





De sektorer, der driver det amerikanske printkortmarked, er medicinal- og bilindustrien med selvkørende biler o.lign. – for ikke at nævne flyindustrien, IoT og mobiltelefoner.

Det er nu efterhånden mere end seks år siden, at NCAB Group etablerede sig i USA. I den periode er der sket meget, og i dette nummer af nyhedsbrevet kigger vi nærmere på det amerikanske marked, som igennem nogen tid har været præget af stor usikkerhed.

Til at hjælpe os med analysen har vi taget kontakt til brancheveteranen Nolan Johnson, som efter tre årtier inden for design og produktion af elektronik nu er chefredaktør for det branchespecialiserede mediehus I-Connect007, som udgiver en række specialiserede tidsskrifter omkring digital handel og andet digitalt indhold.

#### Hvad har været de toneangivende tendenser i den amerikanske printkortindustri, siden NCAB etablerede sig i USA i 2012?

"Når vi taler om tendenser på det teknologiske område, er der sket en udvikling hen mod HDI. Når det drejer sig om chips, som bliver stadig mindre og samtidig mere komplekse, så er man nærmest tvunget til at vælge HDI. En anden vigtig tendens, som driver produktionsmarkedet, er den øgede brug af flex-kort, særligt flex-rigid-designet, hvilket skyldes forbrugernes efterspørgsel efter wearables."

"Når det gælder indkøb, så er billedet noget mere broget, da nogle virksomheder vender sig mod udenlandske leverandører. Dette gælder i høj grad, når vi taler store mængder og lange produktionstider. Når det drejer sig om mindre mængder, er der ikke nogen entydig tendens. Dette gælder også for elektronikproduktion generelt. Som jeg ser det, så overtager Kina mere og mere førertrøjen på det globale marked, når det gælder faktorer som arbejdskraft og infrastruktur. Når det er sagt, ser vi også en mindsning af prisforskellen takket være todsatserne. Samtidig styrer komponenternes tilgængelighed også printkortproduktionen hen på det marked, hvor komponenterne produceres."

#### Hvordan ser det ud i den nærmeste fremtid?

"Vi lever i en tid, som er præget af stor usikkerhed. De amerikanske todsatser har vendt op og ned på tingene og skabt problemer i industriens forsyningskæde. Der er ikke enighed i branchen omkring, hvordan man bedst håndterer den nye situation. Ingen ved med sikkerhed, hvordan tingene kommer til at udvikle sig, og det giver en stor usikkerhed omkring håndtering af indkøb."

"Som jeg ser det, så er én af konsekvenserne af den generelle usikkerhed, at aktører som NCAB får en konkurrencefordel. Et designteam, som planlægger at indkøbe elektronik i dag, er nødt til at investere en betragtelig mængde tid og ressourcer på at gå alle alternativer efter i sømmene og sammenligne dem nøje i samarbejde med indkøbere og logistikmedarbejdere. Hvis produktionsomkostningerne i Kina stiger, er



**"Som jeg ser det, så er en af konsekvenserne af den generelle usikkerhed, at aktører som NCAB får en konkurrencefordel."**

**NOLAN JOHNSON, MANAGING EDITOR, I-CONNECT007**

det vigtigt, at man har styr på sin leverandørkæde. I den situation er der meget, som taler for, at man i stedet vender sig mod en producent som NCAB. På den måde kan printkortleverandøren tage sig af designet og lade andre bekymre sig om, hvorvidt produktionen skal flyttes fra ét sted til et andet."

#### Hvordan er udviklingen på det amerikanske marked for printkort, og hvad driver væksten?

Overordnet er der aktivitet og vækst. Producenter, som på tilfredsstillende vis imødekommer kundernes efterspørgsel, oplever vækst, mens andre oplever en nedgang i efterspørgslen. Det, der driver markedet, er medicinal- og bilindustrien med selvkørende biler o.lign. – for ikke at nævne flyindustrien, IoT (Internet of Things) og, som altid, mobiltelefoner.

#### Hvilken betydning ville en eventuel international handelskrig have for den amerikanske elektronikbranche?

"Det er et godt spørgsmål, som jeg ikke tror, nogen kan give et endegyldigt svar på, og det giver derfor anledning til mange spekulationer i disse usikre tider. En gruppe inden for branchen er positiv over for den hårde linje og vil genoprette grænserne. Kunderne evaluerer deres forretning, vurderer deres muligheder, og nogle vælger at flytte produktionen tilbage til USA."

