

A large, light grey graphic element consisting of three vertical, downward-pointing arrow-like shapes of varying lengths, positioned in the upper left corner of the page.

#32012

INFOCUS:



Amerikan markkinat

– Kommunikaatio on menestyksen avain

NCAB:n saapuessa Amerikan piirilevymarkkinoille pyysimme puolueettoman sisäpiirin raportin Gene Weinerilta, globaalin piirilevyteollisuuden veteraanilta. Gene johtaa konsultointiyritystä Weiner International ja on hallituksen jäsen useissa yrityksissä Yhdysvalloissa ja Aasiassa. Hän on ollut useiden vuosien ajan aktiivinen elektroniikka-alan järjestössä IPC:ssä ja on yksi niistä harvoista henkilöistä, jotka on hyväksytty IPC:n Hall of Fame -legendoihin.

Kuinka suuret Amerikan piirilevymarkkinat ovat?

”Kukaan ei tiedä varmasti OEM-segmentin suuruutta eikä siitä ole viime aikoina tehtyjä tutkimuksia. EMS-yritysten osalta kuva on selkeämpi: tällä segmentillä vuosittainen piirilevykysyntä on noin 6,4 miljardin dollarin arvoinen. Tästä kotimaisen valmistuksen osuus on noin 3,4 miljardia.”

”Tämän päivän heikosta kysynnästä huolimatta piirilevyala kasvaa keskimäärin 6,5 prosenttia vuodessa maailmanlaajuisesti vuoden 2015 loppuun asti, jolloin kysynnän arvo olisi 72 miljardia dollaria.”

Mitkä ovat Amerikan elektroniikkateollisuuden alihankintasuuntauksat?

”OEM-yritykset ovat jo nyt ulkoistaneet paljon EMS-toimittajille ja tämä yleinen suuntaus tulee jatkumaan. Jotkut materiaalit voidaan kuitenkin tuoda takaisin oman yrityksen sisälle eri syistä toimitusketjun lyhentämiseksi.”

”50 suurimman globaalin EMS-yrityksen tulot olivat yhteensä yli 213 miljardia dollaria vuonna 2011. Tästä Hon Hai (FoxConn) edusti 55 prosenttia. Ilman Hon Haita kasvu oli alle 10 prosenttia. Jokaisen 50 suurimman yrityksen myynti oli yli 208 miljoonaa dollaria ja jokaisen 10 suurimman yrityksen myynti ylitti 1,97 miljardia dollaria.”

”Suurin haaste on erottautua kilpailijoista ja saada perille viesti, että sinä tuotat todellista lisäarvoa asiakkaalle.”

GENE WEINER, CEO WEINER INTERNATIONAL

Entä takaisinankinta, eli tuotannon siirtäminen alhaisten kustannusten maista takaisin Yhdysvaltoihin?

”Äskettäin julkaistun IPC:n raportin mukaan, johon osallistui 229 yritystä, tämänsuuntaisen liikkeen suuruus on melko merkityksellinen. OEM-yritykset vastasivat, että seuraavan kolmen vuoden aikana he aikovat siirtää takaisin Yhdysvaltoihin 0,01 prosenttia globaalista tuotannostaan. Vastaava luku EMS-segmentillä oli 0,33 prosenttia.”

Mikä on kotimaisen piirilevytuotannon tila?

”Yhdysvalloissa piirilevyjen tuotantolaitokset ovat vähentyneet 2000 tehtaasta vuonna 1980 tämän päivän noin 300 tehtaaseen. Arvelisin, että 10 vuoden kuluttua toiminnassa on enää alle 250 tehdasta. Kotimaisen valmistuksen suuntaus on kohti nopeita toimituksia, lyhyitä valmistussarjoja, ”high mix, low volume” tuotantoa, joitakin flex-rigid-piirilevyjä ja useampikerroksisia piirilevyjä. Vain harvat nuoret tulevat teollisuudenalalle eikä hallitukselta saa käytännössä lainkaan tukea. Suuri osa HDI-levyistä tullaan edelleen valmistamaan Aasiassa.”

Mitkä ovat EMS- ja OEM-yritysten kasvualueet Yhdysvalloissa?

