

NCAB GROUP SWEDEN +46 8 584 908 00, Mariehällsvägen 37 A, 168 65 Bromma, SWEDEN, www.ncabgroup.com
Redaktör **SANNA RUNDQVIST** sanna.rundqvist@ncabgroup.com

Snabb anpassning allt viktigare i elektronikbranschen



– Konsolideringen till fler globala företag är en av anledningarna till att vi har valt att etablera oss i England, Polen och Tjeckien samt att stärka vår organisation i Tyskland och Kina.

Den europeiska elektronikbranschen genomgår stora förändringar i finanskrisens spår. NCAB Groups vice-VD Martin Magnusson summerar utvecklingen och berättar om NCAB Groups planer framåt och vad de innebär för kunderna.

Under de senaste åren har marknaden för elektronikprodukter genomgått kraftiga svängningar, vilket fått stora konsekvenser för hela branschen.

– I dag har världsmarknaden blivit flyktigare till sin karaktär. De traditionella mjuka konjunkturcyklerna har utvecklats till EKG-liknande kurvor där det hastigt vänder ner eller upp. Det gäller att kunna anpassa sig snabbt, säger Martin Magnusson, som nyligen tillträtt sin nya post som vice-VD med ansvar för försäljning och marknadsföring globalt.

Efter finanskrisens utbrott 2008 befinner sig branschen i en stor omvandling.

– År 2009 sjönk omsättningen på den europeiska EMS-marknaden med cirka 20 procent. Personalen minskade med runt 12 procent. Men under 2010 har vi sett en kraftig återhämtning även om inte hela tappet verkar ha hämtats in, fortsätter Martin.

Ett antal aktörer gick i konkurs under krisen, samtidigt som de största EMS-företagen påskyndade flytten av sin tillverkning till lågkostnadsländer. De värst drabbade länderna blev dem som också generellt har lidit mest av finanskrisen, till exempel Italien, Irland, Spanien och Portugal.



Alen Chen, kvalitetsingenjör i NCAB Groups Factory Management-team tillsammans med Zaiyong Yi, produktionschef på Suntak, under en audit.

KONSOLIDERING STARK TREND

– Genom den utslagning som lågkonjunkturen medförde har EMS-branschen konsoliderats. Trenden går mot färre, men större, spelare på marknaden. Samtidigt blir dessa företag alltmer globala och skaffar sig tillverkningsenheter i lågkostnadsregioner.

Av Europas totalt cirka 1 300 EMS-företag står de 56 som har en omsättning på över 50 miljoner euro för två tredjedelar av årsomsättningen, i reda pengar 14 av 21 miljarder euro.

– Trots konsolideringstrenden kan de mindre och medelstora EMS-företagen växa tack vare att de på ett smart sätt anpassar sig till sina lokala marknadsförhållanden, säger Martin.

– Konsolideringen till fler globala företag är en av anledningarna till att vi har valt att etablera oss i England, Polen och Tjeckien samt att stärka vår organisation i Tyskland och Kina. Nästa steg är Frankrike där vi kommer att vara i gång i början på andra kvartalet 2011.

Men samtidigt understryker han att det inte är något självändamål för NCAB Group att finnas i en massa olika länder. Det handlar om att kunna serva kunderna på de marknader som de själva finns på.

– För det behövs lokal närvaro och kompetens. Ska vi kunna ge kunderna en hög servicenivå måste vi finnas på plats.

Bland mönsterkortsfabrikerna i Kina sker också en konsolidering och det gäller att ha volymer för att få gehör för sina krav. NCAB Groups stora och växande köpkraft är en klar fördel i denna utveckling.

– Genom vår storlek lär vi oss också hela tiden mer och mer. Vi tillverkar cirka 8 000 nya mönsterkortsdesigner i år och utvecklar ständigt vår kunskap i samarbete med våra fabriker och kunder, poängterar Martin.

OUTSORCING-TRENDEN SPRIDS

I krisens spår har den outsourcing-trend, som redan kommit mycket långt i Nordeuropa, med full kraft nått Mellan- och Sydeuropa. Allt fler OEM-företag lägger nu ut sin elektronik tillverkning på EMS-företagen.

– I samband med outsourcingen stiger kraven på kvalitet och leverans just-in-time hela tiden. Det mest drivande segmentet är fordonsindustrin, säger Martin.

NCAB Group driver just nu ett internt projekt som syftar till att möta fordonskundernas krav på kvalitet. Målsättningen är att nå 10 PPM (Parts Per Million). För att bättre möta dessa kunders krav på just-in-time, hundra procentig leveransprecision, så fortsätter NCAB Group att utveckla sina interna system.

