





Schlüsselzahlen

Tornos Gruppe

	2018	2017	Differenz	Differenz
in CHF 1'000*				in %
A	245,000	207/025	27,001	10 / 0/
Auftragseingang	245'009	207'025	37'984	18.4%
Nettoumsatz	214'864	178'758	36'106	20.2%
EBITDA	19'331	12'856	6'475	50.4%
in % des Nettoumsatzes	9.0%	7.2%		
EBIT	15'486	9'498	5'988	63.0%
in % des Nettoumsatzes	7.2%	5.3%	3 300	03.0 70
Nettoergebnis	15'327	8'249	7'078	85.8%
in % des Nettoumsatzes	7.1%	4.6%		
Cashflow aus				
Geschäftstätigkeit	19'116	32'439	-13'323	-41.1%
Cashflow aus	-1			,
Investitionstätigkeit	-5'661	-4'044	-1'617	n/a
Free Cashflow	13'455	28'395	-14'940	-52.6%
	31.12.2018	31.12.2017		
Nettoliquidität	35'663	23'428	12'235	52.2%
Eigenkapital	105'356	90'240	15'116	16.8%
in % der Bilanzsumme	59.8%	63.0%		
Bilanzsumme	176'247	143'310	32'937	23.0%
	1/027/	1-15-510	32 337	25.0 70
Mitarbeitende (Vollzeitäquivalente)**	728	668	60	9.0%
*				

^{*} sofern nicht anders bezeichnet

^{**} ohne Lernende

Rekord beim Auftragsbestand und weitere deutliche Ergebnisverbesserung

Sehr geehrte Damen und Herren, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre

Die Tornos Gruppe konnte im Geschäftsjahr 2018 die positive Entwicklung des Vorjahres unvermindert fortsetzen und sowohl den Umsatz als auch das Ergebnis nochmals deutlich verbessern. Der Auftragsbestand lag per Ende Dezember 2018 auf dem historischen Höchststand von CHF 101 Mio. Dies entspricht einem Auftragsvorrat von mehr als sechs Monaten.

Mit ihrer ausgezeichnet auf die Kundenbedürfnisse ausgerichteten Produktpalette konnte die Tornos Gruppe von der anhaltend guten Nachfrage in ihren Kernmärkten profitieren und den Auftragseingang insbesondere in Europa und in den USA nochmals deutlich steigern.

Sämtliche Produktelinien haben im Geschäftsjahr 2018 zum Umsatzwachstum von Tornos beigetragen. Besonders stark gestiegen ist der Auftragseingang für MultiSwiss-Maschinen im High-End-Mehrspindelbereich. Signifikant mehr Bestellungen verzeichnete Tornos auch für die in Asien gefertigten und im mittleren Preissegment angesiedelten Maschinen.

Ihrer Strategie entsprechend hat die Tornos Gruppe ihre Dienstleistungen im Bereich Service weiter ausgebaut und auch in diesem Bereich den Umsatz des Vorjahres nochmals deutlich gesteigert. Neben dem guten Ersatzteilgeschäft trug das sich immer besser entwickelnde Gebrauchtmaschinengeschäft zur Umsatzsteigerung im Servicebereich bei.

Insgesamt erzielte die Tornos Gruppe im Berichtsjahr einen Nettoumsatz von CHF 214,9 Mio. (2017: CHF 178,8 Mio., +20,2 %) und einen Auftragseingang von CHF 245,0 Mio. (2017: CHF 207,0 Mio., +18,4 %). Das operative Ergebnis (EBIT) lag für 2018 bei CHF 15,5 Mio. (2017: CHF 9,5 Mio., +63,0 %), das Nettoergebnis bei CHF 15,3 Mio. (2017: CHF 8,2 Mio., +85,8 %). Mit CHF 13,5 Mio. (davon Verbesserung des Nettoumlaufvermögens von CHF 2,0 Mio.) erzielte die Tornos Gruppe 2018 wiederum einen positiven Free Cashflow (2017: CHF 28,4 Mio., davon Verbesserung des Nettoumlaufvermögens von CHF 22,8 Mio.). Für das gezielte und erfolgreiche Management des Nettoumlaufvermögens durfte Tornos am Swiss Working Capital Management Summit Ende August in Zürich den Swiss Working Capital Management Award 2018 in der Kategorie «Performance Excellence» entgegennehmen. Die Mitarbeiterzahl (in Vollzeitäquivalenten) der Tornos Gruppe nahm zu: von 668 per Ende 2017 auf 728 per Ende 2018.

Alle Maschinentypen mit guter Nachfrage

Bei allen Maschinentypen erreichte Tornos eine Steigerung der Auftragseingänge. Verglichen mit dem Vorjahr gelang Tornos 2018 eine Absatzsteigerung in Stückzahlen um insgesamt rund 13 %. Beim Serviceumsatz legte Tornos um rund 15 % zu.

Der Gruppe ist es auch 2018 ausgezeichnet gelungen, auf die unterschiedlichen Entwicklungen in den Märkten kurzfristig zu reagieren und ihre Stellung in allen Marktsegmenten auszubauen. Prozentual am meisten zulegen konnte Tornos 2018 in der Elektronik- und in der Uhrenindustrie. Aber auch in der Automobilindustrie und – dank einer deutlichen Steigerung im zweiten Halbjahr – in der Medizinund Dentaltechnik verzeichnete Tornos im Berichtsjahr eine deutliche Umsatzsteigerung. Die grosse Nachfrage stellte Tornos und ihre Zulieferer vor einige Herausforderungen. Alle Produktionsstandorte – Moutier, La Chaux-de-Fonds, Xi'an und Taichung – waren voll ausgelastet. Einzelne Zulieferteile waren zeitweise nur mit Verzögerungen lieferbar. Der in

dieser Höhe nicht erwartete Anstieg des Produktionsvolumens machte verschiedene Prozess- und Kapazitätsanpassungen sowie den Einsatz temporär angestellter Mitarbeitenden nötig. Dies hatte zwar einen Anstieg der Kosten zur Folge. Mit gezielten Anpassungen konnte Tornos die Situation im Laufe der zweiten Jahreshälfte aber entschärfen.

Erfolgreiche Innovationen

Ihre verschiedenen Innovationsprojekte – sowohl im Mehrspindelbereich als auch bei den Langdrehautomaten – trieb Tornos erfolgreich voran. Mit der Swiss Nano 7 hat Tornos in der zweiten Jahreshälfte 2018 einen Langdrehautomaten für grössere Durchmesser auf den Markt gebracht, der neue Massstäbe setzt bezüglich Ergonomie, Energiekonsum, Werkzeugverbrauch und Geräuscharmut. Dank neu gestaltetem Arbeitsbereich und ergänzter Werkzeugpalette ermöglicht die SwissNano 7 zahlreiche Bearbeitungen mit hoher Wertschöpfung. Sie vereint thermische Stabilität, Präzision und Flexibilität und nimmt mit ihrer geringen Aufstellfläche extrem wenig Platz ein. Der Langdrehautomat SwissDECO basiert auf einer komplett neu entwickelten modularen Plattform und setzt Massstäbe im High-end-Bereich. Die Nachfrage nach der neuen Plattform ist da – der Produktionsstart ist bereits erfolgt.

