

Integr8tor – einen großartigen Betrieb noch besser machen

Die dänische Firma Mønprint erhielt Ihre Integr8tor Software Ende 2010.

Dazu äußert sich der Firmeninhaber Jan Husen:

Wir haben über 500 Klienten in Dänemark und weitere in Schweden und Mitteleuropa.

Wir bekommen jede Woche neue Kunden und übernehmen zwischen 3 und 5 neue Produkte jeden Tag. Unser Geschäft beinhaltet vielfältige Produkte mit geringem Volumen und der Spezialisierung auf komplexe Produkte.

Durch unsere eigenen Einrichtungen und die unserer Partner bieten wir unseren Kunden einen äußerst schnellen 5-Tage-Service inklusive Entwicklung und Fertigung an. Das heißt, dass ein Auftrag innerhalb Dänemarks, den wir Mittwochs erhalten, am darauf folgenden Montag an den Kunden geliefert wird.

Das bedeutet, dass wir sehr schnell sein müssen: Angebote an unsere Kunden müssen so schnell wie möglich erfolgen, damit wir möglichst noch am gleichen Tag den Auftrag bearbeiten können.

Als ersten Schritt analysieren und optimieren wir das Datendesign unserer Kunden für die Leiterplattenherstellung. In den meisten Fällen ist für die anschließende Bestückung alles einwandfrei. Anders als unsere Mitbewerber, führen wir diesen wichtigen Teil des Produktionszyklus lieber selbst durch, als es an ein externes Unternehmen in China oder Indien zu verschicken.

Um dies möglich zu machen, haben wir kontinuierlich in alle verfügbare Software und Arbeitsmittel investiert, die auf dem Markt erhältlich waren. Fertigkeiten und Expertenwissen beinhalten einen essentiellen Teil des Angebotes, jedoch müssen diese auch durch das entsprechende Werkzeug unterstützt werden.

2009 haben wir unsere Datenqualität durch die Investition in die Ucam Software gesteigert und Ende 2010 die Integr8tor Software in unseren Front End Angebots-Prozeß installiert.

Integr8tor hat unser Geschäft revolutioniert. Bis Ende letzten Jahres verbrachten unsere Ingenieure Stunden damit, jede Angebotsanfrage in aller Tiefe zu analysieren – was zuviel Zeit und Arbeitskraft von unseren Festaufträgen in Anspruch nahm.

In Spitzenzeiten erging es uns wie allen anderen auch: viele Überstunden und Warteschlangen der Angebotsanfragen, bis wir die Zeit fanden, diese zu bearbeiten.

Dadurch haben wir höchstwahrscheinlich einige Aufträge verloren und schließlich auch einige Kunden in 2010. Die Auftragsgenerierung war ein eindeutig behindernder Engpass.

Als mir Jan Nijhoff von Adeon von Integr8tor erzählte und dass diese Software unsere Angebotsproblematik beseitigen könnte, wurden wir neugierig.

Uns verbindet eine lange Geschichte mit Adeon und Ucamco und wir wissen, dass wir ihnen vertrauen können. Wir wissen, dass sie seriös und ihre Produkte gut sind und sie verstehen vor allem unser Geschäft. Daher haben wir uns für die Integr8tor Software entschlossen.

Ucamco benötigte nur einen halben Tag, um die Software zu installieren. Mehr oder weniger sofort arbeitete das Programm dann auch für uns.

Eines der ersten Dinge, die wir feststellten war, dass die Software wirklich hält, was sie verspricht - im Gegensatz zu vielen anderen industriellen Softwareprogrammen, die einfach nicht das liefern, was sie vorgeben zu können.

Der größte Pluspunkt für uns ist jedoch, dass wir keine wertvolle Arbeitszeit eines Software Ingenieurs in einen Job vergeuden müssen, solange dieser kein offizieller Auftrag ist. Unsere Verkaufsmanagerin erledigt den gesamten Angebotsprozess selbst, vom Dateneingang bis Angebotserstellung, sogar wenn eine genaue Rückfrage beim Kunden notwendig wird, aufgrund von Datendefekten.

Der ganze Prozeß dauert nur Minuten, welches uns die Möglichkeit gibt, eingehende Aufträge gleich zu bearbeiten.

Integr8tor zeigt uns eindeutig und jederzeit wie viele Anfragen eingegangen sind, auf Warteposition stehen, welche in Aufträge umgewandelt wurden und auch welche Aufträge Fehlermeldungen enthalten. Somit wird keine wertvolle Ingenieursarbeit auf Anfragen verschwendet, die ins Leere führen würden.

Dank Integr8tor, können unsere Ingenieure ihre Fähigkeiten auf die CAM Vorproduktion konzentrieren, im Gegensatz zur früheren zeitaufwendigen Analyse und Angebotserstellung. Dadurch erreichen wir jetzt 95-96% Kundenservice für rechtzeitige Angebotserstellung und Lieferung an den Kunden.

Der Einsatz von Integr8tor hat uns eine Fülle an Vorteilen gebracht und wir sehen Integr8tor als einen Wegbereiter unseres zukünftigen Wachstums an.

Jan Husen, Eigentümer von Mønprint

Über Mønprint

Die Firma Mønprint hat sich darauf spezialisiert, komplexe Leiterplatten Produkte, wie 6+ Lagen oder starr-flexible Mehrlagen Leiterplatten im Hochleistungsbereich in empfindlichen Bereichen, die in der Medizin- oder Automatisierungsindustrie eingesetzt werden, weiterzuentwickeln.

Indem Mønprint seine eigenen Fähigkeiten mit denen seiner weltweit tätigen Partner kombiniert, bietet das Unternehmen seinen Kunden den bestmöglichen Service in bezug auf Expertenwissen, Flexibilität, Schnelligkeit, Qualität und Preise.

Über Ucamco

Ucamco (ehem. Barco ETS) ist einer der weltweiten Marktführer für die Leiterplatten CAM Software und Laserphotoplotter mit einem globalen Netzwerk von Sales und Support Centern. Mit Hauptsitz in Ghent, Belgien, kann Ucamco ein Expertenwissen im Bereich Softwareentwicklung und-lösungen für die globale Leiterplattenindustrie von über 25 Jahren aufweisen.

Telefon: +32 9 216 99 00

www.ucamco.com

Über Adeon Technologies

Adeon ist ein professioneller Partner der europäischen Elektroindustrie.

Adeons Geschäftsphilosophie basiert darauf, ihren Kunden entscheidende Geschäftsaufträge zu ermöglichen, durch Lösungsangebote im Fabrikations- und Fertigungsbereich von Hard- und Softwaresystemen und Service.

Telefon: +31 (0)76-5410008,

www.adeon.nl