"Jeg tror dog, at det, der har størst indflydelse, er det, jeg var inde på tidligere, nemlig at dynamikken i situationen nu gør, at elektronikvirksomheder revurderer de printkortleverandører, de har i deres forsyningskæde, og tager den måde, de har gjort tingene på indtil nu,

op til revision. Vi ser derfor p.t. en tendens til, at man foretager indkøb for ét projekt ad gangen. Det er svært at udtale sig om betydningen for forskellige branchesektorer.”

**Kan man sige noget generelt om tendenserne inden for outsourcing og produktion i og uden for USA?**

”Der er forskellige tendenser. Hvad angår produktion i Asien, så handler det altid om økonomi. Fordelene kobles næsten altid sammen med avancer eller logistik. Dels koster det mindre at producere, og dels handler det – som tidligere nævnt – om fordelene ved at producere printkortene i nærheden af det sted, hvor komponenterne produceres.”

”Afhængig af den enkelte virksomheds værdier kan man vælge at lægge produktionen i USA. Nogle virksomheder har et princip om at producere alt i USA. Andre tænker ikke sådan. Særligt virksomheder med en global tilstedeværelse har en anden måde at anskue tingene på. I og med at alt tages op til revision i disse tider, når nogle virksomheder måske også frem til, at det ikke er økonomisk lønsomt for dem at producere i USA. Måske har de bare indset, at de får en større fleksibilitet og prisstabilitet fra virksomheder som NCAB. Min pointe er, at nutidens dynamik helt enkelt får amerikanske printkortkunder til at foretage nye beregninger.”

**”Vi ser også, at bæredygtighed er vigtig for mange printkortkunder. De spørger, hvor miljøvenlige fabrikkerne er, og hvordan man eksempelvis håndterer konfliktmineraleler.”**

**NOLAN JOHNSON, MANAGING EDITOR, I-CONNECT007**

**Hvordan er status for produktionen af printkort i USA?**

I vores oktoberudgave af magasinet PCB007 skrev vi om en ny fabrik i New Hampshire. Fabrikken er fuldt automatiseret og udstyret med den nyeste teknologi til produktion af avancerede HDI-prototyper. Den er et eksempel på, hvordan printkortproduktionen burde se ud i USA. Problemet er, at dette ikke er normen. Normen er en forældet infrastruktur. Produktionsindustrien har ikke tilnærmelsesvis udviklet sig lige så meget, som den burde. Den teknologiske kløft gør, at designere kigger mod udlandet eller på virksomheder som NCAB, som kan finde den rette fabrik til dem.

”Et andet problem er adgang til medarbejdere med de rette kompetencer. Brancheorganisationen IPC opfordrer unge nyuddannede til at søge ind i printkortbranchen. Der er en stor gruppe over 50 år,



Et problem, mange printkortvirksomheder står over for, er manglende kompetencer. Der er en stor gruppe kvalificerede medarbejdere over 50 år, som nærmer sig pensionsalderen, og der er ikke nok kvalificerede medarbejdere til at tage over efter dem. Derfor opfordrer brancheorganisationen IPC unge nyuddannede til at søge ind i printkortbranchen.

som nærmer sig pensionsalderen, og der er ikke nok kvalificerede medarbejdere til at tage over efter dem. Generelt er folk i branchen enten over 50 eller under 30 år, hvilket er meget bekymrende. Nogle fabrikker kan blive tvunget til at lukke ned pga. manglende kompetencer. Dette bidrager yderligere til usikkerheden.”

”For 12-15 år siden var der cirka 850 IPC-godkendte fabrikker, hvoraf mange var små og lokale. Mange af disse er siden konsolideret. Antallet af fabrikker er faldet, og dette vil fortsætte. Jeg forudsiger, at der inden for 4-5 år kun vil være omkring 250 tilbage. Dette skyldes ikke kun det økonomiske pres fra udenlandske fabrikker, men også den manglende vilje til at investere i udstyr og problemerne med kompetencemangel, som jeg lige har nævnt.”

**I hvilken grad er bæredygtighed på printkortbranchens dagsorden i USA?**

”I modsætning til det, man hører til dagligt, er bæredygtighed i høj grad på dagsordenen. Tag bare den fabrik i New Hampshire, jeg nævnte – den har opnået nul affald og nul forurening i afløbsvand. Det er en mønsterfabrik, som både viser, at det kan lade sig gøre, og hvordan det skal gøres. I New Hampshire er der faktisk mange grønne anlæg uden affald.”

