

A large, white, stylized graphic element consisting of three vertical bars of varying heights, with the tallest bar on the left and the shortest on the right, all tapering to a point at the bottom.

#12014

INFOCUS:



NCAB Groups Production Insight Trips

– en chans att utveckla sina kunskaper

Varje år erbjuder NCAB Group kompetensutvecklande resor till Kina för sina kunder. Under dessa så kallade *Production Insight Trips* till Shenzhen genomförs besök på flera av NCAB:s viktigaste fabriker. Det ingår även rena utbildningspass, bland annat om grunderna i mönsterkortsproduktion och vad som krävs för att skapa konkurrenskraftiga mönsterkort.

Den veckolånga resan till Shenzhen i sydöstra Kina har ett späckat program. Utöver själva fabriksbesöken, belyser nyckelpersoner hos NCAB hur man jobbar med alltifrån analys av råvarumarknaden till materialval och logistik.

– Inte minst visar vi hur NCAB:s personal på plats arbetar med factory management och hur och varför vi väljer att jobba med vissa fabriker. Som kund är det en verklig chans att bygga på sin kompetens, så att det går att fatta bättre beslut kring sina egna eller sina kunders produkter, förklarar Michael Larsson, KAM på NCAB i Sverige och en av dem som var med på resan i november 2013.



Varje år erbjuder NCAB Group kompetensutvecklande resor till Kina för sina kunder.

FABRIKEN I SITT SAMMANHANG

Han menar att denna kompetens är värdefull för alla som kommer i kontakt med mönsterkort, oavsett om man är CAD-designer, konstruktör, inköpare eller kvalitetsansvarig – och oavsett om man arbetar på ett OEM- eller EMS-företag.

– När du har sett och förstått processtegen får du en helt annan insikt i vad som påverkar produktionen i det du själv gör, oavsett vilken funktion du har.

MICHAEL LARSSON, NCAB GROUP SVERIGE

– Vissa kunder har varit i mönsterkortsfabriker förut, men vi ger dem sammanhanget och förklarar ordentligt vad som sker i produktionen och vad som gör skillnad mellan olika fabriker och olika processer. När du har sett och förstått processtegen får du en helt annan insikt i vad som påverkar produktionen i det du själv gör, oavsett vilken funktion du har. För konstruktören kan det leda till bättre problemlösning och för inköparen mindre risktagande, fortsätter han.

VISAR KONSEKVENSEN AV OLIKA VAL

Visst kan man besöka mönsterkortsfabriker även i Europa, men den storskaliga produktionen finns till största delen inte längre kvar här, så resan till Kina är viktig för att nå de insikter Michael Larsson talar om.

– Grundidén för NCAB är att överbrygga den europeiska och asiatiska produktionen för att våra kunder ska uppnå kostnadsfördelar utan att för den skull riskera kvaliteten. Vårt mål är att i varje enskilt

– Under resorna försöker vi påvisa hur och varför olika val och tillverkningsmetoder är pris- och kvalitetsdrivande.

MICHAEL LARSSON, NCAB GROUP SVERIGE



fall kunna erbjuda rätt kvalitet till rätt pris, vilket vi bland annat uppnår genom all egen kompetens vi har på plats i Kina. Under resorna försöker vi påvisa hur och varför olika val och tillverkningsmetoder är pris- och kvalitetsdrivande, fortsätter han.

NCAB väljer att vara transparenta gentemot kunderna och för dem som följer med till Shenzhen finns alla möjligheter att skapa egna relationer djupt inne i NCAB.

– Dessutom får man chans att utbyta erfarenheter och kunskaper med de andra som följer med. Vi som är med för NCAB:s räkning kan också bidra med svar på de många frågor som uppstår när man lär sig nya saker. Det kan bli många aha-upplevelser om olika delar av tillverkningsprocessen och dylikt, säger Michael Larsson.

BRA INTRODUKTION TILL LANDET

Självklart är mötet med landet Kina i sig själv ett spännande inslag i resan för dem som aldrig varit där förut. För att öka förståelsen även på detta plan ingår en presentation om affärer, kultur och den framtida utvecklingen i Kina.

