

NCAB GROUP FINLAND +358 2 2776470, Keskiläntie 2, 20660 Littoinen, FINLAND, www.ncabgroup.com  
Yhteyshenkilö **SEPPO HEININEN** seppo.heininen@ncabgroup.com

# Nopea sopeutuminen yhä tärkeämpää elektroniikka-alalla



"Usean globaalin yrityksen konsolidoituminen on yksi syy siihen, että olemme päättäneet etabloitua Englantiin, Puolaan ja Tšekkiin sekä vahvistaa organisaatiotamme Saksassa ja Kiinassa."

Euroopan elektroniikka-ala kokee suuria muutoksia talouskriisin jälkimainingeissa. NCAB Groupin varatoimitusjohtaja Martin Magnusson tekee yhteenvedon kehityksestä ja kertoo NCAB Groupin tulevaisuuden suunnitelmista ja mitä ne merkitsevät asiakkaille.

Viime vuosien aikana elektroniikkatuotteiden markkinat ovat kokeneet suurta heilahtelua, jolla on ollut suuret vaikutukset koko alalle.

– "Nykyään maailman markkinat ovat luonteeltaan epävakaa kuin aiemmin. Perinteiset pehmeät suhdannekäyrät ovat kehittyneet EKG:n kaltaisiksi sahalaidoiksi, joiden suunta vaihtelee nopeasti. On pystyttävä sopeutumaan nopeasti", toteaa Martin Magnusson, joka äskettäin astui uuteen varatoimitusjohtajan virkaansa, jossa hän vastaa globaalista myynnistä ja markkinoinnista.

Vuonna 2008 puhjennut talouskriisin jälkeen ala on suuren muutoksen edessä.

– "Vuonna 2009 eurooppalaisten EMS-markkinoiden liikevaihto laski noin 20 prosenttia. Henkilöstö väheni noin 12 prosentilla. Mutta vuoden 2010 aikana koimme voimakasta toipumista, vaikka kaikista tappioista ei vielä olekaan täysin selvitty", Magnusson jatkaa.

Osa toimijoista ajautui kriisin aikana konkurssiin, samalla kun suurimmat EMS-yritykset kiirehtivät tuotantonsa siirtämistä alhaisen kustannustason maihin. Eniten koeteltiin talouskriisistä yleensäkin eniten kärsineitä maita, kuten Italiaa, Irlantia, Espanjaa ja Portugalia.



Alen Chen (QA Engineer NCAB Group factory management team) yhdessä Zaiyong Yin (Production supervisor, Suntak) kanssa erään arviointikäynnin yhteydessä.

### KONSOLIDOITUMINEN VOIMAKAS TRENDI

– ”ESM-ala on konsolidoitunut laman aiheuttaman karsiutumisen johdosta. Trendinä näyttää olevan se, että markkinoilla on vähemmän, mutta suurempia, toimijoita. Samalla nämä yritykset globalisoituvat yhä enemmän ja hankkivat itselleen tuotantoyksiköitä alhaisen kustannustason alueilta.”

Euroopan kaikkiaan noin 1 300 EMS-yrityksen vuosivaihdosta kaksi kolmasosaa, eli rahassa mitattuna 14 miljardia 21 miljardista eurosta, tulee 56 yritykseltä, joiden liikevaihto on yli 50 miljoonaa euroa.

– ”Konsolidoitumistrendistä huolimatta pienet ja keskiuuret EMS-yritykset voivat kasvaa sopeutumalla viisaasti paikalliseen markkinatilanteeseen”, Magnusson sanoo.

– ”Usean globaalin yrityksen konsolidoituminen on yksi syy siihen, että olemme päättäneet etabloitua Englantiin, Puolaan ja Tšekkiin sekä vahvistaa organisaatiotamme Saksassa ja Kiinassa. Seuraava kohde on Ranska, jossa aloitamme toimintamme vuoden 2011 toisella kvartaalilla.”