Ebenfalls neue Massstäbe setzen die laufend weiterentwickelten Automatisierungslösungen von Tornos. Ihre skalierbare und nutzerfreundliche Maschinenprogrammierungs- und Kommunikationssoftware TISIS hat Tornos im Berichtsjahr um mehrere neue Module ergänzt. TISIS ist für Tornos Kunden das Tor zu Industrie 4.0. Mittlerweile wird fast jede zweite neu verkaufte Tornos Maschine mit der Maschinenprogrammierungs- und Kommunikationssoftware ausgerüstet.

Zentralisierung in Moutier und Globalisierung in den Absatzmärkten

Tornos setzt auf qualitatives Wachstum. Das Geschäft der Gruppe soll weiter internationalisiert und die Flexibilisierung in allen Bereichen verstärkt werden. Im Berichtsjahr vereinbarte Tornos den Verkauf ihres Fabrikgebäudes an der Rue de l'Ecluse in Moutier per Ende 2019. Tornos wird die Produktion am Hauptstandort in Moutier, an der Rue Industrielle, zentralisieren, das Werk ausbauen und die Abläufe vereinfachen. In diesem Montagewerk werden zukünftig sämtliche in der Schweiz produzierten Tornos Maschinen montiert. Zudem wird Tornos das Verwaltungsgebäude sanieren. Die damit verbundenen Arbeiten sollen ebenfalls bis Ende 2019 umgesetzt sein. Bereits abgeschlossen sind der Umbau des Empfangsbereichs im Verwaltungsgebäude und die Einrichtung neuer, funktioneller Sitzungsräume im Erdgeschoss.

Ihre Aktivitäten im Bereich der Mikro-Fräsmaschinen hat die Tornos Gruppe im ersten Halbjahr 2018 zusammengeführt. Sie werden nun einheitlich unter der Marke Tornos vertrieben. Konsequenterweise wurde die Tochtergesellschaft Almac SA, La Chauxde-Fonds, in die Tornos SA, Moutier, integriert. Alle Mitarbeitenden der Almac SA wurden von der Tornos SA übernommen.

In Taichung, Taiwan, ist Tornos nun in der Lage, ihre Maschinen selber fertig zu montieren. Die schlanke Fertigungslinie basiert auf dem gleichen Konzept, das bereits in Xi'an, Moutier und La Chaux-de-Fonds erfolgreich umgesetzt wurde. In Shanghai, China, hat Tornos im November ihr neues Customer Center in Betrieb genommen. In den USA ist Tornos in ein grösseres Gebäude umgezogen, und in Deutschland plant Tornos ein neues Technologiezentrum, das noch mehr Kundennähe schaffen soll.



Kooperationsplattform für Mikrotechnologie

Der 2017 ins Leben gerufene Inkubator i-moutier im Tornos Precision Park bringt als Kooperationsplatt-form für Mikrotechnologie Hochschulen, Institutionen, Start-ups und Partnerfirmen zusammen. Die Beteiligten haben Zugang zu einer umfassenden Infrastruktur. Im Berichtsjahr sind bereits mehrere konkrete Zukunftsprojekte mit unterschiedlichen Partnern erfolgreich angelaufen.

Erfolgreich angelaufen ist auch die Tornos Academy. Hier erhalten die Kunden von Tornos massgeschneiderte Schulungen, um das Beste aus den Tornos Produkten herauszuholen. Kundenmitarbeiter werden in kleinen Gruppen von qualifizierten Trainern direkt an den Maschinen zu Programmier-, Bedienungs- und Wartungsexperten geschult. Für den Kunden hat dies eine Reduktion der Bedienungsfehler, kürzere Programmier- und Rüstzeiten und optimale Bearbeitungsprozesse zur Folge.

Innovation sowie Aus- und Fortbildung sind auch zentrale Themen für die angehenden Ingenieure der HE-Arc Neuenburg. Ein von Tornos für diese Studenten ausgeschriebener Innovationswettbewerb stiess auf grosses Interesse. Er ermöglichte es den Studenten, mit erfahrenen Berufsleuten zusammen an konkreten Projekten zu arbeiten, und brachte zahlreiche interessante Ideen und neue Umsetzungsansätze hervor.

Ausschüttung an die Aktionäre

An der Generalversammlung vom 10. April 2019 wird der Verwaltungsrat den Aktionären eine steuerfreie Dividende von CHF 0,28 pro Aktie beantragen. Im Vorjahr betrug die Ausschüttung CHF 0,15 pro Aktie.

Wechsel im Verwaltungsrat

Unser langjähriges Verwaltungsratsmitglied Frank Brinken wird sich an der Generalversammlung vom 10. April 2019 nicht mehr für eine Wiederwahl zur Verfügung stellen. Wir danken Frank Brinken auch an dieser Stelle ganz herzlich für seinen grossen Einsatz während der vergangenen acht Jahre zugunsten der Tornos Gruppe. Als Nachfolger wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung Till Fust vorschlagen. Der Betriebswirtschafter absolviert zurzeit eine Masterausbildung in International Economics. Als Enkel des Hauptaktionärs Walter Fust wird er die familiäre Kontinuität im Verwaltungsrat von Tornos sicherstellen.

Ausblick 2019

Die Tornos Gruppe geht mit einem rekordhohen Auftragsbestand, mit neuen Produkten und mit neuen Dienstleistungen ins Jahr 2019. Die weltpolitischen Entwicklungen der jüngsten Vergangenheit bringen zahlreiche Unwägbarkeiten mit sich, was Einschätzungen und Prognosen zurzeit äusserst schwierig macht. Mit ihrer ausgezeichnet auf die Kundenbedürfnisse ausgerichteten Produkteund Servicepalette ist Tornos aber gut gerüstet, um rasch und effizient auf die Entwicklungen in den einzelnen Märkten reagieren zu können.

R

François Frôté Präsident des Verwaltungsrats Illen

Michael Hauser CEO und Vorsitzender der Geschäftsleitung

«Tornos ist gut gerüstet, um rasch auf die Entwicklungen in den Märkten reagieren zu können.»



Verwaltungsrat: **↗** Walter Fust, François Frôté, Frank Brinken, Michel Rollier

Lagebericht 2018

2018 wird vielen Unternehmungen in sehr guter Erinnerung bleiben. Die Weltwirtschaft lief auf Hochtouren. In der Maschinenindustrie war die Nachfrage nach Produkten derart hoch, dass die Zulieferindustrie mit der Produktion von Teilen und Komponenten nicht immer mithalten konnte. Dies führte zu Engpässen und Lieferverzögerungen, von denen auch Tornos bei gewissen Teilen betroffen war, sodass verspätete Auslieferungen von Maschinen nicht immer zu verhindern waren. Trotzdem ist es Tornos gelungen, sowohl den Nettoumsatz als auch das operative Ergebnis im Vorjahresvergleich nochmals deutlich zu verbessern – dank umfassendem Produkteportfolio, innovativen Kundenlösungen und attraktiven Serviceleistungen.