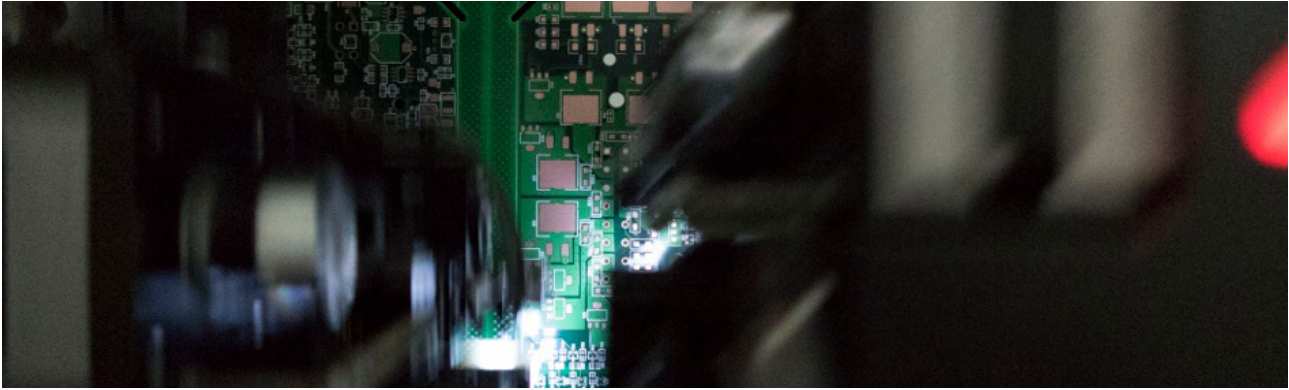
– Shenzhen är ett speciellt ställe eftersom det helt och hållet har byggts upp under de senaste decennierna. För 30 år sedan var det en småstad med 30 000 invånare och i dag är den inofficiella siffran uppåt 14 miljoner. I och med att det är det en modern stad på alla vis är det en bra introduktion till Kina för en oerfaren västerlänning. Samtidigt brukar vi på resan till exempel besöka verkligt genuina kinesiska restauranger som erbjuder det mesta som tänkas kan på menyn, avslutar Michael Larsson.

DE VIKTIGASTE PUNKTERNA UNDER EN PRODUCTION INSIGHT TRIP

- Teknikseminarier inom grunderna för mönsterkortsproduktion samt vad som krävs för att vara konkurrenskraftig.
- Besök i ett antal av NCAB:s viktigaste fabriker i Shenzhen-området.
- Presentation av NCAB:s verksamhet i Kina, inte minst inom Factory Management.
- Presentation om affärer, kultur och den framtida utvecklingen i Kina.

”Bekräftade vikten av noggrannhet”

Trimble Sverige var ett av företagen som valde att skicka med representanter på NCAB Groups senaste Production Insight Trip. Trimble är en global jätte inom positioneringslösningar och det svenska bolaget är världsledande inom mätinstrument för lantmäteri och dylikt. Den senaste totalstationen S8 är så noggrann att den på 1 000 meters avstånd har en tolerans på 0,8 mm vinkelfel och 1,8 mm avståndsfel.



Mönsterkort under produktion.

– Våra produkter är oerhört noggranna och kostar en hel del. Därför måste vi ha en hög nivå på alla ingående detaljer. Vi måste kunna lita på våra EMS-leverantörer eftersom det blir mycket dyrt att riva instrument. Då går det inte att ha dåliga mönsterkort i botten, säger Kjell Lindahl, kvalitetsansvarig för kretskort på avdelningen för leverantörsutveckling på Trimble Sverige och en av fyra från bolaget som reste med till Kina.

Varför valde du att följa med på resan?

– Jag tog över kvalitetsansvaret för elektroniken för två år sedan och hade redan innan resan förstått att mönsterkort inte är något som bara fungerar, utan att det kan uppstå fel. Jag har varit i Kina många gånger, men aldrig besökt en mönsterkortsproducent. För mig handlade resan helt enkelt om att bättre förstå mig på mönsterkort och produktionsförhållandena i Kina. Eftersom vi har använt NCAB som bollplank i kvalitetsfrågor kändes det här vettigt.

– En av fabrikerna vi besökte hade ändrat sin tillverkningsprocess så att alla flexkort gjordes efter NCAB:s krav, vilket jag blev imponerad av.

KJELL LINDAHL, TRIMBLE

Vad fick du ut av resan?

– Vi gjorde inte mindre än fem fabriksbesök och dragningar inom både teknik och kinesisk affärskultur, så det var matnyttigt. För mig bekräftade resan att mönsterkort är något komplext som kräver noggrannhet och att man har en tillräckligt bra kravställning. Som beställare måste vi vara tydliga med våra kvalitetskrav och dokumentationen kring dem. En intressant punkt på programmet var också NCAB Kina-VD:n Jack Keis anförande om affärskulturen och Kinas planer för framtiden.

Var det något som var nytt för dig?

– Det var bra att man visade hur det finns olika nivåer på mönsterkortsfabriker, även om det kanske inte egentligen var så överraskande. Jag fick också klart för mig vilken grad av påverkan NCAB har som viktig kund till fabrikerna. En av fabrikerna vi besökte hade ändrat sin tillverkningsprocess så att alla flexkort gjordes efter

NCAB:s krav, vilket jag blev imponerad av. Det var också överraskande att NCAB hade eget folk på fabrikerna.



