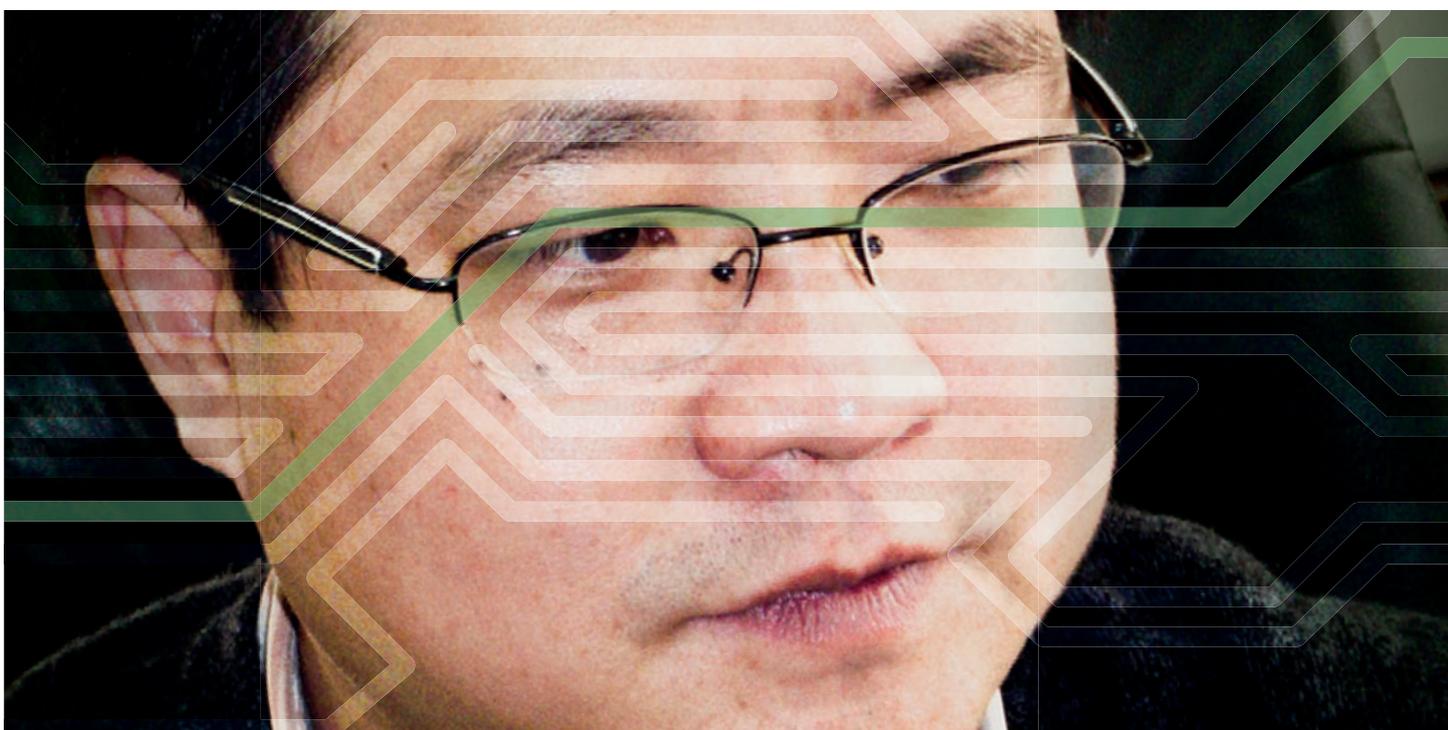


NCAB GROUP GERMANY +49 (0)89-1500 1664-0, Prinzregentenstr. 124 81677 Muenchen, GERMANY, www.ncabgroup.com
Editor **SANNA RUNDQVIST** sanna.rundqvist@ncabgroup.com

