

Kreative Querdenker

Christina Wegner

Es ist sicher ein Novum, wenn ein bislang reiner Produzent von bestückten Leiterplatten den Schritt geht und eine Entwicklungsabteilung im Unternehmen implementiert. Manfred Braun, Geschäftsführer der Braun Industrie-Elektronik GmbH & Co. KG am Firmensitz in Laupheim ist jedoch überzeugt davon, dass dieser Mehrwert in Zukunft immer wichtiger wird.

Bei Braun Industrie-Elektronik werden unter der Leitung von Hermann Rieger maßgeschneiderte Lösungen entwickelt. Der Arbeitsalltag ist abwechslungsreich: Neben umfassenden Neuentwicklungen stehen vielfach so genannte Redesigns in unterschiedlicher Komplexität auf dem Fahrplan. Das geht von einfachen Anpassungen, wie beispielsweise einem primitiven Steckertausch, über funktionale Erweiterungen in Hard- und Software bis hin zum Bau von kompletten Tauschbaugruppen, deren ursprünglich verwendete Teile abgekündigt oder nicht mehr lieferbar sind. Letzteres ist für den Kunden mit zum Teil erheblichem wirtschaftlichem Nutzen verbunden, wenn damit die Ersatzteilversorgung und der Weiterbetrieb von älteren Maschinen sichergestellt werden kann.

Verbesserte Funktionalität

Fehlen entsprechende Baupläne, wird ein Schaltplan auf Basis der vorhandenen Baugruppe rekonstruiert.

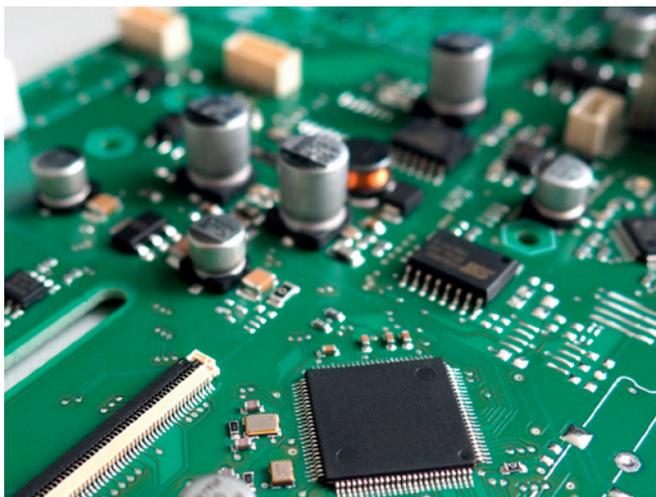
Oft wird in diesem Zuge dann auch die Funktionalität aufgrund neuer Features, wie beispielsweise einem Sanftanlauf oder einem Betriebsstundenzähler, verbessert. ‚Könnt ihr diese Elektronikbaugruppe nachbauen?‘ oder ‚Könnt ihr an dieser Leiterkarte was optimieren?‘ sind oft gehörte Fragen. ‚Genau da war es bis dato immer schwierig, wenn man keine eigenen Leute präsentieren konnte, die sich der Sache annehmen‘, erläutert Manfred Braun. Denn ein Großteil der Kunden aus dem Anlagen- und Maschinenbau beschäftigt im mechanischen, aber selten im elektronischen Bereich eigene Entwickler. Dieser Part wird dann an die externen Fachleute ausgelagert.

