

VORSPRUNG HALTEN ODER UNTERGEHEN!

In der Welt der IT und Elektronik herrscht ein ständiger Innovationswettlauf. Kaum ist ein Produkt auf dem Markt erschienen, ist es schon wieder alt! Gibt es Ausnahmen von dieser "Regel"? Es gibt wahrscheinlich nur wenige Geräte oder Softwareprodukte, die länger als ein paar Monate die Nase vorn haben. Manchmal verhel- fen nur Aktualisierungen zu einer längeren Halbwertszeit.



Scott Kowalski validierte die Bearbeitungssequenzen von Virtual DECO kurz vor der IMTS.

decomagazine war Gast der allerersten Präsentation von virtual DECO, dem 3D-Werkzeug, das Tornos dazu nutzte, die Produkte des Unternehmens Anfang 2007 anlässlich einer grossen Premiere in Hollywood zu präsentieren¹. Fast zwei Jahre später, in diesem Herbst auf der IMTS, kommt Tornos mit einer neuen Version des Tools, um mehr Maschinen, mehr Prozesse... mehr von allem zu zeigen.

Wie vor zwei Jahren in Kalifornien drehte sich auf der Messe alles um virtual DECO. Das IMTS-Fernsehteam brachte einen Bericht darüber, und auch das tägliche Messemagazin hob das innovative Tool hervor.

Um mehr zu erfahren, sprach **decomagazine** mit Scott Kowalski, dem Leiter von Tornos USA.

decomagazine: Scott, wir danken Ihnen, dass Sie uns in diesen sanft vibrierenden Sesseln empfangen. Was ist neu an dieser Version Ihrer virtuellen Messe?

Scott Kowalski: Es sind neue Maschinen hinzugekommen, damit Sie nicht nur Sigma und Micro, sondern auch die gesamte Produktreihe DECO entdecken können. Alle acht Modelle der DECO-Reihe sind jetzt zu sehen, vier a-line und vier e-line. In dem kur-

¹ In Wirklichkeit fand die WESTEC einige Meilen entfernt von Hollywood statt.

zen vierminütigen Film sehen die Messebesucher die Funktionen und Vorteile unserer Maschinen und lernen auch die Schweizer Drehzerspanung im allgemeinen kennen. Ausser der Show, die wir gerade sehen, gibt es auch virtuelle Stände neben den Maschinen, wo Sie nicht nur 3D-Animationen finden, sondern auch herkömmliche Videos, Maschinendaten und jede wichtige Einzelheit über jedes Modell, das wir anbieten.

dm: Wenn ich mir die Show ansehe, kommt es mir vor, als ob wir mit den absoluten Basics der Schweizer Drehzerspanung beginnen – ist das nicht ein zu niedriges Einstiegsniveau? Wenn ich ein Kunde bin, der bereits mit Drehautomaten, ist das dann nicht langweilig?

Scott Kowalski: Überhaupt nicht! Es trifft zu, dass die virtuelle Messe zwei Ziele hat: für Stammkunden ist sie ein Instrument, das die Hauptmerkmale und Funktionen der Maschinentypen von Tornos zeigt; und für Neukunden ist sie ein echter Türöffner, der zeigt, wie man mit Langdrehen echtes Geld verdient!

dm: Was ist die typische Resonanz von Kunden?

Scott Kowalski: Die virtuellen DECO Shows kamen sehr gut an! Viele Kunden, die Platz nahmen und „nur eine Minute“ zuschauen wollten, starteten die Show und blieben – um nicht nur die neue virtuelle Messe, sondern auch alle früheren Ausgaben in unserem Archiv zu sehen. Und sie waren hungrig nach mehr. Mit diesem Tool sprechen wir dieselbe Sprache. Auch von der Presse gab es ein sehr gutes Echo – wir gelten als Innovatoren, obwohl es fast zwei Jahre her ist, dass wir die erste virtual DECO herausbrachten. In Kürze können Sie den TV-Spot von der IMTS, der die virtual DECO zum Thema hat, unter www.tornos.us/youtube abspielen. Man sieht inzwischen virtuelle Präsentationen auch an einigen anderen Ständen; Unternehmen haben die Vorteile eines solchen Instruments erkannt.

dm: Meinen Sie damit, dass Sie kopiert worden sind?