Politische Unsicherheiten und protektionistische Tendenzen haben die weltwirtschaftlichen Aussichten etwas eingetrübt. Zu den damit hervorgerufenen Risiken gehört auch eine allfällige Stärkung des Schweizer Frankens, insbesondere gegenüber dem Euro. Tornos beobachtet die entsprechenden Entwicklungen genau, um sich rasch auf veränderte Marktbedingungen einstellen zu können.

Auftragseingang und Auftragsbestand

Mit CHF 245,0 Mio. war der Auftragseingang der Tornos Gruppe im Geschäftsjahr 2018 um 18,4 % höher als im Vorjahr (CHF 207,0 Mio.). Dies nachdem er bereits 2017 um 55,1 % zugenommen hatte. Mit CHF 116,5 lag der Auftragseingang im zweiten Halbjahr etwas hinter dem entsprechenden Wert des ersten Semesters zurück. Zurückzuführen ist dieser Unterschied auf zwei Grossaufträge im ersten Halbjahr.

Im Vergleich zum Vorjahr konnte Tornos den Absatz sämtlicher Produktereihen steigern. Dies betrifft sowohl die in Moutier (Schweiz) als auch die in Asien (China und Taiwan) hergestellten Maschinen. Sehr erfreulich war das grosse Interesse des Marktes an der Mehrspindel-Produktelinie MultiSwiss. Alleine in diesem Segment steigerte Tornos den Auftragseingang im Vergleich zum Vorjahr um 48 %. Bei den in Moutier hergestellten Einspindel-Langdrehautomaten nahm der Auftragseingang um 12 % zu, bei denjenigen aus Asien um 19 %. Verglichen mit dem Vorjahr gelang Tornos 2018 eine Absatzsteigerung in Stückzahlen um 13 %. Fast die Hälfte der verkauften Maschinen stellte Tornos in Asien her.

Die Automobilindustrie war auch 2018 das wichtigste Marktsegment für Tornos. 42,9 % des Auftragseingangs (Vorjahr: 45,0 %) erzielte Tornos in diesem Segment. Bei der Medizin- und Dentaltechnik sank der prozentuale Anteil von 18,0 % auf 12,9 %. In diesem Segment war Ende Jahr noch ein Grossprojekt offen – die Chancen für einen Abschluss im Jahr 2019 sind intakt. Der prozentuale Anteil des Marktsegments Elektronik stieg von 7,5 % auf 9,6 %. Ganz erfreulich entwickelte sich das Segment Uhrenindustrie. Nach einem schwachen 2017 verdreifachten sich die Aufträge im Berichtsjahr beinahe. Der prozentuale Anteil des Marktsegments stieg von 3,9 % auf 9,3 %. Die restlichen 25,3 % (Vorjahr: 25,6 %) stammten von Unterlieferanten (sogenannten Job Shops), die Teile in die vier genannten Industrien liefern, sowie von kleineren Industrien, wie der Luftfahrt, oder aus dem Bereich Pneumatik und Hydraulik.

Mit rekordhohen CHF 101,0 Mio. lag der Auftragsbestand der Tornos Gruppe am Ende des Geschäftsjahres um 58,8 % über dem Vorjahreswert (31. Dezember 2017: CHF 63,6 Mio.). Dies entspricht einem Auftragsvorrat von mehr als sechs Monaten.

Nettoumsatz

Den Nettoumsatz verbesserte die Tornos Gruppe im Berichtsjahr um 20,2 %, von CHF 178,8 Mio. im Jahr 2017 auf CHF 214,9 Mio. (+ CHF 36,1 Mio.; währungsbereinigt: + CHF 31,6 Mio.). Somit konnte die Gruppe nach 2017 (+ 31,3 %) prozentual erneut im zweistelligen Bereich wachsen. Alle Produktereihen haben dazu beigetragen. Im Bereich Mehrspindelmaschinen legte Tornos deutlich zu. Den Umsatz bei den in Moutier hergestellten Langdrehautomaten (Einspindelbereich) im höheren Preissegment baute Tornos im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls aus. Und die Absatzentwicklung der Langdrehautomaten im mittleren Preissegment ist auch sehr erfreulich: Seit dem Beginn der Produktion in Xi'an (China) und Taichung (Taiwan) konnte Tornos die Verkaufszahlen jährlich massgeblich erhöhen.

Im Vergleich zum Vorjahr steigerte Tornos den Nettoumsatz in Europa um 26 % und in Asien (inkl. Rest der Welt) um 9 %. In Amerika blieb er auf Vorjahresniveau. Insgesamt verteilt sich der Nettoumsatz der Tornos Gruppe wie folgt auf die verschiedenen Regionen: Schweiz 19,2 % (Vorjahr: 20,2 %), Rest Europas 59,4 % (Vorjahr 55,0 %), Asien (inklusive restliche Regionen) 13,4 % (Vorjahr: 14,8 %), Amerika 8,0 % (Vorjahr: 10,0 %).

Auch im Bereich Service und Ersatzteile konnte Tornos die positive Entwicklung der vergangenen Jahre fortführen. 2018 erzielte dieser Bereich einen Nettoumsatz von CHF 46,7 Mio. und übertraf damit das Vorjahresergebnis (CHF 40,5 Mio.) um erfreuliche 15,2 %. Dazu beigetragen hat neben dem guten Ersatzeilgeschäft auch das sich immer besser entwickelnde Gebrauchtmaschinengeschäft.

Bruttoertrag

Im abgelaufenen Geschäftsjahr erreichte die Tornos Gruppe einen Bruttoertrag von CHF 73,6 Mio. (Vorjahr: 61,9 Mio.). CHF 12,4 Mio. sind dabei auf das höhere Verkaufsvolumen zurückzuführen. Die Verschlechterung der Marge um 0,3 Prozentpunkte von 34,6 % auf 34,3 % schlug mit CHF -0,7 Mio. zu Buche. Dies war insbesondere auf die teilweise schwierigen Bedingungen im Bereich Supply Chain zurückzuführen sowie auf eine Tendenz zu Preiserhöhungen.

