

## MANTENERE L'ANTICIPO O PERIRE!

Il mondo dell'informatica e dell'elettronica é impegnato in una corsa senza fine all'innovazione. Appena apparsi sul mercato, i prodotti sono già superati. Esistono eccezioni? Alcuni apparecchi o software mantengono una distanza d'anticipo durante alcuni mesi, a volte anche solo grazie a delle piccole aggiunte.



Il Signor Scott Kowalski mentre convalida le sequenze di lavorazione del "Virtual-DECO" poco prima dell'IMTS.

**decomagazine** era presente al lancio di virtual-DECO, il terzo utensile di cui si é avvalsa Tornos per presentare i suoi prodotti, all'inizio del 2007 a Hollywood<sup>1</sup>.

A distanza di due anni scarsi, vale a dire in autunno dell'anno in corso, al salone dell'IMTS, Tornos ha utilizzato una nuova versione dell'utensile per presentare più macchine, più processi... e più di tanto altro ancora.

Così come avvenne in California due anni or sono, il virtual DECO é stato oggetto di una presentazione spettacolare: l'équipe televisiva dell'IMTS gli ha dedi-

cato un reportage, mentre il quotidiano, edito dall'esposizione ne ha fatto una vedette!

Per saperne di più, **decomagazine** vi ha incontrato il Signor Scott Kowalsky, Presidente Tornos US.

**decomagazine: Grazie Scott per l'accoglienza e l'uso di queste confortevoli poltrone vibranti. Quali sono le novità contenute nell'attuale versione della vostra presentazione virtuale?**

**Scott Kowalsky:** Vi sono state aggiunte delle nuove macchine e quindi, non solo si possono scoprire la Sigma e la Micro, ma anche l'intera gamma DECO.

<sup>1</sup> In realtà, l'esposizione Westec si svolge a qualche chilometro da Hollywood.

Vengono presentati gli otto modelli DECO di cui: quattro a-line e quattro e-line. In questo breve filmato, che dura solo quattro minuti, gli spettatori vedono le caratteristiche ed i vantaggi delle nostre macchine ed esplorano l'universo della tornitura svizzera. Oltre alla presentazione che stiamo guardando, affiancati alle macchine abbiamo anche creato dei chioschi virtuali dove non solo si possono guardare le animazioni 3D ma anche dei video classici, le schede tecniche delle macchine e tutte le informazioni importanti inerenti ogni modello proposto.

**dm:** Se non erro, mi sembra che il film abbia inizio mostrando le basi della tornitura svizzera, non é forse un po' elementare? I clienti che già lavorano con delle macchine svizzere, non lo troveranno piuttosto noioso?

**Scott Kowalsky:** Niente affatto! In effetti questo film si rivolge a due tipi di pubblico: il primo costituito dai clienti usuali per i quali questo video é un utensile che mostra le caratteristiche ed i vantaggi delle macchine Tornos, ed il secondo pubblico é quello dei "nuovi arrivati" ai quali il film offre una reale porta d'accesso tramite la quale vedere come possono migliorare le proprie redditività grazie appunto all'utilizzo delle macchine di tornitura svizzere!

**dm:** Che reazione hanno i clienti generalmente?

**Scott Kowalsky:** Le presentazioni tramite virtual DECO hanno ricevuto un'ottima accoglienza. Sono stati numerosi i clienti che pensando di dare «un'occhiatina» si sono invece trattenuti e hanno visto tutto, vale a dire non solo la nuova presentazione virtuale bensì anche tutto quello che avevamo in archivio, e chiedevano di rivederlo. Con questo supporto parliamo la stessa lingua. Anche le reazioni della stampa sono state assolutamente positive; ci descrivono come degli innovatori, quando invece il primo virtual DECO é uscito ormai da due anni. Quanto prima, sul sito [www.tornos.us/youtube](http://www.tornos.us/youtube) vedrà il reportage sul virtual DECO all'IMTS. Le altre aziende si sono rese conto del vantaggio rappresentato da questo utensile tanto é vero che, su certi stand si incominciano a vedere alcune presentazioni virtuali.

**dm:** Vuol dire che vi hanno copiati?

**Scott Kowalsky:** Le buone idee sono fatte per essere utilizzate! Se il concetto si espande, ciò vuol dire



Veduta della zona di lavorazione della 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 touch-screen 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 "Thunderbolt" 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. "Thunderbolt" 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.

Un ritaglio dallo "Show Daily", il magazine delle esposizioni che, durante l'IMTS, ha consacrato nelle sue colonne un articolo al Virtual DECO.

che noi abbiamo fatto la scelta giusta. Ora non dobbiamo far altro che preservare il nostro anticipo.

**dm: Intende forse dire che state già lavorando per dei miglioramenti o delle innovazioni?**

**Scott Kowalsky:** Evidentemente! Stiamo lavorando su delle nuove macchine, monomandrino e multi-mandrino nonché su altri processi. Se potessimo mostrare tutto virtualmente ciò sarebbe molto utile! Ad esempio, un venditore sarebbe più facilmente in grado di esporre il suo intendimento servendosi dei modelli 3D che dimostrano, in modo attraente e realistico, quello di cui lui sta parlando al suo cliente.

