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:



Rynek amerykański

– Komunikacja kluczem do sukcesu

W związku z wejściem spółki NCAB na amerykański rynek PCB poprosiliśmy Gene'a Weinerja, weterana w sektorze PCB, o wyrażenie opinii, aby uzyskać niezależną ocenę specjalisty. Gene zarządza firmą konsultingową Weiner International; zasiada też w zarządach kilku spółek w Stanach Zjednoczonych i Azji. Od wielu lat aktywnie działa w stowarzyszeniu handlowym IPC i jako jeden z nielicznych został uhonorowany miejscem w Alei Sław IPC.

Jaka jest wielkość amerykańskiego rynku PCB?

„Nikt nie jest pewien, jak duży jest sektor OEM, nie ma aktualnych badań na ten temat. W przypadku firm EMS sprawa przedstawia się prościej: roczny popyt na PCB w tym segmencie rynku wynosi około 6,4 miliarda dolarów, z czego produkcja krajowa stanowi około 3,4 miliarda.

Pomimo słabszego obecnie popytu na świecie średni roczny wzrost w sektorze PCB powinien osiągnąć 6,5% do końca 2015 roku, a wartość popytu – 72 miliardy dolarów”.

Jakie są obecnie trendy związane z outsourcingiem w amerykańskim przemyśle elektronicznym?

„Już wcześniej firmy OEM korzystały z wielu dostawców zewnętrznych EMS i tendencja ta w dalszym ciągu będzie się utrzymywała. Niektóre materiały mogą być jednak pozyskiwane wewnątrz grupy, aby skrócić łańcuch dostaw – z różnych powodów.

W 2011 roku przychody 50 największych na świecie spółek EMS wyniosły ponad 213 miliardów dolarów, z czego 55% stanowiły dochody grupy Hon Hai (FoxConn). Jeśli nie uwzględnimy tutaj Hon Hai, wzrost wyniósł mniej niż 10%. Każda z 50 największych firm odnotowała sprzedaż na poziomie ponad 208 milionów

„Największym wyzwaniem jest odróżnienie się od konkurencji oraz przekazanie komunikatu, że klient dostaje od nas prawdziwą wartość dodaną“.

GENE WEINER, DYREKTOR GENERALNY WEINER INTERNATIONAL

dolarów, a każda z 10 największych spółek odnotowała wskaźnik rentowności ze sprzedaży na poziomie ponad 1,97 miliardów dolarów”.

Czy obserwuje Pan tendencję do występowania procesów wstecznych, kiedy to produkcja przenosi się z krajów o niskich kosztach produkcji z powrotem do Stanów Zjednoczonych?

„W niedawno opublikowanym raporcie stowarzyszenia IPC, który został oparty na badaniu 229 firm, można zauważyć nieznaczny ruch w tym kierunku. Z odpowiedzi podanych przez firmy OEM wynika, że w ciągu następnych trzech lat 0,01% swojej produkcji światowej przeniosą z powrotem do Stanów Zjednoczonych. W przypadku firm w sektorze EMS liczba ta wyniosła 0,33%”.

A jak wygląda krajowa produkcja PCB?

„Liczba zakładów produkcyjnych PCB w Stanach Zjednoczonych zmniejszyła się z około 2 000 w 1980 roku do około 300 obecnie. Jeśli miałbym zgadywać, powiedziałbym, że za 10 lat będzie ich mniej niż 250. Produkcja krajowa coraz bardziej koncentruje się na szybkich dostawach, krótkich cyklach produkcyjnych, wysokiej różnorodności, niewielkiej ilości; liczą się sztywno-giętkie płytki i obwody wielowarstwowe. W przemyśle tym brakuje młodych ludzi, nie ma też praktycznie żadnego wsparcia ze strony rządu. Większość obwodów HDI w dalszym ciągu będzie produkowana w Azji”.



Gene Weiner z Weiner International wyraża swoją opinię na temat rynku PCB w Stanach Zjednoczonych.

W jakich rejonach Stanów Zjednoczonych obserwuje się obecnie wzrost firm z branży EMS i OEM?

„Kiedyś istniały wyraźnie określone regiony, w których znajdowały się firmy elektroniczne – w okolicach Bostonu, Chicago, Minneapolis i Dallas, na Florydzie oraz na Zachodnim Wybrzeżu, w szczególności w Kalifornii. Jednak obecnie w zarządzaniu łańcuchem dostaw geografia nie ma już większego znaczenia. Na krajowym – a w zasadzie międzynarodowym – rynku amerykańskim dla firm kupujących produkty PCB czynnikiem decydującym jest jakość i terminowość dostaw, a nie położenie geograficzne.

