

Paikallinen läsnäolo
ja globaali vahvuus

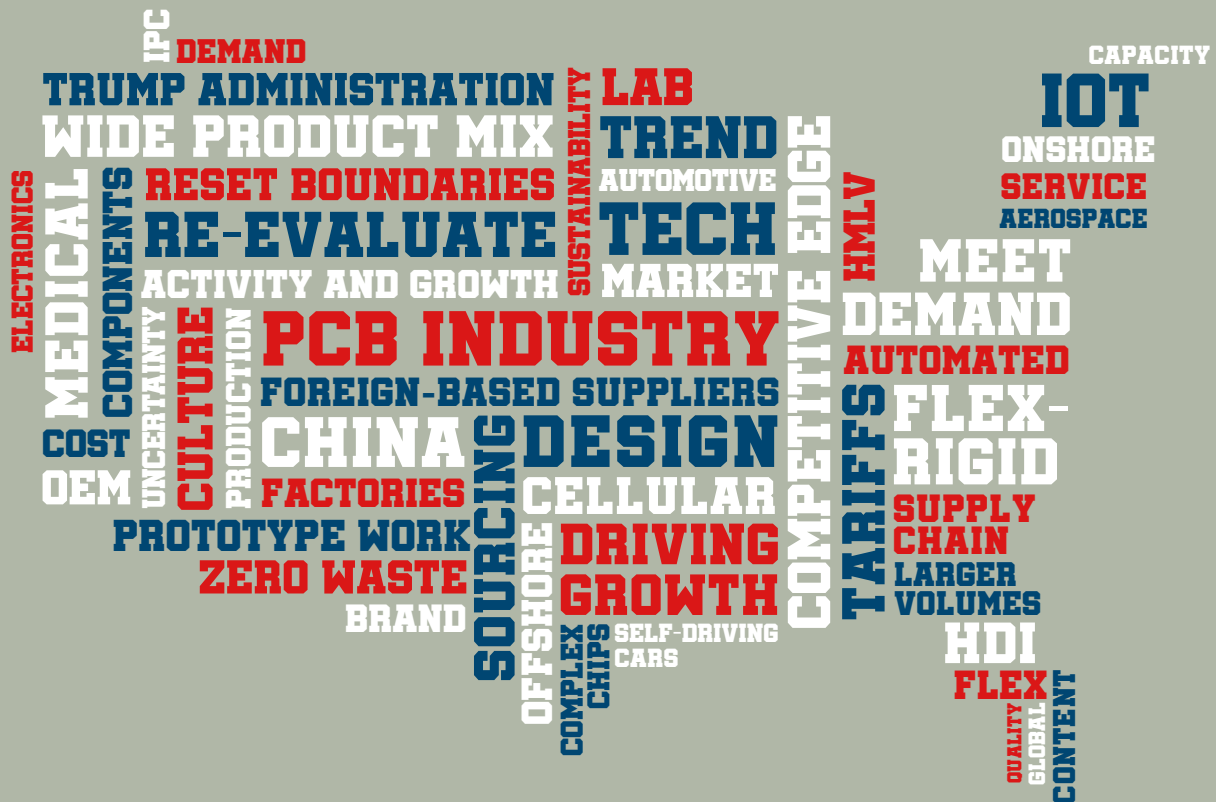
– NCAB Group Yhdysvalloissa

Jännittäviä aikoja
Amerikan markkinoilla

– katse eteenpäin

#42018

INFOCUS:



Piirilevyteollisuus Yhdysvalloissa

– epävarmaa aikaa aktiivisuudesta ja kasvusta huolimatta



Amerikan piirilevymarkkinoita vetävät ensisijaisesti lääketiede ja autoteollisuus – robottiautot ja vastaavat – ja niiden lisäksi ilmailuteollisuus, esineiden internet eli IoT ja mobiili-sektori.

