

**NCAB GROUP POLAND** +48 22 717 56 65, Nowa 17. Stara Iwiczna 05-500 Piaseczno, POLAND, [www.ncabgroup.com](http://www.ncabgroup.com)

**NCAB GROUP** P.O.BOX 221, 760 01 Zlín 1, CZECH REPUBLIC

Editor **SANNA RUNDQVIST** [sanna.rundqvist@ncabgroup.com](mailto:sanna.rundqvist@ncabgroup.com)

## Coraz ważniejsze staje się szybkie dostosowywanie się do sytuacji w branży elektronicznej



„Rosnąca liczba firm globalnych powstałych w wyniku procesów konsolidacji jest jednym z powodów, dla których zdecydowaliśmy się utworzyć nasze oddziały w takich państwach, jak Anglia, Czechy, jak również wzmocnić naszą organizację w Niemczech i Chinach”.

W ślad za kryzysem finansowym europejska branża elektroniki przechodzi poważne zmiany. Wiceprezes Grupy NCAB, Martin Magnusson, podsumowuje dotychczasowy rozwój i opowiada o planach Grupy NCAB na przyszłość oraz wyjaśnia, co będą one oznaczać dla klientów.

W trakcie ostatnich kilku lat rynek elektroniki ulegał drastycznym zmianom, co miało poważne konsekwencje dla całej branży.

„Światowy rynek rósł w bardzo zmienny sposób. Krzywe wzrostów lub spadków sprzedaży, które zazwyczaj miały łagodny przebieg, w ostatnim czasie ulegały gwałtownym zmianom, co można zaobserwować na wykresach EKG. Ważne, że szybko się dostosowaliśmy do nowej sytuacji”, powiedział Martin Magnusson, mianowany ostatnio na stanowisko wiceprezesa odpowiedzialnego za globalną sprzedaż i marketing.

Po wybuchu kryzysu finansowego w 2008 roku, branża elektroniczna przechodzi poważne zmiany.

„W 2009 roku obroty na europejskim rynku EMS były mniejsze o około 20%, przy obniżeniu poziomu zatrudnienia o około 12%. Jednakże w roku 2010 odnotowaliśmy znaczną poprawę, mimo że wciąż musimy odrobić pewne straty”.

Wielu graczy rynkowych zbankrutowało w czasie kryzysu, podczas gdy niektóre największe firmy EMS wprowadziły w życie swoje plany przeniesienia swoich działów produkcji do krajów niskokosztowych. Krajami, które najbardziej ucierpiały, były kraje najdotkliwiej dotknięte przez kryzys finansowy, takie jak np. Włochy, Irlandia, Hiszpania i Portugalia.



Alen Chen, QA Engineer w NCAB Group z zespołu zarządzania produkcją razem z Zaiyong YI, Production Supervisor, Suntak, podczas audytu.

#### SILNY TREND W KIERUNKU KONSOLIDACJI

„Przy problemach z prowadzeniem działalności recesja doprowadziła do konsolidacji na rynku EMS. Widzimy ten trend wśród mniejszych i większych graczy na rynku. Jednocześnie, firmy te stają się coraz bardziej firmami globalnymi i tworzą zakłady produkcyjne w niskokosztowych regionach.

Z 1300 firm z branży EMS w Europie, 56 firm, których obroty przekraczają 50 milionów Euro, osiąga dwie trzecie całkowitego rocznego obrotu branży w Europie, w danych liczbowych oznacza to 14 z 21 miliardów Euro.

„Niezależnie od trendu w kierunku konsolidacji, małe i średnie firmy EMS wciąż mają możliwość wzrostu poprzez inteligentne dostosowanie się do warunków panujących na rynku lokalnym”, powiedział Martin.

„Rosnąca liczba firm globalnych, powstałych w wyniku procesów konsolidacji, jest jednym z powodów, dla których zdecydowaliśmy się utworzyć nasze oddziały w takich państwach, jak Anglia, Czechy, jak również wzmocnić naszą organizację w Niemczech i Chinach”. Kolejnym etapem będzie Francja, gdzie rozpoczniemy działalność na początku drugiego kwartału 2011 r.”.

