

A large, light grey graphic of a downward-pointing arrow or bracket shape, positioned in the upper left corner of the page.

#32012

INFOCUS:



Det amerikanske marked

– Kommunikation er nøglen til succes

Nu hvor NCAB Group gør sin entré på det amerikanske marked for printkort, har vi bedt Gene Weiner, som er en sand veteran inden for den globale printkortindustri, give os en objektiv insiderrapport. Gene driver den rådgivende virksomhed Weiner International og er medlem af flere bestyrelser i USA og Asien. Han har også været aktiv i brancheorganisationen IPC i mange år og er en af de få udvalgte, der er blevet indlemmet i IPC's Hall of Fame.

Hvor stort er det amerikanske marked for printkort?

"Ingen kender med sikkerhed størrelsen på OEM-segmentet, og der er ingen nye undersøgelser til rådighed. Billedet er mere klart hvad angår EMS-virksomhederne. Den årlige efterspørgsel efter printkort i dette segment er på ca. 6,4 milliarder dollars. Den hjemlige produktion udgør ca. 3,4 milliarder af dette beløb."

"Globalt set burde der, trods den lave efterspørgsel i øjeblikket, være en gennemsnitlig årlig stigning i produktionen af printkort på 6,5 procent til og med udgangen af 2015, hvor efterspørgslen anslås at have en værdi af 72 milliarder dollars."

Hvordan er outsourcing-tendenserne i den amerikanske elektronikindustri?

"OEM-virksomhederne har allerede outsourcet meget til EMS-leverandørerne, og denne generelle trend vil fortsætte. Noget materiale kan dog af forskellige grunde blive trukket tilbage til virksomheden for at forkorte forsyningskæden."

"I 2011 havde de 50 største globale EMS-virksomheder en samlet omsætning på over 213 milliarder dollars. Hon Hai (FoxConn) tegnede sig for 55 procent af dette beløb. Hvis man ser bort fra Hon Hai, var

"Den største udfordring er at skille sig ud fra konkurrenterne og få kunderne til at forstå, at de får en reel merværdi."

GENE WEINER, ADMINISTRERENDE DIREKTØR FOR WEINER INTERNATIONAL

væksten på mindre end 10 procent. De 50 største virksomheder solgte hver især for over 208 millioner dollars, og hver af de 10 største virksomheder solgte for over 1,97 milliarder dollars."

Oplever du en tendens til back sourcing, hvor produktionen flyttes fra billige produktions-lande tilbage til USA?

"En ny rapport fra IPC, hvor man har undersøgt 229 virksomheder, tyder på, at der er en meget svag tendens i denne retning. OEM-virksomhederne svarede, at de i løbet af de næste tre år vil flytte 0,01 procent af deres globale produktion tilbage til USA. Det tilsvarende tal for EMS-segmentet var 0,33 procent."

Hvordan er situationen for den hjemlige produktion af printkort?

"I USA er produktionen gået fra ca. 2.000 produktionssteder i 1980 til ca. 300 i dag. Hvis jeg skulle gætte, ville jeg anslå, at der er færre end 250 om 10 år. De hjemlige produktionstrends går i retning af hurtig levering, korte serier, high mix, low volume, nogle flex-rigid printkort og kort med et højere antal lag. Der er mangel på unge mennesker, der går ind i branchen, og så godt som ingen statsstøtte. De fleste HDI-kort vil fortsat blive produceret i Asien."

I hvilke regioner er der fremgang for EMS- og OEM-virksomhederne i USA i dag?

"Der var tidligere en række klart definerede regioner for elektronikvirksomheder – omkring Boston, Chicago, Minneapolis, Dallas, Florida, og på Vestkysten, især Californien. Men med nutidens fokus på styring af forsyningskæden er geografien ikke længere så vigtig.



Gene Weiner fra Weiner International giver sit syn på printkortmarkedet i USA.

Det amerikanske marked er nationalt – ja, faktisk internationalt – og kvalitet og levering til tiden er de afgørende faktorer, når virksomheder køber printkort. Ikke den geografiske placering."

"Det åbner døren for spillere såsom brokers/traders, fordi virksomhederne altid har en række behov, som ikke kan opfyldes af en enkelt producent. Det er kompliceret for virksomhederne selv at skulle lede efter den rigtige producent for hvert behov."

Hvordan påvirker de økonomiske og politiske situationer elektronikindustrien?