Betriebsaufwendungen

Die Betriebsaufwendungen der Tornos Gruppe haben sich 2018 um CHF 4,1 Mio. auf CHF 57,8 Mio. erhöht (Vorjahr: CHF 53,7 Mio.). Aufgrund der umfangreicheren Verkaufsaktivitäten und wegen des grösseren Auftragsvolumens stiegen die Ausgaben im Bereich Marketing und Verkauf (CHF 3,0 Mio.) sowie bei den allgemeinen Verwaltungskosten (CHF 0,9 Mio.). Hier ergaben sich zusätzliche Kosten bei den Aufwendungen für Unterhalt und Miete, insbesondere aufgrund des Bezugs neuer Räumlichkeiten in den USA und in Shanghai (CHF 0,5 Mio.). Die Kosten für Forschung und Entwicklung blieben stabil.

Einen Gewinn verzeichnete die Tornos Gruppe aus dem Verkauf von Markenrechten (CHF 0,3 Mio.) und von betrieblich nicht mehr benötigten Maschinen (CHF 0,2 Mio.).

Forschung und Entwicklung

Mit CHF 10,1 Mio. bewegten sich die Ausgaben im Bereich Forschung und Entwicklung 2018 auf Vorjahresniveau (2017: CHF 10,4 Mio.). Ihre verschiedenen Innovationsprojekte – sowohl im Mehrspindelbereich als auch bei den Lanadrehautomaten – trieb Tornos erfolgreich voran. Mit der Swiss Nano 7 brachte Tornos in der zweiten Jahreshälfte 2018 einen Langdrehautomaten für grössere Durchmesser auf den Markt, der neue Massstäbe setzt bezüglich Ergonomie, Energiekonsum, Werkzeugverbrauch und Geräuscharmut. Der Langdrehautomat SwissDECO basiert auf einer komplett neu entwickelten modularen Plattform und setzt Massstäbe im High-end-Bereich. Die Nachfrage nach der neuen Plattform ist da – der Produktionsstart ist bereits erfolgt.

Ebenfalls neue Massstäbe setzen die laufend weiterentwickelten Automatisierungslösungen von Tornos. Ihre skalierbare und nutzerfreundliche Maschinenprogrammierungs- und Kommunikationssoftware TISIS ergänzte Tornos im Berichtsjahr um mehrere neue Module. TISIS ist für Tornos Kunden das Tor zur Industrie 4.0. Mittlerweile wird fast jede zweite neu verkaufte Tornos Maschine mit dieser Maschinenprogrammierungs- und Kommunikationssoftware ausgerüstet.

Nicht-operatives Ergebnis

Im Nicht-operativen Ergebnis werden insbesondere die Aufwendungen und Erträge aus der nicht betrieblichen Liegenschaft «Tour Bechler» ausgewiesen. Der im Vorjahr ausgewiesene Betrag von CHF 1,4 Mio. zeigte den Verkauf einer betrieblich nicht mehr notwendigen Liegenschaft.

EBITDA und EBIT

Das Ergebnis vor Finanzaufwand, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) belief sich für 2018 auf CHF 19,3 Mio. (Vorjahr: CHF 12,9 Mio.), die EBITDA-Marge stieg auf 9,0 % (Vorjahr: 7,2 %). Das Ergebnis vor Finanzaufwand und Steuern (EBIT) lag bei CHF 15,5 Mio. (Vorjahr: CHF 9,5 Mio., + CHF 6,0 Mio.; währungsbereinigt: + CHF 4,8 Mio.). Dies ergibt eine EBIT-Marge von 7,2 % (Vorjahr: 5,3 %).

Finanzergebnis

Im Geschäftsjahr 2018 erzielte Tornos ein Netto-Finanzergebnis von CHF 0,2 Mio. (Vorjahr: CHF - 0,8 Mio.). Weil Tornos seit einem Jahr schuldenfrei ist, konnten die Zinsaufwendungen im Vorjahresvergleich um CHF 0,4 Mio. reduziert werden. Wechselkurseffekte, insbesondere in Bezug auf den US-Dollar, hatten im Berichtsjahr einen positiven Effekt von CHF 0,4 Mio.; im Vorjahr resultierte ein negativer Effekt von CHF 0,2 Mio.

Nettoergebnis

Nach Abzug der Gewinnsteuern von CHF 0,4 Mio. betrug das Nettoergebnis CHF 15,3 Mio. (Vorjahr: CHF 8,2 Mio.). Somit verbesserte sich das Nettoergebnis im Vergleich zum Vorjahr um CHF 7,1 Mio. Die Marge lag bei 7,1 % (Vorjahr: 4,6 %).

Bilanz

Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich die Bilanzsumme per 31. Dezember 2018 um CHF 32,9 Mio. auf CHF 176.2 Mio.

Auf der Aktivseite wuchs der Bestand an Flüssigen Mitteln um CHF 12,3 Mio. auf CHF 35,9 Mio. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich aufgrund der Umsatzzunahme um CHF 4,1 Mio. Auch die Warenvorräte stiegen, bedingt durch den hohen Auftragsbestand und die erhöhte Geschäftstätigkeit, und zwar um CHF 13,4 Mio. Die Übrigen Forderungen sowie die Transitorischen Aktiven erhöhten sich um CHF 1,3 Mio.

Das fixe Anlagevermögen war Ende 2018 um CHF 2,0 Mio. höher als Ende 2017. Dies ist auf den Umbau des Tech Centers am Hauptstandort in Moutier (CH) zurückzuführen. Damit zentralisiert Tornos die Produktion in der Schweiz auf einen Standort. Zudem investierte Tornos in den Empfangsbereich, in neue, funktionelle Sitzungsräume im Erdgeschoss des Verwaltungsgebäudes und in neue Maschinen für die Produktion.

Auf der Passivseite nahmen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um CHF 2,9 Mio. zu – dies als Folge des deutlich höheren Geschäftsvolumens. Die Übrigen Verbindlichkeiten stiegen insbesondere aufgrund der höheren Kundenanzahlungen (+ CHF 14.4 Mio.) ebenfalls massiv. Die Transitorischen Passiven sowie die Kurzfristigen Rückstellungen erhöhten sich um CHF 1,3 Mio. Bei den Langfristigen Verbindlichkeiten reduzierten sich die Rückstellung für Pensionsverbindlichkeiten um CHF 0,7 Mio. Die anderen Positionen blieben auf Vorjahresniveau.

Die Nettoumlaufvermögensquote verbesserte sich auf 22,5 % (31. Dezember 2017: 26,2 %).

Per 31. Dezember 2018 betrug die Nettoliquidität CHF 35,7 Mio. (Vorjahr: CHF 23,4 Mio.).

Das Eigenkapital betrug per 31. Dezember 2018 CHF 105,4 Mio. (Vorjahr: CHF 90,2 Mio.). Davon waren CHF 0,5 Mio. Minderheitsanteile (31. Dezember 2017: CHF 0,4 Mio.). Aufgrund der Erhöhung der Bilanzsumme reduzierte sich die Eigenkapitalquote um 3,2 Prozentpunkte auf 59,8%.