Otwiera to drzwi nowym graczom na rynku, takim jak pośrednicy i handlowcy – firmy zawsze mają różnorodne potrzeby, których nie zaspokoi tylko jeden producent. Poszukiwanie odpowiedniego producenta dla zaspokojenia poszczególnych potrzeb jest dla firm dość skomplikowane”.

W jaki sposób sytuacja gospodarcza i polityczna wpływają na przemysł elektroniczny?

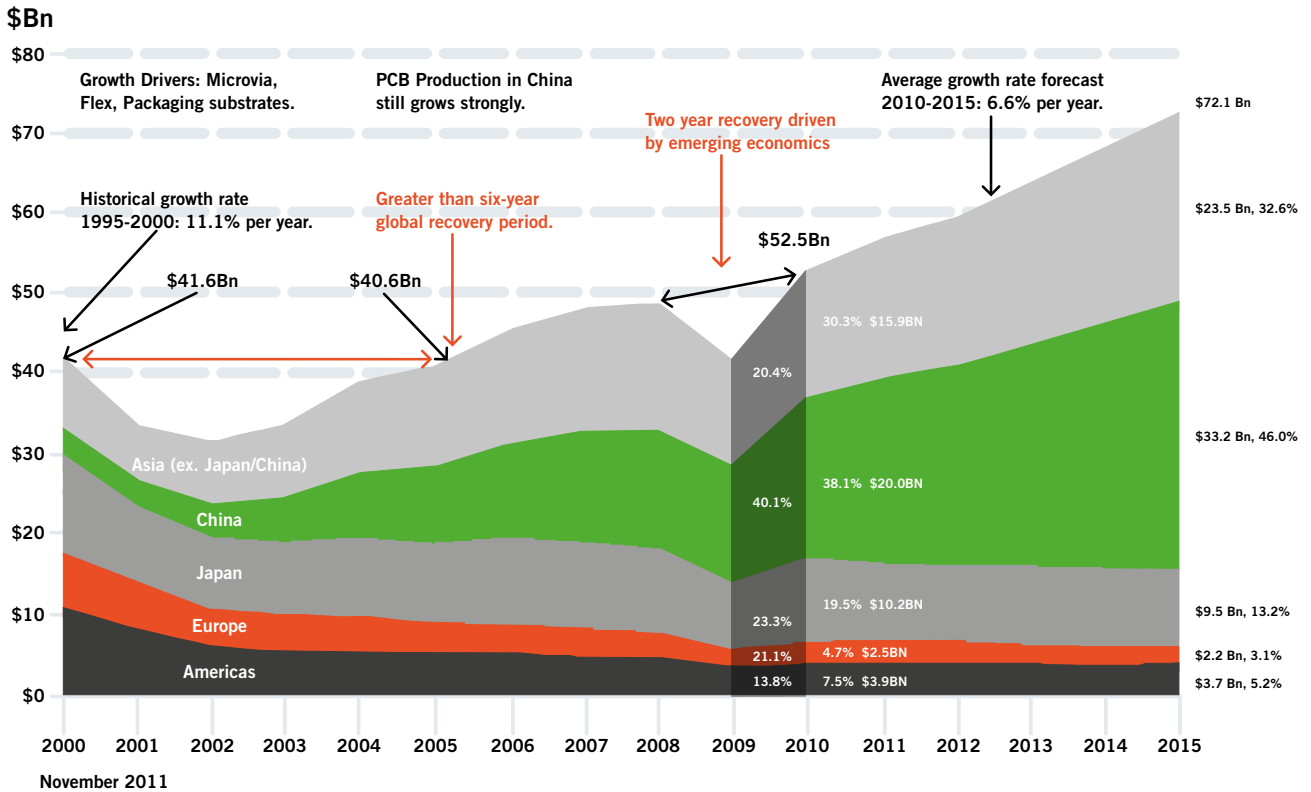
„Kryzys ekonomiczny wywarł ogromny wpływ, w szczególności na sektor konsumencki i przemysłowy. W najbliższych dwóch kwartałach można spodziewać się zamknięcia następnych przedsiębiorstw, w tym firm dostarczających materiały i sprzęt.

Sytuacja polityczna mocno spowolniła funkcjonowanie przemysłu, ponieważ firmy boją się dalej inwestować. Przyszłość, jeśli chodzi o podatki, inwestycje, koszty ubezpieczenia oraz regulacje rządowe, jest zbyt niepewna. Dwie największe partie polityczne mają zupełnie odmienne spojrzenie na to, w jaki sposób pobudzić gospodarkę i wykreować wzrost. To zwiększa niepewność spowodowaną światowym kryzysem gospodarczym”.