"Den økonomiske krise har haft en alvorlig indvirkning på især forbruger- og industrisegmenterne. Der ventes flere virksomhedslukninger i de to kommende kvartaler, herunder blandt leverandører af materialer og udstyr."

"Den politiske situation har lagt en alvorlig dæmper på industrien, fordi virksomhederne ikke tør investere. Fremtiden er for usikker med hensyn til skatter, investeringer, forsikrings-omkostninger og regeringsindgreb. De to politiske partier har meget forskellig tilgang til, hvordan man stimulerer økonomien og skaber vækst. Dette bidrager til den usikkerhed, der er opstået på grund af den økonomiske krise."

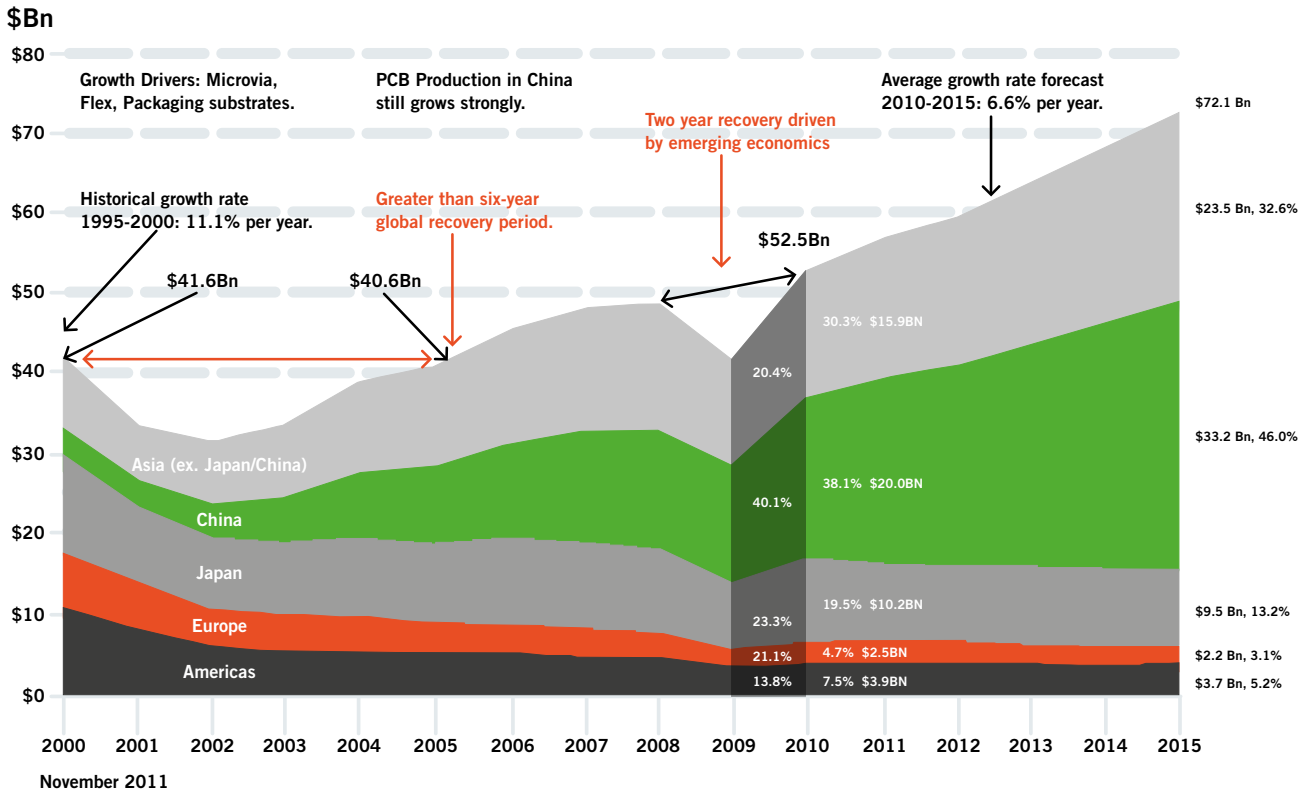
Hvordan udvikler de forskellige industrisektorer sig?