Cashflow

Wie bereits im Vorjahr entwickelten sich die Flüssigen Mittel von Tornos auch 2018 positiv. Die Tornos Gruppe erzielte einen Free Cashflow von CHF 13,5 Mio. (Vorjahr: CHF 28,4 Mio.) Der sehr hohe Wert des Vorjahres ist in erster Linie auf die markante Verbesserung des Nettoumlaufvermögens von CHF 22,8 Mio. zurückzuführen. Im Berichtsjahr gelang

«Tornos ist es erneut gelungen, den Nettoumsatz und das operative Ergebnis deutlich zu verbessern.»

Tornos eine weitere Verbesserung des Nettoumlaufvermögens von CHF 2,0 Mio. Zusammen mit dem Jahresergebnis von CHF 15,3 Mio. und weiteren Effekten resultierte per Ende 2018 ein operativer Cashflow von CHF 19,1 Mio. (Vorjahr: CHF 32,4 Mio.). Für Investitionstätigkeiten gab Tornos 2018 netto CHF 5,7 Mio. aus (Vorjahr: CHF 4,0 Mio.). Investitionen tätigte Tornos in Gebäude (CHF 3,9 Mio.), Maschinen (CHF 1,1 Mio.) Soft- und Hardware (CHF 0,5 Mio.) sowie in übrige Güter (CHF 0,5 Mio.) Zudem verkaufte die Gruppe alte Maschinen im Wert von CHF 0,3 Mio.

Der Free Cashflow von CHF 13,5 Mio. wurde zum Teil dazu verwendet, eine Ausschüttung von CHF 2,9 Mio. an die Aktionäre vorzunehmen. Zudem verkaufte Tornos eigene Aktien im Wert von CHF 1,9 Mio. Diese gingen, im Rahmen des Management and Board Participation Plans der Gruppe, hauptsächlich an Mitarbeitende. Am Ende des Geschäftsjahres 2018 verblieb ein Netto-Cashflow von CHF 12,3 Mio. (Vorjahr: CHF 14,1 Mio.).

Risikomanagement

Die Tornos Gruppe unterhält ein umfassendes Risikobeurteilungssystem, das sowohl strategische als auch operationelle Risiken abdeckt. Detailliertere Ausführungen dazu finden sich im Annual Report 2018 auf den Seiten 19 und 21 (in englischer Sprache).

Mitarbeitende

Per 31. Dezember 2018 beschäftigte Tornos 728 Mitarbeitende (Vollzeitäquivalente) und 44 Lernende. Ende 2017 waren es noch 668 Mitarbeitende und 40 Lernende. Der Zuwachs ergab sich zum einen am Standort Moutier (+ 22 Vollzeitäguivalente), wo Tornos Mitarbeitende vor allem temporär anstellte, um den hohen Arbeitsanfall abzudecken. Zum andern stellte Tornos für die Montage in den eigenen Räumlichkeiten an den Produktionsstandorten Taichung (Taiwan) und Xi'an (China) ebenfalls neue Mitarbeitende ein (+ 23 Vollzeitäguivalente). 15 Personen wurden in den Verkaufs- und Servicegesellschaften angestellt, um die lokalen Teams vor Ort zu stärken.

Der durchschnittliche Bestand an Mitarbeitenden lag im Berichtsjahr bei 692 Personen (2017: 644).

Die Mitarbeitenden der Tornos Gruppe sind zufrieden mit ihren Arbeitsbedingungen und schätzen das entsprechende Engagement ihres Arbeitgebers. Dies hat eine Mitarbeiterumfrage von 2016 ergeben. Die nächste entsprechende Umfrage wird Tornos 2019 durchführen.

Ausblick

Die Tornos Gruppe geht mit einem rekordhohen Auftragsbestand, mit neuen Produkten und mit neuen Dienstleistungen ins Jahr 2019. Die weltpolitischen Entwicklungen der jüngsten Vergangenheit bringen zahlreiche Unwägbarkeiten mit sich, was Einschätzungen und Prognosen zurzeit äusserst schwierig macht. Mit ihrer ausgezeichnet auf die Kundenbedürfnisse ausgerichteten Produkte- und Servicepalette ist Tornos aber gut gerüstet, um rasch und effizient auf die Entwicklungen in den einzelnen Märkten reagieren zu können.

Anwendungskompetenz

Technologien, erhöht die



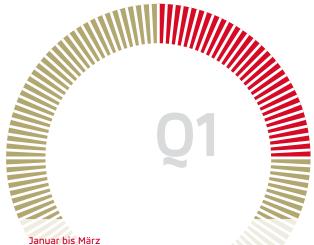
hrwerk

Meilensteine 2018









Lancierung der SwissDECO

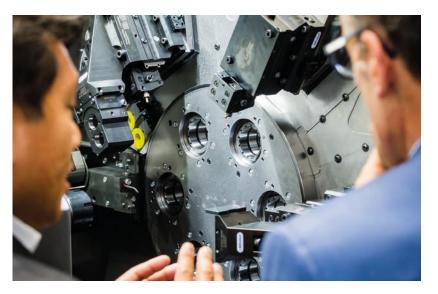
Die an der SIAMS (Schweiz) und an der SIMODEC (Frankreich) vorgestellte Multitasking-Plattform SwissDECO ist besonders geeignet für rasch wachsende, anspruchsvolle Marktsegmente wie die Medizintechnik oder die Luft- und Raumfahrt. Die kompakten Maschinen bieten hohe Produktivität, höchste Präzision und herausragende Qualität. Dies dank neu entwickelter Programmierungstools und idealer Ergonomie.

Start der Tornos Academy

Im Bestreben, den Kundenservice laufend zu verbessern, überarbeitet Tornos ihr Trainingskonzept und die Anwenderschulung komplett und ruft die Tornos Academy ins Leben. Das erklärte Ziel: jeden Kunden, der ein Tornos Produkt erwirbt, vor, bei und nach der Inbetriebnahme bestmöglich zu unterstützen - mit einem Service, der weit über die Einführungsphase hinausgeht. Die Schulung ist sowohl für neue als auch für bereits bestehende Kunden konzipiert. Mit dem Training werden Kunden darüber hinaus ermutigt, sich neue Geschäftsfelder zu eröffnen, zusätzliche Applikationen anzubieten und bisher unbearbeitete Märkte zu erschliessen.

Neue Montagelinie in Taichung

Der im Jahr 2012 eröffnete Standort in Taichung verfügt nun über eine eigene Montagelinie. Dafür wird der Betrieb ausgebaut und mit einer schlanken Produktionslinie versehen, wie man sie von den Schweizer Werken in Moutier und La Chaux-de-Fonds sowie vom chinesischen Werk in Xi'an her kennt. Mit der neuen Montagelinie stärkt Tornos ihr Swiss-Made-Label in Asien und garantiert vor Ort dieselbe Produktionsqualität wie im Werk Moutier. Schlüsselkomponenten wie Spindeln oder Führungsbuchsen werden weiterhin in Moutier hergestellt.