Eine firmeneigene Entwicklungsabteilung hat gegenüber reinen Ingenieurbüros den Vorteil, nicht der Volatilität von Aufträgen zu unterliegen. So kann man sich darauf konzentrieren herauszufinden, was der Kunde wirklich braucht. ‚Natürlich kann man viel machen, aber der Aufwand ist hoch und das kostet

Geld. Die Frage ist jedoch, ob der Kunde das auch alles wirklich braucht‘, bemerkt Hermann Rieger. Und so versucht man herauszukitzeln, was der Kunde mit gewünschten Apps, Bluetooth oder Internetanschluss wirklich machen will. Geht es um Fernwartung, sollen Ertragswerte gespeichert und ausgewertet oder sollen Daten über eine App nur lokal abgefragt werden, was auch mit WLAN erreichbar wäre? ‚Wichtig ist, dass man gemeinsam mit dem Kunden eine zukunftssträchtige Lösung erarbeitet‘, erklärt Hermann Rieger. Unter Berücksichtigung



Die Mannschaft um Hermann Rieger (vorne links) entwickelt oder optimiert elektronische Baugruppen, die in vielen Branchen zum Einsatz kommen



Egal ob Optimierung oder Neuentwicklung – alle Komponenten können in der eigenen Elektronikfertigung, mechanischen Fertigung und Baugruppenmontage produziert werden

der Wirtschaftlichkeit einer Lösung wird eine Hardware entwickelt, die später mit entsprechendem Softwareupdate auch noch Luft lässt für Erweiterungen.

Kundenbindung durch Prozessoptimierung

Der Teamleiter beschreibt sich und seine Kollegen als kreative Querdenker, deren Ziel es ist, prozessoptimierte Lösungen anzubieten. „Wir wollen eine Kundenbindung auf lange Sicht und das durch ehrliche Kommunikation von Nutzen und Kosten. Was uns aber nicht daran hindert, visionär zu sein und zukunftsorientierte Features anzubieten. Man kann auch sagen, wir bieten mehr als gefordert, indem wir über den Tellerrand hinausschauen. Und wir sind erst zufrieden, wenn der Kunde die Ideen begeistert annimmt“, resümiert er. Die Ingenieure arbeiten mit modernen 3D-Elektronik-CAD-Programmen, die den Vorteil bieten, dass mechanische und elektronische Komponenten schon vor dem ersten Prototypenbau auf die Passgenauigkeit hin überprüft werden können. So werden unnötige Kosten für den wiederholten Bau von Prototypen vermieden.

„Egal, ob wir optimieren oder neu entwickeln – entscheidend ist, dass wir alles in der eigenen mechanischen Fertigung, Elektronikfertigung und Baugruppenmontage auch kostengünstig bauen können“, fügt Manfred Braun hinzu. Das ist ein nicht unerheblicher Faktor, denn die Fertigung wird so zum ausgleichenden Element in der Kostengestaltung. Je nach Vereinbarung können die Entwicklungskosten, abhängig von der Anzahl der produzierten Menge, in einem Gesamtpaket abgerechnet werden. Das ist wirtschaftlich oft attraktiver und überzeugt die Kunden.

Leistungszuwachs durch Entwickler

Die Arbeit der Entwickler führte natürlich innerhalb der Produktionsabläufe zu Veränderungen. Wenn beispielsweise Prototypen benötigt werden, muss die Fertigung zeitnah reagieren – und das erfolgt aufgrund kurzer Dienstwege reibungslos. Auf der anderen Seite hat auch die Fertigung Vorteile durch die hausinterne Entwicklungsabteilung: Stellt der Kunde keine entsprechenden Geräte für die Funktionsprüfung zur Verfügung, können Prüfgerätevorrichtungen zeitnah und individuell konstruiert und gefertigt werden.

Die neue Abteilung vergrößert das Leistungsportfolio von Braun erheblich. Das war erklärtes Ziel von Geschäftsführer Braun, der schon 2008 spürte, dass zukünftig nicht mehr nur die hochwertige Fertigung, sondern auch die Entwicklungsarbeit wichtig sein wird. Die Wirtschaftskrise hatte ihn seinerzeit ausgebremst, nun aber ist ‚alles aus einer Hand‘ ein gerechtfertigtes Statement der Firmenphilosophie. Seit einem halben Jahr steigt die Nachfrage an der Arbeit der Spezialisten kontinuierlich, was Manfred Braun mit großer Genugtuung zur Kenntnis nimmt.

www.braun-gmbh.com