

NCAB GROUP DENMARK +45 56161680, Bakkeledet 9, Lellinge, 4600 Køge, DENMARK, www.ncabgroup.com
Editor **SANNA RUNDQVIST** sanna.rundqvist@ncabgroup.com

Hurtig tilpasning bliver stadig vigtigere inden for elektronikbranchen



– At konsolidering har ført til et stigende antal globale virksomheder er en af anledningerne til, at vi har valgt at etablere os i England, Polen og Tjekkiet samt at styrke vores organisation i Tyskland og Kina.

Den europæiske elektronikbranche gennemgår store forandringer i kølvandet på finanskrisen. NCAB Groups vicedirektør, Martin Magnusson, opsummerer udviklingen og fortæller mere om NCAB Groups planer for fremtiden, samt hvad disse planer indebærer for kunderne.

Inden for de seneste år har markedet for elektronikprodukter været præget af kraftige udsving, som har haft store konsekvenser for hele branchen.

– Verdensmarkedet i dag er af mere flygtig karakter end førhen. De traditionelt afdæmpede konjunkturcykler har ændret sig så voldsomt, at kurvernes stigninger og fald nu nærmest minder om EKG-diagrammer. Derfor gælder det om at kunne tilpasse sig tilsvarende hurtigt, siger Martin Magnusson, der for nyligt tiltrådte sin nye stilling som vicedirektør med ansvar for globalt salg og markedsføring.

Efter finanskrisens udbrud i 2008 er branchen i øjeblikket under kraftig forandring.

– I 2009 faldt omsætningen på det europæiske EMS-marked ca. 20 procent, mens arbejdsstyrken blev reduceret med omtrent 12 procent. Men i løbet af 2010 har vi set en betydelig bedring, også selvom der stadig er en del, der skal indhentes, fortsætter Martin.

En række aktører gik konkurs under krisen, samtidig med at de største EMS-virksomheder fremskyndede deres planer om udflytning af produktionsvirksomhed til lande med lavere omkostninger. De hårdest ramte lande blev dem, som også generelt har lidt mest under finanskrisen, f.eks. Italien, Irland, Spanien og Portugal.



Alen Chen, QA Engineer i NCAB Group factory management team, sammen med Zaiyong Yi, Production supervisor, Suntain ved udførelsen af en audit.

KONSOLIDERING – EN STÆRK TREND

– I og med at virksomheder blev slået ud pga. lavkonjunkturen, er der sket en konsolidering af EMS-branchen. Trenden går mod færre, men større aktører på markedet. Samtidig bliver disse virksomheder stadigt mere globale og anskaffer sig produktionsenheder i lavomkostningsområder.

Der findes i dag ca. 1.300 EMS-virksomheder i Europa. Heraf står de 56, som har en omsætning på over 50 millioner euro, for to tredjedele af den samlede årsomsætning. Det svarer i rede penge til 14 ud af i alt 21 milliarder euro.

– Trods konsolideringstrenden kan de mindre og mellemstore EMS-virksomheder fortsat vokse sig større, hvis de anvender raffinerede metoder til at tilpasse sig deres lokale markedsforhold, siger Martin.

– At konsolidering har ført til et stigende antal globale virksomheder er en af anledningerne til, at vi har valgt at etablere os i England, Polen og Tjekkiet samt at styrke vores organisation i Tyskland og Kina. Næste skridt bliver Frankrig, hvor vores aktiviteter vil være skudt i gang ved indgangen til andet kvartal af 2011.

Martin understreger dog samtidig, at det for NCAB Group ikke er et mål i sig selv at opnå tilstedeværelse i en lang række lande. – Det handler om at kunne servicere kunderne på de markeder, hvor de rent faktisk befinder sig. Og dét kræver lokalt nærvær og kompetence. Hvis vi skal kunne tilbyde kunderne et højt serviceniveau, skal vi være på stedet.

Blandt printkortsfabrikkerne i Kina sker der også en konsolidering, og det gælder om at have store volumener for at få sine krav igennem. NCAB Groups store og stadigt voksende købekraft er en klar fordel i denne henseende.

– Takket være vores størrelse kan vi hele tiden lære mere. I år fremstiller vi ca. 8.000 nye printkortdesign, og vi udvikler kontinuerligt

vores videnressourcer i samarbejde med vores fabrikker og kunder, pointerer Martin.

OUTSOURCING ER EN STIGENDE TENDENS

I kølvandet på krisen er den outsourcing-tendens, som allerede er meget udbredt i Nordeuropa, også slået igennem med fuld styrke i Mellem- og Sydeuropa. Stadigt flere OEM-virksomheder lægger nu deres elektronikfremstilling ud til EMS-virksomheder.

– I forbindelse med outsourcingen stiger kravene til kvalitet og just-in-time-levering, og det er bilindustrien, der driver denne udvikling. NCAB Group gennemfører netop nu et internt projekt med henblik på at imødekomme bilindustriens krav til kvalitet. Målet er at nå op på 10 PPM (parts per million). For bedre at kunne opfylde disse kunders krav om just-in-time-levering med 100 % leveringspræcision sørger NCAB Group fortsat for at udvikle sine interne systemer.