”Vi ser også, at bæredygtighed er vigtig for mange printkortkunder. De spørger, hvor miljøvenlige fabrikkerne er, og hvordan man eksempelvis håndterer konfliktmineraleler. Jeg vil dog sige, at prisen til stadighed er en vigtigere faktor end bæredygtighed. Man kan dog håbe, at hvis man gør sit forarbejde godt og bygger et bæredygtigt anlæg med nul affald, så bliver det også mere effektivt totalt set og i længden også billigere, end hvis man fortsatte med at gøre tingene på den gamle måde.”



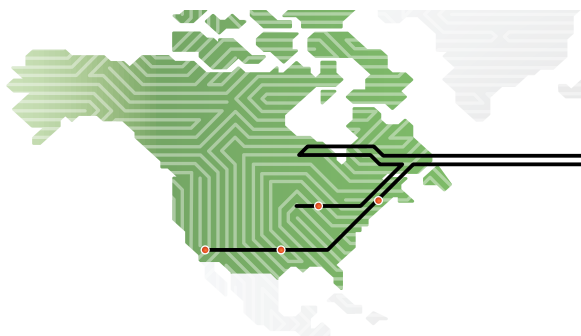
Bæredygtighed bliver en stadig vigtigere faktor for amerikanske printkortkunder. De spørger, hvor miljøvenlige fabrikkerne er, og hvordan man eksempelvis håndterer konfliktmineraleler. Prisen er dog stadig den vigtigste faktor.

## Lokal tilstedeværelse og global styrke

NCAB Group etablerede sin amerikanske base i Hampstead, New Hampshire på den amerikanske østkyst i 2012. Siden da har virksomheden etableret sig i hele USA. Kunder i hele landet kan drage fordel af NCABs store købekraft, høje serviceniveau og omfattende fabriksledelse. Martin Magnusson, President for NCAB Group USA, ser trods usikkerheder på markedet en lys fremtid for NCAB i Nordamerika.

### Hvad er der sket for NCABs vækst i de seks år, I har været på det amerikanske marked?

"NCAB Groups etablering i USA startede med opkøbet af PD Circuits i 2012. Det var på mange måder en ukompliceret integrationsproces, i og med at PD Circuits mindede meget om NCAB. Vi havde mere eller mindre samme virksomhedsmodel, samme type kunder og etableret fabriksledelse i Kina. Der, hvor vi var forskellige, var, at de havde færre sælgere og et stort indirekte salgsnetværk igennem salgsrepræsentanter. Det har vi systematisk ændret på ved at ansætte flere sælgere. Samtidig har vi dog også beholdt en hel del indirekte salg, særligt i områder hvor vi ikke selv er til stede."



"NCAB Group har fire kontorer i USA i dag, og vi ser et potentiale for at udvide vores tilstedeværelse til andre regioner. Præcis som i Europa kræver det lokal tilstedeværelse i USA, idet forretninger ofte gøres lokalt. Vi har derfor planer om at oprette nye salgskontorer for at give vores kunder den bedste serviceoplevelse," siger Martin Magnusson, President for NCAB Group USA.

"I 2014 udvidede vi vores amerikanske tilstedeværelse til Chicago-regionen gennem opkøb af M-Waves printkortvirksomhed i Itasca, Illinois. Her var virksomhedens kundestruktur ret forskellig fra PD Circuits, hvilket gjorde integrationen mere udfordrende. Den del af virksomheden, som byggede på levering af store mængder mere