”Ennen elektroniikkayritykset keskittyivät useille selkeästi rajatuille maantieteellisille alueille – Bostonin, Chicagon, Minneapolisin, Dallasin, Floridan ja länsirannikon alueelle, erityisesti Kaliforniaan. Tämän päivän toimitusketjuhallinnassa maantieteellinen sijainti ei ole enää yhtä tärkeää. Yhdysvaltojen markkinat ovat kansalliset – oikeastaan kansainväliset – ja piirilevyjä ostaville yrityksille määrääviä tekijöitä



Gene Weiner, Weiner International, kertoo näkemyksensä Yhdysvaltojen piirilevymarkkinoista.

ovat laatu ja oikea-aikaiset toimitukset, ei maantieteellinen sijainti.”
”Se avaa mahdollisuuksia eri toimijoille, kuten esimerkiksi välittäjille, koska yrityksillä on aina erilaiset tarpeet, joihin pelkästään yksi valmistaja ei pysty vastaamaan. Yrityksille on työstä etsiä itse oikea valmistaja, joka pystyy vastaamaan heidän kulloiseenkin tarpeeseensa.”

Miten taloudellinen ja poliittinen tilanne vaikuttavat elektroniikkateollisuuteen?

”Talouskriisi on vaikuttanut voimakkaasti erityisesti kuluttaja- ja teollisuussegmentteihin. Seuraavan kahden vuosineljänneksen aikana on odotettavissa, että lisää yrityksiä lopetetaan, myös joitakin materiaali- ja laitetuottajia.”

”Poliittisella tilanteella on ollut teollisuuteen vaimentava vaikutus, koska yritykset eivät uskalla investoida. Tulevaisuus on liian epävarma verojen, investointien, vakuutus- ja hallituksen sääntöjen suhteen. Molemmilla poliittisilla puolueilla on kovin erilaiset käsitykset siitä, miten taloutta vahvistetaan ja miten kasvua luodaan. Se lisää globaalin talouskriisin aiheuttamaa epävarmuutta.”

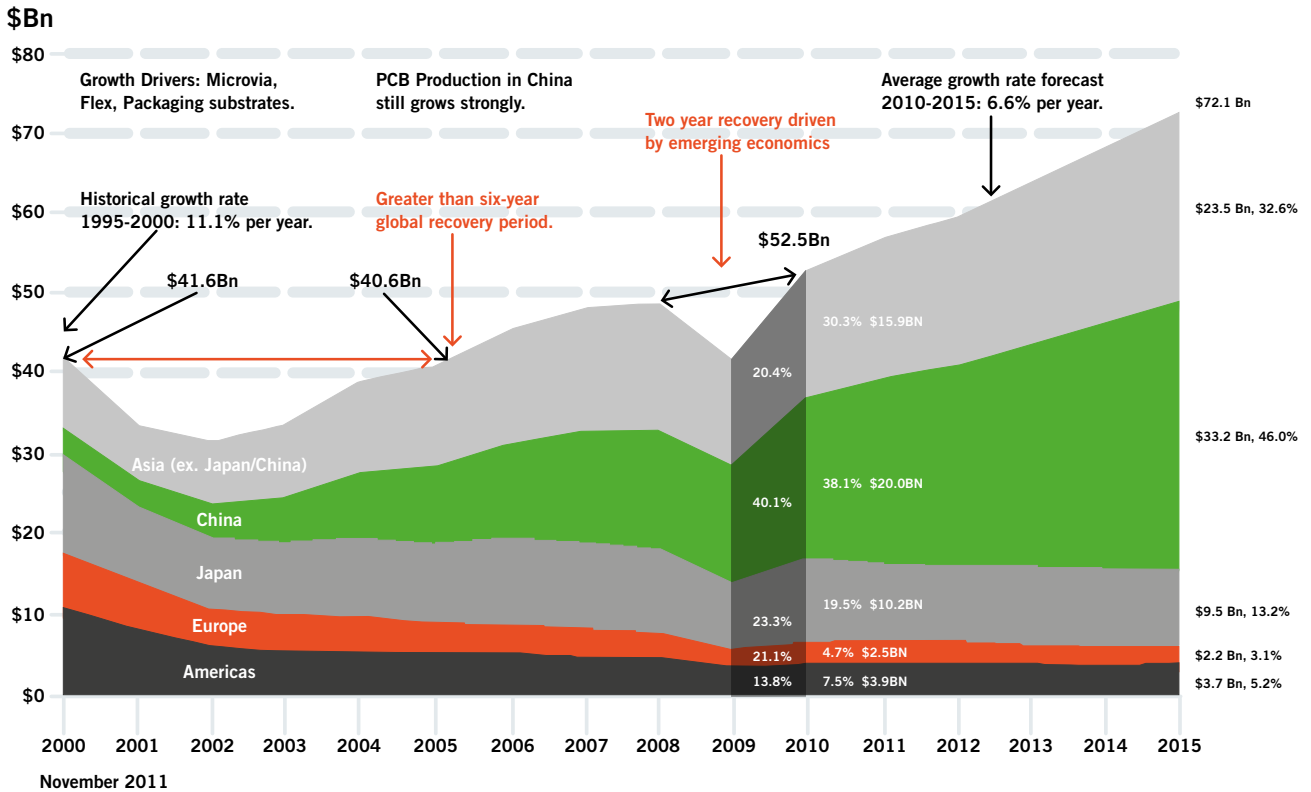
Miten eri teollisuudenalat kehittyvät?