Yli kuusi vuotta on kulunut siitä, kun NCAB Group aloitti toimintansa Yhdysvalloissa. Paljon on tapahtunut sinä aikana. Uutiskirjeen tässä numerossa tutustutaan tarkemmin Yhdysvaltojen markkinoihin, joilla eletään hyvin epävarmoja aikoja.

Oppaana meillä on alan veteraani Nolan Johnson. Kolme vuosikymmentä elektroniikan suunnittelu- ja valmistusteollisuudessa työskennellyt Johnson toimii nykyisin päätoimittajana mediatuottajayrityksessä I-Connect007, joka julkaisee useita erikoistuneita digitaalisia ammattilehtiä ja muuta digitaalista sisältöä.

Mitkä ovat olleet tärkeimpiä tekijöitä Yhdysvaltojen piirilevyeollisuudessa NCAB:n aloitettua toimintansa siellä vuonna 2012?

”Teknologiassa on edetty vakaasti kohti HDI-levyjä. HDI on ainoa varteenotettava vaihtoehto entistä pienemmille ja monimutkaisemmille siruille. Toinen tuotantomarkkinoiden pääsuuntaus on flex-levyjien – yleensä flex-rigid-rakenteiden – lisääntynyt käyttö, kun puuttavien kuluttajatuotteiden kysyntä kasvaa.”

”Hankinnassa esiintyy kirjavuutta, ja jotkut yritykset käyttävät ulkomailta sijaitsevia toimittajia. Markkinoilla on yhä dynamiikkaa ulkomailta tapahtuvaan hankintaan silloin, kun volyymit ovat suurempia ja toimitusajat pidempiä. Pienempien volyymien yhteydessä ei ole mitään selvää suuntausta. Sama koskee elektroniikan valmistusta yleensä. Mielestäni Kiina on ottamassa globaalin teollisuusjohtajan manttelin, kun kyseessä ovat työntekijät ja infrastruktuuri. Olemme kuitenkin havainneet hintaerojen, tai marginaalien, eroa tullikiistojen takia. Lisäksi komponenttien saatavuus ohjaa piirilevyjen valmistusta samoille markkinoille, joilla komponentit valmistetaan.”

Miltä tilanne näyttää lähitulevaisuudessa?

”Elämme aikaa, jossa päällimmäisenä tunteena on epävarmuus. Yhdysvaltojen tullimaksut sekoittavat tilannetta ja aiheuttavat ongelmia teollisuuden toimitusketjussa. Alallamme ei ole yksimielisyyttä siitä, miten muuttuvassa tilanteessa pitäisi toimia. Kukaan ei pysty ennustamaan, mihin suuntaan asiat tulevat kehittymään, ja siksi hankinnan hallintaan liittyy paljon epätietoisuutta.”

”Uskon, että tämä yleinen epätietoisuus antaa kilpailuedun NCAB:n kaltaisille toimijoille. Nykyisin elektroniikan hankintaa harkitsevan design-tiimin on investoitava huomattavasti aikaa ja vaivaa, tehtävä yhteistyötä ostajien ja suunnittelijoiden kanssa sekä tutkittava ja vertailtava eri vaihtoehtoja huolellisesti. Jos tuotantokustannukset Kiinassa nousevat,



”Uskon, että tämä yleinen epätietoisuus on kilpailuetu NCAB:n kaltaisille toimijoille.”

NOLAN JOHNSON, MANAGING EDITOR, I-CONNECT007

on tärkeää pystyä hallitsemaan omaa toimintaketjua. Siksi on järkevää kääntyä NCAB:n kaltaisen yrityksen puoleen. Piirilevytoimittaja voi keskittyä yksinomaan designiin ja antaa jonkun toisen huolehtia siitä, pitäisikö valmistus siirtää yhdestä tehtaasta toiseen.”

Mihin suuntaan amerikkalaiset piirilevymarkkinat ovat menossa ja mikä vauhdittaa kasvua?