– Vi jobbar i dag med ett IPL (Inventory Planning System) för att hantera prognoser och vi fortsätter att implementera våra globala ERP- och CRM-system för samtliga våra bolag. Vi utvecklar dessutom ett tracking-system tillsammans med DHL global forwarding för att ytterligare öka spårbarheten i leveranskedjan.

TILLGÅNG TILL KUNSKAP TIDIGT

– En annan utmaning för EMS-företagen är att de måste kunna hantera många olika kunder med många olika krav. I och med detta ökar kraven på kostnadskontroll och korta ledtider i produktionen, fortsätter Martin.

För att uppnå detta krävs både tillgång till kunskap om mönsterkort samt att EMS-företaget och mönsterkortsproducenten är med tidigt i tillverkningskedjan hos slutkunden, så att rätt val görs redan i designfasen. På så vis kan totalkostnaden för tillverkningen hållas under kontroll samtidigt som ledtiderna kortas.

– Det är här vi på NCAB Group kommer in med vår djupa kompetens inom mönsterkort och den omfattande kvalitetskontroll och uppföljning vi har i våra fabriker i Kina, säger Martin.

Genom sin starka närvaro i Kina och att man arbetar nära fabriker för att utveckla dem, kan NCAB Group också garantera en hög och jämn kvalitet på produkterna. Man genomför kontinuerligt audits för att kontrollera fabriker på ett sätt som är väldigt svårt för en ensam köpare att göra själv.

– Vi genomför cirka 250 fabriksbesök varje år. Det är därför kunderna kan känna att det är som att ringa fabriken direkt när de kontaktar oss. Vi har kontroll över hela processen, vilket alla våra kunder kan dra nytta av, större som mindre, slår Martin fast.

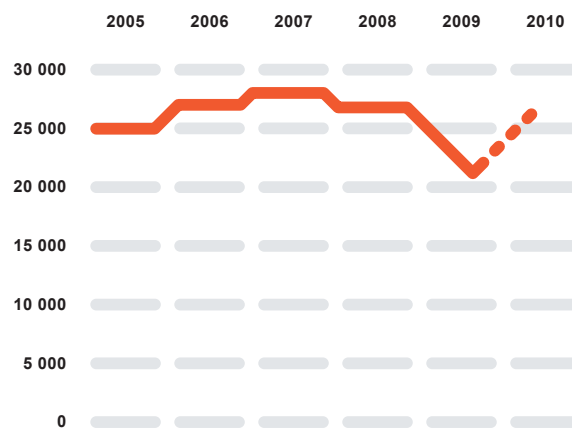
UTVECKLING TROTS KRISTID

Liksom elektronikbranschen i stort hade NCAB Group ett tufft år 2009, men företaget lyckades fortsätta att utvecklas även i kristid och under 2010 har återhämtningen blivit spektakulär. NCAB Groups omsättning växte med 80 procent och orderingången med 93 procent jämfört med 2009. Målsättningen för 2011 är en tillväxtökning på cirka 25 procent jämfört med 2010.

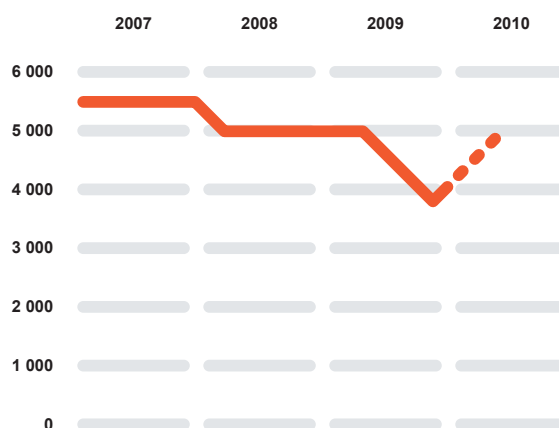
NCAB Group fortsätter utveckla sitt arbetssätt som fångas i konceptet Integrated PCB Producer (IPP). Man arbetar integrerat både med kunderna och bakåt i försörjningskedjan, med fabriker.

– Ytterligare ett steg i integrationen med våra fabriker är att ha egna kvalitetsingenjörer på plats på heltid för att övervaka våra order i produktion. Med lokal support och tidig involvering i våra kunders projekt kan vi tillsammans säkerställa rätt designval från början för att spara in kostnader och undvika problem senare i processen, avslutar Martin.

UTVECKLINGEN PÅ EMS-MARKNADEN I EUROPA [MEUR]



UTVECKLINGEN PÅ MÖNSTERKORTSMARKNADEN I EUROPA [MEUR]



– Vi genomför cirka 250 fabriksbesök varje år. Det är därför kunderna kan känna att det är som att ringa fabriken direkt när de kontaktar oss,

SÄGER MARTIN MAGNUSSON, VICE-VD, NCAB GROUP.