Jak rozwijają się różne sektory przemysłu?

„W sektorze wojskowym popyt wykazuje lekką tendencję wzrostową, ale spadnie, jeśli Barack Obama po raz drugi wygra wybory. W sektorze przemysłowym popyt jest zróżnicowany i lekko na minusie z powodu sytuacji gospodarczej. To samo dotyczy elektroniki użytkowej, z wyjątkiem smartfonów i tabletów. Popyt na technologię medyczną stale wzrasta; podobnie przemysł motoryzacyjny wykorzystuje coraz więcej części elektronicznych”.

NAJNOWSZA HISTORIA I PERSPEKTYWY ŚWIATOWEGO PRZEMYSŁU PCB.



Source: Prismark Partners LLC, november 2011

Jak wyglądają tendencje technologiczne dla produktów PCB?

„Coraz ważniejsze są obwody HDI – 90% z nich produkowanych jest w Azji – oraz komponenty wbudowane. Powoli zwiększa się zapotrzebowanie na płytki sztywno-giętkie, i ta tendencja będzie się utrzymywała. Jednymi z najważniejszych będą elementy składowe; linie o grubości od 20 do 60 mikronów oraz izolacja w zaawansowanych komponentach pojawią się już niedługo. Przemysł elektroniczny obwodów drukowanych zaczyna znajdować swoją niszę, podobnie jak komponenty wbudowane. Nowe projekty i elementy spowodowały spowolnienie stopnia zwiększania liczby warstw.

Co jest ważne dla kupujących produkty PCB?

„Na szczeblu kierownictwa przedsiębiorstwa panuje przekonanie, że za wysoką jakość warto zapłacić więcej, ponieważ wpływa to na obniżenie ryzyka produkcji i kosztów ogólnych. Kiedy jednak przyjrzymy się niższemu szczeblom organizacji, często można znaleźć tam ludzi myślących tylko w kategoriach ceny oraz podejmujących decyzje o zakupie obwodów, kierując się osobistymi relacjami. Taka sytuacja może stwarzać ogromne problemy i kosztować firmę mnóstwo pieniędzy. Dlatego właśnie kadra kierownicza musi kontrolować zakupy, a dostawcy muszą często i jednoznacznie przypominać klientom o korzyściach z zakupu płytek wysokiej jakości”.

Z jakimi wyzwaniem muszą zmierzyć się pośrednicy/handlowcy na rynku amerykańskim?

Największym wyzwaniem jest odróżnienie się od konkurencji oraz przekazanie komunikatu, że klient dostaje od nas prawdziwą wartość dodaną. Możliwe jest wypracowanie bliskich i wyjątkowych

relacji z klientami i partnerami, a jednocześnie wykorzystanie marketingu do zbudowania pozytywnego wizerunku firmy potrafiącej dostarczać produkty po najniższej cenie całkowitej. Wielu próbuje to osiągnąć, ale niewielu się to udaje. Dlatego właśnie należy nieustannie przypominać klientom o korzyściach, jakie oferuje nasza firma, oraz ciężko pracować, by dostarczać mu wartość dodaną.

Ponadto wierzę w większą konsolidację”.

NAGRODA ZA MILIONY PRODUKTÓW WOLNYCH OD WAD

Po raz drugi z rzędu grupa NCAB otrzymała od Stoneridge, dostawcy elektroniki, nagrodę Zero PPM. W uzasadnieniu podkreślono, że w 2011 roku NCAB dostarczyła fabryce Stoneridge w Juarez w Meksyku 8,9 miliona produktów PCB wolnych od wad.

– Ta nagroda ukazuje siłę i zaangażowanie naszego zespołu w Wielkiej Brytanii, który ponosi odpowiedzialność względem naszych klientów na całym świecie – komentuje Hans Stähl, Prezes Grupy NCAB. – W całej naszej grupie staramy się zminimalizować do zera liczbę wad naszych produktów dla wszystkich naszych klientów.

Przejęcie w Ameryce toruje nam drogę do dalszej ekspansji

Przejęcie przez grupę NCAB amerykańskiej spółki P.D. Circuits, dostawcy produktów PCB, zostało sfinalizowane z początkiem października. Dla klientów po obu stronach Atlantyku posunięcie to oznacza więcej zalet NCAB, takich jak zwiększona siła nabywcza i możliwość dalszej poprawy jakości.

