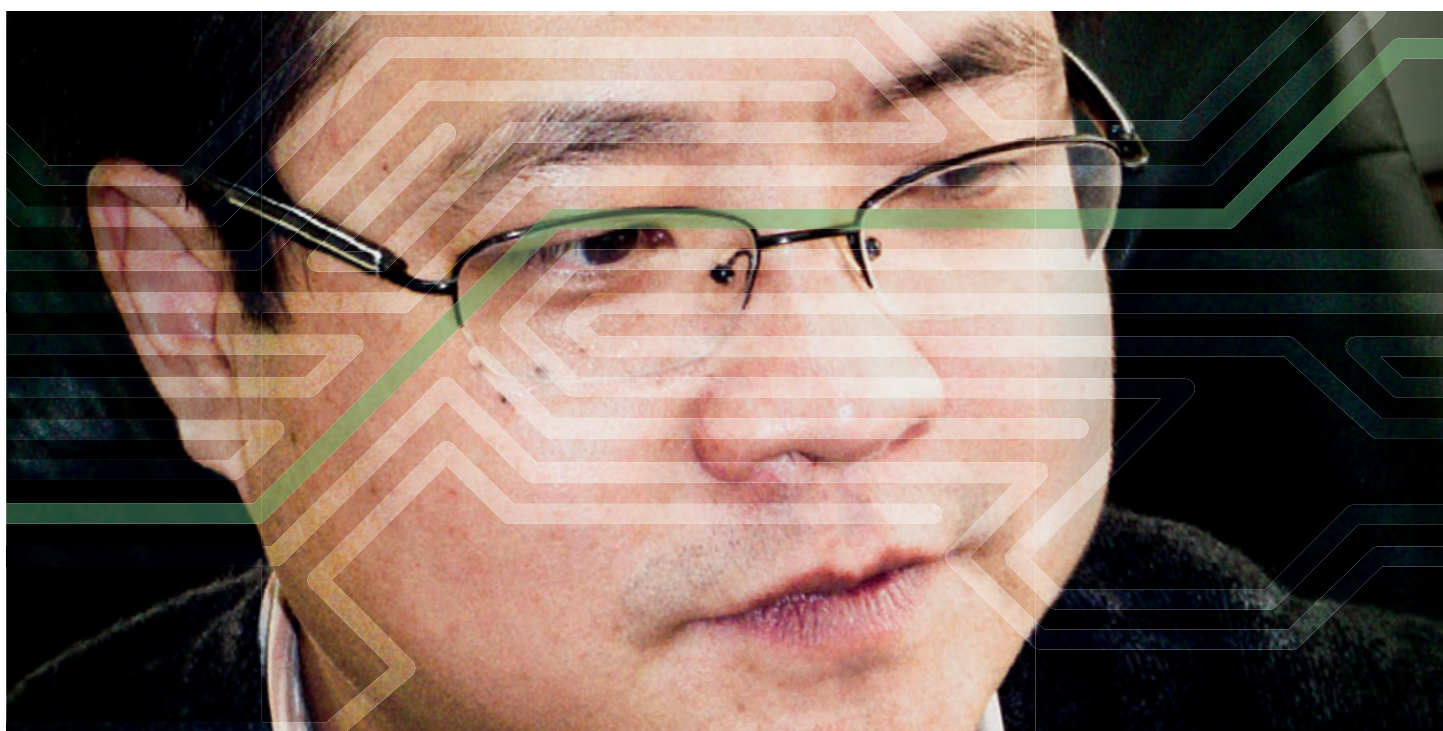


NCAB GROUP SWEDEN +46 8 584 908 00, Mariehällsvägen 37 A, 168 65 Bromma, SWEDEN, [www.ncabgroup.com](http://www.ncabgroup.com)  
Redaktör **SANNA RUNDQVIST** [sanna.rundqvist@ncabgroup.com](mailto:sanna.rundqvist@ncabgroup.com)

