

NCAB GROUP GERMANY +49 (0)89-1500 1664-0, Prinzregentenstr. 124 81677 Muenchen, GERMANY, [www.ncabgroup.com](http://www.ncabgroup.com)  
Editor **SANNA RUNDQVIST** [sanna.rundqvist@ncabgroup.com](mailto:sanna.rundqvist@ncabgroup.com)

## In der Elektronikbranche wird eine schnelle Anpassung immer wichtiger



Die wachsende Zahl von globalen Unternehmen, die im Zuge des Konsolidierungsprozesses entstanden sind, war einer der Gründe, warum wir uns für den Aufbau von Niederlassungen in England, Polen und Tschechien sowie für eine Stärkung unserer Präsenz in Deutschland und China entschieden haben.

Die europäische Elektronikbranche ist in der Folge der Finanzkrise einem starken Wandel unterworfen. Martin Magnusson, Vice President der NCAB Group, fasst die Entwicklungen zusammen, erläutert die Pläne der Gruppe für die Zukunft und beschreibt, wie die Kunden davon profitieren werden.

In den letzten Jahren war der Markt für Elektronikprodukte durch massive Schwankungen gekennzeichnet. Dies hatte deutliche Konsequenzen für die gesamte Branche.

Martin Magnusson, der seit Kurzem Vice President für Vertrieb und Marketing weltweit ist, erläutert: „Der Weltmarkt ist volatil geworden. Die sonst eher flachen konjunkturellen Anstiege und Abfälle sind so hektisch geworden, dass sie mittlerweile einem EKG-Diagramm ähneln. Es ist wichtig, dass wir uns schnell anpassen können.“

In der Folge der Finanzkrise 2008 ist die europäische Elektronikbranche einem deutlichen Wandel unterworfen.

„Der Umsatz im europäischen EMS-Markt (Electronic Manufacturing Services) fiel 2009 um 20 Prozent, und gleichzeitig gingen die Mitarbeiterzahlen um 12 Prozent zurück. Das Jahr 2010 brachte allerdings schon wieder eine Erholung, obwohl der Rückgang noch nicht ganz gutgemacht werden konnte.“

Einige Hersteller mussten im Laufe der Krise Insolvenz anmelden, während einige der größten EMS-Unternehmen ihre Pläne, die Fertigung in Niedriglohnländer zu verlagern, vorgezogen haben. Die deutlichsten Rückgänge waren meist in Ländern zu verzeichnen, die auch von der Finanzkrise am stärksten betroffen sind, wie Italien, Irland, Spanien und Portugal.



Alen Chen, QA Engineer NCAB Group, Factory Management Team, zusammen mit Zaiyong Yi, Production Supervisor, Suntak, während eines Audits.

### STARKER KONSOLIDIERUNGSTREND

„Dadurch, dass einige Unternehmen vom Markt verschwunden sind, hat die Rezession zu einer Konsolidierung der EMS-Branche geführt. Wir sehen einen Trend zu einem Markt mit weniger, aber größeren Anbietern. Gleichzeitig sind diese Unternehmen immer globaler und setzen bei der Fertigung verstärkt auf Niedriglohnregionen.“

Von den 1300 EMS-Unternehmen in Europa erreichen 56 einen Umsatz von über 50 Millionen Euro. Diese 56 Unternehmen sind für zwei Drittel des gesamten Jahresumsatzes in Europa verantwortlich – das sind 14 von 21 Milliarden Euro.

Magnusson fährt fort: „Trotz des Konsolidierungstrends sind kleine und mittlere EMS-Unternehmen weiterhin in der Lage zu wachsen, indem sie sich geschickt an die lokalen Marktbedingungen anpassen.“

Die wachsende Zahl von globalen Unternehmen, die im Zuge des Konsolidierungsprozesses entstanden sind, war einer der Gründe, warum wir uns für den Aufbau von Niederlassungen in England, Polen und Tschechien sowie für eine Stärkung unserer Präsenz in Deutschland und China entschieden haben. Unser nächster Schritt wird Frankreich sein, wo der Betrieb bereits Anfang des zweiten Quartals 2011 starten soll.“

Gleichzeitig unterstreicht Magnusson, dass das Ziel der NCAB Group nicht nur darin bestehe, auf vielen Märkten präsent zu sein: „Wichtig ist, dass wir unsere Services in denjenigen Märkten anbieten können, wo auch unsere Kunden ihre Standorte haben.“ Um dies zu erreichen, benötige die NCAB Group Präsenz und Kompetenz vor Ort. Er hebt hervor: „Damit wir unseren Kunden ein hohes Maß an Service anbieten können, müssen wir vor Ort sein.“

Auch bei den Leiterplatten-Werken in China findet ein Konsolidierungsprozess statt. Große Volumen sind dort ein entscheidender Faktor, um sicherzustellen, dass die Anforderungen eines Käufers erfüllt werden. Die große und wachsende Kaufkraft der NCAB Group

ist in diesem Zusammenhang ein klarer Vorteil.

Magnusson hebt hervor: „Dank unserer Größe lernen wir ständig dazu. Dieses Jahr fertigen wir 8000 neue Leiterplatten-Designs, und wir erweitern in Zusammenarbeit mit unseren Werken und Kunden ständig unsere Wissensdatenbank.“

### OUTSOURCING NIMMT ZU

Der Outsourcing-Trend, der in Nordeuropa bereits sehr verbreitet ist, hat jetzt auch Mittel- und Südeuropa erreicht. Eine wachsende Zahl von OEM-Unternehmen gliedert die Fertigungsaktivitäten an EMS-Unternehmen aus.