Samalla Magnusson kuitenkin painottaa, että NCAB Groupin itsetarkoitus ei ole toimia monessa eri maassa. ”Kyse on pikemminkin asiakkaiden palvelemisesta niillä markkinoilla, joilla he itse ovat.”

– ”Siihen tarvitaan paikallisuutta ja paikallistuntemusta. Jos haluamme tarjota asiakkaille laadukasta palvelua, meidän on toimittava paikan päällä.”

Kiinan piirilevytehtailla tapahtuu myös konsolidoitumista. Siellä kyse on volyymistä, jotta vaatimuksiin voidaan vastata. NCAB Groupin suuresta ja kasvavasta ostovoimasta on selvästi etua tässä kehityksessä.

– ”Kokomme ansiosta opimme myös koko ajan lisää. Valmistamme noin 8 000 uutta piirilevyä vuosittain ja kehitämme koko ajan omia taitojamme yhteistyössä tehtaistemme ja asiakkaidemme kanssa”, Magnusson korostaa.

### OUTSOURCING-TRENDI LEVIÄÄ

Kriisin jäljissä outsourcing-trendi, joka on jo ehtinyt hyvinkin pitkälle Pohjois-Euroopassa, on nyt saavuttanut täydellä voimalla Keski- ja Etelä-Euroopan. Yhä useammat OEM-yritykset siirtävät elektroniikka-valmistuksensa EMS-yrityksille.

– ”Outsourcingin yhteydessä laatuvaatimukset nousevat samoin kuin vaatimukset just-in-time -toimituksista. Tässä suhteessa ajoneuvoteollisuus on johtava ala”, Magnusson toteaa.

”NCAB Groupilla on parhaillaan käynnissä sisäinen projekti, jonka tavoitteena on vastata ajoneuvoasiakkaiden laatuvaatimuksiin. Tavoitteena on saavuttaa 10 PPM (Parts Per Million). Jotta näiden asiakkaiden just-in-time -vaatimukset, sataprosenttinen toimitustarkkuus, voidaan täyttää, NCAB Group jatkaa sisäisten järjestelmiensä kehittämistä edelleen.”

– ”Tänä päivänä työskentelemme IPL (Inventory Planning System)-järjestelmän parissa, jolla pystymme käsittelemään ennusteita, ja jatkamme globaalien ERP- ja CRM-järjestelmien implementointia kaikkiin yrityksiimme. Kehitämme lisäksi tracking-järjestelmää yhdessä DHL global forwardingin kanssa, jotta pystyisimme entisestään lisäämään toimitusketjumme jäljitettävyyttä.”

### VARHAINEN TIETOTAIDON SAATAVUUS

– ”Toinen EMS-yrityksiin liittyvä haaste on pystyä käsittelemään useita erilaisia asiakkaita, joilla on monia erilaisia vaatimuksia. Tämän myötä tuotannon kustannustarkkailua ja lyhyitä toimitusaikoja koskevat vaatimukset kasvavat”, Magnusson jatkaa.

Jotta näihin vaatimuksiin voidaan vastata, tarvitaan piirilevyihin liittyvää tietotaitoa ja sitä, että EMS-yritykset ja piirilevytuottajat ovat mukana loppuasiakkaan luona varhain valmistusketjun alkuvaiheessa, jotta jo suunnitteluvaiheessa tehdään oikeat ratkaisut. Siten

valmistuksen kokonaiskustannuksia pystytään valvomaan, samalla kun tuotantoajat lyhenevät.

– ”Juuri tässä kohtaa NCAB Group astuu mukaan kuvaan kattavan, piirilevyjä koskevan tietotaitomme ja Kiinan tehtailla tehtävän laajan laaduntarkkailun ja seurannan ansiosta”, Magnusson kertoo.

Olemalla vahvasti läsnä Kiinassa ja työskentelemällä tehtaiden lähellä niiden kehittämiseksi NCAB Group voi taata tuotteilleen korkean ja tasaisen laadun. Tehtaita valvotaan jatkuvien arviointikäyntien avulla, joita yksittäisen ostajan olisi todella hankala tehdä itse.