"Den militære efterspørgsel er uændret til stigende, men vil aftage, hvis Barack Obama bliver genvalgt. Den industrielle efterspørgsel er blandet til faldende på grund af den økonomiske situation. Det samme gælder forbrugerelektronik med undtagelse af smartphones og tablets. Efterspørgslen efter medicinsk teknologi vokser fortsat, og bilindustrien bruger flere og flere elektroniske komponenter."

Hvordan er de teknologiske trends for printkort?

"Trenden går i retning af HDI, som for 90 procent af vedkommende produceres i Asien, samt integrerede komponenter. Der er en langsom stigning hvad angår flex-rigid printkort, og den vil fortsætte. Stakkede komponenter (package on package) vil få en af de største betydninger; 20 til 60 mikron ledere og isolering for avancerede komponenter er på vej. Printelektronik er ved at finde nogle nicher, og dette gælder også indbyggede komponenter. Nye design og komponenter har gjort, at antallet af lag ikke er steget så hurtigt."

DEN SENESTE HISTORIE OG UDSIGTEN FOR DEN GLOBALE PRINTKORTINDUSTRI



Kilde: Prismark Partners LLC, november 2011

Hvad tænker indkøbere af printkort på?

“På ledelsesniveau er der forståelse for, at kvalitet er værd at betale for, da den reducerer produktionsrisici og sænker de samlede omkostninger. Men længere nede i organisationen finder man ofte medarbejdere, som kun tænker ”pris-pris-pris”, og lader personlige relationer påvirke deres dømmekraft, når de køber kort. Dette kan medføre store problemer og koste mange penge. Derfor er det vigtigt, at virksomhedsledelsen styrer indkøbene, og at leverandørerne klart og ofte nævner fordelene ved at købe kort af god kvalitet.”

Hvilke udfordringer har brokers/traders på det amerikanske marked?

“Den største udfordring er at skille sig ud fra konkurrenterne og formidle det budskab, at du giver kunden merværdi. Det er muligt at udvikle tætte og unikke relationer til kunder og partnere, samtidig med at man ved hjælp af markedsføring skaber et positivt billede af sin evne til at levere til de laveste samlede omkostninger. Mange forsøger at gøre dette, men det er langt fra alle, der har held med det. Det er derfor, man konstant må minde kunderne om fordelene ved sin virksomhed og arbejde hårdt for at give dem merværdi.”

“Jeg tror også på større konsolidering.”

TILDELT PRIS FOR MILLIONER AF FEJLFRI PLADER

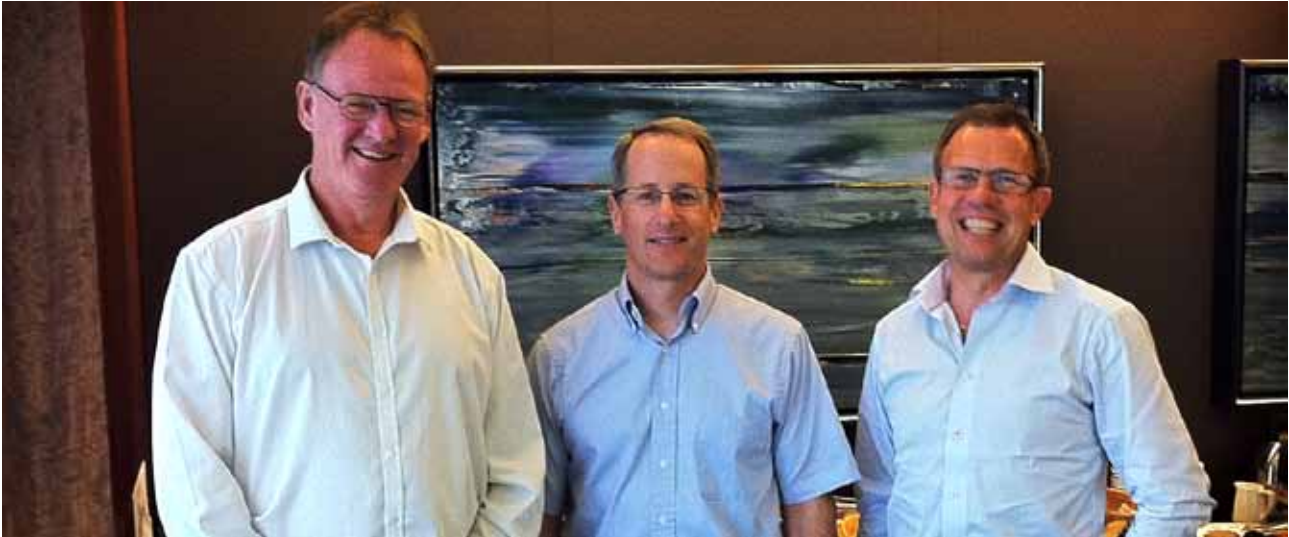
For andet år i træk modtog NCAB Group prisen Zero PPM Award fra Stoneridge. I motiveringen understregede denne leverandør af elektronik til bilindustrien, at det i 2011 lykkedes NCAB at levere 8,9 millioner printkort til Stoneridges fabrik i Juarez i Mexico helt uden fejl.