Starkes Wachstum als Wegbereiter für weitere Qualitätsentwicklung



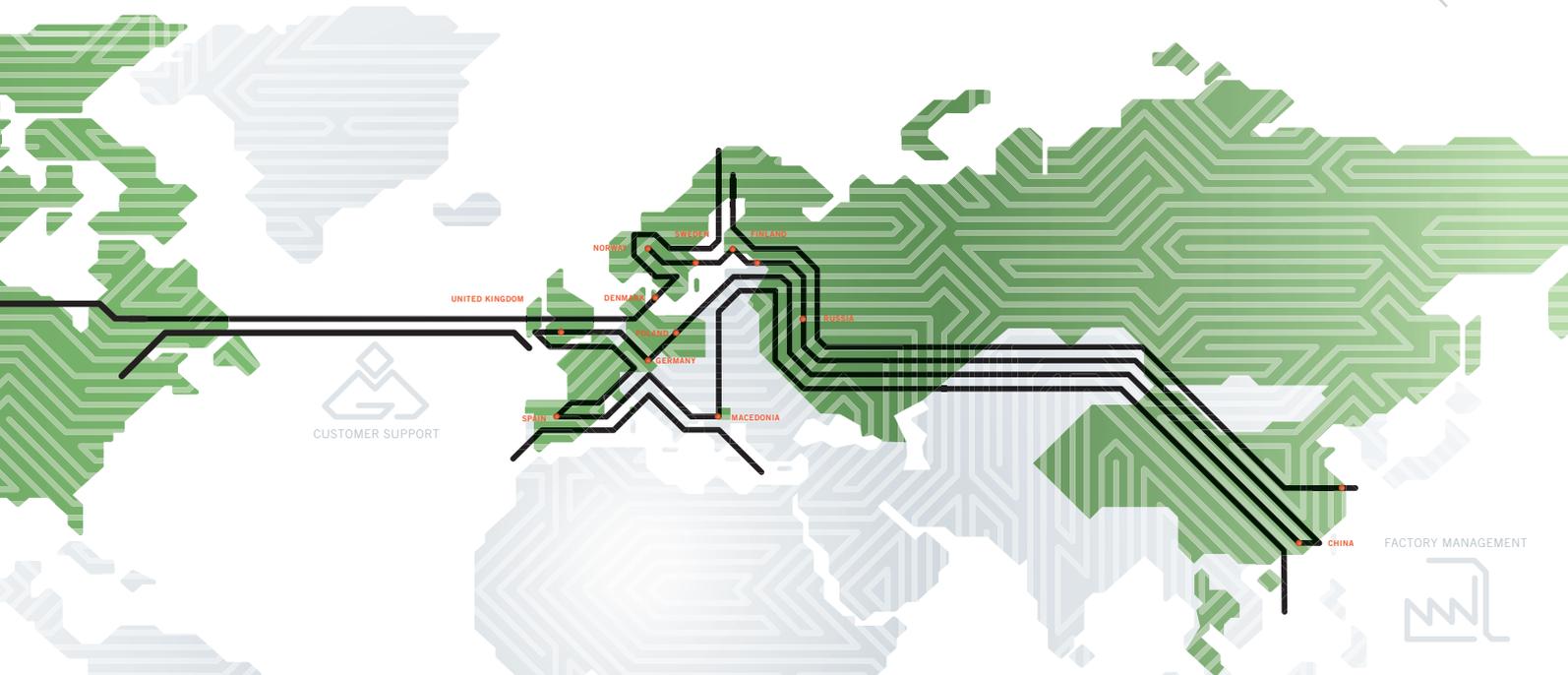
JACK KEI Managing Director, Factory Management, NCAB Group China.

Die gesamte Leiterplattenbranche befindet sich gerade in einem Prozess der Erholung. Die NCAB Group konnte ihren Umsatz im ersten Halbjahr 2010 gegenüber dem Vorjahreszeitraum fast verdoppeln und steht damit an der Spitze der Erholungsbewegung. So entstehen neue Möglichkeiten, das einzigartigartige Konzept des Unternehmens weiter auszubauen.

2009 war für die Branche und für die NCAB Group ein Jahr sinkender Umsätze. 2010 hat sich der Trend umgekehrt: Die NCAB Group konnte ihren Umsatz im ersten Halbjahr gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 95% und gegenüber dem ersten Halbjahr 2008 um 34% steigern. Damit stehen wir deutlich

besser da als die übrige Leiterplatten-Branche. Das Wachstum findet sowohl in den reifen Märkten der NCAB Group als auch in Märkten wie Großbritannien und Deutschland statt.