– ”Teemme vuosittain noin 250 tehdaskäyntiä. Siksi asiakkaat voivatkin tuntea soittavansa suoraan tehtaaseen ottaessaan yhteyttä meihin. Me valvomme koko prosessia, mistä kaikki asiakkaamme, niin suuret kuin pienetkin, voivat hyötyä”, Martin Magnusson toteaa.

#### KEHITYSTÄ KRIISIAJOISTA HUOLIMATTA

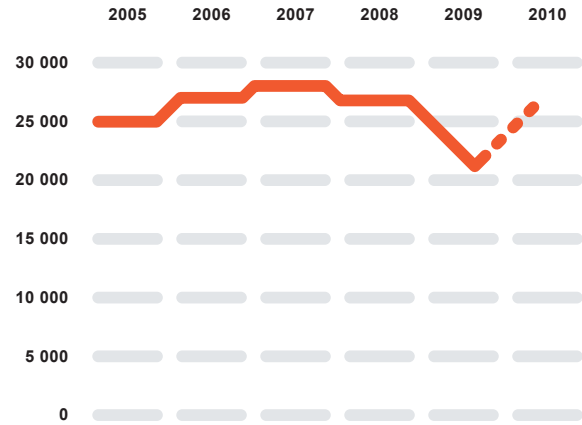
Kuten elektroniikka-alalla yleensäkin, myös NCAB Groupilla vuosi 2009 oli raskas, mutta yrityksen onnistui jatkaa kehittymistään kriisistä huolimatta. Vuoden 2010 aikana palautuminen onkin ollut huomattavaa. NCAB Groupin liikevaihto kasvoi 80 prosentilla ja tilausten määrä 93 prosentilla verrattuna vuoteen 2009. Vuoden 2011 tavoite on kasvun lisääminen noin 25 prosentilla vuoteen 2010 verrattuna.

NCAB Group jatkaa työtapojensa kehittämistä Integrated PCB Producer (IPP) -konseptin mukaisesti. Työtä tehdään integroidusti sekä asiakkaan että tuotantoketjun varhaisempien toimijoiden, tehtaiden, kanssa.

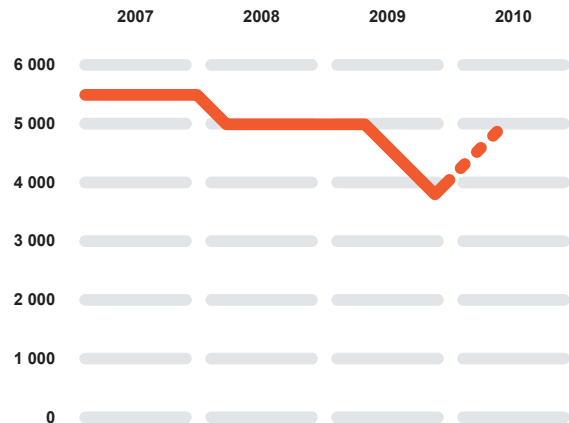
– ”Askel tehtaidemme ja yrityksemme välisen integraation syventämiseen ovat myös koko ajan paikan päällä tehtaissa olevat omat laatuinsinöörimme, jotka valvovat tilaustemme tuotantoa.”

”Paikallisella tuella ja tulella mukaan asiakkaiden projekteihin jo varhaisessa vaiheessa voimme yhdessä varmistaa oikeat suunnitteluvaihtoehdot alusta lähtien, jotta säästämme kustannuksissa ja vältämme ongelmat tuotannon myöhemmissä vaiheissa”, Magnusson toteaa lopuksi.

#### EUROOPAN EMS-MARKKINOIDEN KEHITYS [MEUR]



#### EUROOPAN PIIRILEVYMARKKINOIDEN KEHITYS [MEUR]



**”Teemme vuosittain noin 250 tehdaskäyntiä. Siksi asiakkaat voivatkin tuntea soittavansa suoraan tehtaaseen ottaessaan yhteyttä meihin”,**

SANOO MARTIN MAGNUSSON, NCAB GROUPIN VARATOIMITUSJOHTAJA.