Jednocześnie Martin podkreśla, że celem Grupy NCAB jest nie tylko zapewnienie obecności na dużej liczbie rynków. „Ważne jest, aby mieć możliwość zapewnienia usług na rynkach, na których klienci są zlokalizowani fizycznie”. Stwierdził, że aby to osiągnąć, Grupa NCAB potrzebuje lokalnej obecności i kompetencji. Podkreślił również, że: „Aby móc zaoferować naszym klientom wysoki poziom obsługi, musimy być dostępni lokalnie”.

Trwają również procesy konsolidacji w fabrykach obwodów drukowanych w Chinach. W tym przypadku duże zlecenia produkcyjne są ważnym czynnikiem zapewniającym, że wymagania kupującego zostaną spełnione. Duża i wciąż zwiększająca się zdolność nabywcza Grupy NCAB jest tu niewątpliwie znaczącą zaletą.

„Dzięki naszej wielkości, przez cały czas uczymy się więcej i więcej. W tym roku będziemy produkować 8000 nowych produktów PCB i nieustannie budujemy nasz bank wiedzy we współpracy z fabrykami i klientami”, podkreśla Martin.

#### ROSNAĆ ZNACZENIE OUTSOURCINGU

Trend w kierunku outsourcingu, popularny w Europie północnej, dotarł teraz do Europy centralnej i południowej. Coraz większa liczba firm OEM-owych zleca operacje produkcyjne zewnętrznym firmom EMS.

„Trend w kierunku zlecenia produkcji zewnętrznym partnerom doprowadził również do wzrostu wymagań w zakresie jakości i precyzji dostaw, do czego najbardziej przyczynił się przemysł motoryzacyjny. Grupa NCAB obecnie prowadzi wewnętrzny projekt, którego celem jest spełnienie wymagań jakościowych przemysłu motoryzacyjnego. Celem jest osiągnięcie poziomu 10 PPM (Parts per Million – części na milion). Aby lepiej spełniać wymagania klientów i osiągać stuprocentową precyzję dostaw, Grupa NCAB nieustannie rozwija swoje systemy wewnętrzne.

Dzisiaj pracujemy nad rozwojem systemu IPL (Inventory Planning System) wykorzystywanego do obsługi prognozowania zapotrzebowania, kontynuujemy również implementację naszych globalnych systemów ERP i CRM we wszystkich naszych firmach. Wraz z DHL Global Forwarding rozwijamy system śledzenia przesyłek w celu dodatkowego usprawnienia naszych możliwości śledzenia przesyłek w łańcuchu dostaw.

#### WCZESNY DOSTĘP DO KNOW-HOW

„Kolejne wyzwanie czeka firmy EMS, mianowicie muszą one mieć możliwość obsługi wielu różnych klientów mających wiele różnych wymagań, co stawia przed nimi większe wyma-

gania w zakresie kontroli kosztów i krótszych czasów dostaw”, powiedział Martin.

Konieczne jest zapewnienie dostępu do know-how dotyczącego obwodów drukowanych (PCB), jak również wcześniejsze jego zastosowanie w firmach EMS i u wytwórców PCB w całym łańcuchu produkcji, aż do momentu dostarczenia do klienta końcowego. Zapewni to dokonanie prawidłowego wyboru już na etapie projektowania. Umożliwi nam to kontrolę całkowitego kosztu produkcji, przy jednoczesnym skróceniu czasów dostaw.

„To jest właśnie etap, w którym pojawia się Grupa NCAB ze swoim dogłębnym know-how w zakresie PCB, rozbudowaną kontrolą jakości i procesami śledzenia produkcji wprowadzanymi w naszych fabrykach w Chinach”, powiedział Martin.