Scott Kowalski: Gute Ideen sind dazu da, umgesetzt zu werden, und wenn sich das Konzept verbreitet, bedeutet das einfach nur, dass wir auf dem richtigen Weg waren. Es liegt an uns, vorn zu bleiben.



Blick in den Arbeitsbereich von DECO 13a.

Videos, Virtual Movies Illustrate Machine Tools

By Lori Beckman
Production Machining

Offering a unique, fun way to learn about machine tools isn't always the goal for machine tool builders, but Tornos U.S. has stepped up its display this year to do just that—educate booth visitors while presenting its machine tools in an interesting way. Show goers perusing Booth A-8358 can take advantage of one of seven video kiosks or take a seat in the 3D virtual movie theater to learn about Tornos' new machines.

The seven kiosks are positioned near the machines on display. Each kiosk has a dual screen setup with a 12-inch touchscreen interface that allows visitors to select from multiple movies and a "portrait" LCD where the content is viewed.

Included in each kiosk's library are 15-plus video clips of parts being turned



Watch 3D tours of Tornos' newest machines while reclining in "Thunderbutt" seats.

on various Tornos machines. Users can filter the video library by application

(medical, automotive, electronic and so on) or by machine type. The interface includes icons for applications/market segments, thumbnail images of the parts being featured in each video, text descriptions of the part material/size/machine and a time length for each movie. In addition to these traditional videos, booth visitors can also access all five of Tornos' 3D virtual movies on the kiosks.

The theater in the booth also shows these movies, which allow visitors to immerse themselves in machine builder's newest machines, including the Micro 8, Deco 13a and Sigma 32. On an 8-foot screen, the movies provide 3D tours of the machines in a theatrical style and include part cutting simulations. "Thunderbutt" reclining seats and surround sound add a fun aspect to learning about these machine tools.

For those who would rather experience

the machine tools firsthand, the booth display also consists of the company's 16 new machine tools it is introducing at the show. The Delta Swiss-turning center is one of these new machines.

"The Delta is an exciting venture for us," says Scott Kowalski, president of Tornos. "It takes Tornos, for the first time, into the 'entry level' machine market."

Today, with increasing frequency, even the most sophisticated parts manufacturers and producers are finding a need for simple, quality parts. The new line is dedicated to cost-effectively machining these simple parts, says the company.

The Delta is constructed with a cast iron base, a large capacity chip pan and a wide working area. It can be customized to work with or without a guide bush. Options and accessories include C axes, high pressure pumps, work conveyors and mist collectors.

Zeitungsausschnitt aus der „Show Daily“, dem Messemagazin, in dem während der IMTS ein Artikel über Virtual DECO publiziert wurde.

dm: Soll das heissen, dass Sie schon an Verbesserungen oder an neuen Dingen arbeiten?

Scott Kowalski: Ja, so sieht es aus. Wir arbeiten an neuen Maschinen – sowohl Einspindel- als auch Mehrspindeltypen – sowie weiteren Prozessen. Wenn wir dem Kunden alles virtuell zeigen können, ist das wirklich eine grosse Hilfe! Zum Beispiel kann ein Verkäufer seine Botschaft mit 3D-Modellen auf einfache Weise besser vermitteln und seinem Kunden fotorealistisch demonstrieren, wovon er spricht.

dm: Ist die virtual DECO für jeden Verkäufer verfügbar oder braucht man einen dieser Sessel, um die Show zu geniessen?

Scott Kowalski: Die vibrierenden Sessel sind natürlich nur auf Messen vorhanden. Ausserhalb der Messe kann jeder Verkäufer von Tornos die Präsentation auf seinem Laptop nutzen. Und wenn Sie einen Internet-Anschluss haben, können Sie die Show auch im Netz sehen. Sie haben einen iPod? Gehen Sie einfach auf YouTube und sehen Sie sich den Film dort an. Wir haben hier eine Lösung, die wirklich flächendeckend ist, und wir tun alles, um unseren Kunden jedes gewünschte Kommunikationsmittel zu bieten.

dm: Wenn man Ihnen zuhört, hat man den Eindruck, dass eine Maschine oder sogar eine Messe ersetzbar ist... könnten Sie sich so etwas vorstellen?

