

## SICHERUNG DER KONTINUITÄT

Es ist wohl bekannt, dass niemand unersetzlich ist, aber bei einem Verkaufsleiter, der das Unternehmen seit vielen Jahren durch dessen Vertretung in der Schweiz, Frankreich, Italien und Spanien (Zone TTSO bei Tornos) mit seiner Person geprägt hat und bei den Kunden beliebt ist, ist dies alles andere als einfach. Bei der Nachfolge unter solchen Umständen ist es wichtig, eine Übergangs- und Nachfolgelösung umzusetzen, in die die Kunden ihr Vertrauen legen können.



Bei gewissen Kunden gilt es, eine jahrzehntelange Beziehung mit der Ankunft von Hugues Leuzinger als Verkaufsleiter Südeuropa bei Tornos nahtlos weiterzuführen. Francis Koller überlässt seinen Platz ab Ende dieses Jahres seinem Nachfolger. Als Antwort auf diese Einleitung meint Koller: *„Ihr Kommentar ist nur zum Teil richtig, denn in dieser Funktion ist es äusserst wichtig, erfahrene Mitarbeitende um sich zu haben, die eine echte Schnittstelle zwischen den Kunden und dem Unternehmen bilden. Die Teams, die ich vor über zehn Jahren in den verschiedenen Ländern zusammengestellt habe, sind sehr kompetent, zusammengeschweisst und im Markt bekannt und geschätzt. Genau dies sichert die Kontinuität.“*

### Fließender Übergang

Hugues Leuzinger ist im Sommer zu Tornos gestossen. Schritt für Schritt wurde er eingeführt und informiert, um gut in das leistungsstarke Team integriert zu werden. Francis Koller seinerseits wird für eine gewisse Zeit im Unternehmen tätig bleiben, um bei der Markteinführung von Cyklos sowie dem

Management von Tornos Frankreich Unterstützung zu bieten. So werden wir bis mindestens Ende 2012 nicht auf ihn verzichten müssen.

### Eine neue Herausforderung kurz vor der Pensionierung?

Wenn man Francis Koller auf Cyklos anspricht, kann er seine Begeisterung nicht verbergen. Er ist „Feuer und Flamme“, um seine Erfahrung im Rahmen dieser neuen Tätigkeit bei Tornos unter Beweis zu stellen, die er selbst nach Moutier brachte. Er erläutert: *„Ich hätte nie gedacht, dass ich nach all den spannenden Jahren die Gelegenheit haben werde, meine Karriere mit einer neuen Herausforderung wie diese abzuschliessen.“* Mit Cyklos bringt Tornos in der Tat etwas völlig Neues auf den Markt. Das Unternehmen spielt alle seine Trümpfe aus, um die Kunden von dieser hervorragenden Innovation profitieren zu lassen!

### Ein Stabilitätselement

Die Welt der Industrie ändert rasch. Das ist normal. Die Kunden können sich am Ausstellungsstand eines Lieferanten rasch verloren fühlen, wenn sie feststellen, dass der Grossteil der ausgestellten Ausrüstungen neu ist, sie niemanden kennen und vor allem sie niemand kennt, obwohl sie für Tornos unverzichtbare Partner sind. In den Märkten, die Francis Koller und sein Team betreuen, sieht das ganz anders aus: Die Messebesucher können sich stets auf die Anwesenheit der örtlichen Tornos-Teams aber auch ihres Verkaufsleiters verlassen und werden stets mit der Professionalität und Herzlichkeit empfangen, die eine langjährige Beziehung verdient. In schwierigen Zeiten der Werkzeugmaschinenbranche konnte Tornos dadurch Sicherheit und Stabilität vermitteln.

### Neues Zusammenspiel...

Wie bei einem Puzzle, bei dem man ein Teilchen auswechselt, haben sich nun alle TTSO-Teams mit Hugues Leuzinger einzuspielen. Francis Koller erklärt: *„Dieser Wechsel ist in der Tat eine grosse Veränderung, aber sowohl unsere Verkäufer als auch ihr*

neuer Vorgesetzter wissen, dass sie ein gemeinsames Ziel verfolgen müssen: im Dienste der Kunden stehen und Perfektion anstreben.“

### ... im Dienste der Kunden

Nach rund 45 Jahren Erfahrung und über 10'000 Kundenbesuchen ist Francis Koller ein hervorragender Marktbeobachter. Auch wenn nichts jemals endgültig erreicht ist, die Schlüssel für den Erfolg bleiben dieselben. Abschliessend meint er: „Wir müssen immer noch mehr Kundennähe schaffen, um unsere Kunden optimal zu begleiten. Mein Ziel war stets, an ihrer Seite zu stehen und ihnen klare und richtige Informationen zu geben. Die Kunden müssen wissen, dass wir für sie arbeiten und uns durch unsere Worte verpflichten. Dies ist die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Hugues Leuzinger wird diesen Ansatz, den ich während Jahren verfolgt habe, fortsetzen und ich wünsche ihm dabei viel Erfolg.“

### Aber Herr Koller, haben Sie nicht auch ein weinendes Auge?

„Ich verlasse diesen Posten, aber ich bin nicht jemand, der der Vergangenheit nachtrauert. Ich durfte Tornos und seinen Kunden jahrelang dienen. Und ich durfte in Moutier, in den Filialen und auf den Märkten ausserordentliche Menschen kennenlernen, die mir gewiss mehr gebracht haben als ich ihnen geben konnte. Ich bin mir bewusst, dass eine so lange Zeit ihre Spuren hinterlässt, aber das gehört zum Leben.“

„Aber was jetzt zählt, ist Cyklos. Mit diesem ausgezeichneten Produkt revolutioniert Tornos den Markt, wissen Sie...“ Überflüssig zu sagen, dass Francis Koller einfach Gold wert ist!

decomagazine wünscht Francis Koller und Hugues Leuzinger in ihren zukünftigen Aufgaben viel Erfolg.

#### Mini-Pendelhalter MPH

Zange	ER 8
Spannbereich	0.5–5 mm
Pendelweg	0.25 mm

#### Petit Mandrins Flottant MPH

Pince	ER 8
Capacité de serrage	0.5–5 mm
Oscillation	0.25 mm

#### Small Floating Chuck MPH

Collet	ER 8
Clamping range	0.5–5 mm
Floating range	0.25 mm



**stampfli**  
PRECISION TOOLS