# Kraftig tillväxt öppnar för mer kvalitetsutveckling



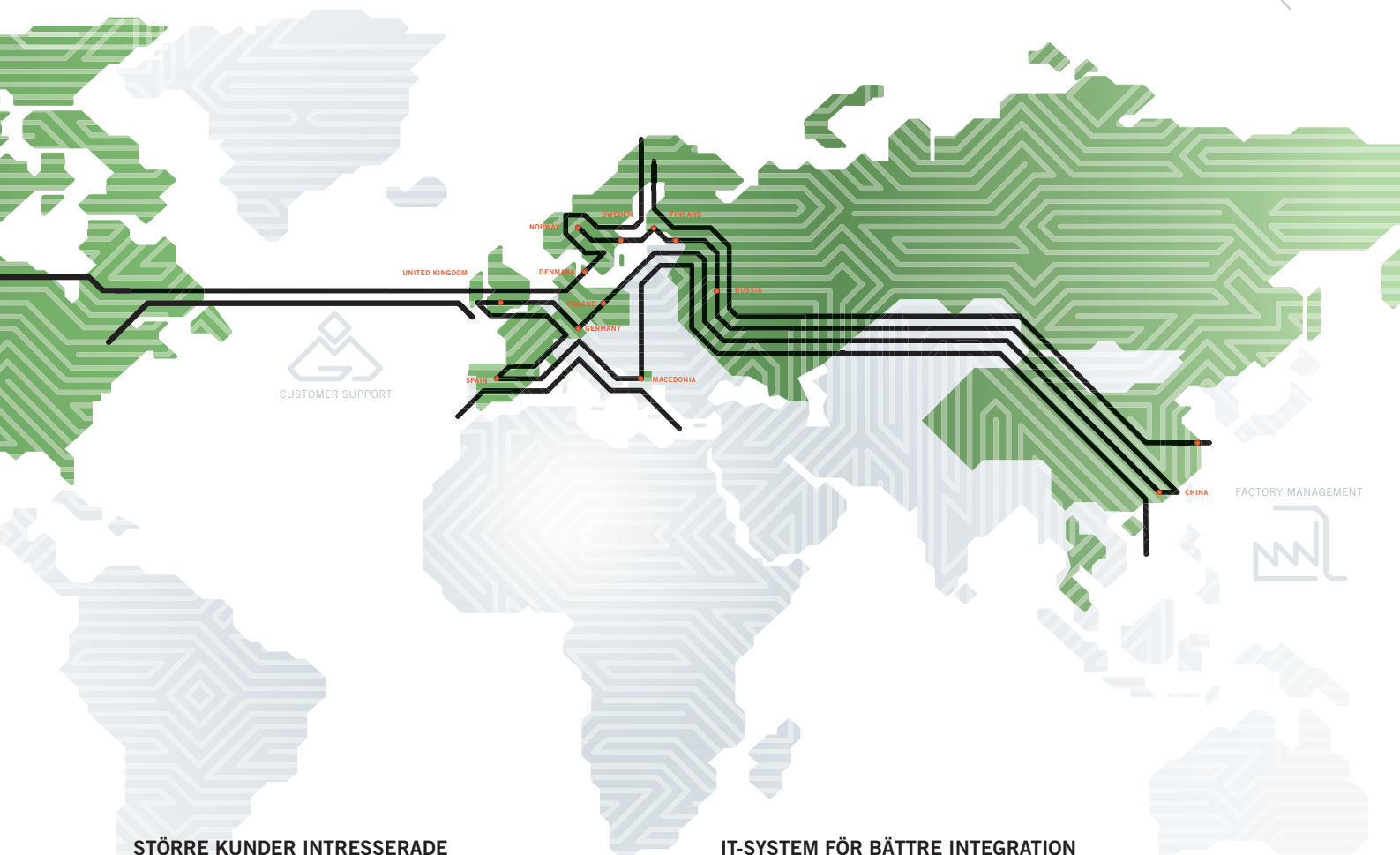
NCAB Group China, som leds av Jack Kei, lägger ned mycket arbete på att säkra kvaliteten och leveransförmågan hos fabrikerna i Kina.

