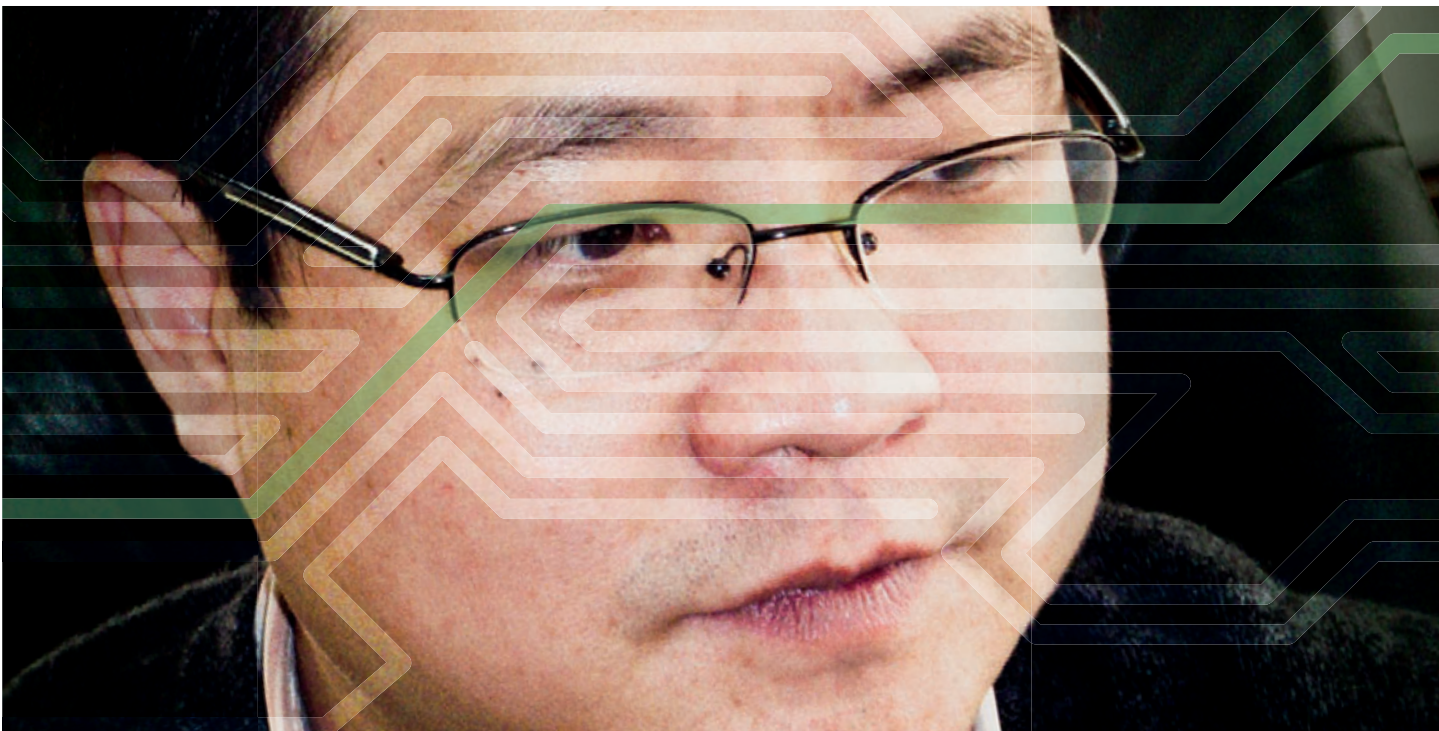


NCAB GROUP FINLAND +358 2 2776470, Keskiläntie 2, 20660 Littoinen, FINLAND, www.ncabgroup.com
Yhteyshenkilö **SEPPÖ HEININEN** seppo.heininen@ncabgroup.com

Voimakas kasvu mahdollistaa laatukehityksen lisäämisen



JACK KEI Managing Director, Factory Management, NCAB Group China.

Koko piirilevyteollisuus on elpymässä, ja NCAB Group on kasvulukujen perusteella tämän suuntauksen kärjessä: vuoden 2010 ensimmäisellä puoliskolla yhtiön liikevaihto kaksinkertaistui edellisvuoden samaan ajanjaksoon verrattuna. Tämä kasvu avaa uusia mahdollisuuksia yhtiön ainutlaatuisen konseptin laajentamiselle.

