A large, light grey graphic element consisting of three vertical bars that taper to a point at the bottom, resembling a stylized arrow or a bracket, pointing downwards towards the text.

#32012

INFOCUS:



Amerikanska marknaden

– kommunikation nyckeln till framgång

Hur ser den amerikanska marknaden ut som NCAB Group nu ger sig in på? För att få en opartisk bild vände vi oss till Gene Weiner, en verklig veteran i den amerikanska och globala mönsterkortsbranschen som driver konsultfirman Weiner International och sitter i flera bolagsstyrelser i både USA och Asien. Han är också sedan lång tid mycket aktiv inom branschorganisationen IPC och en av få utvalda att tas upp i IPC:s Hall of Fame.

Hur stor är den amerikanska marknaden för mönsterkort?

– När det gäller OEM-segmentet vet ingen säkert hur stor den är och det finns inga färiska studier att tillgå. När det gäller EMS-företag är bilden klarare, efterfrågan på mönsterkort i detta segment är värd cirka 6,4 miljarder dollar. Den inhemska produktionen står för ungefär 3,4 miljarder dollar av detta.

– Globalt förväntas, trots den svaga efterfrågan för tillfället, en genomsnittlig årlig tillväxttakt av mönsterkort på 6,5 procent till och med 2015, då den förväntade efterfrågan kommer att uppgå till ett värde av 72 miljarder dollar.

Hur ser outsourcing-trenderna ut i den amerikanska elektronikbranschen?

– I hög utsträckning har OEM-företag redan lagt ut mycket på EMS-leverantörer och i allmänhet kommer denna trend att hålla i sig. En del material kan dock komma att återföras till egen regi för att av olika skäl förkorta försörjningsflöden.

– År 2011 uppgick de 50 största globala EMS-företagens årsintäkter till totalt mer än 213 miljarder dollar. Hon Hai (FoxConn) stod för 55 procent av detta. Undantar man Hon Hai var tillväxten mindre än 10 procent. De 50 största företagen omsatte alla över 208 miljoner dollar var för sig, de tio största över 1,97 miljarder dollar var för sig.

– Den största utmaningen är att utmärka sig i konkurrensen och nå fram med budskapet att man tillför verkligt värde för kunden.

GENE WEINER, VD WEINER INTERNATIONAL

Märks det av någon "backsourcing trend" där produktion flyttar tillbaka från lågkostnadsländer till USA?

– I en nypublicerad rapport från IPC, där 229 företag tillfrågats, kan man se en tämligen obetydlig rörelse i den riktningen. OEM-företagen sade att de under de kommande tre åren skulle flytta tillbaka 0,01 procent av sin globala produktion till USA. För EMS-segmentet var motsvarande siffra 0,33 procent.

Hur ser det ut för den inhemska produktionen av mönsterkort?

– I USA har mönsterkortstillverkningen gått från cirka 2 000 anläggningar år 1980 till ungefär 300 i dag. Skulle jag våga gissa hur många det finns om tio år, så skulle jag säga färre än 250. Trenden för inhemska tillverkning är snabba leveranser, korta serier, high mix, low volume, en del flex-rigida kort och kort med högre antal lager. Det råder brist på yngre som ger sig in i branschen och finns i stort sett inget offentligt stöd för den. En majoritet av HDI-korten kommer även fortsättningsvis att produceras i Asien.

I vilka regioner sker tillväxten för EMS- och OEM-företag i USA i dag?

– Det brukade finnas ett antal klart definierade regioner för elektronikföretag – runt Boston, Chicago, Minneapolis, Dallas, Florida och på



Gene Weiner, Weiner International, ger sin syn på mönsterkortsmarknaden i USA.

västkusten, i synnerhet då Kalifornien. Men i dagens värld av supply chain management är geografien inte längre så viktig. Marknaden i USA är nationell – ja, faktiskt internationell – och det är kvalitet och förmågan att leverera i tid som avgör när företag köper in mönsterkort, inte var de ligger geografiskt.

– Detta öppnar för aktörer såsom brokers/traders, i och med att företag alltid har en rad olika behov som en och samma tillverkare inte har förmåga att fylla. Det blir komplicerat att på egen hand leta upp rätt tillverkare för respektive behov.

Hur påverkas elektronikbranschen av den ekonomiska situationen? Och hur påverkar politiken?

– Den ekonomiska krisen har slagit hårt särskilt i konsument- och industrisegmenten. Fler företag väntas gå i konkurs under det kommande halvåret, inklusive några leverantörer av material och utrustning.