– Vi gjorde inte mindre än fem fabriksbesök och dragningar inom både teknik och kinesisk affärskultur, så för mig var det matnyttigt, säger Kjell Lindahl på Trimble.

Hur fungerade arrangemangen i övrigt?

– Resan var överlag väldigt bra ordnad. NCAB Kina tog väl hand om oss och de gemensamma aktiviteterna var trevliga. Det var dessutom roligt att få tillfälle att träffa kollegor från andra områden och branscher som var med på resan. Alla vi fyra som reste från Trimble var överens om att resan var både trevligt och givande. Jag kan absolut rekommendera andra att åka iväg.

KORT OM TRIMBLE

- Grundat 1978.
- Omsättning 2 miljarder dollar (2012).
- Har kontor i över 30 länder.
- Levererar positioneringslösningar för bland annat lantmäteri, byggbranschen, lantbruk, transporter och telekommunikation.
- I Sverige tillverkas världsledande mätinstrument för bland annat lantmäteri i Danderyd utanför Stockholm.

”Gav insikt i hur det verkligen fungerar”

Från Axis reste två PCB-CAD-designers med på resan till Kina. Axis är världsledande inom övervakningskameror och vidhängande system. Med sina robusta kameror ligger företaget i framkant av tekniken och tar ständigt fram bättre system med mer avancerade funktioner. Tillväxten har varit stor och PCB-CAD-avdelningen har vuxit snabbt.



– Vissa kunder har varit i mönsterkortsfabriker förut, men vi ger dem sammanhanget och förklarar ordentligt vad som sker i produktionen, säger Michael Larsson, NCAB.

– I dag är vi åtta personer som arbetar med den biten. Axis mönsterkort måste fungera i alla väder och vi är lite spindeln i nätet mellan olika avdelningar. Även om det är våra EMS-leverantörer som beställer korten, vill vi gärna ändå vara ordentligt involverade själva eftersom mönsterkortet är så viktiga för oss, säger John Zevallos, en av de två CAD-designers som åkte till Kina denna gång.

Hur sköts skydd och säkerhet? Det här var en chans att lära mig på ett påtagligt sätt.

Vad har du tagit med dig hem?

– Kunskapen om produktionen, tekniken och processerna som används ger mig också insikter om hur man kan designa sina mönsterkort på ett optimalt sätt. Vilka lösningar som går att välja i



– Hur tillverkas korten som jag designar rent praktiskt? Hur tvättar de korten? Varför är det silikatpåsar i plasten? Det här var en chans att lära mig på ett påtagligt sätt, säger John Zevallos på Axis.

Varför var du intresserad av resan?

– Jag har alltid velat se med egna ögon hur mönsterkortsproduktionen funkar i Asien. Hur kan det gå så snabbt och vara så kostnadseffektivt? Visst har jag läst om det och sett bilder, men det är inte samma sak som att vara där på riktigt. Hur tillverkas korten som jag designar rent praktiskt? Hur går den storskaliga produktionen till? Hur tvättar de korten? Varför är det silikatpåsar i plasten?

– **Genom att se produktionskedjan på plats får man begrepp om vilken tid olika kort tar – och vad till exempel prisskillnaden mellan dual-layer och multi-layer konkret beror på.**

JOHN ZEVALLOS, AXIS

designfasen så att korten blir bättre anpassade för produktion. Det jag tyckte bäst om var nog att se hur man tillverkade kort på olika sätt i fabrikena. Nu vet vi vilka fabriker som klarar vad och vad vi själva kan göra för att påverka.

– Genom att se produktionskedjan på plats får man begrepp om vilken tid olika kort tar – och vad till exempel prisskillnaden mellan dual-layer och multi-layer konkret beror på. Det var också spännande att se hur smått det går att göra saker nu.

Vad fick du för intryck av NCAB:s verksamhet i Kina?

– Jag tycker att NCAB har ett bra kvalificeringssätt för fabrikena och det är positivt att de är aktiva och ständigt letar efter nya fabriker. NCAB tittar verkligen på vad respektive fabrik klarar av och

– Att se en produkt växa fram på det här sättet och få insikt i hur saker fungerar är värdefullt för alla som jobbar med mönsterkort.

JOHN ZEVALLOS, AXIS

lägger tillverkningen av kort på rätt ställe med hänsyn till de krav som ställs i respektive fall. Volym och kvalitetskrav styr valet av fabrik. Till exempel fungerar det inte att lägga mindre volymer i stora fabriker eftersom de inte har rätt folk, maskiner och processer.

Skulle du rekommendera andra att göra en sådan här resa?