2009 oli vähenevien volyymien vuosi, jonka vaikutus tuntui NCAB Group -yhtiössä ja koko teollisuudenalalla. Tänä vuonna suuntaus on päinvastainen: NCAB Groupin liikevaihto on kasvanut 95 % vuoteen 2009 verrattuna ja 34 % vuoteen 2008 verrattuna, mikä ylittää huomattavasti piirilevyteollisuuden yle-

sen kehityksen. Kasvua on eritoten tapahtunut NCAB Groupin vakiintuneilla markkinoilla Pohjoismaissa sekä Ison-Britannian ja Saksan markkinoilla.

NCAB:n pääjohtajan Hans Stählin mukaan näiden erittäin positiivisten lukujen taustalla on konseptikehityksen jatkaminen vaikeinakin aikoina. Hän lisää: "Olemme panostaneet erittäin voimakkaasti Kiinan tehtaiden laadun ja toimituskyvyn varmistamiseen, ja se on luonut pohjan nykyiselle menestykselle. Olemme taantumien jälkeen vahvemmassa asemassa ja tarjontamme on parempi kuin ennen taantumaa."



KIINNOSTUSTA ISOMMILTA ASIAKKAILTA

NCAB Groupin konsepti – kattava keskitetty ostovoima, vahva edustus Kiinassa ja Kiinan tehtaiden tarkka seuranta sekä paikallinen edustus kaikilla markkinoilla – on osoittautunut menestyksekkääksi yhdistelmäksi myös uusilla markkinoilla ja isompien asiakkaiden suhteen.

Hans Ståhl arvioi, että yhtiön liikevaihto tulee ylittämään 50 miljoonaa euroa vuoden 2010 aikana ja lähestyy tasoa, joka tekee NCAB Groupista houkuttelevan yhteistyökumppanin todella isoille EMS-yrityksille. Hänen mukaansa siitä ovat osoituksena useat yhtiön tekemät menestyksekkäät kaupat.

Hänen mielestään merkittävin tulos yhtiön kasvusta on se, että NCAB Group voi jatkaa konseptinsa kehittämistä. ”Volyymien kasvu johtaa ostovoiman kasvuun”, hän toteaa. ”Sen ansiosta voimme neuvotella lyhyemmät ajat toimituksesta tilaukseen, laajemman tuotetarjonnan ja alhaisemmat kokonaiskustannukset. Ennen kaikkea se tuo pääomaa tehtaiden laadun kehittämiseen ja tukitoimintojen ja palvelujen vahvistamiseen.”

IT-JÄRJESTELMILLÄ PAREMPAAN INTEGRAATIOON

NCAB Group tehostaa tehtaiden hallintaa varmistamalla, että sen oma henkilökunta on tehtaissa valvomassa ja seuraamassa NCAB Groupin piirilevyjen laatua paikan päällä.

Hans Ståhlin mukaan NCAB Group edistää tukitoimintojaan kehittämällä IT-järjestelmiä, joiden avulla yhtiön prosessit voidaan integroida paremmin asiakkaiden prosesseihin. Esimerkkeinä voidaan mainita ennustejärjestelmät ja EDI-ratkaisut. NCAB kehittää vastaavia ratkaisuja myös tehtaiden kanssa.

Yksi erittäin tärkeä syy NCAB Groupin menestykselle on sen vahva paikallinen edustus. Muutamia keskitettyjä toimintoja lukuun ottamatta organisaatio on hajautettu asiakkaita lähellä oleviin toimipaikkoihin kullakin markkina-alueella. Iso-Britanniassa ja Saksassa tapahtunut kasvu on osoitus siitä, että yhtiö on valinnut oikean tien. Jälkimmäisellä markkina-alueella NCAB Group odottaa yli 400 %:n kasvua vuonna 2010.

”Aiomme seuraavaksi lanseerata konseptimme Ranskassa ja Yhdysvalloissa”, sanoo Hans Ståhl. ”On tärkeää, että voimme tarjota asiakkaillemme paikallista tukea niillä markkina-alueilla, joilla he toimivat. Laajentumisstrategialla olemme saavuttaneet suuremman keskitetyn ostovoiman, ja sen ansiosta voimme tarjota kaikille asiakkaillemme entistä parempaa liiketoimintaa.”



NCAB GROUP ELECTRONICA 2010 -MESSUILLA MÜNCHENISSÄ 9.-12. MARRASKUUTA

Älä unohda Euroopan johtavia elektroniikka-alan messuja, jossa NCAB Groupilla on oma messuosastonsa. Tule käymään. Messuosastomme numero on B1. 139. Nähdään marraskuussa.