– Den politiska situationen har hämmat branschen eftersom företag inte vågar investera. Framtiden är för osäker vad gäller skatter, investeringar, försäkringskostnader och offentliga regleringar. De två partierna har väldigt olika ansats när det gäller hur ekonomin ska komma i gång och tillväxt skapas. Det förvärrar osäkerheten som krisen i världsekonomin för med sig.

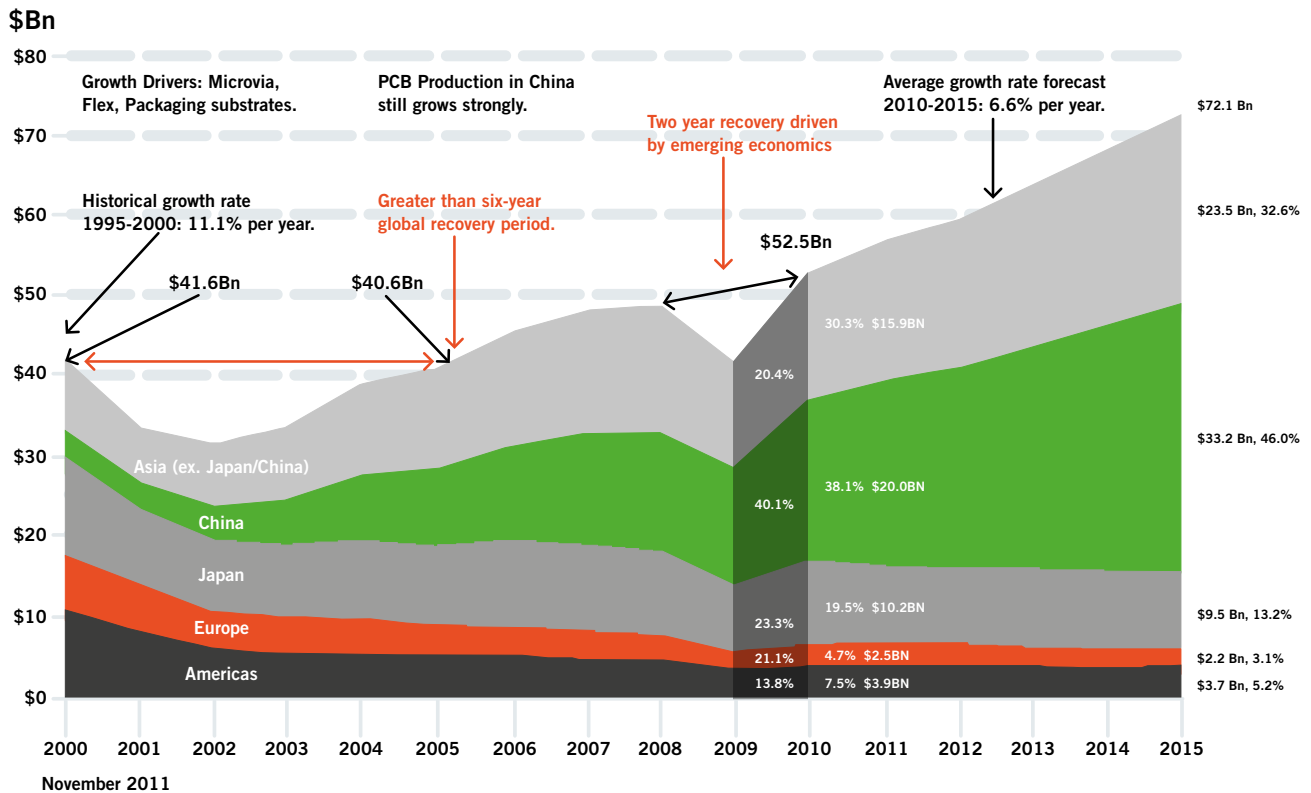
Hur är utvecklingen i olika delar av branschen?

Efterfrågan från den militära sektorn är oförändrad till ökande, men kommer att minska om Barack Obama blir omvald. Industrins efterfrågan är blandad till minskande på grund av tillståndet i ekonomin och detsamma gäller hemelektronik, undantaget smartphones och surfplattor. Medicinteknik fortsätter att växa och fordonsindustrin efterfrågar alltmer elektronik.

Hur ser de tekniska trenderna ut för mönsterkort?

– Trenderna går mot HDI, varav 90 procent produceras i Asien, och inbyggda komponenter. Flex/rigida kort ökar långsiktigt och kommer att fortsätta att göra det. Stackade komponenter (package on package) kommer att vara bland dem som får störst effekt, 20-60 mikron-ledare och isolation för avancerade komponenter är på väg.

RECENT HISTORY AND OUTLOOK FOR THE GLOBAL PRINTED CIRCUIT INDUSTRY



Källa: Prismark Partners LLC, november 2011.