Toiminnan ja kasvun tuntua on ilmassa. Valmistajat, jotka pystyvät vastaamaan kysyntään täsmällisesti, ovat kasvuvauhdissa, kun taas muiden kohdalla kysyntä on hidastunut. Markkinoita vetävät ensisijaisesti lääketiede ja autoteollisuus – robottiautot ja vastaavat – ja niiden lisäksi ilmailuteollisuus, IoT eli esineiden internet ja mobiili-sektori.

Jos kauppasota puhkeaisi, mikä vaikutus sillä olisi amerikkalaisiin elektroniikkamarkkinoihin?

”Hyvä kysymys. En ole varma, että kenelläkään on siihen hyvää vastausta, joten aihe on kypsä spekuloinnille näinä epävarmoina aikoina. Yhdessä teollisuuden leirissä tuetaan kovempaa linjaa ja halutaan asettaa rajat uudelleen. Asiakkaat tarkistavat ja arvioivat vaihtoehtoja uudelleen ja siirtävät tuotantopohjansa takaisin Yhdysvaltoihin.”

”Mielestäni suurin vaikutus on kuitenkin tilanteen dynamiikalla, kuten aikaisemmin mainitsin. Se saa elektroniikkayritykset tarkistamaan ja arvioimaan uudelleen piirilevyjen toimitusketjuun ja kyseenalaistamaan kaiken. Siksi alalla on suuntausta projektiokohtaiseen hankintatoimeen. On vaikea arvioida sen vaikutusta teollisuuden eri toimialoilla.”

Voisitko kertoa jotakin hankinnan sekä offshore- ja onshore-tuotannon yleisistä trendeistä?

"Trendit poikkeavat toisistaan. Aasiaan viedyssä tuotannossa on aina kysymys kustannuksista. Edut liittyvät lähes aina marginaaleihin ja logistiikkaan. Toisaalta kyse on alhaisemmista valmistuskustannuksista ja toisaalta eduista, joita saadaan piirilevyjen valmistuksesta lähellä komponenttien hankinta-alueita, kuten aikaisemmin mainitsin."

"Yksittäisten yritysten arvoista riippuen ne voivat päättää valmistaa tuotteet Yhdysvalloissa. Joidenkin yritysten arvolausunnon mukaan kaikki valmistus tapahtuu Yhdysvalloissa. Toiset yritykset eivät ole yhtä omistautuneita tällaiselle ajattelutavalle, ja etenkin globaalisti toimivat yritykset lähestyvät asiaa eri tavalla. Koska yleinen skenaario tarkoittaa tänä päivänä jatkuvaa uudelleenarviointia, jotkut yritykset saattavat päätellä, että valmistus Yhdysvalloissa ei ole niille taloudellisesti kannattavaa. Ehkä ne havaitsevat, että ne voivat saavuttaa paremman joustavuuden ja hintavakauden yhteistyössä NCAB:n kaltaisen toimijan kanssa. Minun näkökohtani on se, että nykyinen dynamiikka saa yhdysvaltalaiset piirilevyasiakkaat tarkistamaan laskelmiaan."

"Kestävä kehitys on tärkeä asia myös piirilevyasiakkaillemme. Asiakkaamme kysyvät, miten vihreitä tehtaamme ovat ja miten käsittelemme esimerkiksi konfliktimineraaleja."

NOLAN JOHNSON, MANAGING EDITOR, I-CONNECT007

Mikä on piirilevyjen onshore-tuotannon tila Yhdysvalloissa?

"PCB007-lehden lokakuun numerossa kerroimme uudesta tehtaasta New Hampshirissa. Se on täysin automatisoitu huipputekniikan tehdas teknologialtaan kehittyneille HDI-prototyypeille. Tämä on esimerkki siitä, millaista piirilevytuotannon tulisi olla Yhdysvalloissa. Ongelma on siinä, että näin ei ole. Vanha infrastruktuuri on normi. Valmistusteollisuus ei ole kehittynyt läheskään tarpeeksi. Teknologiakuilun takia suunnittelijoiden on katsottava ulkomaille ja tehtävä yhteistyötä NCAB:n kaltaisen toimijan kanssa, joka pystyy löytämään heille oikean tehtaan."