”Armeijan kysyntä on muuttumaton tai se kasvaa, mutta pienenee, jos Barack Obama valitaan uudelleen. Teollisuuskysyntä on epätasaista tai laskussa taloudellisen tilanteen takia. Sama koskee kuluttajaelektroniikkaa, jossa poikkeuksena ovat älypuhelimet ja kämmen-tietokoneet. Lääketieteellisen tekniikan kysynnän kasvu jatkuu ja autoteollisuus käyttää yhä enemmän elektroniikkakomponentteja.”

Mitkä ovat piirilevyjen teknologiasuuntauksat?

”Suuntaus on kohti HDI-levyjä, joista 90 prosenttia tuotetaan Aasiassa, ja upotettuja komponentteja. Flex/rigid-levyjen kysyntä kasvaa hitaasti ja tämä suuntaus jatkuu. Tulevaisuudessa pinotuilla komponenteilla (package on package) on suurin vaikutus; 20 - 60 micronin johdin/eristevälit ovat tulossa edistyneitä komponentteja varten. Painoteknisesti tulostettaville piirilevyille ja upotetuille komponenteille alkaa löytyä markkinarakoja. Uudet rakenteet ja komponentit ovat hidastaneet kerrosmäärien kasvuvauhtia.”

GLOBAALIN PIIRILEVYTEOLLISUUDEN LÄHIHISTORIA JA TULEVAISUUDEN NÄKYMÄT



Mitä piirilevyjen ostajat ajattelevat?

"Johtotasolla ymmärretään, että laadusta kannattaa maksaa, koska se vähentää tuotantoriskejä ja pienentää kokonaiskustannuksia. Mutta organisaatioiden alemmalla tasolla on usein henkilöitä, jotka ajattelevat vain ja ainoastaan hintaa ja antavat henkilökohtaisten suhteiden vaikuttaa piirilevyjen hankintaan. Se voi aiheuttaa suuria ongelmia ja tulla kalliiksi. Siksi on tärkeää, että yritysten johto hallitsee hankintaa ja että toimittajat viestittävät selkeästi ja usein laatupiirilevyjen ostamisesta saatavat edut."

Mitä haasteita välittäjät kohtaavat Yhdysvaltojen markkinoilla?

"Suurin haaste on erottautua kilpailijoista ja saada perille viesti, että sinä tuotat todellista lisäarvoa asiakkaalle. On täysin mahdollista luoda läheinen ja ainutlaatuinen suhde asiakkaiden ja kumppaneiden kanssa ja luoda samanaikaisesti markkinoinnin avulla positiivinen kuva kyvystä toimittaa alhaisimmilla kokonaiskustannuksilla. Monet yrittävät tätä, mutta harvat onnistuvat siinä. Siksi sinun on jatkuvasti muistutettava asiakkaita yrityksesi tarjoamista eduista ja tehtävä paljon työtä lisäarvon luomiseksi."

"Uskon myös suurempaan konsolidointiin."