Scott Kowalski: Ich las, dass die IMTS 2008 Besucherrekorde brach – insgesamt waren es 92.450 an sechs Messetagen. Soviel Publikum und öffentliche Aufmerksamkeit bekommen Sie nur auf Messen. Solche Zahlen zeigen auch, dass die Fertigungsindustrie nicht nur gesund ist, sondern floriert. Die Hersteller haben verstanden, dass Investitionen in die neueste Technologie ein wichtiger Wettbewerbsfaktor sind. Das sind gute Nachrichten für uns! Und diese Shows machen viele Kunden kaufbereit. Wir produzieren Maschinen, die Teile produzieren. Und wir wissen, dass unsere Kunden auch die realen Maschinen berühren und spüren möchten. Wir haben nicht vor, Messen oder reale Maschinen vollständig zu ersetzen. Andererseits gibt die virtuelle Messe uns Optionen und die Chance, auf neue Arten zu kommunizieren. Manchmal gehen wir nur mit der virtuellen Show auf eine Messe, manchmal nehmen wir Maschinen mit.

dm: Sie sagten mir, dass Sie mit diesem Tool in gewisser Weise Ihre Kunden umerziehen. Ist es nicht übertrieben, das so zu sagen? Ist es möglich, Maschinen durch Umerziehung zu verkaufen?

Scott Kowalski: Es ist neu. Wir sind einfach von der Prozesspräsentation zur Erziehung übergegangen. Aber nur weil etwas erzieherisch ist, muss es nicht langweilig sein. Mit diesem Erziehungsaspekt sind wir offener und wir zeigen auch Kunden, die bisher nicht „schweizerisch“ dachten, dass sie auf diesen

Maschinen tatsächlich weit mehr Teile produzieren als sie sich vorstellen konnten. Zum Beispiel hatte ich gestern einen Termin beim Chef eines Unternehmens, das keine Langdrehmaschinen einsetzt. Er sah sich eine Weile die virtuelle Messe an, und danach konnten wir weiter in den Prozess einsteigen und erkannten, dass wir seinen Betrieb mit einer neuen Maschine tatsächlich komplett umstellen können. Er produziert Teile auf drei Maschinen mit vier Prozessen. Wir stellten ein ähnliches Teil auf einer DECO Drehmaschine her, vollständig fertigtbearbeitet, ohne zweite oder dritte Operation. Können Sie sich die Vorteile vorstellen? Der Kunde kann es!

dm: Ist es ein Kreuzzug, mehr und mehr Menschen zu zeigen, wozu die Schweizer Drehzerspanung¹ in der Lage ist?

Scott Kowalski: Wir sind keine Schulmeister. Wir haben die richtige Technologie, die unsere Kunden profitabler arbeiten lässt. Wir sind ein echter Schweizer Hersteller von Schweizer Drehmaschinen, damit erscheint es logisch, dass wir den Kunden zeigen, was diese Technologie kann. Doch wir machen es nicht umsonst. Je mehr zufriedene Kunden ich gewinne, desto mehr Maschinen kann ich verkaufen. Es ist eine Situation, in der beide Partner gewinnen.

¹ "Swiss type machining".

dm: Was ist der nächste Schritt mit virtual DECO?

Scott Kowalski: Wie schon gesagt, es kommen neue Maschinen hinzu, neue Vertriebskanäle, neue Prozesse... es geht nicht immer darum, noch mehr Dinge hineinzupacken, es geht nur darum, dass wir Tag für Tag besser werden. Je mehr wir die Dinge erklären und zeigen, desto überzeugender ist es. Unsere Show ist unterhaltsam und interessant, auch wenn sie ein Umdenken erfordert. Das ist eine Richtung, die wir weiter verfolgen. Wir können uns zahlreiche weitere Einsatzfelder für die virtuelle Messe vorstellen. Möglicherweise nutzen wir sie für Schulungen oder für den Service. Wir denken auch an mehr Kanäle zur Verbreitung von Neuigkeiten — warum nicht direkt an der Maschine? Die letztendlich einzige Grenze setzt unsere Phantasie, Werte für unsere Kunden zu schaffen.

dm: Vielen Dank für diese Nachhilfe in High-Tech-Kommunikation. Was wäre für Sie das Schlusswort für dieses Interview?

Scott Kowalski: Es wird weitere Neuheiten geben, behalten Sie Tornos im Hinterkopf, und abonnieren Sie unseren RSS-Feed unter www.tornos.us.



Zum ersten Mal an einer Messe vereint: die 8 DECO-Modelle von Tornos.