



INTERVIEW MIT CARSTEN FRANKE, GESCHAFTSFÜHRER VON LETRON ELECTRONIC

## » Wir liegen im Zeitplan «

Der EMS-Anbieter Letron electronic – ehemals Vogt electronic Letron – ist seit Ende 2007 am Start, mit großen Plänen für die Zukunft. Hierzu gehört zum Beispiel die Implementierung eines neuen Geschäftsfeldes für das EMS-Prototyping-Business und der Aufbau einer eigenen Entwicklungsmannschaft. Wie ist der Stand der Dinge, Herr Franke?

**Markt&Technik: Herr Franke, eines Ihrer Ziele ist es, das Thema Entwicklung in den Fokus zu rücken und eine eigene Entwicklungsmannschaft aufzubauen. Bislang decken Sie diesen Part mit einem Netz spezialisierter Ingenieurbüros ab...**

Carsten Franke: Ja, das ist richtig. Wir wollen das Thema Entwicklung deutlich stärker als bisher adressieren. Noch sind wir mit dem Aufbau der schlagkräftigen Entwicklungsmannschaft beschäftigt, wir suchen nach wie vor nach kreativen Köpfen. Doch die Personalfindung gestaltet sich schwierig – wie zu erwarten war –, denn das Ingenieurwesen hat bundesweit Konjunktur. Trotzdem sind wir auf einem guten Weg und liegen voll im Zeitplan. Im Übrigen haben wir auch den Vertrieb erweitert und neue Vertriebsingenieure eingestellt und auch eine etablierte Handelsvertretung an uns gebunden.



**Im Vorfeld haben Sie das Thema »hauseigene Entwicklung« noch einmal auf den Prüfstand gestellt...**

Was eine Entwicklungsabteilung bieten muss, das wollten wir natürlich genau wissen – und zwar von unseren Kunden. Das gilt übrigens auch für einige andere Projekte wie Prototyping, EDV, Einkauf und Verlagerung.

Speziell zum Thema Entwicklung haben wir einen Fragenkatalog über die zukünftigen Anforderungen der Kunden erstellt. Wir haben 50 Bestands- und Neukunden befragt – unter Einbindung des Fraunhofer-Instituts und der Steinbeiss-Stiftung.

**Was hat diese Umfrage ergeben?**

Exemplarisch möchte ich hier das Ergebnis für die Service-Inhalte der Entwicklung nennen. Hier gibt es eine klare Aussage zugunsten des Co-Engineering. Nur zirka 25 Prozent der repräsentativen Kunden suchen demnach den intellektuellen Überflieger mit konzeptioneller Komplettentwicklung neuer Produkte. Dem gegenüber erwarten 75 Prozent der befragten Kunden ein produktionsnahes Co-Engineering von ihrem EMS-Partner. Anhand dieser Ergebnisse haben wir dann die Anforderungsprofile für unsere Entwicklungsmannschaft erarbeitet.

**Optimiert wird auch das Prototypengeschäft inklusive der Logistik. In das entsprechende Equipment wird bereits investiert...**

Wir wollen den Kunden eine vollumfängliche Unterstützung entlang der Wertschöpfungskette bieten. So hat der Kunde zukünftig die Möglichkeit, auf unsere optimierten Logistikprozesse zur Bauteilebeschaffung für die Prototyping-Aufträge zuzugreifen. Verhandlungen mit Partnern für die Prototypen-Supply-Chain sind im vollen Gange.

Der Umbau der Produktion mit separiertem Bereich für die Prototypfertigung wird noch in diesem Monat fertiggestellt. Für unsere Kunden haben wir freie Kapazität auf einer eigens dafür installierten Proto-Linie. Unser Service ist gestaffelt und startet mit Lieferungen ab 3 Arbeitstagen bis hin zu 15 Arbeitstagen incl. Materiallogistik.

Test- und Dokumentationservice für die Kunden sind ebenfalls kostenfrei mit zu beauftragen.

Auch eine Prototypproduktion unter Serienbedingungen mit do-



Carsten Franke, Letron electronic

kumentierten Vorschlägen zur Produktoptimierung wird von uns angeboten.

**Zudem haben Sie in eine Erweiterung der Testmöglichkeiten investiert...**

Neben ICT, FT, AOI und AXI bieten wir nun auch Flying-Probe und Boundary-Scan in Echtzeit an. So können wir in kurzer Zeit aussagefähige Testergebnisse auf Flachbaugruppenebene erzielen. Wirtschaftlich und technisch umfassende Testkonzepte können wir damit auch für den Proto- und Kleinststückzahl-Bereich anbieten.

**Wie haben Ihre Kunden und der Wettbewerb auf die Veränderungen im letzten Jahr reagiert?**

Die Bestandskunden haben die veränderte Gesellschafterstruktur und Ausrichtung der »neuen« Letron electronic aufmerksam verfolgt. Die überwiegende Zahl der Kunden hat auf die Erweiterung des Leistungsspektrums positiv reagiert. Die Wettbewerbsreaktionen reichten von Skepsis über gespannte Aufmerksamkeit bis hin zu ganz herzlichen und ehrlich gemeinten persönlichen Glückwünschen zur Veränderung.

**Können Sie mit Ihrem neuen Leistungsangebot auch neue Kunden gewinnen?**

Der Nutzen für unsere Kunden ist

deutlich gestiegen. Vorteile wie One-Stop-Shop und echte Synergien zwischen den einzelnen Serviceleistungen werden auch bei unseren Unternehmenspräsentationen von den Neukunden erkannt. Die Letron electronic GmbH ist für unsere Kunden jetzt ein Partner über den gesamten Lebenszyklus eines elektronischen Systems hinweg.

**Was hat sich in den letzten Monaten im Unternehmen geändert – und wie läuft die Zusammenarbeit mit der neuen Schwesterfirma Elcon?**

Die Umsetzung der bereits angesprochenen Projekte, das neue ERP-System, das alles sind Teilschritte hin zu unserem großen Ziel in unserer Marktposition »Best in Class« zu werden. Dies ist im Übrigen auch der Anspruch des Eigentümers CFC.

Die Verlagerung unseres hochmanuellen Produktspektrums an unseren zweiten Produktionsstandort bei der CFC-Schwesterfirma Elcon ist bereits zu 80 Prozent umgesetzt. Es handelt sich hierbei immerhin um fast 150 verschiedene Typen innerhalb von vier Monaten! Um diese Vielzahl an Typen in relativ kurzer Zeit transferieren zu können, muss man schon ein eingespieltes Team auf beiden Seiten haben. Also die Erwartungshal-

tung bleibt weiterhin hoch!

**Wie sieht der EMS-Markt gegenwärtig aus, und wie wird es weitergehen?**

Der generelle Trend ist ungebrochen positiv. Jedoch wird das hohe Niveau der Vorjahre nach meiner jetzigen Einschätzung in 2008 nicht ganz erreicht werden. Auch für 2009 werden keine signifikan-

ten Veränderungen erwartet. Für den einzelnen EMS-Provider ist sicherlich der spezifische Branchenfokus eine wesentliche Einflussgröße.

*Die Fragen stellte  
Susanne Schäfer*