

## PRESSE-NEWS

### **embedded world 2016: Pulsonix zieht Bilanz mit Glanz**

**Weißensberg, 22. März 2016.**

„Es war wie erwartet, der Kaffee floss in Strömen, die Gespräche waren lang, intensiv, und zudem sehr aufschlussreich“, äußert sich zufrieden Achim Schulte, Vertriebsleiter Software der tecnotron elektronik GmbH, über das Resümee zur diesjährigen Messteilnahme an der embedded world 2016. So wie die Veranstaltung nach drei Tagen und einem Besucherrekord mit über 30.000 Fachbesuchern schloss, wurde auch dieses Jahr wieder ein merklicher Zustrom von Pulsonix-Interessierten am Messestand registriert. Nach Auffassung Schultes sollte die erfolgreiche Teilnahme an der Nürnberger Messe nicht nur am erreichten Umsatzziel gemessen werden. Für ihn hatten die Äußerungen der tecnotron-Kunden unter den Standbesuchern zur Kundenzufriedenheit einen ebenso hohen Stellenwert.

#### **Die Nähe zum Kunden – praktizierter Service, den man schätzt**

„Vom Produktportfolio her, für alles, was die Aufbereitung des In-Circuit-Designs angeht, sind wir bestens aufgestellt. Zweifelsohne trägt zur Akzeptanz unserer Software-Angebote bei, dass wir selbst, in unserer Entwicklung und Fertigung im Hause tecnotron, täglich damit arbeiten – und das auf sehr hohem Qualitätsniveau“, meint Achim Schulte, „die akzeptierten ICD Stackup Planner und PDN Planner sind gute Beispiele dafür.“ Das Zugpferd ist und bleibt indes nach seinen Äußerungen die „Pulsonix“, jene Software, die Schaltpläne als gedruckte Leiterplatten visualisiert – in den DACH-Ländern von der tecnotron vertrieben.

Dies sei nach Einschätzung des Software-Experten aber nicht das einzige Kriterium, das für regen Zuspruch sorgt: „After Sales-Service ist ein hohes Gut, auf das Kunden gesteigerten Wert legen. Wir bekommen sehr häufig zurückgespielt, dass praktizierte Kundennähe offensichtlich mit der Größe des Unternehmens spürbar abnimmt. Ein guter Support, bei dem ein Kunde zumeist einen konstanten Betreuer zur Seite hat, ist bei vergleichbaren und größeren Mitbewerbern schlichtweg nicht machbar.“ Das liefe größtenteils anonym und stark standardisiert ab, erklärt Schulte weiter. Hier liege nach seiner Einschätzung ein großes Erfolgskriterium. Hohe Qualität und Zuverlässigkeit der Produkte setze man voraus, das sei kein ausreichendes Differenzierungsmerkmal mehr: „Wir liegen mit der gefestigten Kundennähe bei unserer Klientel recht hoch im Kurs.“

### **Ausblick - auch in die Schweiz**

Das Team um Achim Schulte wird, bestärkt durch den Anstieg der insgesamt spürbaren Nachfrage nach dem Pulsonix-Produktsortiment, auch das Neugeschäft durch weitere Messeteilnahmen forcieren. So ist die Teilnahme an der diesjährigen Münchner electronica, der Weltleitmesse für Komponenten, Systeme und Anwendungen der Elektronik, vom 21. bis 24. Juni, fest gebucht. „In der Schweiz werden wir, thematisch vergleichbar, mit großer Wahrscheinlichkeit im Herbst an der SINDEK in Bern teilnehmen. Ein Grund dafür ist, dass man uns, die tecnotron elektronik, unter anderem als EMS-Dienstleister für medizintechnische Produkte wahrnimmt. Doch auch Industriekunden anderer Couleur in unserem Nachbarstaat melden verstärkt ihr Interesse an einer Zusammenarbeit“, äußert Schulte und eilt ins nächste Meeting. [www.tecnotron.de](http://www.tecnotron.de)

**BILDUNTERZEILE / Support im Schulterschluss:** Auch der Vater der Entwicklung von „Pulsonix“, Bob Williams von WestDev Ltd. (Bildmitte), kam zur Unterstützung auf die „embedded“, zur Präsentation des Updates 9.0, das im Herbst auf den Markt kommen soll. Links von ihm Vertriebschef Achim Schulte, rechts Marius Ummenhofer, Support Software, beide von dem am Bodensee ansässigen EMS-Dienstleister tecnotron elektronik.

**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](mailto:c.palozzo@ima-gination.de)  
[www.ima-gination.de](http://www.ima-gination.de)