

TORNOS PRESENTS

# SIGMA 20



## VIRTUAL DECO

*Go beyond reality...  
...you won't come back  
unchanged!*

[www.tornos.com](http://www.tornos.com)



## VIRTUAL DECO – EIN ECHTER ERFOLG?

**Tornos ist im Begriff, ganz ohne Maschinen an eine Fachmesse zu gehen; ist dies Unsinn oder ganz einfach Zukunft?**

**Um dieses wichtige Thema anzugehen, traf sich decomagazine mit Scott Kowalski, Leiter von Tornos USA.**

Einleitend seien einige allgemeine Annahmen und Fragen erörtert.

- Das Hochpräzisionsdrehen ist eine sehr konservative Welt...
- Wir stellen Werkzeugmaschinen her; und die Kunden fertigen Teile. Nichts ändert sich und nichts wird sich jemals ändern...
- Kunden, die an eine Ausstellung kommen, müssen unbedingt Maschinen zu sehen bekommen.
- Sind Automattendrehereien wirklich voller Leute, die gewillt sind, auf Maschinen von anno dazumal zu arbeiten?
- Ist ein Werkzeugmaschinenhersteller dazu verurteilt, aus Angst immerfort die gleichen Dinge zu tun?
- Ist Kundenzufriedenheit nicht ein Begriff, den es so zu überdenken gilt, dass die Kunden gewinnen, und zwar nicht nur heute – sondern auch morgen?

Um zu versuchen, diesen Überlegungen Auftrieb zu geben, haben Scott Kowalski und Tornos USA entschieden, an einer wichtigen Werkzeugmaschinenmesse teilzunehmen... ohne eine einzige Maschine auszustellen! decomagazine war dort!

Ende März lief durch die Hallen der Westec Show in Los Angeles ein Raunen über den Tornos-Stand. Es war nicht die tief greifende Faszination eines Raumfährenstarts oder eines von den Lakers gewonnenen Basketball-Spiels, aber es lag unweigerlich etwas in der Luft... etwas spezielles ging vor sich: Tornos stellte eine virtuelle DECO Sigma 20 vor.

Unser Journalist traf Scott Kowalski am letzten Messetag, aber immer noch lange genug, um zu sehen, was bei diesem «Gambit» herauskam.

**decomagazine: Hallo Scott, Sie haben Los Angeles gewählt, um eine virtuelle Maschine zu enthüllen – dies in einer Weltstadt des Films und der Spezialeffekte zu tun, scheint mir angebracht. Die Frage ist: Filme sind Träume, Maschinen Wirklichkeit – wie schafft es ein Film, Maschinen vorzuführen?**

**Scott Kowalski:** Tatsache ist, dass die virtuelle DECO die Wirklichkeit übertrifft.

**dm: Übertrifft?**

**SK:** Ja, in unserer Sparte ist vor lauter Öl, Spänen



Westec 2007, eine Messe nur ein paar Meter von Hollywood entfernt, ist perfekt für die Enthüllung von "Virtual DECO".

und haufenweisen Spritzern nicht leicht zu sehen, was in den Maschinen vorgeht – Messing langsam zu bearbeiten könnte beispielsweise helfen, den Kunden nahezulegen, was vor sich geht, aber dies ist nicht die Wirklichkeit und könnte unter Umständen der Sache abträglich sein, indem es die Kunden glauben lässt, "sie könnten Messing nur langsam bearbeiten".

**dm: Zurück zur virtuellen DECO, um was genau handelt es sich?**

**SK:** Das Virtual DECO-Konzept besteht aus einem großen Bildschirm, einer Kinobestuhlung und Kopfhörern. Leute mit Interesse an der Sigma 20 kommen zu uns auf den Stand, nehmen Platz und werden in einer 3-minütigen Vorführung nicht nur über die Maschine, sondern auch über den Langdrehprozess informiert.