"Ongelmana on lisäksi osaamisvajae. IPC rohkaisee vasta korkeakouluista valmistuneita tulemaan töihin alallemme. Suuri määrä yli 50-vuotiaita siirtyy pian eläkkeelle eikä alalla ole tarpeeksi ammattitaitoisia työntekijöitä heitä korvaamaan. Teollisuudenalalla



Monia piirilevy-yrityksiä kohdannut ongelma on osaamisvajae. Suuri määrä kokeneita yli 50-vuotiaita siirtyy pian eläkkeelle eikä alalla ole tarpeeksi ammattitaitoisia työntekijöitä heitä korvaamaan. Siksi IPC rohkaisee vasta korkeakouluista valmistuneita tulemaan töihin alallemme.

on nykyisin lähinnä yli 50- tai alle 30-vuotiaita, mikä on erittäin huolestuttavaa. Jotkut yhdysvaltalaiset tehtaasta joutuvat ehkä lopettamaan toimintansa pelkästään osaamisvajeen takia. Se lisää osaltaan epävarmuutta."

"12–15 vuotta sitten IPC validoi noin 850 tehdasta, joista suuri osa oli pieniä ja paikallisesti toimivia. Sen jälkeen toimijoita on kadonnut alalta yritystojen, konkurssien ja vastaavien takia. Tehtaiden lukumäärä on vähentynyt ja jatkaa vähenemistä. Arvioisin, että seuraavan 4–5 vuoden kuluttua jäljellä on vain 250 tehdasta. Syynä ei ole pelkästään offshore-tehtaiden aiheuttama taloudellinen paine, mutta myös haluttomuus investoida laitteistoon ja edellä mainitsemani henkilöstöongelmat."

Kuinka tärkeää kestävä kehitys on amerikkalaisessa piirilevyteollisuudessa?

"Kestävä kehitys on erittäin tärkeää, vaikka niin ei välttämättä kuulisi päivittäisen politiikan perusteella. Esimerkiksi New Hampshiren tehdas on saavuttanut jätteettömän ja jätevedettömän toiminnan. Tehtaan antama malli osoittaa, että se on mahdollista, ja miten siihen päästään. Juuri New Hampshirissa on useita vihreitä, jätteettömiä tehtaata."

"Kestävä kehitys on tärkeä asia myös piirilevyasiakkaillemme. Asiakkaamme kysyvät, miten vihreitä tehtaamme ovat ja miten käsittelemme esimerkiksi konfliktimineraaleja. En kuitenkaan sanoisi, että olemme tilanteessa, jossa vihreys on tärkeämpää kuin hinta. Jos asiaan perehdytään kunnolla ja rakennetaan kestävä, jätteetön tehdas, se osoittautuu toivon mukaan kaiken kaikkiaan tehokkaammaksi ja lopulta halvemmaksi kuin vanha tapa tehdä asioita."



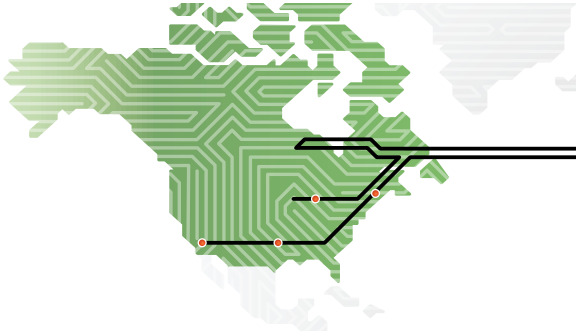
Kestävä kehitys on entistä tärkeämpi asia yhdysvaltalaisille piirilevyasiakkaille. Asiakkaamme kysyvät, miten vihreitä tehtaamme ovat ja miten käsittelemme esimerkiksi konfliktimineraaleja. Mutta hinta on edelleen tärkeä tekijä.

