

X-Ray Modules lanciert Produkte für den Elektronikmarkt

Aufbruch in einen neuen Markt.

Der Halbleiter- und Elektronikmarkt war bisher kein Zielmarkt von Comet X-Ray Modules. Das ändert sich nun: Die Division kündigte Ende 2019 mit der Xplorer-Serie die Lancierung einer dedizierten Produktfamilie für diesen vielversprechenden Markt an – und stiess bereits auf viel Interesse.



«Der erste Schritt ist getan. Wir haben grosses Interesse ausgelöst. Nun braucht es viele weitere Schritte, damit wir unser Potenzial als Partner der Industrie ausschöpfen können.»

**Don Brennan,
VP Global Business Development
X-Ray Modules**

Lorenz Kunz, Konstrukteur Fertigungstechnologie; Don Brennan, VP Global Business Development IXM; Nina Balmer, Marketing Assistant; Michael Hanimann, Prozessingenieur/Projektleiter Fertigungstechnologie; David Falk, Elektrotechniker/Projektleiter Fertigungstechnologie

Kleiner, komplexer und leistungsfähiger – so die Devise im Elektronikmarkt. Um bei Smartphones die kleinen Verbindungen der Hochleistungschips zu den Platinen oder aber Gehäuse zuverlässig zu prüfen, setzen Hersteller zunehmend auf Röntgen. Mit den Xplorer-Microfokusmodulen von Comet öffnen sich neue Möglichkeiten. Sie wurden für den Einsatz direkt in oder neben der Produktlinie entwickelt und arbeiten hochpräzise. Verantwortlich für den Eintritt in den für die Division neuen Markt ist ein kleines, agiles und interdisziplinäres Team. Es arbeitet unkompliziert und schnell. Unter Beweis gestellt hat es dies etwa bei der Entwicklung der Microfokusmodule. Jung sollten sie sein, die Teammitglieder, «hungrig» und bereit, neue Wege zu gehen. «Generalistisches Denken war für uns zentral, als wir das Team zusammenstellten», meint Don Brennan. «Neugierde und die Fähigkeit, Kunden zuzuhören, wichtiger als langjährige Erfahrung.» Diese bringt er nach zwölf Jahren in unterschiedlichsten Funktionen im Röntgenmodulgeschäft bei Comet selbst mit. So auch die Seniorität, die in der Arbeit mit Kunden wichtig sei. «Dies alles schafft Vertrauen und hilft, echte Partnerschaften mit unseren Kunden aufzubauen.»

Im Gespräch mit potenziellen Kunden ist das Team auf offene Türen gestossen. Das nächste Ziel: Mitte 2020 mit einer kleinen Serie in Produktion gehen und die Produkte mit einer Handvoll OEMs an ihre spezifischen Anforderungen anpassen.