

PRESSE-NEWS

„Wir sind uns selbst die besten Schüler“: tecnotron über die EMS-Software PULSONIX

Weißensberg, 08. August 2014

„Wer mit dem Büchsenöffner in den Urwald geht, kommt bei dem Programm mit einem kompletten Auto wieder heraus“, so erklärt Achim Schulte, Vertriebsleiter Software beim Elektronik-Fertiger tecnotron in Weißensberg bildhaft die Wirkungsweise von PULSONIX. Dieses Programm, für das Verarbeiten von bestehenden und Erstellen von neuen PCB-Layouts, rückt seinen Angaben zufolge einem Grundübel in der EMS-Branche auf den Leib: es gibt zu viele unterschiedliche Kundendaten und Programme. Sie sicher und fehlerfrei zu verarbeiten kostet einen EMS-Dienstleister zunächst viel Zeit, Personal und Geld. PULSONIX ist der Lösung nach Vereinheitlichung anderen ein ganzes Stück voraus.

Beschränkung aufs Wesentliche: ein Kombi-Programm, um profitabel zu arbeiten

„Das Programm ist das, was man unter Fachleuten einen „Renner“ nennt“, meint Achim Schulte stolz, „leicht zu verstehen, einfach in der Anwendung und preislich im gesunden Mittelfeld“. Vor diesem Hintergrund begann man im Hause tecnotron die Treppe zunächst selber zu kehren – und suchte nach einer allumfassenden Lösung möglichst viele Kunden bei der Leiterplattenentwicklung rationell und wirtschaftlich zu bedienen. Als Vorteil erwies sich für die Entwickler im Hause tecnotron der Konverter, den PULSONIX, anders als alle anderen Programme auf dem Markt, integrierte. So ist das Programm in der Lage fast alle gängigen Layout-Tools zu verarbeiten und Designs und ganze Bibliotheken in sich aufzunehmen.

Schnell stellte sich zudem heraus, dass, zusammen mit dem Fehler-Detektionsprogramm CAM 350 von Gerber und dem PCB-Dokumentationstool Blue Print des britischen Herstellers WestDev, das Zusammenspiel aller Daten und Ergebnisse die Rationalisierung und das wirtschaftliche Arbeiten zu einem äußerst profitablen Ergebnis führt.

Know-how-Transfer: eigene Erfahrungen an Kunden weitergeben

Mit diesem Wissen und der Überzeugung wenig Vergleichbares am Markt zu finden, ging tecnotron dazu über, dieses Rundum-Paket selbst zu vertreiben. Dass man hier richtig lag, davon zeugen auch die Wertungen der Kunden: das Programm, so sagen viele Stimmen, sei ausgesprochen kundenorientiert. Es ist die Praxisnähe, die einge-

brachte Selbsterfahrung, die man auf der Anwenderseite zu schätzen weiß. „Wir gehen nicht über die Bedienungsanleitung, sondern schreiben sie für uns teilweise neu. Wir sind uns selbst die besten Schüler, diese Erfahrungen geben wir an unsere Kunden weiter“, meint Achim Schulte, der auch für das Schulungsprogramm für seine Kunden verantwortlich ist. Viermal jährlich hat so die PULSONIX-Klientel dieser eigenständigen tecnotron-Abteilung die Chance, alles aus dem Programm für sich herauszuholen. Und wer zwischendurch mal Hilfe braucht, hat nicht die Not sich einer anonymen Service-Hotline aus dem Netz anvertrauen zu müssen. PULSONIX bietet den Kunden die Direktwahl zu einem Berater, den man mit Namen kennt und der sie individuell berät. <http://www.tecnotron.de/>

BILDUNTERZEILE / Weist den Weg zu Effizienz und Profitabilität:
Achim Schulte erklärt die Vorteile des PULSONIX-Programms, die sein Team jährlich 100 Seminarteilnehmer nahebringt.

Pressekontakt: Claudia Palozzo c/o IMA-Institut Hamburg
Hagedornstrasse 18, D - 20149 Hamburg
+49 (0) 40 30 96 96-0
c.palozzo@ima-gination.de / www.ima-gination.de