“Denne pris viser styrken og dedikationen hos vores team i England, som har det globale ansvar for kunderne”, kommenterede Hans Ståhl, administrerende direktør for NCAB Group. “I koncernen som helhed stræber vi konstant efter at opnå nul fejl over for alle vores kunder.”



Amerikansk virksomhedsovertagelse baner vejen for yderligere ekspansion

NCAB Groups overtagelse af den amerikanske leverandør af printkort, P.D. Circuits blev gennemført i starten af oktober. For kunder på begge sider af Atlanten vil dette tiltag give NCAB fordele i form af øget købekraft og evnen til yderligere forbedring af kvaliteten.



Hans Ståhl, administrerende direktør for NCAB Group, David Wolff, administrerende direktør for P.D. Circuits og Anders Forsén, økonomidirektør for NCAB Group ser frem til i fællesskab at begive sig ind på det amerikanske marked for printkort.

Efter overtagelsen af P.D. Circuits, som har hovedkvarter i New Hampshire på den amerikanske østkyst, vil NCAB Groups omsætning i 2012 overstige 85 millioner euro. NCAB Group har nu aktiviteter i 13 lande samt 210 medarbejdere, herunder 70 i Kina.

“Vi har i mange år overvejet at rykke ind på det amerikanske marked”, forklarer Hans Ståhl, administrerende direktør for NCAB Group. “Vi kan nu hurtigt komme i gang med en organisation, som er baseret på præcis samme koncept som vores. Ligesom vi har P.D. Circuits en virkelig kompetent organisation med base i Kina, et klart kundefokus i alt hvad de gør, og – måske vigtigst af alt – fremragende kvalitetstal. Vi har også stor tillid til de mennesker, der arbejder for virksomheden.”

EN NATURLIG INVESTERING

Vækst har længe været et vigtigt mål for NCAB, da købekraften er en forudsætning for, at man kan få krav igennem om kvalitet, logistik og pris hos fabrikkerne i Kina. I Europa er der stadig et stort vækstpotentiale, men i øjeblikket handler det mere om at fremme væksten i de virksomheder, som NCAB allerede har etableret, frem for at gå ind i nye lande. Derfor er det nu en naturlig beslutning at investere i Nordamerika.

“Vi har allerede kunder i USA”, siger Anders Forsén, økonomidirektør for NCAB Group. “Det har fungeret fint, og vi tror, at der er efterspørgsel efter vores model på det amerikanske marked. P.D. Circuits’ succes er et af beviserne på det.”

Virksomheden, som nu vil blive NCAB’s organisation i Nordamerika, blev grundlagt i 1990. I begyndelsen producerede P.D. Circuits selv printkort, men har siden 1992 hjulpet kunder med at finde producenter med de rette kompetencer, som kunne opfylde deres specifikke behov.

KUNDER I HELE NORDAMERIKA

Først brugte virksomheden kun printkortproducenter i USA, men i slutningen af 1994 begyndte man at outsource produktionen til Taiwan, og fem år senere blev produktionen flyttet til fabrikker i Kina. I 2006

åbnede P.D. Circuits et kontor i Kina. Virksomheden udvidede også sin amerikanske kundekreds, først fra nordøst til hele Østkysten, og fra 2005 til Midtvesten. I de seneste to år er virksomheden også begyndt at operere på Vestkysten. P.D. Circuits har også kunder i både Mexico og Canada.

“Cirka en fjerdel af vores kunder er OEM-virksomheder, og tre fjerdedele er EMS-virksomheder”, forklarer David Wolff, administrerende direktør for P.D. Circuits, som nu bliver direktør for NCAB Group USA.