Po przejęciu P.D. Circuits, która ma siedzibę w New Hampshire na wschodnim wybrzeżu Stanów Zjednoczonych, obrót Grupy NCAB w 2012 roku przekroczy 85 milionów euro. Obecnie Grupa prowadzi działalność w 13 państwach i zatrudnia 210 pracowników, z czego 70 w Chinach.

– Od wielu lat rozważaliśmy możliwość przeniesienia się na rynek amerykański – wyjaśnia Hans Ståhl, Prezes Grupy NCAB. – Teraz możemy szybko podnieść się i współpracować z organizacją, która opiera się na tych samych wartościach, co nasze. Podobnie jak nasza firma, P.D. Circuits posiada wysoce kompetentną organizację w Chinach, koncentruje się na potrzebach klienta, oraz – co najważniejsze – zapewnia doskonałą jakość. Mamy również głębokie zaufanie do pracowników spółki.

NATURALNA INWESTYCJA

Wzrost od dawna był dla NCAB ważnym celem, ponieważ siła nabywcza to warunek konieczny, aby móc zapewnić odpowiednią jakość, logistykę i cenę w zakładach produkcyjnych w Chinach. W Europie wciąż jest duży potencjał wzrostu, ale obecnie dotyczy on raczej współpracy z dotychczasowymi podmiotami NCAB, a nie podbijania nowych rynków. W konsekwencji inwestowanie w Ameryce Północnej to w tej chwili naturalna decyzja.

– Już wcześniej mieliśmy klientów w Stanach Zjednoczonych – wyjaśnia Anders Forsén, Dyrektor Finansowy Grupy NCAB. – Współpraca układała się dobrze i dlatego w naszym przekonaniu jest to odpowiedni model działania na rynku amerykańskim. Sukces P.D. Circuits jest tego dowodem.

Spółka, która teraz zostanie członkiem grupy NCAB w Ameryce Północnej, została założona w 1990 roku. Początkowo P.D. Circuits produkowała własne obwody PCB, ale od 1992 roku pomaga klientom znaleźć odpowiednich producentów dla zaspokojenia ich określonych potrzeb.

KLIENCI W CAŁEJ AMERYCE PÓŁNOCNEJ

Na początku firma korzystała z producentów PCB wyłącznie w Stanach Zjednoczonych, ale pod koniec 1994 roku zaczęła zlecać produkcję firmom zewnętrznym na Tajwanie, a pięć lat później rozpoczęła przenoszenie produkcji do fabryk w Chinach. W 2006 roku firma P.D. Circuits otworzyła biuro w Chinach. Firma poszerzyła swoją bazę amerykańskich klientów, na początku od północnego-wschodu po całe Wschodnie Wybrzeże, a następnie, od 2005 roku, po środkowy-zachód. W ostatnich dwóch latach spółka rozpoczęła również działalność na Zachodnim Wybrzeżu USA. P.D. Circuits ma również klientów w Meksyku i w Kanadzie.

– Około jedna czwarta naszych klientów to spółki OEM, a trzy czwarte EMS – wyjaśnia David Wolff, Dyrektor Generalny P.D. Circuits, który teraz będzie kierować Grupą NCAB w Stanach Zjednoczonych.

Obecnie klienci P.D. Circuits prowadzą działalność we wszystkich ważniejszych segmentach rynku. Największym sektorem jest przemysł produkcyjny, który często wymaga produktów PCB spełniających normy Klasy 3 IPC. P.D. Circuits dostarcza również



Hans Ståhl, Prezes Grupy NCAB, David Wolff, Dyrektor Generalny P.D. Circuits oraz Anders Forsén, Dyrektor Finansowy Grupy NCAB z niecierpliwością oczekują wejścia na amerykański rynek PCB.

produkty PCB wykorzystywane w sprzęcie medycznym i telekomunikacyjnym, w komputerach i urządzeniach peryferyjnych oraz w przemyśle obronnym, energetycznym, motoryzacyjnym i lotniczym.

TAKA SAMA KONCEPCJA I FILOZOFIA

David Wolff podkreśla również znaczące podobieństwa pomiędzy dwoma spółkami, które od tej pory będą tworzyć jedną firmę:

– Rozwijaliśmy się na zupełnie różnych rynkach, ale nasze koncepcje i filozofie są niezwykle podobne. W wielu przypadkach opracowaliśmy procesy, które są niemal identyczne. Przede wszystkim koncentrujemy się na dostarczeniu wysokiej jakości po najniższej możliwej cenie.