*Hela mönsterkortsbranschen återhämtar sig nu, men NCAB Group ligger i den absoluta tillväxttoppen med en nära fördubblad omsättning under första halvåret 2010 jämfört med samma period i fjol. Det ger nya möjligheter att vidareutveckla företagets unika koncept.*

Förra året präglades av vikande volymer för såväl NCAB Group som branschen i stort. I år har utvecklingen vänt och för årets sex första månader växte NCAB Groups omsättning med 95 procent jämfört med 2009 och 34 procent jämfört med 2008. Detta är långt mer än mönsterkortsbranschen i övrigt

och tillväxten sker både på NCAB Groups mogna marknader i Norden och på nya marknader som Storbritannien och Tyskland.

– Att vi kan prestera så positiva siffror beror på att vi under den svåra tiden fortsatte att utveckla vårt koncept. Vi har jobbat stenhårt med att säkra kvaliteten och leveransförmågan på våra fabriker i Kina, vilket bäddat för framgången vi upplever nu. Vi kommer stärkta ur lågkonjunkturen med ett ännu bättre erbjudande än när vi gick in i den, säger Hans Ståhl, vd för NCAB Group.



### STÖRRE KUNDER INTRESSERADE

NCABs koncept – med stor samlad köpkraft i kombination med stark närvaro i Kina och noggrann uppföljning av fabrikerna där, samt lokal närvaro på alla marknader – visar sig nu vara ett framgångsrecept även på nya marknader och för större kunder.

– I år räknar vi med att omsätta över 50 miljoner euro och börjar nå upp till en storlek där vi blir intressanta också för de riktigt stora EMS-företagen. Vi har redan flera lyckade affärer bakom oss som bevis på detta, fortsätter Hans.

Det viktigaste med tillväxten menar han dock är att den ger NCAB Group möjligheter att ytterligare vässa sitt koncept. Ökade volymer ger ökad köpkraft, vilket i sin tur gör att man kan förhandla fram snabbare ledtider, bredare produktutbud samt, inte minst viktigt, en lägre total kostnad.

– Framför allt frigörs nu medel så att vi kan investera både i mer kvalitetsutveckling ute på fabrikerna och i utveckling av supportfunktioner och service, säger Hans.

### IT-SYSTEM FÖR BÄTTRE INTEGRATION

Ett exempel på arbetet inom Factory Management är att vi har börjat placera egna medarbetare ständigt på plats ute i fabrikerna, med uppgift att kontrollera och följa upp kvaliteten av NCAB Groups mönsterkort specifikt.

– Vad gäller supportfunktioner tittar vi på att utveckla IT-system för att bättre kunna integrera våra processer med kundernas, till exempel prognosystem och EDI-lösningar. I andra änden kommer vi att kunna göra samma sak med våra fabriker.

En mycket viktig pusselbit för framgångarna är NCAB Groups starka lokala närvaro. Utöver några få centrala funktioner, finns organisationen utspridd på plats nära kunden på respektive marknad. Tillväxten i Storbritannien och Tyskland visar att detta är rätt väg att gå. I det sistnämnda landet räknar NCAB Group med att växa med mer än 400 procent under helåret 2010.

– Nu ska vi ta vårt koncept till både Frankrike och USA. Det är viktigt att vi kan erbjuda våra kunder lokal support på de marknader de är verksamma. Den ökade samlade köpkraft vår expansionsstrategi medger, gör att vi kan erbjuda alla våra kunder ännu bättre villkor, avslutar Hans.



### NCAB GROUP PÅ ELECTRONICA 2010 I MÜNCHEN 9-12 NOVEMBER

Miss inte Europas ledande mässa för elektronikbranschen där NCAB Group är med och ställer ut i monter B1.139. Vi ses i november!