

MEHR ALS NUR EIN KLISCHEE: REALITÄT!

Kürzlich machte ich eine interessante Erfahrung. An die dreissig Verkäufer eines Grossunternehmens waren im Rahmen eines Seminars versammelt. Der Seminarleiter liess einen Fragebogen über amerikanische Filme austeilen. Jeder Teilnehmer füllte den Test aus und gab ihn ab. Etwas später am selben Tag wurde der gleiche Test mit denselben Teilnehmern, aber diesmal in Dreiergruppen, durchgeführt.



Unmöglich das Ziel zu erreichen ohne ein kompetentes und motiviertes Team.

Ich denke, ich muss Ihnen nicht sagen, welche Testserie die besseren Resultate hervorbrachte.

Und dabei handelte es sich nur um Allgemeinwissen! Stellen Sie sich das Potenzial vor, wenn es um spezifisches Fachwissen geht.

Unter dem Namen **«Partenaires pour le Medtech»** (Partner für die Medtech) schlossen sich einige Unternehmen zusammen, um genau diese Art von Synergien im Medizinbereich zu nutzen.

swiss 
medtech

«Wir wollen Lösungsanbieter sein, um zu gewährleisten, dass die Lösungen perfekt auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sind. Deshalb teilen wir unser Know-how mit unseren Partnern», sagt

Raymond Stauffer, CEO von Tornos, und hebt damit das Ziel dieses Unternehmenspools hervor.

Die vertretenen Unternehmen ergänzen sich gegenseitig mit ihrem Angebot:

Ugine und PX Précimet für Werkstoffe, Blaser für flüssige Werkzeuge (Schneidflüssigkeit) sowie Sandvik und PX Tools für Schneidwerkzeuge. Und natürlich Tornos für den Bereich Werkzeugmaschinen.

Um etwas mehr zum Thema in Erfahrung zu bringen, unterhielt sich decomagazine mit Pierre-Yves Kohler, Kommunikationsverantwortlicher bei Tornos für dieses Projekt.

decomagazine: Ist es nicht ein wenig utopisch, so verschiedene Unternehmen für ein Projekt zusammenzubringen?

Pierre-Yves Kohler: Diese Unternehmen sind zwar verschieden, aber sie verfolgen alle dasselbe Ziel und die Lösungseffizienz hängt von jedem einzelnen ab.

dm: Wo genau stehen Sie konkret mit dem Projekt? Wir wohnten dem Vortrag während der Medisiams bei (siehe Abbild.), aber haben Sie noch weitere Details?

PYK: Wir setzen eine Maschine und einen Bediener für dieses Projekt ein. Das bedeutet, dass bei Tornos eine Person ihre Zeit dafür investiert, mit den vorgeschlagenen Lösungen «weiter zu kommen». Diese Person arbeitet eng mit unseren Partnern zusammen und wir können versichern, dass alles genauestens und wissenschaftlich analysiert wird.

dm: Habe ich richtig verstanden, dass Sie medizintechnische Tests durchführen?

PYK: Genau. Wir testen Werkzeuge, Werkstoffe und Bearbeitungsoperationen situationsgerecht, damit wir alle Komponenten, zum Beispiel im Bereich Gewindewirbeln, optimieren können.



Abend «Partenaires pour le Medtech»

Während der Medisiams vereinten die Partner für die Medtech an die hundert Interessierte, denen der Medizinbereich und mögliche Lösungen vorgestellt wurden. Höhepunkt des Abends war der Beitrag von Herrn Martin von Walterskirchen, der eigens aus Chicago angereist war, um über die Marktendenzen zu sprechen. Wir erfuhren, dass das Potenzial für die Drehteilindustrie in diesem Bereich sehr gross ist, aber auch, dass dazu spezielle Hightech-Lösungen mit viel Know-how benötigt werden.