Co dla nas ważne, bez potrzeby wprowadzenia znaczącej zmiany naszych procesów, uzyskamy dostęp do środków i siły nabywczej firmy, która jest od nas pięć razy większa. Stanowić to będzie ogromną korzyść dla naszych klientów, ponieważ umożliwi nam dalsze zredukowanie ponoszonych przez nich kosztów. Zwiększona zdolność nabywcza związana z fuzją naszych spółek oznacza również korzyści dla klientów w Europie, w formie lepszych warunków.

– P.D. Circuits wnosi do naszej firmy mnóstwo wiedzy – dodaje Hans Ståhl – i jestem przekonany, że w wielu dziedzinach możemy się od nich wiele nauczyć oraz opracować nasze własne metody pracy.

– Chociaż istnieje wiele podobieństw pomiędzy naszymi spółkami – potwierdza David Wolff – wiele rzeczy robimy w różny sposób, a z czasem wspólnie opracujemy metody pracy, które przyniosą największe korzyści naszym klientom. Będzie to jednak stopniowy proces, w którym klient zawsze będzie stał dla nas na pierwszym miejscu.

WZROST JEST NASZYM CELEM

Jednym z głównych celów Grupy w Stanach Zjednoczonych na przyszłość jest wzrost. Według Hansa Ståhla rynek amerykański jest większy niż europejski, co teoretycznie może oznaczać, że NCAB powinna rozwinąć się bardziej niż w Europie.

– Naszym celem jest doprowadzenie w ciągu pięciu lat do sytuacji, w której połowa naszych obrotów pochodzi ze Stanów Zjednoczonych – stwierdza Stáhl.

– Spółka P.D. Circuits zawsze koncentrowała się na osiągnięciu wzrostu – dodaje David Wolff. – Nasi klienci doceniają naszą ofertę, ale żadnej innej amerykańskiej firmie nie udało się prześcignąć NCAB. Jak wspomniano wcześniej, wielkość i siła nabywczą są ważne, aby móc zaferować klientom prawdziwie konkurencyjną alternatywę. Wszystko sprowadza się do tego, co dostarczamy. Jeśli wywiążemy się z obietnic, pociągnie to za sobą pozytywne skutki.

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE O FIRMIE P.D. CIRCUITS

- Powstanie firmy w 1990 roku.
- Wstrzymanie produkcji krajowej w 1992 roku.
- Rozpoczęcie produkcji na Tajwanie w 1994 roku.
- Rozpoczęcie przeniesienia produkcji do Chin w 1999 roku.
- Prowadzenie biura w Chinach od 2006 roku.
- Posiadanie certyfikatu ISO od 2004 roku.
- Posiadanie certyfikatu ITAR (na produkcję dla amerykańskiego przemysłu obronnego) od 2005 roku.
- Roczny obrót spółki – około 15 milionów euro.
- Przejęcie w całości przez grupę NCAB w październiku 2012 roku.

Czy chcesz dowiedzieć się więcej o rynku PCB w Stanach Zjednoczonych?

- » 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

Tematy omawiane w przeszłości

Zachęcamy do zapoznania się z wcześniejszymi wydaniem naszego Biuletynu. Aby otworzyć wiadomość w nowym oknie, należy kliknąć na podane łącze. Wszystkie nasze biuletyny można znaleźć na stronie: www.ncabgroup.com/newsroom/

» Reformy

2012 06 25 | NEWSLETTER 2 2012

» Zrównoważony rozwój

2012 04 05 | NEWSLETTER 1 2012

» Relacje z klientem

2011 12 15 | NEWSLETTER 4 2011

» Zapewnianie jakości

2011 11 09 | NEWSLETTER 3 2011

» Kontrola wszystkich szczegółów gwarantuje jakość

2011 06 18 | NEWSLETTER 2 2011

» Adaptacja do zmian w przemyśle elektronicznym

2011 03 16 | NEWSLETTER 1 2011

Czy /piszemy/dyskutujemy/ o niewłaściwych tematach?

Zawsze poszukujemy interesujących tematów, które moglibyśmy omówić bardziej szczegółowo. Jeśli chcieliby Państwo dowiedzieć się więcej o jakimś problemie lub przekazać nam swoją opinię na temat podejmowanych przez nas tematów, prosimy o kontakt.

E-mail: sanna.rundqvist@ncabgroup.com

Editor **SANNA RUNDQVIST** sanna.rundqvist@ncabgroup.com

NCAB GROUP POLAND +48 22 717 56 65, Nowa 17. Stara Iwiczna 05-500 Piaseczno, POLAND, www.ncabgroup.com

NCAB GROUP P.O.BOX 221, 760 01 Zlín 1, CZECH REPUBLIC