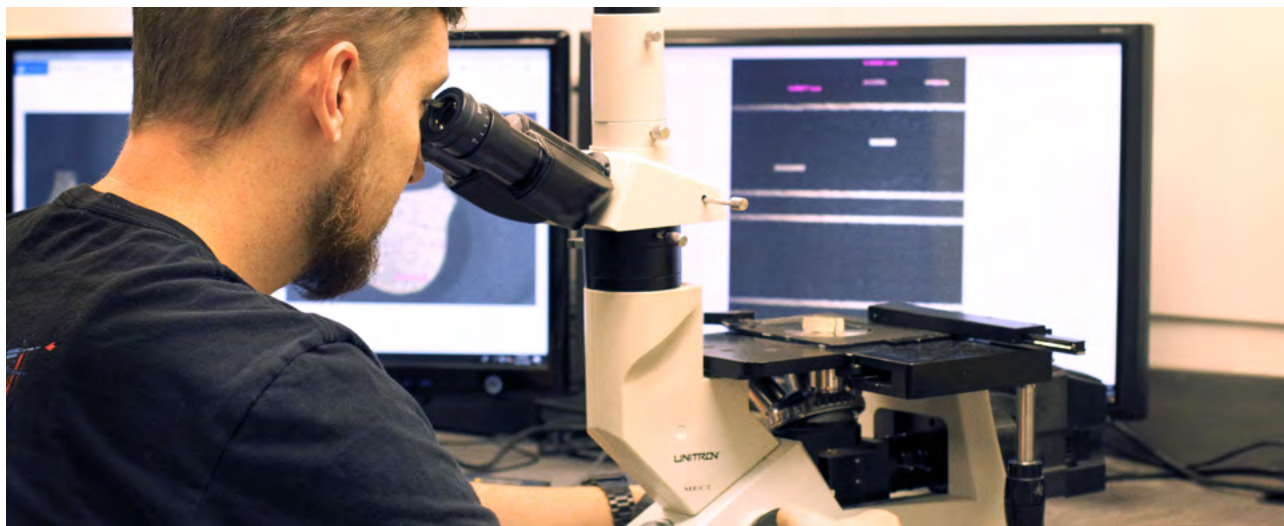
**"Vi har arbejdet meget med at opbygge en kultur med selvbestemmelse, hvor motiverede medarbejdere i høj grad selv kan træffe beslutninger, ser mulighederne for vækst og griber enhver chance for at realisere dem."**

**MARTIN MAGNUSSON,  
PRESIDENT, NCAB GROUP USA**

enkle kort, er blevet udfaset til fordel for flere af NCABs primære aktiviteter, som er rettet mod det såkaldte HMLV-segment (High-Mix, Low-Volume)."

"Inden vi købte M-Wave, etablerede vi vores første salgskontor i Vancouver, Washington, som grænser op til Portland, Oregon. Dette er blevet efterfulgt af yderligere to salgskontorer i Dallas, Texas, og Los Angeles, Californien. Disse er rene salgskontorer, som skal sikre vores tilstedeværelse i form af kundesupport, salg og teknologi i vigtige regioner, mens vi på kontorerne i New Hampshire og Chicago ud over disse områder også har kvalitetskontrol, laboratorier og lager."

"Vi arbejder nu på yderligere vækst. USA er et marked med stort potentiale og gode forudsætninger for os. For at opnå succes her er man nødt til at forstå, at det er et kæmpestort land, som består af 50 meget forskellige delstater. Præcis som i Europa kræver det lokal tilstedeværelse i USA, idet forretninger ofte gøres lokalt. Vi har derfor planer om at oprette nye salgskontorer for at give vores kunder den bedste serviceoplevelse."



To af NCABs kontorer i USA, i New Hampshire og Chicago, har deres egne laboratorier og udstyr, så de kan foretage inspektioner, herunder First Article Inspection (FAI).





På billedet ses Wendy Liu, Quality Manager NCAB Group China, mens hun udfører en inspektion i Suntak, Jiangmen i Kina. "Gennem vores købekraft og fabriksledelse i Kina får kunderne en højere prioritet på fabrikkerne", siger Martin Magnusson, President for NCAB Group USA.

### Hvad har været de største udfordringer for NCAB?

"Én udfordring har været, at man har et andet syn på ledelse her. Vi er en svensk værdibaseret virksomhed, som bygger på, at alle ved, hvad vi arbejder hen imod, og at alle påtager sig et stort personligt ansvar. Vi har arbejdet meget med at opbygge en kultur med selvbestemmelse, hvor motiverede medarbejdere i høj grad selv kan træffe beslutninger, ser mulighederne for vækst og griber enhver chance for at realisere dem. Vi har også arbejdet med at opbygge vores brand internt og f.eks. indrettet vores kontorer lige som dem i Europa."

"Den største udfordring for os, præcis som i resten af branchen, er at finde og fastholde medarbejdere med de rette kompetencer. Arbejdsløsheden i USA har været meget lav i den tid, vi har været her. Faktisk er problemet med at finde kvalificerede medarbejdere den allerstørste udfordring, alle virksomheder står over for. Har man brug for nichekompetencer som dem, vi behøver, er det ekstra svært. Én måde at håndtere det på er at ansætte unge talenter, som kan blive oplært af ældre kolleger."