Der vom Swiss Business Hub realisierte Bericht über die Marktentwicklungen im Medizinbereich kann kostenlos unter folgender Adresse bezogen werden (Martin von Walterskirchen, Director Swiss Business Hub USA, 737 N. Michigan Avenue, Suite 2301, Chicago, IL 60611, martin@swissbusinesshub.org, www.swissbusinesshub.org)



dm: Wissenschaftliche Tests sind sehr zeitaufwändig. Wie sehen Sie den Zeitrahmen und konkret die Verwendung Ihrer «Entdeckungen» in Bezug auf Kundenlösungen?

PYK: Es ist geplant, dass wir unseren Kunden an der EMO in Hannover Resultate vorlegen können. Aber jede «Entdeckung» wird jeweils sofort ausgewertet und in anderen Projekten und für unsere Kunden umgesetzt.

dm: Sie arbeiten mit Partnern zusammen und werden so Know-how zusammenlegen und neues kreieren. Muss man eine Tornos-Maschine kaufen, um davon profitieren zu können?

PYK: Ein Teil des erworbenen Know-hows kann natürlich nur optimal ausgenutzt werden, wenn unser Kunde mit den gleichen Partnern «zusammenspannt». Aber unsere Partner werden die Resultate der Tests natürlich ebenfalls verwenden, um zum Beispiel ihre Produkte zu optimieren und das bedeutet, dass jeder Käufer der Produkte unseres Teams von den Erkenntnissen der Tests profitieren wird.

dm: Sie arbeiten im Rahmen dieses Projekts mit einigen Partnern zusammen. Wieso gerade diese?

PYK: Wir arbeiten viel nach Projekt, was uns eine grosse Reaktivität und eine konkrete unternehmerische Sicht ermöglicht. Für dieses Projekt arbeiten wir mit kompetenten Partnern zusammen, die mit uns vorwärts streben wollen. Für andere Projekte arbeiten wir auch mit anderen Partnern zusammen. Ziel

dabei ist aber immer, zusammen für den Kunden zu arbeiten.

dm: Aber was ist mit den anderen Partnern von Tornos, jene, die zurzeit nicht im Rampenlicht stehen? Ist das nicht ein Risiko? Haben Sie nicht Bedenken, dass Sie aufgrund einer latenten Kommunikation rund um dieses Projekt Kunden verlieren könnten?

PYK: Meinen Sie damit zum Beispiel, dass Tornos nur noch mit X oder Y zusammenarbeitet?

dm: Genau!

PYK: Ich habe die Frage nicht unter diesem Gesichtspunkt gesehen. Wissen Sie, Werkzeuge, Werkstoffe und Schmieröle werden weiterhin an alle unsere Kunden verkauft, egal mit welchen Maschinentypen sie arbeiten. Deshalb werden wir weiterhin mit zahlreichen Partnern zusammenarbeiten.

dm: Ist diese Art mit Partnern zusammenzuarbeiten zukunftsweisend?

PYK: Tornos tritt seit jeher als Lieferant mit Mehrwert und als Lösungsanbieter auf. Die Zusammenarbeit mit Partnern ist ein überzeugendes Beispiel dafür. Wir machen das aber nicht einfach aus Spass, auch wenn es uns viel Freude bereitet und uns motiviert, sondern vielmehr, weil die Kunden durch unsere Lösungen noch weiter vorankommen.

Der Medizinmarkt in Zahlen und Daten

Orthopädie im 2006
Davon Rekonstruktion
Spinale Produkte

Umsatz 16 Milliarden USD
5,5 Milliarden (Hüfte, Knie usw.)
5 Milliarden (Schrauben, Platten usw.)

Der Markt ist durch ein mehrjähriges Wachstum von zwei Zahlen geprägt. Voraussagen für 2008-2011 ≈ von 10 %/Jahr

Der Medizinmarkt befindet sich im Wachstum und kannte den gewohnten Zyklus anderer Märkte nicht.

Tendenzen in Bezug auf die Bearbeitung

- Zulieferwesen
- alle Werkstücke in einer Aufspannung fertig bearbeiten
- Produktivitätssteigerung
- 0 Fehler
- ständig komplexere Werkstücke

Tornos-Partner bieten Kundenlösungen an



*Medtech-Partner.