– Absolut. Det är bra och lärorikt. Att se en produkt växa fram på det här sättet och få insikt i hur saker fungerar är värdefullt för alla

som jobbar med mönsterkort. CAD-are och konstruktörer borde vara med och se hur det går till.

KORT OM AXIS COMMUNICATIONS

- Grundat 1984.
- Omsättning knappt 4,2 miljarder kronor (2012).
- Huvudkontor i Lund.
- 1 500 medarbetare på 40 platser runtom i världen.
- Världsledande inom nätverksvideolösningar.
- Drivande i den pågående övergången från analog till digital teknik.

Frågor jorden runt: Vad kan kunderna på din marknad vinna på att följa med på en Production Insight Trip?



FINLAND

TEEMU SUURONEN

Key Account Manager, NCAB Group Finland

– De kan se vad som händer bakom kulisserna och hur NCAB adderar värde, det vill säga hur det praktiskt går till när vi säkerställer kvalitet och leveranstider och arbetar med våra fabriker för att möta kundernas krav. Jag tror också det kan vara nyttigt på så sätt att man uppdaterar sin syn på Kina och ser hur välmående och modernt det är i Shenzhen. Där finns fler flotta bilar och skyskrapar än till exempel på Manhattan.



POLEN

MICHAL KOPCEWICZ

Managing Director, NCAB Group Poland

– Dessa resor ger en introduktion till och kunskaper om mönsterkortsproduktion och fungerar som en revision av vad våra fabriker gör för dem. Men de är också ett sätt att skapa förutsättningar för en bättre och enklare kommunikation mellan kunden och NCAB:s medarbetare. Vi vill att våra kunder får ta del av kunskaper om mönsterkort och till exempel förstår vad som tar lång tid och vad som kostar i tillverkningsprocessen.



NORGE

ØRJAN ØDEGÅRD

Key Account Manager, NCAB Group Norway

– Vi har fått extremt positiv återkoppling från dem som rest med. Det är en sak att titta på något i en bildpresentation och något helt annat att se det med egna ögon, känna av atmosfären, lära sig om kulturen och träffa alla inblandade människor. För våra kunder är det viktigt att se hur mycket uppmärksamhet vi lägger på fabrikena genom vår organisation på plats hos dem, våra personliga kontakter och vår omfattande verksamhet i Kina.

Transparens, innovation – partnerskap

HANS STÅHL
VD NCAB GROUP



Under tio års tid har vi nu genomfört Production Insight Trips. Varför väljer vi att ta med våra kunder/partners till NCAB:s verksamhet i Kina och låta dem bekanta sig med våra fabriker och vår factory management? Därför att vi tror på transparens och ständigt vill utveckla produkt, service och kunskaper tillsammans med våra kunder. Ju mer kunskap vi gemensamt äger om samtliga processer, desto bättre kan vi effektivisera och rationalisera slutprodukten. Jag är helt övertygad om att vi på så vis kan minska kostnaderna i hela leverantörskedjan.

När jag började på NCAB för tio år sedan hemlighöll vi i princip alla fabriker som vi använde oss av. Det skapade problem vid han-

teringen av till exempel ny teknik, reklamationer, ledtider, etc. Vi beslöt då att "öppna upp" NCAB och arbeta på ett mer öppet sätt. Därmed kunde vi effektivisera hela leverantörskedjan.

Från början var kundresorna till Kina ett led i detta öppningsarbete. I dag har konceptet utvecklats till att flera NCAB-bolag gör resor med ett fullspäckt program som inkluderar allt från utbildning i mönsterkorttekniker, fabriksvisningar och guideade turer i Hong Kong. Det är extremt fascinerande att besöka Kina – ett land som utvecklas i rasande fart – så häng med vid nästa tillfälle! Ni kommer dessutom hem med nyvunna kunskaper som kan förbättra er produkt.

Läs mer om Axis och Trimble.

- » **Axis Communications** – Världsledande inom nätverksvideolösningar.
- » **Trimble** – Levererar positioneringslösningar för bland annat lantmäteri, byggbranschen, lantbruk, transporter och telekommunikation.

Tidigare ämnen vi belyst

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

- » **Komponentindustrin**
2013 11 18 | NYHETSREVEN 4 2013
- » **Hög produktmix**
2013 09 24 | NYHETSREVEN 3 2013
- » **Prototyp tillverkning**
2013 06 11 | NYHETSREVEN 2 2013
- » **Ryska marknaden**
2013 03 26 | NYHETSREVEN 1 2013
- » **Framtidsspaning: Västeuropa**
2012 12 19 | NYHETSREVEN 4 2012
- » **Amerikanska marknaden**
2012 10 24 | NYHETSREVEN 3 2012

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