P.D. Circuits’ nuværende kundekreds rummer kunder inden for alle større markedssektorer. Fremstillingsindustrien, som ofte efterspørger IPC klasse 3-godkendte printkort, er den største sektor. P.D. Circuits leverer også printkort til brug i medicinsk udstyr og telefoner, computere og computerudstyr samt til forsvars-, energi-, bil-, luft- og rumfartsindustrien.

SAMME KONCEPT OG FILOSOFI

David Wolff understreger også de store ligheder mellem de to virksomheder, som nu bliver til én:

“Vi har udviklet os på to vidt forskellige markeder, men vores koncepter og filosofier er påfaldende ens. I mange tilfælde har vi udviklet processer, som er næsten identiske. Men vigtigst af alt er, at vi begge er fuldstændig fokuseret på at levere høj kvalitet til den lavest mulige pris.”

“Det er rigtig godt for os, at vi, uden at ændre vores processer væsentligt, får adgang til de ressourcer og den købekraft, som eksisterer i en virksomhed, der er fem gange større end os. Det vil blive en enorm fordel for vores kunder, da vi kan reducere deres omkostninger yderligere. Den øgede købekraft, som fusionen medfører, vil også gavne europæiske kunder i kraft af bedre vilkår.”

“P.D. Circuits tilføjer os mange kompetencer”, tilføjer Hans Ståhl, og jeg er overbevist om, at der er områder, hvor vi kan lære af dem og udvikle vores egne arbejdsmetoder.”

“Selvom der er store ligheder”, fortsætter David Wolff, “er der

forskel på, hvordan vi gør tingene, og med tiden vil vi i fællesskab finde frem til de arbejdsmetoder, der bedst kan imødekomme vores kunders interesser. Men det vil blive en gradvis proces, hvor vi altid vil sætte kunden i første række.”

VÆKST ER MÅLET

Et af NCAB Groups største mål i USA er fortsat vækst. Som Hans Ståhl påpeger, er det amerikanske marked større end det europæiske, og det kunne teoretisk set betyde, at NCAB kan blive større der end i Europa.

“Målet er, at halvdelen af vores omsætning i løbet af fem år skal komme fra USA”, siger Ståhl.

“P.D. Circuits har altid fokuseret på vækst”, konkluderer David Wolff. “Vores kunder påskønner det koncept, vi tilbyder, men det er ikke lykkedes amerikanske virksomheder at blive så store som NCAB. Størrelse og købekraft er som nævnt vigtige faktorer for, at man kan tilbyde kunderne et virkelig konkurrencedygtigt alternativ. Alt handler derefter om, hvad vi leverer. Hvis vi holder, hvad vi lover, vil det gå os godt.”

FACTS P.D. CIRCUITS

- Grundlagt i 1990.
- Ophørte med intern produktion i 1992.
- Startede udenlandsk produktion i Taiwan i 1994.
- Begyndte at flytte produktionen til Kina i 1999.
- Har haft et kontor i Kina siden 2006.
- ISO-certificeret siden 2004.
- ITAR-certificeret (til produktion til den Amerikanske forsvarsindustri) siden 2005.
- Årlig omsætning på ca. 15 millioner euro.
- Blev fuldt overtaget af NCAB Group i oktober 2012.

Ønsker du at vide mere om
printkortmarkedet 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

Subjects we have covered earlier

Do read our earlier newsletters. You will find them all on our website, www.ncabgroup.com/newsroom/

» Reformer

2012 06 25 | NEWSLETTER 2 2012

» Bæredygtighed

2012 04 05 | NEWSLETTER 1 2012

» Kunderelationerne er i fokus

2011 12 15 | NEWSLETTER 4 2011

» Kvalitetssikring

2011 11 09 | NEWSLETTER 3 2011

» 100 % kvalitet opnås gennem kontrol af alle detaljer

2011 06 18 | NEWSLETTER 2 2011

» Hurtig tilpasning bliver stadig vigtigere inden for elektronikbranchen

2011 03 16 | NEWSLETTER 1 2011

Skriver vi om de forkerte emner?

Vi er altid på udgik efter interessante emner, som vi kan gå mere i dybden med. Hvis der er noget, du kunne tænke dig at læse om, eller noget af det, vi har skrevet, du kunne tænke dig at kommentere, er du velkommen til at kontakte os og fortælle os om det.

Mail: sanna.rundqvist@ncabgroup.com