

Letron electronic macht sich fit für den Wettbewerb

Seit Mitte November gehört der EMS-Anbieter VOGT electronic Letron GmbH zur CFC Zwischenholding GmbH, Dortmund, einer 100%igen Tochtergesellschaft der CFC Industriebeteiligungen GmbH & Co. KGaA. Carsten Franke, der alte und neue Geschäftsführer hat sich ehrgeizige Ziele gesteckt, um 2009 „voll angreifen zu können“. ELEKTRONIKPRAXIS hat dem Geschäftsführer 3 Fragen gestellt:

Herr Franke, welche Konsequenzen hat die neue Struktur für Ihre Kunden?

Für unsere Kunden bleiben alle Schnittstellen und Ansprechpartner unverändert. Neu ist, das die Letron electronic GmbH auch Großstückzahlen offerieren kann oder hochmanuelle Tätigkeiten wettbewerbsfähig über die Schwesterfirma ELCON Systemtechnik anbieten kann. Außer der Möglichkeit die Produktion der ELCON Systemtechnik für höhere Stückzahlen zu nutzen, ergeben sich weitere Synergien durch das Bündeln der Einkaufsvolumen. Der Kundennutzen wird zum einen durch eine verbesserte Materialverfügbarkeit, und zum anderen in einer weiter gesteigerten Wettbewerbsfähigkeit spürbar werden.

Welche Ziele haben Sie sich für 2008 und 2009 gesetzt und was sehen Sie als vorrangige Aufgaben an?

Das Jahr 2008 wird für uns sehr wichtig, um die geplanten Projekte vollstän-

dig umzusetzen um dann in 2009 voll angreifen zu können.

Ergänzend zu unserem vorhandenen Netzwerk spezialisierter Ingenieurbüros, werden wir in 2008 einen Bereich mit eigenen Entwicklern aufbauen. Ziel ist es bis 10 echte „High-Flyer“ zu finden und zu binden. Mit diesen Experten wollen wir uns hinsichtlich des in unserem Haus vorhandenen Entwicklungs-Kowhow durchaus Alleinstellungsmerkmale erarbeiten. Zurzeit bereiten wir eine Kunden-/Marktumfrage vor, die uns Informationen für die Ausrichtung unseres Entwicklungsgeschäfts geben wird.

Weiterhin werden wir überdurchschnittlich hoch in Anlagen und Prozessverbesserungen investieren: in die Testverfahren Flying Probe und Boundary Scan, im SMD-Prozess in die Verarbeitung von 01005-Bauformen sowie Traceability.

Wo und wie wollen Sie sich im EMS-Markt positionieren und wo sehen Sie Ihre Stärken und welchen Kreis von potenziellen Kunden bedienen Sie?

Unsere Differenzierungsmerkmale sind kundengetrieben. Nach meiner persönlichen Einschätzung gibt es eindeutig Kundenbedarfe bei Prototypen. Ich spreche hier von One-Stop-Shop, inklusive Materiallogistik und ersten elektrischen Test. Der Kunde beschäftigt zukünftig nicht mehr seine teuren Entwickler mit dem Aufbau von Prototypen und blockiert damit auch nicht länger seine kreativen Ressourcen. Der Kundennutzen liegt des Weiteren darin, das so zum Serienübergang Zeit gespart wird und Erkenntnisse aus dem Prototyping direkt in die Serienfertigung einfließen können. Wir werden in 2008 zeitnah einen Prototypen-Service mit diesen Leistungsmerkmalen als Ergänzung der bereits bekannten Dienstleistungen installieren. Mit der Serienfertigung richten wir uns an Unternehmen

- aus den genannten Branchen mit komplexen Produkten und hohem Qualitätsanspruch,
- mit Projekten, die eine hohe Kompetenz für Testentwicklung erfordern,
- mit Box-Build-Anforderungen,
- für die wir mit unserer Entwicklungskompetenz Marktvorteile generieren können,
- die professionelle Material- und Logistik-Leistungen suchen,

■ die den kompletten Service vom Erstellen des Pflichtenheftes bis zum End-of-Life-Konzept suchen. Da unsere Leistungen modular zu beauftragen sind, bleibt es dem Kunden überlassen, an welcher Stelle in der Wertschöpfungskette er einsteigt (Entwicklung/Prototyping/Low-Volume/High-Volume). Die Differenzierungspotenziale liegen zukünftig nicht im „WAS“, sondern im „WIE“ der Service abgewickelt wird. (cm)

Letron electronic Tel. +49(0)5522 9650

www.elektronikpraxis.de


Mehr zu den Unternehmen

InfoClick

234868

Die „neue“ Letron electronic GmbH

Mit der Übernahme durch die CFC Industriebeteiligungen wird die VOGT electronic Letron künftig als Letron electronic GmbH firmieren. Der EMS-Anbieter ist eine Schwestergesellschaft der Elcon Systemtechnik GmbH (Umsatz 2006: 27 Mio. €, rd. 160 Mitarbeiter), die seit 2006 im Besitz von CFC ist. Elcon im sächsischen Hartmannsdorf ist ein Hersteller von Telekommunikationssystemen und EMS-Anbieter. Die Letron electronic GmbH, die 1973 als Dienstleister für Baugruppenfertigung noch unter FUBA Printed Circuits GmbH gegründet wurde, gehörte von 1998 bis 2007 zur VOGT electronic AG mit Sitz im bayerischen Oberzell. Letron electronic beschäftigt 80 Mitarbeiter und wird im laufenden Geschäftsjahr ca. 12 Mio. € Umsatz erwirtschaften. Aktuell produziert man für ca. 55 Kunden aus Industrieelektronik, Medizin-, Sicherheits-, Energieelektronik sowie Datentechnik und Defense. Das Werk in Osterode am Harz ist ausgerichtet auf ein typisches High-Mix-Low-Volume-Business. Der Elektronikdienstleister fertigt Baugruppen in Einpress-, Durchsteck- und SMD-Technik mit bleifreien als auch weiterhin verbleiten Lötprozessen und bietet die heute üblichen Test- und Inspektionsverfahren an. Jenseits der Prototypenfertigung bewegen sich die typischen Losgrößen zwischen 25 und 500 Stück.



Carsten Franke Geschäftsführer der Letron electronic: Will 2008 einen Baugruppenservice für Prototypen einschließlich Materialbeschaffung und elektrischen Test aufbauen