



El tipo de desafío para el que están preparadas las plataformas tecnológicas. Una combinación inteligente de la cinemática de la máquina y de la potencia de la informática ha permitido realizar este implante en una sola operación y con el consiguiente ahorro extraordinario de tiempo para el cliente.

en dicha base. El propósito es ayudar a nuestros clientes en todo el mundo, no revelar sus "secretos".

dm: Si debo fabricar una pieza nueva para la que todavía no dispongo de los dispositivos óptimos, ¿puedo trabajar con uno de los Techno Hubs?

UH: Sí, y no tendrá que esperar hasta la próxima feria para ver una máquina o a un representante de Tornos; los encontrará siempre ahí para ayudarle a encontrar la mejor solución.

dm: Sólo lleva en Tornos unos meses, desde octubre de 2006, pero ¿puede decirnos cuáles serán los cambios que notarán los clientes con esta nueva organización de servicios y ventas en 4 zonas?

UH: El objetivo es que los clientes noten la diferencia. Queremos estar cerca de ellos, responder con mayor rapidez y competencia y desarrollar mejores relaciones profesionales con ellos.

dm: Muchas gracias por responder a nuestras preguntas. ¿Desea realizar algún comentario a sus clientes para cerrar este primer artículo?

UH: Sí, claro, quiero transmitirles que estoy entusiasmado con la posibilidad de marcar la diferencia en el ámbito de la orientación al cliente en la organización de servicios y ventas. Nuestra plantilla y nuestros colaboradores son excelentes y con su ayuda, los clientes observarán un número mayor de mejoras. Invito a los clientes a hacerme llegar sus impresiones en caso de que no cumplamos con nuestros compromisos. Gracias por su ayuda.



Urs Hirsiger

Director de ventas y marketing desde 2006. Antes de llegar a Tornos, Hirsiger trabajó en varias empresas de maquinaria en todo el mundo. Tiene amplia experiencia en aspectos culturales y en "la importancia del cliente".

Los lectores de decomagazine tendrán la oportunidad de conocerle en alguna de las ferias mundiales.

En caso de tener cualquier observación sobre los Techno Hubs o cualquier pregunta sobre el resto de puntos tratados en este artículo, no duden en enviar sus comentarios a la señora Hirtzlin, ayudante de Urs Hirsiger, a la dirección de correo electrónico:

Hirtzlin.a@tornos.com

mediSIAMS: una exposición dedicada a subcontratación de los mercados "médico" y "odontológico"

La mayor parte de los lectores de decomagazine conocen el salón SIAMS que se celebra en Moutier (Suiza) los años pares. La edición de 2006, que fue la 10a edición de este salón, permitió que 530 expositores presentaran sus productos y "savoir-faire" a alrededor de 15.000 visitantes profesionales. Los organizadores de este acontecimiento, de un éxito cada vez mayor, decidieron lanzarse a la organización de otra exposición: el salón mediSIAMS.



¿Cuál es el objetivo del salón mediSIAMS?

Hacer visibles las competencias industriales puestas al servicio de la medicina y la odontología es el objetivo del 1er salón mediSIAMS que se celebrará en Moutier (Suiza) del 25 al 28 de abril de 2007. Los organizadores han invitado a las empresas activas en este ámbito para que participen en la exposición. Más de 170 empresas que realizan toda o parte de la producción para el sector médico han respondido afirmativamente a nuestra invitación. Estas empresas, grandes y pequeñas, se han comprometido a presentar productos relacionados con el mercado médico en su stand de mediSIAMS. Así, el visitante podrá descubrir un abanico muy amplio de productos de alta tecnología, ingeniosos, nuevos, prácticos, originales, singulares, particulares e innovadores que responden a la perfección a las necesidades de este mercado.

¿Por qué tecnologías médicas en Moutier?

El Jura es una región suiza en la que se fabrican tradicionalmente componentes de pequeñas dimensio-

nes y de gran precisión, en concreto, para relojería. Éstas son, precisamente, las aptitudes que se exigen para fabricar piezas en el ámbito médico. Este «savoir-faire» anclado de forma sólida y tradicional en nuestras empresas permite una excelente penetración en el altamente especializado sector médico. Además, en nuestra región, el Jura, las condiciones marco son especialmente favorables. Tenemos a nuestro alrededor a todos los profesionales necesarios para conseguir el objetivo. Funcionamos según el principio de un «centro de competencias» muy importante. Todo o casi todo se encuentra disponible en un radio geográfico relativamente pequeño. Esta situación excepcional y extraordinaria se percibirá con fuerza en el salón mediSIAMS.

¿Qué categorías de expositores habrá?

Cinco grandes categorías de expositores esperan al visitante: medios de producción, materiales, subcontratación, productos acabados médicos y odontológicos y prestaciones de servicio. En cada una de estas categorías habrá empresas competentes conocidas