– Vi arbejder i dag på et IPL (Inventory Planning System) for at kunne håndtere prognoser, og vi fortsætter med at implementere vores globale ERP- og CRM-systemer i samtlige vores virksomheder. Desuden er vi sammen med DHL Global Forwarding i gang med at udvikle et tracking-system for yderligere at øge sporbarheden i leverancekæden.

ADGANG TIL VIDEN PÅ ET TIDLIGT STADIE

– En helt anden udfordring for EMS-virksomhederne er, at de skal kunne håndtere mange forskellige kunder med mange forskellige krav, og det medfører øgede krav til omkostningsstyring og korte gennemløbstider i produktionen, fortæller Martin videre.

For at opnå dette kræves det, at man har adgang til viden om printkort, samt at EMS-virksomheden og printkortsproducenten er

med på et tidligt stadie i produktionskæden hos slutkunden, så der træffes de rette valg allerede i designfasen. Dermed kan man holde de samlede omkostninger til fremstillingen under kontrol og samtidig gøre gennemløbstiderne kortere.

– Det er her, vi hos NCAB Group kommer ind med vores dybdegående kompetence inden for printkort samt den omfattende kvalitetskontrol og opfølgning, vi gennemfører på vores fabrikker i Kina, siger Martin.

Eftersom NCAB Group har en stærk tilstedeværelse i Kina og et tæt samarbejde med fabrikkerne om at udvikle dem yderligere, kan selskabet også garantere en høj og ensartet kvalitet på sine produkter. NCAB Group gennemfører løbende audits for at kontrollere fabrikkerne på en måde, som enkeltstående købere ville have meget svært ved at gøre selv. – Vi gennemfører omtrent 250 fabriksbesøg hvert år. Det er derfor, kunderne oplever det som at ringe direkte til fabrikken, når de henvender sig til os. Vi har kontrol over hele processen, og det kan alle vores kunder, store såvel som små, drage fordel af, slår Martin fast.

UDVIKLING TRODS KRISETID

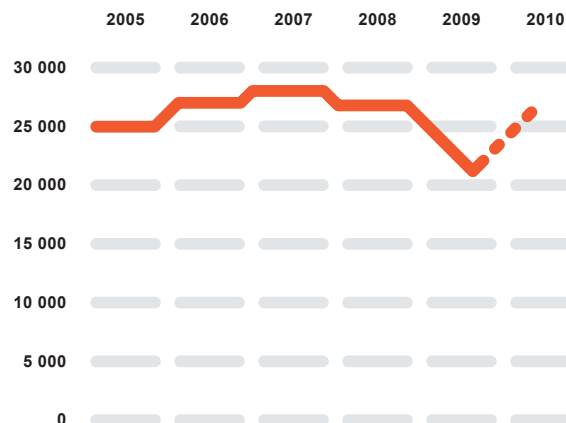
Ligesom den øvrige elektronikbranche var 2009 et svært år for NCAB Group. Selv i krisetider er det dog lykkedes selskabet at skabe fortsat vækst, og i løbet af 2010 er der sket en bemærkelsesværdig bedring, idet NCAB Groups omsætning øgedes med 80 procent og ordretilgangen med 93 procent sammenlignet med 2009. Målet for 2011 er at øge væksten med ca. 25 procent sammenlignet med 2010.

NCAB Group udvikler fortsat sin arbejdsmetode i henhold til konceptet Integrated PCB Producer (IPP). Det betyder, at man arbejder integreret både med kunderne og længere tilbage i forsyningskæden, dvs. med fabrikkerne.

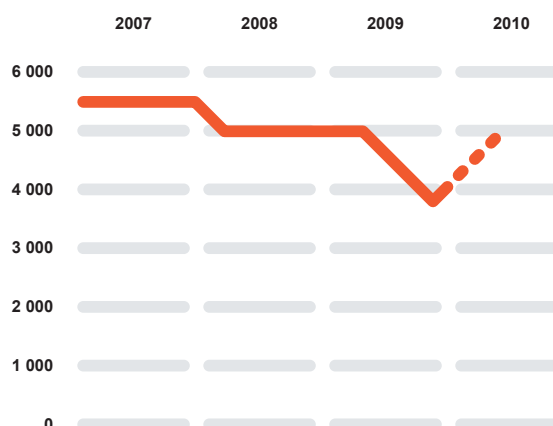
– Et yderligere led i integreringen med vores fabrikker er, at vi har vores egne kvalitetsingeniører på stedet på fuld tid for at overvåge vores ordrer i produktionen.

Med lokal support og involvering i vores kunders projekter på et tidligt stadie kan vi sammen sikre, at der vælges det rette design fra starten for at spare omkostninger og undgå problemer senere i processen, siger Martin til slut.

UDVIKLINGEN PÅ EMS-MARKEDET I EUROPA [MEUR]



UDVIKLINGEN PÅ PRINTKORTMARKEDET I EUROPA [MEUR]



– Vi gennemfører omtrent 250 fabriksbesøg hvert år. Det er derfor, kunderne oplever det som at ringe direkte til fabrikken, når de henvender sig til os,

SIGER MARTIN MAGNUSSON, VICEDIREKTØR FOR NCAB GROUP.