

Sartorius electronics

Ihr Elektronikdienstleister

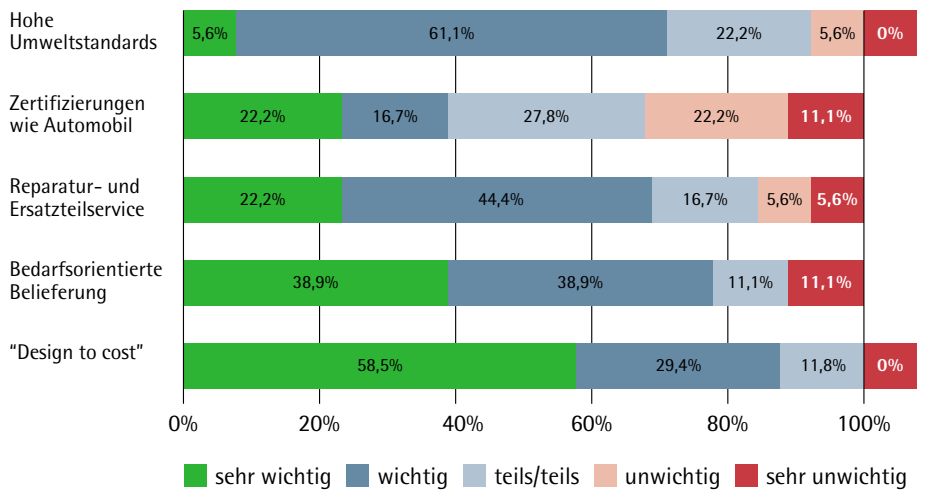
Heute haben Sie den dritten Kundenbrief von Sartorius electronics vor sich liegen. Nachdem wir unsere Kunden, Lieferanten und anderweitig partnerschaftlich verbundenen Unternehmen im ersten Halbjahr mit unserer neuen Imagebroschüre informiert haben, war es uns ein Anliegen, mal wieder über Neuigkeiten und Besonderheiten bei Sartorius electronics zu berichten.

Kundenbefragung 2003 – Ergebnisse

Im Juni dieses Jahres haben wir erstmals eine Befragung unserer Kunden und potentiellen Kunden durchgeführt. Neben wichtigen Einschätzungen über unsere Leistung haben wir nach der Erwartungshaltung an Sartorius electronics gefragt. Wir wissen nun, dass fast 90% der Kunden unsere Unterstützung bei

kostenoptimierter Entwicklung erwarten („Design to cost“). Die anderen Themen entnehmen Sie der Grafik, wir wollen uns zukünftig noch stärker nach den Wünschen unserer Kunden ausrichten. Wenn Sie mehr über die Kundenbefragung wissen wollen, dann rufen Sie uns an.

Frage: „Was ist Ihnen wichtig in der Umsetzung durch Sartorius electronics?“



Neue leistungsstarke Betriebsmittel

Durch Technologie – Leasing mit der Fa. Siemens setzen wir die modernste verfügbare SIPLACE SMD-Linie ein.

- Unabhängige Bestückprogrammerstellung
- Offlinekontrolle
- Rüsto Optimierung
- Erhöhung der Maschinenverfügbarkeit
- Erzeugen von Maschinenkennzahlen





UCHI Opto electronic – globale Beschaffungspartnerschaft



UCHI: Modern und tayloristisch



Die Firma UCHI Opto electronic ist ein Unternehmen mit 525 Mitarbeitern und 26,2 Mio. € Umsatz im Jahr 2002. Das Unternehmen fertigt hochwertige Kaffeeautomaten für den sogenannten Konsumgütermarkt. Das bedeutet u.a., dass UCHI seine Produkte gewöhnlich in großer Stückzahl herstellt.

Der Kontakt zwischen Sartorius electronics und UCHI Opto electronic ist bereits vor 10 Jahren entstanden. Zu einer Zeit also, als sich erst wenige deutsche Unternehmen nach Asien gewagt haben. Der Hintergrund der Kontaktaufnahme war für Sartorius eher unerfreulicher Natur: Die Elektronikfertigung sollte nach Asien ausgelagert werden. Aber die Manager von UCHI konnten die Verantwortlichen bei Sartorius überzeugen, nicht das Herz des Unternehmens wegzugeben. So entstand die Strategie der Technologiedifferenzierung.

Heute fertigt UCHI Opto electronic verschiedenste Komponenten für Sartorius. Das Spektrum reicht von der Windschutzhaube über Anzeigeköpfe bis zu einfachen Elektronikern. Sartorius profitiert dabei auf verschiedene Weisen von der Kooperation:

- Kenntnis der neuesten technologischen Entwicklungen, die nun mal in Asien stattfinden
- Günstige Materialkosten, da UCHI für den Massengütermarkt fertigt und Material in großen Mengen einkauft
- Niedrige Lohnkosten in Malaysia und dadurch geringe Herstellkosten

Sartorius electronics gibt diese Vorteile an seine Kunden weiter. Unser Ansatz ist der gemeinsame Vorteil für alle Beteiligten, also „win-win“. Wenn erforderlich, entwickeln wir gemeinsam mit UCHI ihre Produkte weiter („design to cost“), so dass auch Sie von den Vorteilen einer Kooperation mit einem asiatischen Elektronikunternehmen profitieren können. Fordern Sie uns heraus!

Wir sind Ihr Partner für elektronische Baugruppen:

Sartorius AG
Weender Landstraße 94 – 108
37075 Göttingen

Telefon 0551.308.3617
Fax 0551.308.3237

www.sartorius.com
www.sartorius-electronics.com
wilfried.werkmeister@sartorius.com