April bis Juni

Wichtige Bestellungen aus der Automobilindustrie

Tornos legt den Fokus auf innovative Lösungen, die den Kunden einen Konkurrenzvorteil bringen. In Verbindung mit dem legendären technischen Support von Tornos für die europäische Automobilindustrie führt dies im April zu Bestellungen von verschiedenen grossen deutschen Automobilzuliefern im Wert von mehreren Millionen Euros. Bei den verkauften Maschinen handelt es sich um den Champion der kleinen Durchmesser, die MultiSwiss 6x16, sowie um den neusten Wurf, die MultiSwiss 8x26.

Renovation und Ausbau des Standorts in Moutier

Beim 1958 gebauten Verwaltungsgebäude von Tornos haben sich nach 60 Jahren einige Alterserscheinungen bemerkbar gemacht. Eine ausgezeichnete Gelegenheit, das Erdgeschoss umzugestalten: mit neuem Empfangsbereich und angepassten Sitzungszimmern, die Tornos für die Besucher noch besser erlebbar machen. Auch im Bereich der Produktion hat sich Tornos in Moutier weiterentwickelt. Das Gebäude an der Rue de l'Ecluse 49 ist verkauft, und sämtliche Aktivitäten werden im Jahr 2019 an der Rue Industrielle 111 zusammengeführt.

Leistungsfähige Produktionsmaschinen

Für die Abteilung Teilebearbeitung beschafft Tornos neue Maschinen. Beispielsweise eine neue Dreh-Fräsmaschine, die strategische Maschinenspindel-Komponenten produziert und den Herstellungsprozess optimiert. Tornos kann nun die ganze Bandbreite von Komponenten auf einer Maschine bearbeiten, und zwar vollumfänglich auf sechs Seiten. Das Dreh-Fräszentrum ermöglicht es zudem, Komponenten von höherer Qualität günstiger und in höheren Stückzahlen zu produzieren. Tornos ist für die Hochgeschwindigkeitsproduktion bestens gerüstet.









Juli bis September

Grosser Erfolg an zwei internationalen Ausstellungen

An der IMTS in Chicago und an der AMB in Stuttgart zeigt Tornos mit grossem Erfolg konsequent zukunftsgerichtete Anwendungslösungen. Während die MultiSwiss Maschinen gewohnt viel Aufmerksamkeit generieren, befeuert die neuste Entwicklung von Tornos, die SwissNano 7, das Besucherinteresse zusätzlich. Die IMTS ist die wohl grösste Ausstellung Nordamerikas im Bereich der Fertigungstechnik. Ihr europäisches Gegenstück, die AMB, führt die Liste in Europa an. Als Aussteller an beiden Veranstaltungen heisst Tornos bestehende und zukünftige Kunden willkommen. 40 % der Tornos Messebesucher an der IMTS und an der AMB sind potenzielle Kunden.

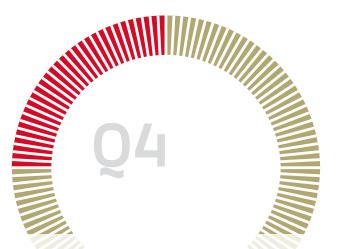
Tornos gewinnt den Swiss WCM Award 2018

Anlässlich des Swiss WCM Summit (Working Capital Management Summit) kann Bruno Edelmann, CFO der Tornos Gruppe, den Preis für «Performance Excellence» entgegennehmen. Der Swiss WCM Award zeichnet: Unternehmen aus mit einem besonders erfolgreichen WCM-Konzept und mit einer herausragenden Gesamtleistung im Management des Nettoumlaufvermögens. Neben dem hervorragenden Resultat hebt die hochkarätige Jury bei der Verleihung insbesondere das leidenschaftliche Engagement des Projektteams und die konsequente Umsetzung des ambitionierten Programms hervor. Im Vergleich zu 2016 hat Tornos 2017 das Nettoumlaufvermögen um mehr als 30 % reduziert, und dies bei einer Steigerung des Umsatzes um über 30 %.

Fünf Jahre Produktion in Xi'an

2013 hatte Tornos beschlossen, die Fertigungskapazitäten in Asien auszubauen und den Kundenbedürfnissen für Maschinen im Einstiegsbereich und im mittleren Preissegment gerecht zu werden. Fünf Jahre nach dem Produktionsstart in Xi'an, China, freut sich Tornos über den Erfolg der dort hergestellten, hervorragenden Qualitätsprodukte. Die CT 20 ist äusserst zuverlässig und die Swiss DT besticht darüber hinaus mit ausgesprochener Effizienz. Beide Maschinen haben ihre Märkte gefunden – nicht nur in Europa, sondern auch in Asien und in den Vereinigten Staaten. Sie sind bekannt für ihre Leistungsfähigkeit. Auch auf menschlicher Ebene ist das Werk in Xi'an für Tornos ein voller Erfolg.





Oktober bis Dezember

Integration der Almac La Chaux-de-Fonds abgeschlossen Die Integration der Tochtergesellschaft Almac in Tornos ist jetzt abgeschlossen. Tornos führt alle Aktivitäten des Werks in La Chaux-de-Fonds im Bereich der Mikrofräs-Maschinen unter der Marke Tornos weiter. Die Beschriftung auf Maschinen und Gebäude wurde genauso angepasst wie die Kommunikation der Marke.

Eröffnung des Customer Center in Schanghai

Um ihren chinesischen Kunden einen noch besseren Service bieten zu können, eröffnet Tornos ein neues Customer Center in Schanghai. Es ist gross genug, um die ganze Palette an Tornos Maschinen bearbeiten zu können. Mit dem neuen Center bringt Tornos die sprichwörtliche schweizerische operative Exzellenz vor die Haustüre ihrer chinesischen Kunden. Diese Nähe bedeutet, dass bestehende und potenzielle neue Kunden jederzeit auf Tornos – mit ihren Schweizer Wurzeln und mit ihrer globalen Präsenz – zählen können. Das Customer Center stärkt die regionale Präsenz der Tornos Gruppe und konsolidiert deren Stellung als bevorzugter Partner für Werkzeugmaschinen.

Der Standort Xi'an erhält ISO 9001 Zertifizierung

Die ISO-Zertifizierung ist in der Schweiz eine Standardpraxis. Noch wichtiger ist diese offizielle Anerkennung von externen Prüfern für die Qualität der Unternehmensorganisation in Asien. Der Standort in Xi'an erhält die Zertifizierung nach ISO 9001 im Dezember. Der Standort hält an den gleichen Qualitätsstandards fest wie die seit 1998 nach ISO 9001 zertifizierte Mutterfirma in der Schweiz. Er erhält die Zertifizierung für die dieselben Hauptprozesse (Maschinen sowie Forschung und Entwicklung) und für dieselben Unterstützungsprozesse (Management, Human Resources, Finanzen, Information, Technologie usw.).







Unsere Mitarbeitenden – das Herz von Tornos

Unsere Mitarbeitenden – sie sind das Herz von Tornos: Mit ihrem Einsatz und ihren Entscheidungen bilden sie das Fundament unseres täglichen Erfolges.