Przez swoją silną obecność w Chinach połączoną z bliską współpracą z fabrykami w zakresie ich rozwoju, Grupa NCAB może również zagwarantować wysoką i powtarzalną jakość swoich produktów. Przeprowadzane są ciągłe audyty pozwalające na sprawdzanie fabryk w sposób, który byłby niezwykle trudny do samodzielnego przeprowadzenia przez indywidualnych kupujących. „Wizytujemy około 250 fabryk każdego roku. Dlatego też, kiedy klienci dzwonią do nas, z ich punktu widzenia wygląda to tak, jakby rozmawiali bezpośrednio z fabryką. Kontrolujemy cały proces, co jest korzystne dla wszystkich naszych klientów, dużych i małych”, powiedział Martin.

#### WZROST POMIMO KRYZYSU

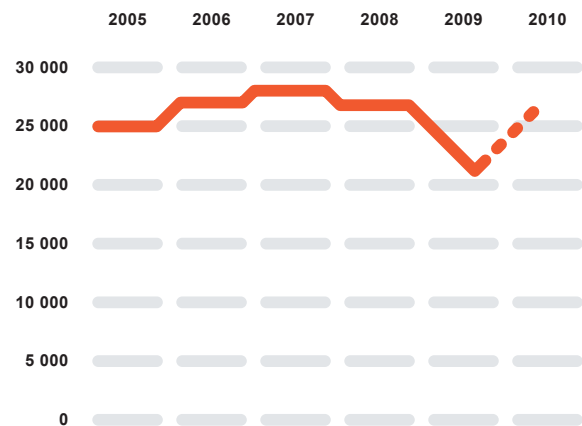
Tak, jak dla całej branży elektronicznej, również dla Grupy NCAB rok 2009 był trudnym rokiem. Pomimo tego firma kontynuowała wzrost nawet w czasie kryzysu, odbudowując się w spektakularny sposób. W 2010 roku Grupa NCAB odnotowała wzrost obrotów o 80%. Wpływające zamówienia były większe o 93% w porównaniu do roku 2009. Celem na rok 2011 jest wzrost o około 25% w porównaniu do roku 2010.

Grupa NCAB kontynuuje rozwój działania według koncepcji zintegrowanego producenta PCB (IPP – Integrated PCB Producer). Proces ten wymaga zintegrowania zarówno z klientami i o wiele dalej w łańcuchu dostaw - z fabrykami.

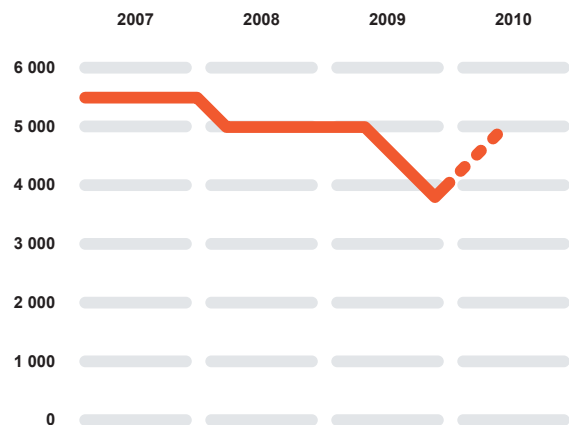
„Kolejnym krokiem w procesie integracji z naszymi fabrykami jest zatrudnienie na miejscu, w pełnym wymiarze czasu, własnych inżynierów jakości, odpowiedzialnych za monitorowanie realizacji naszych zamówień na linii produkcyjnej.

Przy zapewnieniu lokalnego wsparcia i przy wczesnym zaangażowaniu w projekty naszych klientów, możemy razem zapewnić prawidłowy wybór rozwiązań od samego początku. Zapewni to oszczędność kosztów i uniknięcie późniejszych problemów w procesie produkcji”, zakończył Martin.

#### Wzrost rynku EMS w Europie [MEUR]



#### Wzrost rynku PCB w Europie [MEUR]



**„Wizytujemy około 250 fabryk każdego roku. Dlatego też, kiedy klienci kontaktują się z nami, z ich punktu widzenia wygląda to tak, jakby rozmawiali bezpośrednio z fabryką”,**

**POWIEDZIAŁ MARTIN MAGNUSSON, WICEPREZES GRUPY NCAB.**