**dm: Was hat Sie dazu bewogen, sich für dieses Konzept zu entscheiden?**

**SK:** Sich von den anderen abzuheben, die Nase vorn zu haben und unseren Kunden mit der Demonstration der von uns allen hochgeschätzten Berufsarbeit ein brandneues Erlebnis zu bieten. Darüber hinaus bringt diese Lösung höhere Informationsdichte und mehr Effizienz.

**dm: Mehr Effizienz als eine wirkliche Maschine? Na wie denn das?**

**SK:** Fachmessen sind traditionell zeit- und arbeits-

aufwendig. Mit der virtuellen Vorführung brauche ich meine Leute nicht für zwei Wochen aus dem Arbeitsumfeld zu nehmen, um die Messe auf die Beine zu stellen. Und das Anwendungsteam bleibt während der Ausstellung nicht für eine Woche dem Büro fern. Jedes Mitglied meiner Organisation kann seiner angestammten Arbeit nachgehen – die Verkaufskräfte können verkaufen, die KD-Leute können sich dem Service widmen und das Anwendungsteam sich auf Anwendungen konzentrieren. In diesem Jahr stellen wir an sechzehn Fachmessen aus. Der maschinenlose Stand beschert uns rückwirkend 2200 Mannstunden, die wir auf das anwenden können, was unsere Kunden brauchen, anstatt schwere Ausrüstungen herumzuschieben.



**dm: Wie steht es mit dem Feedback unserer Kunden und Besucher?**

**SK:** Alles in allem ein großer Erfolg! Wichtige Ansprechpartner kamen zahlreich an unseren Stand und das Feedback war sehr positiv. Auch die Vertreter aller Fachzeitschriften fanden sich ein, um zu sehen wie die Schau abging, und viele planen Artikel über Virtual DECO. Neunzehn Personen versicherten uns, dass sie noch nie so etwas wie Virtual DECO für diese Industrie gesehen hatten, dass dies wahrhaft innovativ und Tornos dem Trend weit voraus sei.

**dm: Beklagte sich niemand über die Tatsache, dass Sie keine einzige Maschine zeigten, oder dass die Vorführung «zu mager» sei?**

**SK:** Einige unserer Kunden, die selbstverständlich mit Tornos und unserem Angebot bereits vertraut

waren, kamen mit einer spezifischen Frage zu einem Fertigungsteil; folglich bekundeten sie kein wirkliches Interesse am Konzept; alles was sie wollten war die Anwesenheit fachkundiger Techniker und Verkaufskräfte – die sie auch vorfanden. Besucher jedoch, für die Tornos Neuland war, bekundeten reges Interesse an den Maschinenprozessen und der virtuellen Maschinenanlage, wobei sie die filmähnliche Qualität der Vorführung schätzten.

**dm: Wie verhält es sich mit Ihren Vertragshändlern und Partnern?**

**SK:** Die virtuelle DECO ist ein Tool, um ihnen zu mehr Marktpräsenz zu verhelfen, wobei jedoch das wichtigste die damit vermittelte Botschaft ist: Tornos ist zurück in den USA mit einem starken Fortschrittswillen und dem Bestreben, den Kunden weiterzuhelfen... die virtuelle DECO ist sehr motivierend für unsere vernetzte Organisation.

**dm: Sie haben im Gefolge der Vorführungen die Reaktionen Ihrer Standbesucher nachverwertet...**

**SK:** Ja, wir wollten ein auf Zahlen gestütztes Feedback. Bei dieser Auswertung haben wir festgestellt, dass unsere Kunden und jedermann, der «mitmachte» (wie Vertragshändler, Presseleute und sogar unsere Konkurrenz) die Vorführung beeindruckend und schlagkräftig fanden.