**dm: La presentazione virtuale è disponibile per tutti gli addetti alle vendite, oppure bisogna prender posto su una poltrona vibrante per vederla?**

**Scott Kowalsky:** Le poltrone vibranti sono riservate all'esposizione, ovviamente. A parte ciò tutto il personale commerciale di Tornos, può presentare l'animazione sul proprio portatile che, con un accesso a Internet, può anche essere vista su uno schermo. Se si dispone di un iPod, basta andare su YouTube per vederla. E' veramente una soluzione formidabile e largamente accessibile. Facciamo tutto il possibile per proporla ai nostri clienti su qualunque mezzo di comunicazione vogliono utilizzare.

**dm: Sentendola parlare, si ha l'impressione che quanto sopra potrebbe sostituire una macchina,**

**o addirittura un'esposizione in fiera... Avete forse nei vostri progetti qualcosa del genere?**

**Scott Kowalsky:** Ho letto che l'IMTS 2008 ha battuto tutti i record di affluenza con un totale di 92.460 visitatori in sei giorni. Si tratta di un numero elevatissimo di persone che ci fornisce una visibilità commerciale che non potremmo raggiungere al di fuori delle esposizioni. Queste cifre provano inoltre che l'industria della fabbricazione non solo gode di buona salute ma è addirittura fiorente. I fabbricanti sono consci del fatto che gli investimenti nelle più avanzate tecnologie sono un elemento di competitività vitale. Ottima cosa per noi! Inoltre ci sono molte persone pronte ad acquistare durante le mostre. Noi costruiamo macchine che producono dei particolari e sappiamo che i nostri clienti vogliono toccare le macchine «dal vero». Motivo per il quale il supporto in tema non può rimpiazzare una nostra esposizione o ognuna delle nostre macchine. Detto ciò, la presentazione virtuale ci dà la possibilità di comunicare in modo diverso. In occasione di certe rassegne presentiamo solo le immagini virtuali, in altre invece esponiamo anche macchine.

**dm: Lei mi ha detto che questo utensile vi serviva, per così dire, ad educare i clienti? Non è una esagerazione? L'educazione consente di vendere delle macchine?**

**Scott Kowalsky:** Si tratta di una novità. Noi non ci accontentiamo più di mostrare i processi, vogliamo educare. Ma l'educazione non deve necessariamente essere qualcosa di noioso. Con questo approccio,

siamo più aperti, possiamo mostrare a persone che non pensavano minimamente alla tornitura svizzera, che con le nostre macchine possono produrre molti più particolari di quanti ne immaginano. Ieri, ad esempio, ha incontrato il direttore di una società che non utilizza i torni svizzeri. Ha trascorso un po' di tempo guardando l'animazione, successivamente ci siamo intrattenuti in merito alla possibilità di cambiare radicalmente il suo modo di lavorare. La sua società produce dei particolari su tre macchine in quattro processi. Noi abbiamo prodotto un particolare simile su un solo tornio svizzero, interamente finito, senza nessuna operazione complementare. Può farsi un'idea dei vantaggi? Il cliente se l'è fatta!

**dm: Far vedere ad un pubblico sempre più numeroso ciò che possono fare i torni svizzeri, da un po' l'idea di una crociata...**

**Scott Kowalsky:** Noi non vogliamo dar lezioni a nessuno. Siamo in possesso della corretta tecnologia per accrescere la redditività dei nostri clienti. Siamo un costruttore autenticamente svizzero di torni svizzeri e ci sembra quindi logico far conoscere agli interessati di cosa è capace questa tecnologia. Ma noi non facciamo niente per niente. Più io soddisfo i clienti, e più posso vendere delle macchine. E tutti ci guadagnano.

**dm: E dopo virtual-DECO?**

**Scott Kowalsky:** Come già detto, avremo nuove macchine, nuove reti di distribuzioni, nuovi processi... Non si tratta di aggiungere qualcosa continuamente, ma di migliorarci giorno dopo giorno. Più saremo in grado di spiegare e far vedere le cose, e più questo utensile sarà influente. Anche se lo si ritiene pedagogico, è comunque interessante e ludico. E' nostra intenzione continuare in questa direzione. Sono peraltro ipotizzabili ulteriori utilizzi dell'animazione come ad esempio nell'ambito della formazione e del servizio post-vendita. Si possono anche immaginare altri metodi di divulgazione: magari direttamente sulla macchina, perché no? In effetti il solo limite è quello della nostra inventiva nell'ideazione di un valore aggiunto per i nostri clienti.

**dm: Grazie ancora per averci esposto questo tipo di comunicazione high-tech. Un'ultima parola a conclusione di questo colloquio?**

**Scott Kowalsky:** Resti all'erta: Tornos avrà presto delle novità. Per abbonarsi al nostro RSS, visitate il sito [www.tornos.us](http://www.tornos.us).



Riuniti per la prima volta in una sola presentazione gli 8 modelli DECO proposti da Tornos.