

PRESSEMITTEILUNG

"Das Prototyping gehört gestrafft, zum schnelleren Markteinstieg"

Frickenhausen, 23.04.2020 – Entwicklungsleiter und deren Projektbeteiligte können ein Lied davon singen: In der Endphase einer nahezu jeden Produktentwicklung geht es hektisch zu - der möglichst schnell geforderte Markteinstieg macht Druck, insbesondere den EMS-Dienstleistern, wenn es um die Prototypenfertigung geht. Die beflex electronic GmbH zeigt auf, dass Zeitgewinn in dieser Phase durchaus finanzielle Vorteile mit sich bringt.



Jens Arnold - Geschäftsführer
beflex electronic GmbH

Foto: beflex electronic GmbH

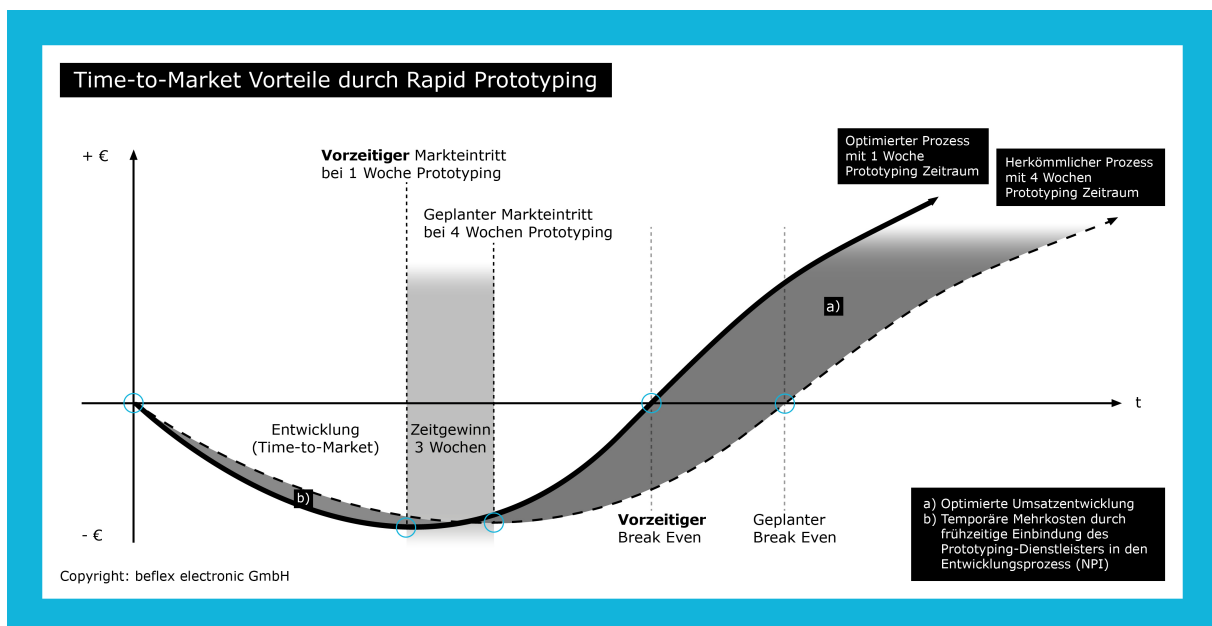
"Prototyping ist häufig noch eine vernachlässigte Größe, wenn es im Projektplanungsstadium um die Bemessung der Time-to-Market Größe geht", konstatiert Jens Arnold, Geschäftsführer der beflex electronic GmbH im nahe Stuttgart gelegenen Frickenhausen. Das Unternehmen ist darauf spezialisiert, hochqualifiziertes PCB-Prototyping im Expressverfahren durchzuführen. "Wir haben aus der Pflicht eine Tugend gemacht und einen gesicherten Prozessablauf implementiert, der selbst in dringenden Fällen höchste Qualität gewährleistet", äußert Arnold, "als Standard gehen wir die Erledigung von der ersten Anfrage bis zur Lieferung des Prototypen in nur einer Woche an - vorausgesetzt, die erforderlichen Bauteile sind verfügbar. Das ist in der Regel ein Viertel der Zeit, die normalerweise für den Fertigungsprozess benötigt wird. Ein schnellerer Markteinstieg führt zu einer schneller sich einstellenden Liquidität."

