

Integr8tor – Making a Great Business even Better

Monprint, società danese che utilizza Integr8tor dalla fine del 2010

Il sig. Jan Husen proprietario della società commenta:

Abbiamo più di 500 clienti in Danimarca, oltre che altri in Svezia e nell'Europa Centrale. Nuovi clienti arrivano tutte le settimane, e abbiamo tra i 3 e i 5 nuovi prodotti tutti i giorni. La nostra società è di medio/piccolo volume e siamo specializzati in prodotti complessi.

Grazie alle nostre installazioni e a quelle dei nostri “partners” possiamo offrire un servizio ultra veloce di ingegneria e produzione in 5 giorni tutto incluso, iniziando il lavoro il mercoledì e consegnando il lunedì seguente in Danimarca. Ciò significa che dobbiamo agire molto rapidamente – le offerte devono essere inviate ai clienti al più presto, in modo da cominciare la lavorazione il giorno stesso.

Prima di tutto analizziamo e ottimizziamo i dati dei nostri clienti per garantire la produzione del circuito, e in molti casi, per l'assemblaggio successivo, dunque l'informazione che andrà alla produzione deve essere perfetta. E diversamente dai nostri concorrenti, procediamo all'interno con questa tappa cruciale del ciclo di produzione, piuttosto che spedirlo a una società di progettazione in Cina o in India.

Per riuscire abbiamo investito durante gli anni, in attrezzature e software disponibili sul mercato. La competenza e l'abilità sono essenziale per una corretta offerta, che tuttavia deve essere supportata da un'attrezzatura di alto livello tecnologico.

Nel 2009 abbiamo migliorato la qualità dei nostri dati con l'acquisto di Ucam e alla fine del 2010 abbiamo installato **Integr8tor** della UCAMCO nel nostro processo commerciale.

Integr8tor ha rivoluzionato il nostro lavoro. Fino alla fine dello scorso anno i nostri ingegneri hanno passato numerose ore ad analizzare in profondità ogni richiesta di offerta – ciò per cui occorreva del tempo e allungava le nostre risposte. Abbiamo gestito i giorni di massime richieste come tutti, lavorando tante ore supplementare e mettendo in coda le varie offerte finché eravamo in grado di gestirle. Abbiamo senz'altro perso parecchi ordini, e nel 2010, siamo stati costretti a rifiutare nuovi clienti. La generazione di offerte era un vero collo di bottiglia.

Così quando Jan Nijhoff di ADEON mi disse che Integr8tor avrebbe risolto i nostri problemi di creazione di offerte, l'abbiamo ascoltato. Abbiamo una lunga storia con ADEON e UCAMCO e sappiamo che ci possiamo fidare di loro. Sappiamo che sono seri, che i loro prodotti sono buoni e che capiscono il nostro lavoro. Abbiamo quindi deciso di lavorare con queste società. Un tecnico della UCAMCO ha passato una mezza giornata da noi per installare Integr8tor e il software era praticamente già operativo. Una delle prime cose che abbiamo notato riguardo al sistema è ciò che promette di fare – abbiamo acquistato parecchi software in passato che non facevano ciò che dovevano fare. Ma il meglio per noi è che con Integr8tor nessuno ingegnere di produzione viene immobilizzato finché l'ordine non sia chiuso. La nostra direttrice vendite gestisce da sola per il processo di generazione delle offerte, dal momento di ricezione dei dati fino all'invio della quotazione, e in caso di difetti sui dati, i rapporti dettagliati permettono una comunicazione rapida con il cliente.

Questo procedimento dura pochi minuti, permettendoci di cominciare a lavorare immediatamente.

Grazie ad Integr8tor sappiamo esattamente e in ogni momento quante richieste di quotazione sono entrate, quante sono in attesa, e quante sono state convertite in ordini.

Mostra anche i lavori che comportano degli errori critici, e dunque ci permette di non perdere in seguito tempo prezioso di ingegneria.

Grazie ad Integr8tor i nostri ingegnere possono concentrare la loro competenza e il loro tempo su problemi di generazione di attrezzature di produzione invece di perdere tempo per le quotazioni e riusciamo oggi a rispondere alle richieste dei clienti con una sola offerta e consegna nel 95-96% dei casi.

Integr8tor ci ha portato numerosi vantaggi e lo vediamo come il principale supporto della nostra futura crescita.

Jan Husen Proprietario di Monprint

Monprint:

Monprint è specializzata nell'ingegneria e realizzazione di circuiti stampati complessi quali prototipi multistrati, flexo-rigidi, circuiti ad alta frequenza o circuiti che devono funzionare nelle condizioni che esigono alta affidabilità come l'industria medica e automobilistica. Combinando le proprie competenze con quelle dei suoi partners nel mondo intero, offre ai suoi clienti il meglio dell'ingegneria e la produzione di PCB in termini di accuratezza, flessibilità, rapidità, qualità e prezzo.

Tel: +45-55811316

email mp@mp-as.dk

web: www.moenprint.dk

Ucamco:

UCAMCO (ex-Barco ETS) è leader del mercato CAM software per il circuito stampato e laser fotoplotter, presente nel mondo intero e rappresentata dai suoi distributori ha sede a Gent in Belgio.

UCAMCO ha più di 25 anni di esperienza continua nello sviluppo, fornitura e supporto di soluzioni di punta per l'industria del circuito stampato.

Per maggiori informazioni si prega di visitare il sito web: www.ucamco.com

tel: +32-9 216 99 00

email :info@ucamco.com

Adeon Technologies

Adeon è un partner professionale dell'industria europea dell'elettronica . La filosofia di Adeon è quella di permettere ai suoi clienti di raggiungere i loro obiettivi commerciali proponendo soluzioni per la realizzazione e l'assemblaggio dell'elettronica professionale tramite software, materiali e servizi.

Tel: +31- (0) 76 -5410008

web: www.adeon.nl