**"Hvis todsatserne hæves til 25 procent, bliver det sværere for branchen. Samtidig får de forhøjede todsatser ikke printkortproduktionen tilbage til USA i nogen større udstrækning."**

**MARTIN MAGNUSSON, PRESIDENT, NCAB GROUP USA**

### Hvordan kan du se, at den politiske og økonomiske udvikling i USA har påvirket NCAB og elektronikbranchen?

"For det første vil jeg sige, at økonomien har det godt. Der er stor vækst og høj inflation, og arbejdsløsheden er som sagt lav. Samtidig giver et voksende føderalt budgetunderskud anledning til bekymring. Spørgsmålet er, hvordan det kommer til at gå på længere sigt. Vi ved, at der er en lavkonjunktur på vej – spørgsmålet er bare hvornår, og hvor slem den vil blive. Samtidig er jeg overbevist om, at NCAB kommer til at ride stormen af og forbliver stærk takket være kombinationen af vores lokale tilstedeværelse og vores uovertrufne service, de rette kompetencer og den høje kvalitet."

"Kigger man specifikt på de todsatser, der er blevet indført på handel med Kina, så tror jeg, at udviklingen på det område er den største enkeltfaktor, der kommer til at afgøre, hvordan det kommer til at gå for NCAB, for vores kunder og for hele landet. For printkort specifikt indebærer todsatsen på 10 procent, at NCAB må lægge

7,52 procent til på alle fakturaer. Det er vigtigt at påpege, at selve printkortene ikke er blevet dyrere – industrien er nødt til at se dette som en afgift og ikke andet."

"Hvis todsatserne hæves til 25 procent, bliver det sværere for branchen. Samtidig får de forhøjede todsatser ikke printkortproduktionen tilbage til USA i nogen større udstrækning. Vi har ikke kapacitet til større mængder. Oven i det mangler der investeringsvilje, idet todsatserne hurtigt kan blive afskaffet igen pga. en ændret politik. Det, der kommer til at ske ved en handelskrig, er i stedet, at forbrugerne må betale prisen. En handelskrig skaber ikke jobs, og den stimulerer ikke den amerikanske økonomi."

"Med højere todsatser vil mange virksomheder have store problemer med pengestrømmen. Alle kommer til at have mange flere penge ude at svømme, inden de kan fakturere deres udgifter videre. Det kommer til at skabe likviditetsproblemer for mange mindre virksomheder. For en økonomisk stærk, børsnoteret aktør som NCAB kan det derimod skabe nye muligheder."

"Vi forsøger at se konstruktivt på det, hvad der så end sker. Vi kan altid tilbyde produktion i USA, men prisen vil ikke være særligt attraktiv. Det kan være virkelig kompliceret at håndtere todsatserne. Dette kan være en fordel for os, idet vi kan tilbyde kunderne, at de slipper for det ekstra besvær. Selv med de høje todsatser tror jeg dog, at Kina forbliver konkurrencedygtig hvad angår både elektronik generelt og printkort specifikt."

### Hvordan ser du på fremtiden?

"Jeg tror, at NCAB har en virkelig god position på markedet. Vi har en lokal tilstedeværelse i USA og kan tilbyde vores kunder bedre priser, kvalitet og service end vores lokale konkurrenter. Gennem vores købekraft og fabriksledelse i Kina får kunderne en højere prioritet på fabrikkerne. For de kundekategorier, vi fokuserer på, er det ikke en realistisk mulighed selv at tage til Kina. Kinesiske virksomheder med salgskontorer i USA retter sig mod kunder med store mængder, og de amerikanske producenter, som har startet egen outsourcingvirksomhed i Kina, har svært ved at gøre det, vi gør, lige så godt."

"Outsourcingtrenden fortsætter ydermere grundet branchens problemer med mangel på kvalificeret arbejdskraft. Hos NCAB kan vi udnytte vores globale kompetencer, ikke mindst i Kina. Det, vi frem for alt skal gøre, er at vokse endnu mere. Jo større vi er, desto større synergieffekter opnår vi, og desto større tryghed føler kunderne. For at opnå dette anstrenger vi os for at blive et kendt navn på det nordamerikanske marked. Med de rette markedsmuligheder og fokus på kunderelationer kommer vi i løbet af fem år til at vokse os meget større, end vi er i dag."