**dm: Letztendlich ist es ein Weg, etwas anders zu machen... aber schaut dabei etwas mehr für Ihre Kunden heraus?**

**SK:** Gute Frage, danke für Ihr Interesse. Damit wird den Kunden tatsächlich gestattet, mehrere Aspekte zu entdecken, die sie sonst unmöglich auf einem Stand zu sehen bekämen. Erstens werden damit viele der möglichen Teilbearbeitungsverfahren aufgezeigt und deren Vielfalt sowie auch neue Lösungswege unseren Kunden und Interessenten vor Augen geführt – und zwar besser und schneller als dies eine Maschine könnte. Zweitens können unsere Kunden damit einen Blick "hinter die Kulissen" auf die Maschine werfen. Wie könnte man Starrheit eindrücklicher "erfahren", als durch einen Einblick in den Maschinenkern? Letztendlich gewährleistet die Virtual DECO Show, dass wir nicht vergessen, einen wichtigen Vorteil herüberzubringen, den die Maschine zu bieten hat. Ich wage zu behaupten, dass die in so kurzer Zeit erzielbare Informationsdichte unschlagbar... und zudem noch unterhaltsam ist!

**dm: Haben Sie irgendwelche neue Ideen für (eventuelle) zukünftige Versionen?**

**SK:** Oh doch, ganz eindeutig... Wir haben entdeckt,



dass die Veranschaulichung der eigentlichen Teilebearbeitung (beispielsweise durch Gewinde-wirbeln) von unseren Kunden als wertvolles Hilfsmittel wahrgenommen wird.

**dm: Werden Sie diese Idee weiterverfolgen?**

**SK:** Ja ... bei der nächsten Vorführung der virtuellen DECO wird dem so sein; und wir haben viele weitere Ideen, um unseren Vorsprung zu halten.

**dm: Denken Sie, dass dieses Konzept anderen Herstellern auf die Sprünge helfen könnte?**

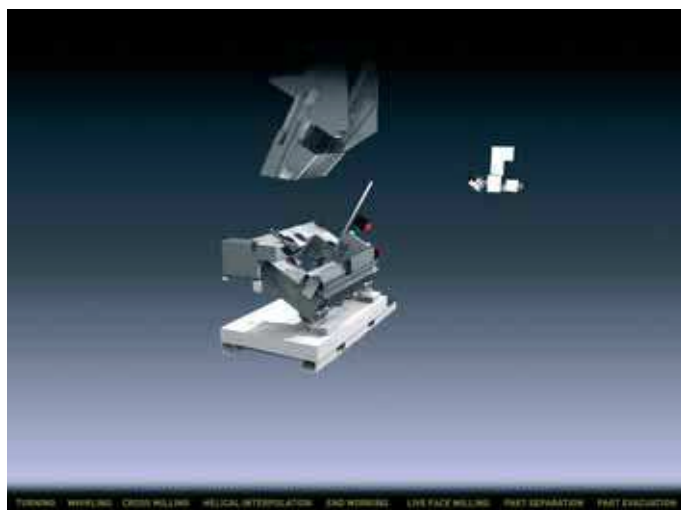
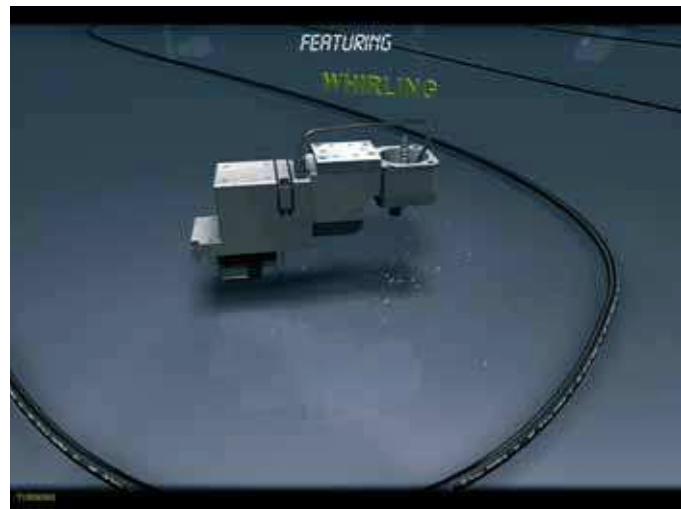
**SK:** Wenn sie sich gewahr werden, dass man mit dem virtuellen Konzept auf kleinerem Raum und mit geringeren Transportkosten mehr als mit einer Maschine zeigen und erklären kann, und dass die Mitarbeiter sich konzentriert mit Mehrwert-schöpfung und Kundendienst anstatt mit dem Verlegen und Herumschieben von Maschinen an Messen befassen können – ja, in diesem Fall denke ich, dass das virtuelle Konzept tatsächlich für eine Vielzahl von Unternehmen interessant wird.