„Der Outsourcing-Trend hat zu immer höheren Anforderungen bezüglich Qualität und Lieferpräzision geführt. Hier ist die Automobilbranche die stärkste treibende Kraft. Die NCAB Group führt derzeit ein internes Projekt durch, das darauf abzielt, die Qualitätsanforderungen der Automobilbranche zu erfüllen. Ziel ist es, eine Fehlerquote von 10 ppm (parts per million) zu erreichen. Um die Forderung der Kunden nach hundertprozentiger Liefergenauigkeit besser erfüllen zu können, entwickelt die NCAB Group ihre internen Systeme weiter.“

Wir arbeiten zurzeit an einem Warenwirtschaftssystem, um unsere Prognosekapazitäten zu verbessern, und wir setzen die Implementierung unserer weltweiten ERP- und CRM-Systeme in allen Tochterunternehmen fort. Außerdem entwickeln wir zusammen mit DHL Global Forwarding ein Nachverfolgungssystem, mit dem wir unsere Tracking-Fähigkeiten in der Logistikkette verbessern möchten.“

### FRÜHZEITIGER ZUGRIFF AUF FACHWISSEN

Magnusson sagt: „Eine weitere Herausforderung für EMS-Unternehmen besteht darin, viele verschiedene Kunden mit den unterschied-

lichsten Anforderungen zufriedenzustellen. Das verlangt strenge Kostenkontrolle und kurze Produktionsvorlaufzeiten.“

Diese Ziele können jedoch nur erreicht werden, wenn ein frühzeitiger Zugriff auf PCB-Fachwissen besteht und das EMS-Unternehmen sowie der Leiterplatten-Hersteller schon früh in die Produktionskette des Endkunden eingebunden werden. Nur so kann sichergestellt werden, dass bereits in der Designphase die richtigen Entscheidungen getroffen werden. Damit können wir die Gesamtfertigungskosten kontrollieren und die Vorlaufzeiten reduzieren.

Martin erläutert: „Die NCAB Group verfügt über ein umfassendes Fachwissen im PCB-Bereich und hat in den Werken in China umfangreiche Qualitätskontrollen und Überwachungsprozesse implementiert.“

Durch die starke Präsenz in China und die enge Zusammenarbeit mit den Werken bereits bei der Entwicklung kann die NCAB Group eine hohe und gleichmäßige Qualität ihrer Produkte sicherstellen. Durch kontinuierliche Audits wird eine Kontrolle der Produktionsstätten erreicht, wie sie ein einzelner Käufer kaum alleine erreichen könnte. Magnusson sagt: „Wir machen jährlich ca. 250 Werksbesuche. Wenn unsere Kunden uns kontaktieren, können wir ihnen genau sagen, wie es im Werk aussieht. Wir kontrollieren den gesamten Prozess, und davon profitieren unsere Kunden – große genauso wie kleinere Unternehmen.“

#### WACHSTUM TROTZ KRISE

2009 war für die gesamte Elektronikbranche ein schwieriges Jahr, und dies galt auch für die NCAB Group. Das Unternehmen hat es jedoch geschafft, selbst in der Krise weiter zu wachsen, und konnte sich in eindrucksvoller Weise erholen. 2010 stieg der Umsatz der NCAB Group um 80 Prozent. Der Auftragseingang ist gegenüber 2009 um 93 Prozent gestiegen. Das Ziel für 2011 ist eine Wachstumsrate von 25 Prozent gegenüber 2010.

Die NCAB Group arbeitet weiter daran, ihre Prozesse nach dem Konzept der integrierten Leiterplatten-Produktion (IPP) zu entwickeln. Dazu gehört eine engere Integration mit den Kunden und den Werken.

Abschließend meint Magnusson: „Ein weiterer Schritt im Integrationsprozess mit unseren Werken besteht darin, dass wir Qualitätsingenieure in Vollzeit vor Ort verfügbar haben, die die Produktion unserer Aufträge Schritt für Schritt verfolgen können.“

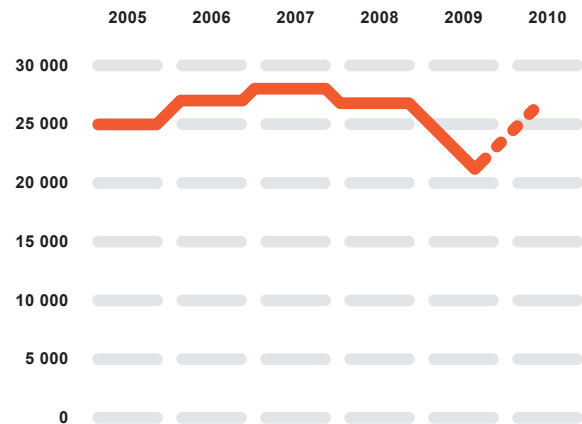
Mit lokaler Unterstützung und einer frühen Einbeziehung in die Projekte unserer Kunden können wir gemeinsam sicherstellen, dass von Anfang an die korrekten Designentscheidungen getroffen werden. Das spart Kosten und verhindert Probleme im späteren Verlauf des Prozesses.“



**„Wir machen jährlich ca. 250 Werksbesuche. Wenn unsere Kunden uns kontaktieren, können wir ihnen genau sagen, wie es im Werk aussieht.“**

SAGT MARTIN MAGNUSSON, VICE PRESIDENT DER NCAB GROUP.

#### WACHSTUM DES EMS-MARKTES IN EUROPA [MEUR]



#### WACHSTUM DES LEITERPLATTEN-MARKTES IN EUROPA [MEUR]