Paikallinen läsnäolo ja globaali vahvuus

NCAB Group perusti Yhdysvaltojen tukikohtansa Yhdysvaltojen itärannikolle Hampsteadiin, New Hampshireen vuonna 2012. Sen jälkeen yritys on laajentanut toimintaansa muualle Yhdysvaltoihin. Eri puolilla maata toimivat asiakkaat pääsevät hyötymään NCAB:n tarjoamasta suuresta ostovoimasta, korkeatasoisesta palvelusta ja kattavasta tehdashallinnasta. Martin Magnusson, President, NCAB Group USA, pitää NCAB:n tulevaisuutta Pohjois-Amerikassa lupaavana markkinoiden epävarmuuksista huolimatta.

Miten kuvailisit NCAB:n kasvua kuuden vuoden aikana USA:n toiminnan alkamisesta?

"NCAB Groupin toiminta Yhdysvalloissa alkoi PD Circuits -yritysostolla vuonna 2012. Integrointiprosessia voisi kuvata mutkattomaksi, sillä PD Circuits oli paljolti NCAB:n kaltainen. Yritysten liiketoimintamallit, asiakastyypit ja Kiinaan perustettu tehdashallinta olivat samanlaiset. Erona oli heidän pienempi myyntihenkilöstönsä ja suuri, myyntiedustajista koostuva epäsuora myyntiverkosto. Olemme muuttaneet tätä järjestelmällisesti ja kasvattaneet myyntihenkilöstömme kokoa, mutta olemme myös säilyttäneet monia epäsuoria myyntikanavia erityisesti alueilla, joilla emme ole itse läsnä."



NCAB Groupilla on nykyisin neljä toimistoa Yhdysvalloissa, ja meillä on potentiaalia laajentaa läsnäoloamme muille maantieteellisille alueille. Euroopan tapaan paikallinen läsnäolo on tärkeää ja liiketoimintaa harjoitetaan usein paikallisesti. Suunnittelemme siksi uuden myyntitoimiston avaamista tarjotaksemme asiakkaillemme parhaan mahdollisen palvelukokemuksen", sanoo Martin Magnusson, President, NCAB Group USA.

"Vuonna 2014 ulotimme läsnäoloamme Yhdysvalloissa Chicagon alueelle ostamalla M-Wave-yrityksen piirilevyliiketoiminnan Itascassa Illinoisin osavaltiossa. Tässä tapauksessa integraatio oli haastavampaa, sillä yrityksen asiakkaat poikkesivat huomattavasti PD Circuitsin asiakkaista. Liiketoiminnan osa-alue, joka perustui yksinkertaisempien levyjen suuriin volyymitoimituksiin, on lopetettu vaiheittain ja sen tilalle



