den Marktbedürfnissen und technologischen Innovationen.

DM: Derartige Projekte nehmen rasch riesige Dimensionen an. Wie gehen Sie damit um?

RS: Wir legen höchsten Wert auf Kundennähe, Projektmanagement, Machbarkeitsstudien, Zuverlässigkeit, Kostenanalyse, Kompetenzentwicklung und Qualitätszirkel.

Nur so können wir das Ziel der „höchsten Effizienz“ erreichen!

DM: Was möchten Sie Ihren Kunden zum Schluss dieses Gesprächs sagen?

RS: Wir möchten sie alle auffordern, uns sowohl neue Ideen, aber auch Bemerkungen und Kritik mitzuteilen, denn nur in einem partnerschaftlichen Dialog werden wir gemeinsam weiterhin erfolgreich sein.



Zufriedene Kunden sind der Schlüssel zum Erfolg!



Palettensystem auf der Multideco, ein grosser Unterschied zum herkömmlichen Teileauswurf.

Die strategischen Leitlinien von Tornos

- ◆ Fundiertes Marktwissen.
- ◆ Dem Kunden das passende Produkt anbieten.
- ◆ Forschung und Entwicklung.
- ◆ Souveräner Führungsstil.