## Vi har bedt to af NCABs dygtige og erfarne amerikanske medarbejdere om at give deres udlægning af udviklingen i USA ved at besvare to spørgsmål:



### USA

#### CONNIE HERRING

General Manager, NCAB Group USA West division

#### Hvad har efter din mening været vigtigst for udviklingen af det amerikanske printkortmarked, siden NCAB etablerede sig her i 2012?

"Siden 2012 har konkurrencesituationen ændret sig meget i USA. Politik påvirker mange flere ting nu end under tidligere amerikanske præsidenter. Dette er nyt for vores branche og har medført en vis usikkerhed på et i forvejen svækket amerikansk marked."

"Amerikanske printkortproducenter taber kampen om at bidrage til udviklingen af produktionsudstyr og råmaterialer. Det meste af denne aktivitet er nu baseret i Asien."

"For at opfylde kravene på dagens marked skal leverandører af printkort have adgang til et komplekst netværk af kompetencer for at kunne tilføre værdi. Kvalitet nævnes sjældent, da dialogen fokuserer mere på værditilførsel, herunder tidlig involvering af ingeniører, designudvikling, materialevalg og DFM-support for bare at nævne et par ting. Alt dette forventes en leverandør nu at kunne hjælpe til med."

"Kigger vi på konkurrencen, er næsten alle amerikanske printkortproducenter også blevet forhandlere i et desperat forsøg på at forblive aktører, man kan regne med. Markedet stoler blindt på denne model. Kunderne tror, at disse aktører ved, hvad de laver, men størstedelen af dem har ingen liste over godkendte producenter og fører ikke tilsyn med deres producenter. Derfor er spørgsmålet om kvalitet endnu en gang kommet på banen."

"Det bliver endnu mere værdifuldt for kunderne med leverandører, som fokuserer på fabrikker, der leverer høj kvalitet og ikke følger det traditionelle mønster, der hedder "lave omkostninger = lav kvalitet"."

#### Hvad er dine største forventninger i forhold til det amerikanske printkortmarked i de kommende år?

"Idet elektronikbaserede produkter fortsætter med at vokse, så kommer markedet for alt, der anvender de produkter, også til at vokse. Det bliver interessant at se, om der i virkeligheden er kapacitet nok til, at kommercielle virksomheder med base i USA har tid til at foretage den nødvendige forskning og udvikling, samtidig med at den militære sektor i USA vokser så hurtigt, som den gør p.t."

"Amerikanske printkortfabrikker er ikke længere opdelt i kommercielle og militære fabrikker; mange er certificeret til begge dele. Den militære sektor er vokset og dermed også dens forbrug, hvilket har gjort de tre største amerikanske leverandører mindre konkurrencedygtige på resten af markedet. Hvis OEM-producenter bliver tvunget til at acceptere længere leveringstid på produkter produceret uden for USA, så skaber dette grobund for nye prisstrukturer for hurtige leveringer, hvilket kan ændre det amerikanske marked for evigt."



### USA

#### WAYNE ANTAL

Key Account Manager, NCAB Group USA Eastern division

#### Hvad har efter din mening været vigtigst for udviklingen af det amerikanske printkortmarked, siden NCAB etablerede sig her i 2012?

"To meget vigtige hændelser har domineret markedet og resulteret i et forandret landskab, når det gælder indkøbskanalerne i printkortindustrien. For det første har mange kinesiske printkortfabrikker etableret sig direkte på markedet i USA. Der er ikke noget nyt i denne form for direkte salg til amerikanske kunder, men tidligere var det kun de allerstørste fabrikker, som gjorde det. Det ændrer dog ikke på, at der er iboende risici forbundet med køb direkte fra fabrikker for kunder i segmentet high-mix, low-to-medium volume, eftersom disse kunder mangler den nødvendige købekraft."

"Den anden store hændelse er den todsats på 10 procent, som den amerikanske regering har indført på alle printkort, der importeres fra Kina. Denne todsats risikerer at blive øget til 25 procent, medmindre handelskonflikten løses inden d. 1. marts 2019. Uanset hvad man måtte mene om konflikten, så er man nødt til at huske på, at disse afgifter ikke kun kommer til at påvirke udgifterne for de amerikanske forbrugere for varer, som sælges i USA, men også hvordan og hvor disse produkter produceres og monteres."

Dette gælder også printkort. Det betyder, at alle elektronikproducenter i USA skal beregne deres samlede produktionsomkostninger på ny.