Das sieht auch der Branchenexperte für Hightechelektronik, Matthias Holsten, so: "Ich kann den Original Equipment Manufacturers, den OEMs, und Entwicklungsverantwortlichen in der Industrie nur wärmstens ans Herz legen, dem externen Prototypingprozess genügend Augenmerk zu schenken. Gelingt es dem EMS-Dienstleister den Zeitbedarf signifikant zu kürzen, hat das zwei klare Benefits." So sieht Holsten bei einer Verringerung des Zeitbedarfs um drei Wochen eine Reduktion der Time-to-Market

Kosten zwischen 10.000 Euro und 20.000 Euro, je nach Größe der Entwicklungsabteilung eines Unternehmens. Viel mehr Bedeutung misst er jedoch dem realen Zeitgewinn bei: Unternehmen, die ihr neuentwickeltes Produkt etliche Wochen früher in den Markt lancieren, können nach seiner Einschätzung einen signifikanten Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb einfahren. Derartige Überlegungen sollten sich, rechtzeitig in den Köpfen derer verankern, die eine schnelle Marktabsicherung zu vertreten haben.

Beflex-Geschäftsführer Arnold bezieht den Vorteil seines Express-Service zudem auf die aktuelle Corona-Pandemie-Situation: "Als systemrelevantes Unternehmen haben wir uns mit allen erdenklichen Vorkehrungsmaßnahmen auf den Schutz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingestellt. Der reibungslose Betrieb in allen drei Produktionsstätten, in Frickenhausen, München und Witten, ist somit ohne Unterbrechung gesichert."

Zeit- und Kostenvorteile bei verkürztem Prototypingprozess



Zwei Fliegen mit einer Klappe: Mit jedem Tag der Verkürzung des Prototyping lassen sich die Time-to-Market Kosten spürbar senken - auch und gerade, wenn anteilig höhere Entwicklungs- bzw. Eildienstkosten einbezogen werden. Zudem sorgt ein damit einhergehender früherer Markteintritt für eine schnellere Etablierung gegenüber dem Wettbewerb.

Über beflex electronic GmbH

*Die beflex electronic GmbH, 1999 gegründet, ist eine 100-prozentige Tochter der KATEK Frickenhausen GmbH. Als EMS-Dienstleister hat sich beflex an seinen Standorten in Frickenhausen, München und Witten als Spezialist für den Prototypenbau und die Kleinstserienfertigung etabliert. Produziert wird in Reinraumumgebung. Aufgrund des speziellen Services und des langjährigen Knowhows der inzwischen 60 Mitarbeiter*innen, fertigt beflex innerhalb kürzester Zeit zuverlässig hochkomplexe Prototypen.*

Zur KATEK Group

*Die international tätige KATEK SE Group gehört zu den führenden Elektronikdienstleistern in Europa. Mit ihren rund 2.300 Mitarbeitern*innen an Standorten in Deutschland und Osteuropa erzielt die KATEK Gruppe einen Umsatz von mehr als 350 Millionen Euro. Das Leistungsspektrum deckt den gesamten Lebenszyklus elektronischer Baugruppen und Geräte ab, von der Entwicklung über das Material- und Projektmanagement, die Elektronikfertigung, bis zum Box-Building, der Prüftechnik, der Logistik und zum After-Sales-Service. KATEK bedient damit ein Produktionsvolumen von Prototypen und Kleinserien bis hin zu Großserien für alle Branchen.*

Die KATEK Gruppe bildet den Geschäftsbereich Electronics der PRIMEPULSE, einer technologieorientierten Beteiligungsholding mit Sitz in München. Sie unterstützt aktiv die Wachstumsambitionen ihrer Gruppenunternehmen.

Weitere Informationen

beflex electronic GmbH
Stephan Eiße
Robert-Bosch-Str. 11
72636 Frickenhausen
www.katek-group.com
www.beflex.de
T +49 7022 2433-12
stephan.eissele@beflex.de

Pressekontakt

IMA Institut Hamburg
Rainer Schoppe
Innocentiastraße 46
20144 Hamburg
www.ima-gination.de
T +49 40 41354830
M +49 172 5155261
r.schoppe@ima-gination.de