En tillbakablick och framtida prognos över den globala mönsterkortsindustrin.

Tryckt elektronik börjar hitta vissa nischer, liksom inbyggda komponenter. Nya designers och komponenter har gjort att antalet lager inte längre ökar lika snabbt.

Hur går tankarna bland dem som köper upp mönsterkort?

– På ledningsnivå finns en förståelse för att det lönar sig att betala för kvalitet eftersom det minskar riskerna för produktionen och sänker totalkostnaderna. Men längre ned i organisationen finns ofta folk som bara tänker pris-pris-pris och låter omdömet påverkas av personliga relationer när de köper in mönsterkort. Detta kan orsaka stora problem och kosta mycket pengar. Därför är det viktigt för företagsledningarna att styra inköpen och för leverantörer att ofta och tydligt kommunicera värdet av att köpa kort med kvalitet.

Vilka utmaningar finns för brokers/traders på USA-marknaden?

– Den största utmaningen är att utmärka sig i konkurrensen och nå fram med budskapet att man tillför verkligt värde för kunden. Det gäller att uppnå nära och unika relationer med kunder och partners samtidigt som man arbetar med marknadsföring för att skapa en positiv bild av sin förmåga att leverera till lägsta totalkostnad. Många försöker ge sig in på det här, men långt ifrån alla behåller det. Därför måste man ständigt påminna kunderna om fördelarna med sitt företag och anstränga sig för att bygga mervärden för dem.
– Samtidigt tror jag på mer konsolidering.

PRIS FÖR MILJONTALS FELFRIA MÖNSTERKORT

För andra året i rad fick NCAB Group i maj utmärkelsen "Zero PPM Award" från Stoneridge. I motiveringen underströk denna leverantör av elektronik till fordonsindustrin hur NCAB under 2011 lyckades leverera 8,9 miljoner mönsterkort till Stoneridges fabrik i Juarez i Mexiko nästintill felfritt.

– Denna utmärkelse visar styrkan och engagemanget hos vårt team i Storbritannien som har det globala ansvaret för kunden. Inom hela koncernen strävar vi ständigt efter att uppnå noll fel till alla våra kunder, kommenterar Hans Ståhl, VD för NCAB Group.



USA-förvärv bäddar för ytterligare expansion

I början av oktober slutförs NCAB Groups förvärv av den amerikanska mönsterkortsleverantören P.D. Circuits. För kunder på båda sidor Atlanten innebär det fördelar genom att NCAB får ökad köpkraft och möjligheter att ytterligare stärka kvaliteten.



Hans Ståhl, CEO NCAB Group, David Wolff, CEO P.D. Circuits och Anders Forsén, CFO NCAB Group ser fram emot att tillsammans ta sig an den amerikanska mönsterkortsmarknaden.

Genom förvärvet av P.D. Circuits, vars huvudkontor ligger i New Hampshire på den amerikanska östkusten, får NCAB Group 2012 en omsättning på över 85 miljoner euro. Koncernen finns nu i 13 länder och har 210 anställda, varav 70 i Kina.

– Vi har i flera år tittat på en etablering på den amerikanska marknaden, förklarar Hans Ståhl, VD för NCAB Group. Nu kommer vi snabbt upp på banan med en organisation som bygger på exakt samma idé som vår. Precis som vi har P.D. Circuits en ytterst kompetent organisation på plats i Kina, ett tydligt kundfokus i allt de gör och, kanske viktigast av allt, väldigt fina kvalitetstal. Dessutom känner vi stort förtroende för personerna som arbetar i bolaget.

NATURLIG INVESTERING

Tillväxt har länge varit ett viktigt mål för NCAB eftersom köpkraften är en nödvändig faktor för att få igenom krav på kvalitet, logistik och prisbild hos fabrikerna i Kina. I Europa finns fortfarande stor potential för tillväxt, men det handlar i dag mer om att växa med de bolag NCAB redan har etablerat än att ge sig in i nya länder. Därför faller det sig naturligt att nu investera i Nordamerika.

– Sedan tidigare har vi en del kunder i USA. Det fungerar bra och vi känner att vår modell efterfrågas på den amerikanska marknaden, vilket inte minst P.D. Circuits framgångar är ett bevis på, säger Anders Forsén, CFO för NCAB Group.

Bolaget som nu blir NCABs organisation i Nordamerika grundades redan 1990. I ett par år tillverkades mönsterkort i egen regi, men sedan 1992 har P.D. Circuits hjälpt kunder att hitta tillverkare med den rätta kompetensen för att möta deras specifika behov.

KUNDER I HELA NORDAMERIKA

Till en början användes uteslutande mönsterkortstillverkare i USA, men i slutet av 1994 började man lägga tillverkning i Taiwan och

fem år senare påbörjades flytten till fabriker i Kina. År 2006 öppnade P.D. Circuits kontor i Kina.