PALKINTO MILJOONISTA VIRHEETTÖMISTÄ PIIRILEVYISTÄ

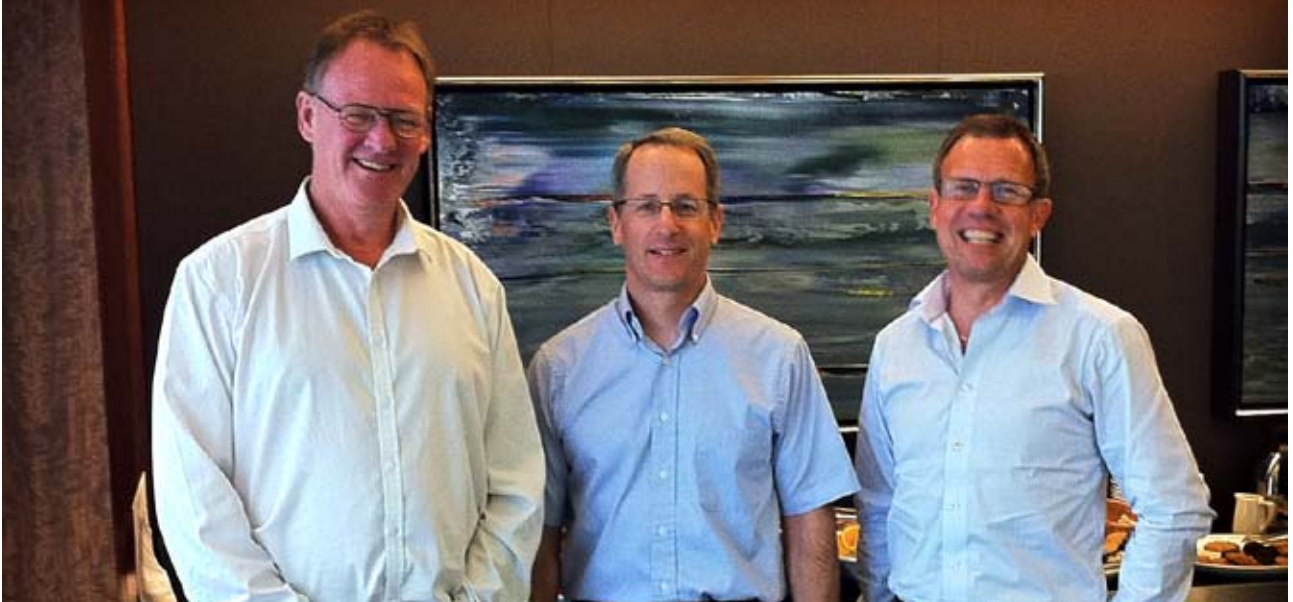
Toisena vuotena peräkkäin Stoneridge on myöntänyt NCAB Groupille Zero PPM -palkinnon. Palkinnon sananmuodossa tämä autoteollisuuden elektroniikkatoimittaja painotti, että vuonna 2011 NCAB toimitti 8,9 miljoonaa täysin virheetöntä piirilevyä Stoneridgen Juarezin tehtaalle Meksikossa.

"Tämä palkinto osoittaa globaalia vastuuta asiakkaista kantavan Ison-Britannian tiimimme vahvuuden ja sitoutumisen", kommentoi Hans Ståhl, NCAB Groupin pääjohtaja. "Pyrimme kautta koko yrityksen saavuttamaan jatkuvasti täyden virheettömyyden kaikille asiakkaillemme."



Amerikkalainen yritysosto tuo laajentumismahdollisuuksia

NCAB Groupin yritysosto, jonka kohteena oli amerikkalainen piirilevyvalmistaja P.D. Circuits, viimeisteltiin lokakuun alussa. Yritystoston ansiosta asiakkaat Atlantin molemmilla puolilla voivat nauttia NCAB:n tarjoamista eduista, kuten suuremmasta ostovoimasta ja mahdollisuudesta laadun lisäparannuksiin.



Hans Ståhl, NCAB Groupin pääjohtaja, David Wolff, P.D. Circuits -yrityksen pääjohtaja ja Anders Forsén, NCAB Groupin talousjohtaja suuntaavat yhdessä Amerikan piirilevymarkkinoille.

New Hampshiressa Yhdysvaltojen itärannikolla päämajaansa pitävän P.D. Circuits -yrityksen oston seurauksena NCAB Groupin liikevaihto ylittää 85 miljoonaa euroa vuonna 2012. Yhtiö toimii nyt 13 maassa ja sillä on 210 työntekijää, joista 70 Kiinassa.