**dm: Dann werden Sie wiederum am gleichen Punkt angelangt sein?**

**SK:** Nicht ganz, denn es gibt überall eine Menge guter Ideen einzubringen – und wir werden natürlich nicht stillstehen.

**dm: Dieser "Test" scheint sehr positiv ausgefallen zu sein, und wie Sie sagten, werden sie ihn in verbesserter Form weiterführen. Denken Sie, dass er weltweit anwendbar ist?**

**SK:** Dass dem so ist, glauben wir sehr vertrauensvoll. Die Amerikaner nutzen Fachmessen als «Kontaktpunkt», um sich in einer Technologie und dem entsprechenden Ausrüstungsangebot umzusehen. Und dann erwarten sie eine Nachbetreuung anlässlich eines Besuchs in ihrem eigenen Unternehmen, damit der Maschinenbauer eine Lösung mit dem am besten auf ihr spezifisches Umfeld abgestimmten Produkt ausarbeitet. Standbesucher bleiben denn auch kaum länger als 10 bis 15 Minuten, viel weniger lang als bei europäischen Messen. Warum wohl? Da bin ich überfragt, aber wir müssen es so nehmen wie es ist. Um an einer Messe erfolgreich zu sein, heißt es also in den USA, anders zu sein und mit innovativen Ansätzen aufzuwarten, um die Kunden an den Stand zu locken und eine Nachbetreuung anzubahnen – und Sie haben nur wenig Zeit, um dies zu bewerkstelligen. Virtual DECO erfüllt diese Voraussetzungen. Unterdessen sind wir dem in Zürich ansässigen Tornos-Vertragshändler von Osteuropa begegnet und wurden dabei um den Einsatz von Virtual DECO an einigen europäischen Messen gebeten...



**dm: Können Sie uns etwas mehr über den zukünftigen Auftritt des "Hollywood-Stars" Virtual DECO in Europa berichten?**

**SK:** Ich weiß noch nichts genaues darüber. Ich habe gehört, dass Tornos einen Einsatz an der EMO vorhat...

**dm: Herr Scott, wir danken Ihnen und werden uns nun in Moutier zu melden haben.**

**Zum Abschluss dieses Artikels: Was denken Sie über die eingangs erwähnten Stichworte?**

**SK:** Ich denke, dass die Kunden so zu betreuen sind, dass es ihnen irgendwie weiterhilft. Das heißt aber nicht, dass man stillstehen muss... Tornos ist zurück in den USA und wir setzen alles daran, den Markt zur Wahrnehmung der echt schweizerischen Langdreh-Bearbeitungstechnologie zu bewegen (swiss type machining).

Bereits ein Star...



## Virtual DECO an der EMO? Frage an Herrn R. Stauffer CEO

**dm: Herr Stauffer, Scott Kowalski hat uns gesagt, dass die virtuelle DECO auf der EMO zum Einsatz kommen könnte, können Sie dies bestätigen?**

**RS:** Wir arbeiten zurzeit am EMO-Konzept, wobei wir neue Maschinen und Lösungen zeigen werden... und ja, die virtuelle DECO wird Teil unseres Standes sein.

**dm: Wir können also jedermann einladen, auf die EMO zu kommen und sich diese Weiterentwicklung anzusehen?**

**RS:** Ja, wir laden jedermann ein, auf die EMO zu kommen und diese virtuelle Maschine als einen der Stars des Tornos-Standes zu entdecken.

## EMO 2007

Drei Weltpremieren

- Micro 7
- Sigma 32
- MultiAlpha-Spannzangeneinheit für Rohlinge

Virtual DECO

und vieles mehr (siehe Artikel auf Seite 6).