Hans Ståhl, CEO von NCAB, führt diese äußerst erfreulichen Zahlen auf die fortgesetzten Bemühungen der NCAB Group zurück, ihr Konzept auch in schwierigen Zeiten weiterzuentwickeln, und erläutert: „Wir haben sehr hart daran gearbeitet, Qualität und Lieferkapazitäten unserer Fabriken in China sicherzustellen. Damit haben wir die Grundlage für den Erfolg gelegt, den wir jetzt haben. Wir stehen am Ende der Rezession stärker da und haben bessere Angebote als zuvor.“



INTERESSE VON GRÖßEREN KUNDEN

Das Konzept der NCAB Group – extensiv konzentrierte Kaufkraft in Kombination mit einer starken Präsenz in China und einer sorgfältigen Kontrolle der dortigen Fabriken, sowie lokale Präsenz auf allen Märkten – hat sich als Erfolgsformel erwiesen, auch im Hinblick auf neue Märkte und größere Kunden.

Hans Ståhl schätzt, dass der Umsatz der Gruppe 2010 die Marke von 50 Mio. Euro überschreiten und dass die NCAB Group damit eine Größe erreichen wird, die sie auch für die wirklich großen EMS-Unternehmen (Electronic Manufacturing Services) attraktiv macht. Mehrere erfolgreiche Abschlüsse deuteten ganz klar in diese Richtung.

Das Wichtigste am Wachstum der Gruppe sei jedoch, so betont Ståhl, dass es der NCAB Group eine weitere Verbesserung ihres Konzepts ermögliche. „Höhere Volumina führen zu größerer Kaufkraft“, sagt er, „und dies wiederum ermöglicht uns, kürzere Vorlaufzeiten auszuhandeln sowie ein breiteres Produktangebot anzubieten und, last but not least, niedrigere Gesamtkosten. Vor allem führt uns diese Entwicklung Kapital zu, mit dem wir die Qualität der Fabriken entwickeln und die Support-Funktionen sowie den Service ausbauen können.“

IT-SYSTEME FÜR BESSERE INTEGRATION

Zu den Maßnahmen der NCAB Group im Bereich Factory Management gehört es, Mitarbeiter in die Fabriken zu entsenden, um dort vor Ort die Fertigung der Leiterplatten zu kontrollieren und die Qualität zu überprüfen.

Hans Ståhl sagt, der Ausbau der Support-Funktionen solle auch über die Entwicklung von IT-Systemen realisiert werden, die eine bessere Integration der gruppeninternen Prozesse mit den Prozessen der Kunden ermöglichen. Gedacht ist dabei an Prognosesysteme und Lösungen für den elektronischen Datenaustausch (EDI). Auch die Fabriken am anderen Ende der Lieferkette sollen in dieser Weise integriert werden.

Ein weiterer wichtiger Faktor für den Erfolg der NCAB Group ist die starke lokale Präsenz. Abgesehen von einigen wenigen zentralen Funktionen ist das Unternehmen über viele Standorte verteilt, die nah bei den Kunden in den jeweiligen Märkten liegen. Das in Großbritannien und Deutschland verzeichnete Wachstum belegt, dass dies der richtige Weg ist. In Deutschland erwartet die NCAB Group für das Gesamtjahr 2010 eine Wachstumsrate von über 400%.

„Wir führen das Konzept jetzt in Frankreich und den USA ein“, sagt Hans Ståhl. „Es ist wichtig, dass wir unseren Kunden Support vor Ort und in den Märkten anbieten können, wo sie tätig sind. Der konzentrierte Kaufkraftzuwachs, den wir durch unsere Wachstumsstrategie erreicht haben, ermöglicht es uns, all unseren Kunden noch bessere Angebote zur Verfügung zu stellen.“



DIE NCAB GROUP AUF DER ELECTRONICA 2010 IN MÜNCHEN, 9.–12. NOVEMBER 2010

Besuchen Sie die Electronica, Europas größte Elektronikmesse. Die NCAB Group hat dort einen eigenen Stand, und wir würden uns freuen, Sie dort begrüßen zu dürfen! Sie finden uns an Stand B1, 139.

Wir freuen uns darauf, Sie im November zu sehen.