

Letron electronic

Die „neue“ Letron nimmt Gestalt an

Sieben Monate sind seit der Verabschiedung des Grobkonzeptes zum Umbau der Letron electronic zum Technologiestandort vergangen. Inzwischen hat sich beim EMS-Anbieter in Osterode am Harz viel getan: Ein eigenes Team und ein eigener Produktionsbereich für das Prototyping sind aufgebaut, das Vertriebsteam um zwei Mitarbeiter angewachsen, Großserien an die Schwesterfirma Elcon verlagert und das Leistungsspektrum auf den kompletten Lebenszyklus einer Baugruppe ausgedehnt.

„Ich wäre unglaublich, wenn ich behauptete, alles entspricht schon zu 100% den Erwartungen vom Herbst 2007; aber ich denke dass wir als Team einen großen Schritt in die richtige Richtung getan haben!“, so Carsten Franke, Geschäftsführer der Letron electronic zur Zwischenbilanz. Ende letzten Jahres stellte Franke sein Konzept für den Umbau zum Technologiestandort vor (siehe Link). Ein Teilprojekt war der Aufbau einer reinen Prototypenfertigung. „Nach detaillierter Analyse und Planung des Prototyping-Bereichs der Letron erfolgte in den letzten Monaten die Umsetzung“, so Franke, „unsere Kunden können nun auf freie Maschinenkapazität eines eigens für das Prototyping konzipierten Produktionsbereiches zugreifen – das schließt die Produktion von Prototypen unter Serienbedingungen nicht aus.“ In den vorbereitenden Abteilungen wurde ebenfalls ein vom Seriengeschäft entkoppeltes Proto-



SMD-Bestückung in Osterode: Jenseits der Prototypenfertigung bewegen sich die typischen Losgrößen zwischen 25 und 5000 Stück

team installiert. „Nur mit der 100%igen Fokussierung dieses Teilbereichs, um Zeitgewinn für unsere Kunden zu generieren, schaffen wir im Markt entsprechende Differenzierungspotenziale“, betont Franke. Nachdem nun die Voraussetzungen geschaffen sind, könne die Letron Sales Force mit der aktiven Marktbearbeitung beginnen.

„Wir werden Entwicklungsmuster mit Lieferzeiten von 3 AT (Materialbeistellung) ab Klarheit der Unterlagen ebenso anbieten, wie die Lieferung von Musterboards inkl. Übernahme der Materialbeschaffung mit einer Lieferzeit von 15 AT“, versichert Franke. Für die wesentlichen Szenarien ist eine Entscheidungsmatrix mit entsprechendem Kalkulationsmodell entwickelt worden, die Interessenten schon im ersten Vertriebsgespräch eine Preisindikation gibt.

Separates Prototeam wickelt Musterfertigung ab

Neu im Maschinenpark in Osterode ist der Flying-Probe-Tester SPEA 4040. „Für das High-Mix Low-Volume-Business im Allgemeinen und für das Prototypen-Geschäft im Speziellen sind die Initialkosten für einen ICT unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten kaum noch vermittelbar wenn z.B. Initialkosten von 15.000 € auf einen Auftragswert von 100.000 € umgelegt werden müssen“, argumentiert der Geschäftsführer. Hier punktet der Flying Probe mit einer deutlich attraktiveren Kostenstruktur.

Technologisch haben sich die Anbieter dieses Test-Equipments deutlich weiterentwickelt und zum ICT aufgeschlossen. Für Letron ist jedoch neben der Möglichkeit, anspruchsvolle Testkonzepte (inkl. Boundary-Scan) zu sehr interessanten Preisen anbieten zu können, ein weiteres Merkmal des Flying-Probe-Systems von Bedeutung: der Zeitgewinn und damit die Flexibilität im Vergleich zum In-circuit-Test.

In den letzten sieben Monaten hat sich in Osterode noch mehr getan. Die Integration des neuen ERP-Systems laufe wie geplant. Nach 7-monatiger intensiver Projekt- und Schulungsarbeit soll das neue System im nächsten Monat die bestehende EDV-Landschaft ablösen. Der Vertrieb wurde um zwei neue Außendienstmitarbeiter verstärkt. Zielstellung hier ist, die



Carsten Franke, Geschäftsführer Letron electronic GmbH

erweiterte Dienstleistungs-Bandbreite intensiv zu vermarkten und auch Neukunden zu gewinnen. „Durch das neue Leistungsspektrum (Entwicklung/Proto/NPI/Serie/Material/Test/Montage/Logistik/After Sales) wird ein Mehrwert generiert. „Auch unsere Kunden erkennen den Vorteil, da der gesamte Produktlebenszyklus abgedeckt wird“, unterstreicht Franke. Auf einem gemeinsamen Niveau sei die Zusammenarbeit mit dem Schwesterunternehmen aus der CFC-Gruppe. Lohnintensive Baugruppen sowie Großserien produziert die Letron electronic bei Elcon. Vertragspartner und Single-Entry-Point ist wie erwähnt Letron electronic. Im Plan liege man mit dem Aufbau der Entwicklungsabteilung. Obwohl sich die Suche nach qualifizierten Entwicklern für Soft- und Hardware hier zu Lande, wie jeder weiß, nicht einfach gestalte. Nach geregelt wurde das ursprüngliche Grundkonzept mit der Schwerpunktkompetenz für die vollumfängliche Entwicklung. „In einer Markterhebung bei bestehenden und potenziellen EMS-Kunden mit Experten der Steinbeiss-Stiftung und des Fraunhofer-Instituts wurden die konzeptionellen Inhalte auf den Prüfstand gestellt“, so Franke, „diese Ergebnisse zeigen einen klaren Trend hin zur Co-Entwicklung, der von uns auch berücksichtigt wird.“ (cm)

Letron electronic Tel. +49(0)5522 9650

 www.elektronikpraxis.de

Der EMS-Anbieter Letron electronic

InfoClick

259577