Unsere Vision – sie ist die DNA unseres Geschäfts, die wir mit Leidenschaft verfolgen: We keep you turning. Unsere sechs Unternehmenswerte – sie leiten jeden von uns, jeden Tag, an allen Standorten: Agilität, Offenheit, Wagemut, Zuverlässigkeit, Teilen und Wertschätzung.

Zwölf Mitarbeitende von Tornos – aus Europa, aus den USA und aus Asien – zeigen auf den Folgeseiten auf, wie sie die Unternehmenswerte in ihrem Arbeitsalltag umsetzen.

Yuan Liu Shanghai, China



Marketing Manager and General Manager Assistant

Produktentwicklung und technologische Innovation – dieser Fokus von Tornos ist Yuan Liu ganz besonders wichtig. Sozusagen die Inspirationsquelle für ihre Zuverlässigkeit. Sie setzt sich stets klare Ziele, erreicht diese fristgerecht und kommuniziert effizient. Dabei ist sie überzeugt: Niemand sollte sich auf seinen Lorbeeren ausruhen. «Wir müssen stets offen bleiben, Neues lernen und Veränderungen akzeptieren. Ohne Wenn und Aber. Nur wer sich kontinuierlich weiterentwickelt, kann in dieser sich ständig verändernden Welt bestehen.» Yuan Liu ist die Zuverlässigkeit in Person. Mit ihrer Denk- und Verhaltensweise orientiert sie sich an den sechs Werten von Tornos. Damit sie noch besser wird. Tag für Tag.

Yuan Liu ist seit Juni 2017 bei Tornos.

Qing Gu



Service Engineer

Qing Gu ist immer daran interessiert, neue Technologien kennenzulernen. Er schätzt an den Tornos Maschinen insbesondere, dass sie zuverlässig, ergonomisch und benutzerfreundlich sind. Sich selbst beschreibt er als unvoreingenommen. Er ist stets bereit, sich von Grund auf neues Wissen anzueignen und neue Entwicklungen kennenzulernen. Vor Veränderungen schreckt er nicht zurück – im Gegenteil: Er ist bereit, sich bei der Arbeit weiterzuentwickeln und Neues zu lernen. Jeden Tag. Qing Gu ist neugierig und vielseitig. Besonders wichtig ist ihm der Wert Offenheit.

Qing Gu ist seit April 2013 bei Tornos.

Chao-Wei Zhang

Shanghai, China



Service Engineer

Chao-Wei Zhang ist stolz darauf, für eine Unternehmung zu arbeiten, die er als weltweit führend in der Langdrehautomaten-Technologie erachtet. Der technische Aspekt seines Jobs gefällt ihm ganz besonders. Er schätzt die Freundlichkeit seiner Arbeitskolleginnen und -kollegen und die stete Bereitschaft, sich gegenseitig zu helfen. An erster Stelle steht für ihn der Unternehmenswert Teilen. Chao-Wei Zhang ist dankbar für die Hilfe, die er bekommt und für alles, was er lernen kann. Er ist überzeugt, diese Einstellung führt ihn unweigerlich zum Erfolg.

Chao-Wei Zhang ist seit September 2018 bei Tornos.

Yi Chen Shanghai, China



Spare Parts Supervisor

In ihrer täglichen Arbeit legt Yi Chen grossen Wert auf den Austausch mit Arbeitskolleginnen und -kollegen. Um Probleme zu lösen und um die gesetzten Ziele zu erreichen. Yi Chen ist davon überzeugt, dass sie und ihr Team so am effizientesten arbeiten. Der Unternehmenswert Teilen bedeutet ihr besonders viel. «Wir tauschen untereinander laufend Informationen aus. Probleme lösen wir im Gespräch. Wir arbeiten eng zusammen und erreichen so gemeinsam unsere Arbeitsziele.»

Yi Chen ist seit September 2012 bei Tornos.

John McBride

Coalville, United Kingdom



General Manager

Der Diplom-Ingenieur John McBride war in den vergangenen 31 Jahren im Direktvertrieb von Werkzeugmaschinen tätig. Aber in einem Team wie jenem von John McBride sind die Mitarbeitenden meist für mehr als bloss einen bestimmten Job zuständig. Seine Arbeit erfordert eine Fülle von Fähigkeiten und umfasst viele verschiedene Aufgaben. Für ihn ist Agilität als Unternehmenswert sehr wichtig. «Im Verkauf haben all unsere Kunden unterschiedliche Bedürfnisse und Einstellungen. Meine Aufgabe ist es, diese vorauszusehen. Damit ich immer die konkurrenzfähigste Lösung anbieten kann.»

John McBride ist seit Januar 1993 bei Tornos.

Jennifer Bryk

Des Plaines, IL, United States



Spare Parts Manager

Die langjährige Tornos Mitarbeiterin Jennifer Bryk ist loyal. Gegenüber den Kunden genauso wie gegenüber ihren Teamkolleginnen und -kollegen. Für die Leiterin der Ersatzteilabteilung ist es sehr bereichernd, die individuelle Entwicklung und den Erfolg ihrer Angestellten direkt mitzuerleben. Sie erachtet alle Werte von Tornos als gleich wichtig, wobei ihr die Zuverlässigkeit persönlich am nächsten steht. «Ich bin stolz darauf, eine zugängliche und verlässliche Repräsentantin von Tornos zu sein. Ich weiss, dass unsere Kunden darauf zählen, dass ich ihnen die Qualität liefere, die sie verdienen. Mit Aufrichtigkeit und offener Kommunikation setze ich täglich alles daran, ihren Erwartungen gerecht zu werden.»

Jennifer Bryk ist seit November 2007 bei Tornos.

Michael Callahan Brookfield, CT, United States



Assistant Service Manager

Die Welt bereisen, den Austausch mit den unterschiedlichsten Menschen pflegen, mit erfahrenen und mit weniger erfahrenen Kunden zusammenarbeiten – all dies hat das Leben von Michael Callahan massgeblich bereichert. Seine Lieblingsaufgabe ist das Erstellen von Lehrunterlagen. «Während ich unsere Anlagen kennenlerne, erstelle ich Dokumentationen, die für die Kunden und Techniker hilfreich sind.» Zuverlässigkeit ist für ihn der wichtigste Unternehmenswert von Tornos. «Niemand mag es, hingehalten zu werden.» Deshalb zieht Michael Callahan mit seinen Kunden und mit seinen Mitarbeitenden stets alle Aufgaben zügig bis zum Ende durch. Er liefert ihnen die Antworten, die sie brauchen, um ihre Angelegenheiten zu klären.

Michael Callahan ist seit September 1988 bei Tornos.