"Den igangværende handelskonflikt åbner også op for en del muligheder for NCAB. Grundet todsatsernes negative påvirkning af pengestrømmen i de enkelte virksomheder er mellemstore printkortkøbere begyndt at kigge på alternativer og blevet mere interesserede i at købe indirekte."

#### Hvad er dine største forventninger i forhold til det amerikanske printkortmarked i de kommende år?

"Jeg forventer, at den politiske vilje til at opretholde de nye todsatser vil forsvinde i løbet af 2019, når forbrugerne begynder at kunne mærke effekten heraf, samtidig med at det næste præsidentvalg nærmer sig."

"Derudover forventer jeg, at teknologiudviklingen mod større anvendelse af flex-, rigid-flex og HDI-design gør, at der bliver et større behov for en tættere relation mellem tekniske teams. Det vil skabe muligheder for, at leverandører med tydeligt fokus på en gnidningsfri produktion kan vinde markedsandele ved at håndtere denne problemstilling. Tendenser til at outsource design- og teknikopgaver for at sænke omkostningerne vil yderligere styrke salgsargumentet "lokal tilstedeværelse"."

"Når den sunde fornuft atter råder, så vil det amerikanske marked stabilisere sig og vende tilbage til sin normale vækstkurve. Afslutningsvis bevarer det amerikanske marked sit potentiale, når det handler om at vinde markedsandele trods det igangværende politiske uvejr, vi i dag befinder os i. Jeg forventer, at NCAB kommer til at spille en stor rolle i denne vækst."

# Spændende tider på det amerikanske marked

HANS STÄHL  
CEO NCAB GROUP



I dette nummer af vores nyhedsbrev tager vi over Atlanten til USA – mulighedernes land. USA er et enormt marked, og det er let at begå den fejl at betragte USA som ét land og ét marked. Men landet består af mange delstater, hvor man i mange tilfælde kun handler lokalt. Altså gælder det for os om at befinde os i nærheden af kunderne for at give dem maksimal støtte og opfylde deres printkortbehov.

Vi kan også læse om de mange printkortfabrikker, som er blevet tvunget ud af det amerikanske såvel som det europæiske marked.

Vi ser nu et stærkt og stadigt stigende behov for, at leverandører kan levere en bred blanding af produkter.

Sidst men ikke mindst er det ekstra spændende med den igangværende handelskrig – eller måske nærmere de taktiske tiltag, som Kina og USA tager for at få en så god forhandlingsposition som muligt. Jeg tror, at man når til enighed, og at vi slipper for de todsatser på 25 procent, som Trump-administrationen truer med. Kina kommer også til at give indrømmelser, som til slut vil gavne den frihandel, der er grundlaget for en øget global velstand.



## NCAB Group i de sociale medier

I nogle måneder har kunder og andre interesserede kunnet følge os på Twitter og LinkedIn. Vi har også

startet en blog, hvor vi beskæftiger os med print-kortenes alsidige verden. Følg os på:

» [Twitter](#) » [LinkedIn](#) » [Blog](#) » [YouTube](#)

## Bliv en af os!

Vi leder altid efter kompetente fuldtidsansatte. Hvis du er en dygtig tekniker, kundesupportmedarbejder

eller Key Account Manager, er du velkommen til at kontakte os eller sende dit cv til: [career@ncabgroup.com](mailto:career@ncabgroup.com)

## Emner, vi tidligere har dækket

Læs de tidligere numre af vores nyhedsbrev. Klik på linket, og brevet vil åbne i din browser. Du kan finde alle nyhedsbreve på: [www.ncabgroup.com/newsroom/](http://www.ncabgroup.com/newsroom/)

### » Mere avancerede printkort og kortere produktlivscyklusser

2018 10 23 | NEWSLETTER 3 2018

### » En bedre fremtid

2018 06 18 | NEWSLETTER 2 2018

### » Fabrikledning

2018 04 12 | NEWSLETTER 1 2018

### » Mere elektronik på mindre plads

2017 12 15 | NEWSLETTER 4 2017

### » Bæredygtig virksomhed

2017 10 25 | NEWSLETTER 3 2017

### » Printkortindustrien i Asien

2017 06 29 | NEWSLETTER 2 2017

## Skriver vi om de forkerte emner?

Vi er altid på udkig 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.magnusson@ncabgroup.com](mailto:sanna.magnusson@ncabgroup.com)