"Olemme harkinneet Yhdysvaltojen markkinoille siirtymistä useamman vuoden ajan", kertoo Hans Ståhl, NCAB Groupin pääjohtaja. "Nyt voimme aloittaa toiminnan nopeasti organisaatiolla, jonka konsepti vastaa täysin omaamme. Meidän tapaamme P.D. Circuits -yrityksellä on pätevä organisaatio Kiinassa, selkeä asiakaskeksisyys kaikessa toiminnassa ja, mikä ehkä kaikkein tärkeintä, erinomaiset laatuluvut. Uskomme myös yrityksessä työskenteleviin ihmisiin."

LUONNOLLINEN INVESTOINTI

Kasvu on pitkään ollut tärkeä tavoite NCAB:lle, koska ostovoima on edellytys laatu-, logistiikka- ja hintavaatimusten saamiseksi läpi Kiinan tehtailla. Euroopassa on yhä suuri kasvupotentiaali, mutta nykyään keskitymme enemmän NCAB:n nykyisten yritysten kasvamiseen kuin yritysten perustamiseen uusiin maihin. Sen seurauksena investointi Pohjois-Amerikkaan on luonnollinen päätös.

"Meillä on jo joitakin asiakkaita Yhdysvalloissa", kertoo Anders Forsén, NCAB Groupin talousjohtaja. "Se on toiminut hyvin, ja mielestämme toimintamallillemme on kysyntää Amerikan markkinoilla. P.D. Circuits -yrityksen menestys on todiste siitä."

Yritys, josta tulee nyt NCAB:n organisaatio Pohjois-Amerikassa, perustettiin vuonna 1990. Alkuvuosina P.D. Circuits valmisti piirilevyjä itse, mutta vuodesta 1992 lähtien se on auttanut asiakkaita löytämään valmistajia, joilla on oikeat taidot asiakaskohtaisten tarpeiden täyttämiseen.

ASIAKKAITA KOKO POHJOIS-AMERIKASSA

Aluksi yritys käytti vain Yhdysvalloissa sijaitsevia piirilevyvalmistajia, mutta vuonna 1994 se alkoi ulkoistaa tuotantoa Taiwaniin ja viisi vuotta myöhemmin se alkoi siirtää tuotantoa Kiinan tehtaalle. Vuonna

2006 P.D. Circuits avasi toimiston Kiinassa. Yritys laajensi myös yhdysvaltalaisista asiakaskantaansa koillisesta koko itärannikolle ja vuodesta 2005 lähtien keskilänteen. Viimeisen kahden vuoden aikana yritys on alkanut toimia myös länsirannikolla. P.D. Circuits -yrityksellä on asiakkaita myös Meksikossa ja Kanadassa.

"Noiin neljännes asiakkaistamme on OEM-yrityksiä ja kolme neljänestä EMS-yrityksiä", kertoo David Wolff, P.D. Circuits -yrityksen pääjohtaja, josta tulee nyt NCAB Group USA:n johtaja.

P.D. Circuits -yrityksen nykyinen asiakaskanta toimii kaikilla suurimilla markkinasektoreilla. Suurin sektori on valmistusteollisuus, joka vaatii usein IPC-standardin luokan 3 tasolle hyväksytyjä piirilevyjä. P.D. Circuits toimittaa piirilevyjä myös lääketieteellisen ja tietotekniikan laitteisiin ja oheislaitteisiin sekä puolustus-, energia-, auto- ja ilmailuteollisuuden käyttöön.

SAMA KONSEPTI JA FILOSOFIA

Myös David Wolff korostaa voimakkaita yhtäläisyyksiä kahden yrityksen välillä, joista tulee nyt yksi yritys:

"Olemme kehittyneet täysin erilaisilla markkinoilla, mutta liiketoimintakonseptimme ja filosofiamme ovat merkittävän samankaltaisia. Useissa tapauksissa olemme kehittäneet lähes identtisiä prosesseja. Olemme molemmat keskittyneet ennen kaikkea toimittamaan korkeaa laatua alhaisimpaan mahdolliseen hintaan."