Samtidigt expanderade man kundbasen först från nordöstra USA till hela östkusten, sedan, med start 2005, mot de centrala regionerna. De senaste två åren har man även börjat bearbeta västkusten. Dessutom har P.D. Circuits kunder i både Mexiko och Kanada.

– Cirka en fjärdedel av våra kunder är OEM- och tre fjärdedelar EMS-företag, förklarar David Wolff, P.D. Circuits VD som nu blir chef för NCAB Group USA.

Kunderna finns inom flertalet segment. Tillverkningsindustrin, med krav på IPC klass 3-godkända mönsterkort, är det största segmentet. Men man levererar även mönsterkort till medicinsk utrustning, telekom, datorer och kringutrustning samt för användning inom militär-, kraft-, fordons- och flygindustri.

SAMMA KONCEPT OCH FILOSOFI

Även David Wolff understryker de stora likheterna mellan de två företagen som nu blir ett.

– Vi har utvecklats på helt skilda marknader, men våra koncept och filosofier är anmärkningsvärt lika varandra. I många fall har vi utvecklat processer som är närapå identiska. Framför allt är vi helt inriktade på att leverera hög kvalitet till lägsta möjliga pris, säger han och fortsätter:

– Det fina för oss är att vi, utan att på något avgörande sätt förändra våra processer, får tillgång till de resurser och den köpkraft som finns i ett företag som är fem gånger större än oss. Det blir en enorm fördel för våra kunder då vi kan sänka deras kostnader ytterligare.

De ökade inköpsvolymerna som sammanslagningen för med sig kommer även europeiska kunder till godo i form av bättre villkor.

– P.D. Circuits tillför oss mycket kompetens och jag är övertygad om att det finns områden där vi kan lära av dem och utveckla våra

arbets sätt, säger Hans Ståhl.

– Även om likheterna är stora, finns det skillnader i hur vi gör saker och över tid kommer vi gemensamt att identifiera de arbets sätt som bäst tjänar våra kunders intresse. Detta blir dock en gradvis process där vi hela tiden sätter kunden i främsta rummet, fortsätter David Wolff.

TILLVÄXT ÄR MÅLET


Målsättningen i USA är nu att växa. Som Hans Ståhl påpekar är den amerikanska marknaden större än den europeiska, vilket teoretiskt sett innebär att NCAB bör bli större där än i Europa.

– Målet är att vi inom fem år har hälften av vår omsättning i USA, säger Hans Ståhl.

– P.D. Circuits har alltid varit inriktat på tillväxt. Kunderna uppskattar konceptet vi erbjuder, men inget amerikanskt företag har lyckats bli lika stort som NCAB. Storlek och köpkraft är som sagt viktig för att kunna ge kunderna ett riktigt konkurrenskraftigt alternativ. Allt handlar sedan om vad vi levererar. Håller vi vad vi lovar kommer bra saker att hända, säger David Wolff avslutningsvis.

FAKTA P.D. CIRCUITS

- Grundat 1990.
- Gick från tillverkning i egen regi 1992.
- Började med offshore-tillverkning i Taiwan 1994.
- Började flytta tillverkning till Kina 1999.
- Kontor på plats i Kina sedan 2006.
- ISO-certifierat sedan 2004.
- ITAR-certifierat (för tillverkning åt amerikanska försvaret) sedan 2005.
- Årlig omsättning på cirka 15 miljoner euro.
- Förvärvat till 100 % av NCAB Group i oktober 2012.



Vill du veta mer om
mönsterkortsmarknaden i USA?

» [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](#)

Tidigare ämnen vi belyst



Läs gärna våra tidigare nyhetsbrev. Du hittar alla nyhetsbrev på vår webb: www.ncabgroup.com/newsroom/

» Reformer

2012 06 25 | NYHETS BREV 2 2012

» Hållbarhet

2012 04 05 | NYHETS BREV 1 2012

» Customer Relations

2011 12 15 | NYHETS BREV 4 2011

» Kvalitetssäkring

2011 11 09 | NYHETS BREV 3 2011

» Detaljkontroll ger kvalitet

2011 06 18 | NYHETS BREV 2 2011

» Framtidens elektronikbransch

2011 03 16 | NYHETS BREV 1 2011

Skriver vi om fel ämnen?

Vi letar ständigt efter intressanta ämnen att fördjupa oss i. Har du en tanke om vad du skulle vilja läsa mer om eller synpunkter kring det vi skrivit? Hör gärna av dig till oss och berätta mer.

Mejla sanna.rundqvist@ncabgroup.com