Anthony Torres

Des Plaines, IL, United States



Shipping and Receiving Coordinator

«Meine Kommunikationsfähigkeit und meine soziale Kompetenz haben sich verbessert, seit ich bei Tornos arbeite. Ich bin täglich in Kontakt mit Kunden und Arbeitskollegen.» Dass er ständig Neues über die Maschinen lernt und bei Reparaturen mithelfen kann, ist eine Inspirationsquelle für Anthony Torres. Die Agilität bezeichnet er als seinen bevorzugten Unternehmenswert von Tornos. Weil es im Alltag immer wieder neue Herausforderungen gibt, die gemeistert werden müssen. «Am Arbeitsplatz gibt es viele Herausforderungen, auf die ich richtig reagieren muss. So kann ich mich Schritt für Schritt verbessern. Ich arbeite hart, um mein Ziel zu erreichen.»

Anthony Torres ist seit Januar 2017 bei Tornos.

Dennis Keim

Pforzheim, Deutschland



Product Manager

Seit seinem ersten Arbeitstag bei Tornos hat Dennis Keim ein gutes Gefühl, was die Unternehmung anbelangt. Der Job und die dazugehörigen Aufgaben passen zu ihm und erfüllen ihn auch heute noch mit Zufriedenheit. Er findet seine Arbeit spannend: Auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmt, ist die Arbeit vielfältig und hat Entwicklungspotenzial. Die Werte von Tornos lebt er privat genauso wie im Beruf.

Dennis Keim ist seit Juli 2016 bei Tornos.

Sophie Barras Moutier, Schweiz



Industrial Management Controller

Fasziniert von der Internationalität des Unternehmens, wollte Sophie Barras ein neues Arbeitsgebiet kennenlernen. Die tägliche Arbeit mit Menschen unterschiedlicher Nationalitäten gefällt ihr sehr, und sie freut sich, mitzuhelfen, eine Unternehmensführung auf Basis der Werte von Tornos einzuführen. Kein Wunder, erachtet sie Offenheit als den wichtigsten Unternehmenswert von Tornos. Neugierde und Vielfalt bereichern und begleiten Sophie Barras in ihrem beruflichen Alltag bei Tornos.

Sophie Barras ist seit Februar 2016 bei Tornos.

Anne Hirtzlin

Moutier, Schweiz



CEO and COO Assistant, Project Manager

Ein ausgeprägtes Gespür für Organisation und ein hohes Verantwortungsbewusstsein charakterisieren Anne Hirtzlin als Assistentin des CEO und COO von Tornos und als Projektleiterin. Mit ihrer kreativen und aufgeschlossenen Art bringt sie sich gerne mit neuen Ideen ein und zeigt Perspektiven auf – insbesondere im Rahmen konkreter Projekte. Als Botschafterin der Unternehmenswerte von Tornos ist es für sie nicht einfach, einen Favoriten zu wählen. Am besten passt allerdings die Agilität zu Anne Hirtzlin. Weil sie stets gefordert ist, Bedürfnisse zu antizipieren und sich den Entwicklungen und Prioritäten des Unternehmens anzupassen.

Anne Hirtzlin ist seit März 2015 bei Tornos.

Piotr Wilk

Kąty Wrocławskie, Polska



Application Engineer

«Tornos brauchte junge, englisch sprechende Leute, die bereit waren, so oft wie möglich zu reisen und so viel wie möglich zu lernen. Ich war überzeugt, diesem Profil perfekt zu entsprechen.» Hoch interessiert an dem, was er tut, gefällt es Piotr Wilk, dass er nie genau weiss, was passieren wird. Jeder Tag steckt voller Überraschungen. Der Unternehmenswert Wagemut führt Piotr Wilk durch den Berufsalltag. «Ich mag Herausforderungen und probiere gerne neue Dinge aus. Gibt es die Möglichkeit, eine Aufgabe auf neue Weise besser zu erledigen, probiere ich es auf jeden Fall.»

Piotr Wilk ist seit August 2016 bei Tornos.

Strategie 2020: mit innovativen Lösungen dem

Kunden den entscheidenden Wettbewerbsvorteil bieten



Der Kunde und seine Bedürfnisse in der Zukunft stehen ganz im Zentrum der Tornos-Strategie 2020. Mit der Festlegung der neuen Strategie hat Tornos auch die Vision, die Mission und die Werte der Gruppe neu definiert und einen neuen Verhaltenskodex verabschiedet.

In ihrer strategischen Ausrichtung geht die Tornos Gruppe von den Herausforderungen aus, denen sich ihre Kunden heute und in Zukunft stellen müssen: der zunehmenden Vernetzung und Globalisierung und dem immer härteren Konkurrenzkampf in den Absatzmärkten. Mit innovativen Produkten und Dienstleistungen will Tornos ihren Kunden den entscheidenden Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Tornos Vision: We keep you turning

Mit wahrem Pioniergeist entwickelt Tornos Konzepte, die den Bedürfnissen der Zukunft gerecht werden. Unser grosses Know-how und der globale Ansatz ermöglichen es uns, Produkte und Dienstleistungen laufend innovativ zu erneuern und unseren Kunden damit einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen.

Tornos Mission: Nachhaltigkeit und Profitabilität für unsere Kunden

Wir versorgen unsere Kunden mit den branchenführenden Produkten und Dienstleistungen, die essenziell sind für deren Nachhaltigkeit und Profitabilität.











Zentrale Werte und Verhaltenskodex

Im Jahr 2016 hat Tornos sechs zentrale Werte definiert, die von allen Mitarbeitenden der Tornos Gruppe an allen Standorten verinnerlicht werden:

- Agilität
- Offenheit
- Wagemut
- · Zuverlässigkeit
- Teilen
- Wertschätzung

Um diese Werte mit konkreten Inhalten zu füllen und um alle Mitarbeitenden der Gruppe mit ihnen vertraut zu machen, hat Tornos im Jahr 2018 verschiedene interne Anlässe durchgeführt. Darüber hinaus hat die Gruppe den «Tornos Code of Conduct» herausgegeben, einen Verhaltenskodex, der allen Mitarbeitenden als Richtschnur im Arbeitsalltag dienen soll.





Strategische Stossrichtungen

Ausgehend von den grossen Fortschritten, welche die Tornos Gruppe in den letzten Jahren erzielte, hat Tornos die strategischen Stossrichtungen für die Jahre 2018 bis 2020 definiert:

- Internationalisierung unseres Geschäfts
- Stärkung unserer Flexibilität
- Wachstum durch Innovation
- Etablierung der Tornos Serviceleistungen als Unterscheidungsmerkmal
- Förderung unserer operativen Exzellenz
- Bereitstellung von einzigartigen Lösungen in ausgewählten Marktsegmenten

Für jede strategische Stossrichtung hat Tornos konkrete Massnahmen und messbare Ziele definiert.









TORNOS HOLDING AG

Rue Industrielle 111
P.O. Box 960
2740 Moutier / Switzerland
T +41 (0)32 494 44 44
contact@tornos.com

Tornos in aller Welt