"Meille on eduksi etenkin se, että ilman suurempia muutoksia prosesseissamme saamme käyttööme meitä viisi kertaa suuremman yrityksen resurssit ja ostovoiman. Se on valtava etu asiakkaillemme, koska voimme näin pienentää heidän kustannuksiaan entisestään. Sulautumisen mukanaan tuomat suuremmat ostovolyymit ovat eduksi myös eurooppalaisille asiakkaille parempien ehtojen muodossa."

"P.D. Circuits tuo meille runsaasti asiantuntemusta", Hans Ståhl lisää "ja olen vakuuttunut, että on alueita, joissa voimme oppia heiltä ja kehittää omia työmenetelmiämme."

"Vaikka samankaltaisuudet ovat voimakkaita", jatkaa David Wolff

”työskentelytavoissamme on eroja ja ajan myötä voimme määrittää ne työmenetelmät, jotka parhaiten palvelevat asiakkaidemme intressejä. Se on kuitenkin asteittainen prosessi, jossa asetamme asiakkaat aina ensisijalle.”

TAVOITTEENA KASVU

Yksi yhtiön päätavoitteista Yhdysvalloissa on kasvun saavuttaminen. Kuten Hans Ståhl huomauttaa, Amerikan markkinat ovat Euroopan markkinoita suuremmat, mikä teoriassa tarkoittaa sitä, että NCAB:stä saattaisi tulla siellä suurempi kuin Euroopassa.

”Tavoitteena on, että viiden vuoden sisällä puolet liikevaihdostamme tulee Yhdysvalloista”, Ståhl sanoo.

”P.D. Circuits on aina keskittynyt kasvuun”, päättää David Wolff. ”Asiakkaamme arvostavat tarjoamaamme konseptia, mutta mikään amerikkalainen yritys ei ole onnistunut kasvamaan yhtä suureksi kuin NCAB. Kuten aikaisemmin mainittiin, koko ja ostovoima ovat tärkeitä tekijöitä voidaksemme tarjota asiakkaille todella kilpailukykyisen vaihtoehdon. Kaikki riippuu siitä, mitä me toimitamme. Jos pidämme sen, mitä lupaamme, seuraukset ovat pelkästään positiiviset.”

P.D. CIRCUITS – TIETOJA

- Perustettu vuonna 1990.
- Lopetti oman tuotannon vuonna 1992.
- Aloitti offshore-tuotannon Taiwanissa vuonna 1994.
- Alkoi siirtää tuotantoa Kiinaan vuonna 1999.
- Yrityksellä on ollut toimisto Kiinassa vuodesta 2006 lähtien.
- ISO-sertifiointi vuodesta 2004 lähtien.
- ITAR-sertifiointi (amerikkalaiselle puolustusteollisuudelle tuotantoa varten) vuodesta 2005 lähtien.
- Liikevaihto vuodessa noin 15 miljoonaa euroa.
- NCAB Group osti yrityksen kokonaan vuonna 2012.

Haluatko tietää lisää Yhdysvaltojen piirilevymarkkinoista?

» [IPC – Global trade organization and leading source for industry standards, training, market research](#)

» [PCB007 - The leading real-time, online magazine for the PCB industry](#)

» [Weiner International Associates – watch for additions and changes within the electronic Industry](#)

Aikaisemmin käsittelemämme aiheet

Lue aikaisemmat uutiskirjeemme. Napsauta linkkiä, niin uutiskirje avautuu selaimessa.

Kaikki uutiskirjeemme löytyvät kohdasta: www.ncabgroup.com/newsroom/

» Reformit

2012 06 25 | NEWSLETTER 2 2012

» Laadun varmistus

2011 11 09 | NEWSLETTER 3 2011

» Kestävä kehitys

2012 04 05 | NEWSLETTER 1 2012

» Laatua kaikkien yksityiskohtien hallinnalla

2011 06 18 | NEWSLETTER 2 2011

» Asiakassuhteet

2011 12 15 | NEWSLETTER 4 2011

» Sopeutuminen elektroniikka-alan muutoksiin

2011 03 16 | NEWSLETTER 1 2011

Käsittelemmekö väriä aiheita?

Etsimme aina mielenkiintoisia aiheita lähempää tarkastelua varten. Jos mielessäsi on jotain, josta haluaisit tietää enemmän, tai jos haluat kommentoida kirjoituksiamme, kerro siitä meille.

Lähetä sähköpostia osoitteeseen: sanna.rundqvist@ncabgroup.com