

Electronic Manufacturing Services

Letron electronic

Carsten Franke erläutert die neue Position und Zukunft des Elektronikdienstleisters

26.11.2007 | Redakteur: Claudia Mallok

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. Künftig firmiert das Unternehmen in Osterode am Harz als Letron electronic GmbH. Carsten Franke, der alte und neue Geschäftsführer verfolgt ehrgeizige Ziele, um 2009 „voll angreifen zu können“.



In einem Interview sprach Geschäftsführer Carsten Franke über die neue Letron Electronic GmbH und seine Ziele für die Neuausrichtung des Unternehmens:

Geschäftsführer Carsten Franke: will 2008 einen Baugruppenservice für Prototypen einschließlich Materialbeschaffung und elektrischen Test aufbauen

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

Für unsere Kunden bleiben alle Schnittstellen und Ansprechpartner unverändert. Neu ist, dass 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 gestiegenen Wettbewerbsfähigkeit spürbar werden.

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

Das Jahr 2008 wird für uns sehr wichtig, um die geplanten Projekte vollständig umzusetzen um dann in 2009 voll angreifen zu können.

Ergänzend zu unserem vorhandenen Netzwerk spezialisierter Ingenieurbüros, werden wir 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 Verabeitung von 01005-Bauformen sowie Traceability.

Wo und wie wollen Sie sich im EMS-Markt positionieren, 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, dass so zum Serienübergang Zeit gespart wird und Erkenntnisse aus dem Prototyping direkt in die Serienfertigung einfließen können. Wie bereits erwähnt werden wir 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,
- Kunden die professionelle Material- und Logistik Leistungen suchen

Fallbeispiel:

- Kunde A hat durch sein Branchenwissen eine zukunftsweisende Produktidee und spricht die Letron electronic GmbH (LET) an.
- Leistung 1: LET erstellt zusammen mit dem Kunden ein Pflichtenheft und entwickelt im Kundenauftrag die Hard- und Software.
- Leistung 2: Im LET Prototypenzentrum werden zeitnah Engineering-Modelle unter seriennahen Bedingungen erstellt, und die Materialbeschaffung für die Serie gestartet.
- Leistung 3: Das Testkonzept und die Test Soft- und Hardware wird parallel erarbeitet.
- Leistung 4: Mit den beim Prototyping gewonnen Erkenntnissen erfolgt die Überführung in die Serie
- Leistung 5: Kundenspezifische Logistikdienstleistung und Distribution für den Kunden
- Leistung 6: Das Produkt wird ein „High-Runner“. Verlagerung an den Standort Elcon Systemtechnik incl. Prozessqualifikation auf z.g.T. kompatibelem Equipment ohne das der Kunde seinen Ansprechpartner wechseln muss. Die komplette Organisation erfolgt über die Letron electronic.
- Leistung 7: Reparaturservice, End-Of-Life Konzepte, Hotline

Da unsere Leistungen modular zu beauftragen sind, bleibt es dem Kunden überlassen an welcher Stelle in der Wertschöpfungskette er einsteigt (Entwicklung/Proto/Low-Volume/High-Volume). Die Differenzierungspotentiale liegen zukünftig nicht im „WAS“ sondern im „WIE“! Die oben aufgeführte Wertschöpfungskette allein ist nicht der Punkt.

Erläutern Sie bitte die Synergien zur Elcon Systemtechnik?

Wie bereits von mir angesprochen liegen die Synergien im Wesentlichen in der Erweiterung der stückzahlbezogenen Leistungspalette der Letron electronic GmbH (High Volume) sowie in der gesteigerten Wettbewerbsfähigkeit für hoch manuell zu fertigenden Produkte. Elcon hat wiederum die Möglichkeit sein Stückzahlportfolio zu bereinigen und z.B. Prototypen üftig bei der Letron electronic GmbH fertigen zu lassen. Zusätzlich wird das mehr als verdoppelte Einkaufsvolumen positive Effekte für beide Standorte haben.

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.

Die Beiträge auf dieser Website sind urheberrechtlich geschützt. Bei Fragen zu den Nutzungsrechten wenden Sie sich bitte an manuela_maurer@vogel-medien.de oder Tel.: 0931-418-2888.

Dieses PDF wurde Ihnen bereitgestellt von <http://www.elektronikpraxis.vogel.de>