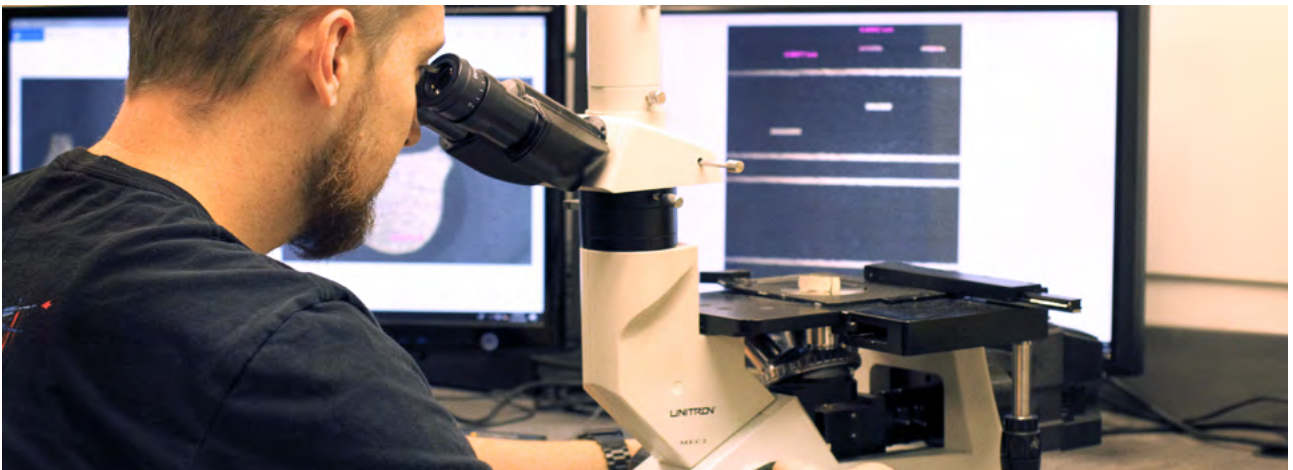
"Olemme tehneet paljon työtä rakentaaksemme kulttuurin, jossa motivoituneet työntekijät voivat tehdä pitkälti itse päätöksiä, tunnistaa kasvumahdollisuudet ja käyttää kaikki tilaisuudet niiden hyödyntämiseen."

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

on tullut enemmän NCAB:n päätoimintoja, jotka keskittyvät HMLV-segmentille (High-Mix, Low-Volume)."

"Ennen M-Waven ostoa olimme perustaneet ensimmäisen myyntitoimistomme Vancouveriin Washingtonin osavaltioon, joka on lähellä Portlandia Oregonissa. Sitä seurasi kaksi muuta myyntitoimistoa, toinen Dallasin kaupungissa Texasissa ja toinen Los Angelesissa, Kalifornian osavaltiossa. Ne ovat pelkästään myyntitoimistoja, jotka varmistavat läsnäoloamme ja vastaavat asiakastuesta, myynnistä ja teknologiasta tärkeimmillä maantieteellisillä alueilla. Myös New Hampshiren ja Chicagon toimistomme tarjoavat samoja palveluja, mutta ne kattavat lisäksi laadunhallinnan, laboratorion ja varastoinnin."

"Keskitymme nyt kasvun lisäämiseen. USA:n markkinoilla on valtavasti potentiaalia ja suotuisat toimintaolosuhteet. Menestyminen täällä edellyttää, että ymmärretään täysin, kuinka suunnattoman suuri maa tämä on ja että se koostuu 50 hyvin erilaisesta osavaltiosta. Euroopan tapaan paikallinen läsnäolo on tärkeää ja liiketoimintaa harjoitetaan usein paikallisesti. Suunnittelemme siksi parhailaan uuden myyntitoimiston avaamista tarjotaksemme asiakkaillemme parhaan mahdollisen palvelukokemuksen."



Kaksi NCAB:n Yhdysvaltojen toimistoa New Hampshiressa ja Chicagossa on varustettu omalla laboratoriolalla ja tarkastuslaitteilla, jotka sopivat myös ensimmäisen valmistuskappaleen tarkastukseen.



Kuvassa Wendy Liu, Quality Manager, NCAB Group China, tekee auditointia Suntakin tehtaalla Jiangmenissa Kiinassa. ”Ostovoimamme ja Kiinassa toimivan tehdashallintamme ansiosta asiakkaidemme tuotteet ovat tehtaissa etusijalla”, sanoo Martin Magnusson, President, NCAB Group USA.

Miten kuvailisit NCAB:n suurimpia haasteita tähän asti?

”Haasteellista on ollut se, miten eri tavalla täällä suhtaudutaan johtamiseen. Olemme ruotsalainen arvopohjainen yritys ja toimintamme perustuu siihen, että kaikki tietävät, mihin olemme menossa, ja kantavat työstään paljon henkilökohtaista vastuuta. Olemme tehneet paljon työtä rakentaaksemme kulttuurin, jossa motivoituneet työntekijät voivat tehdä pitkälti itse päätöksiä, tunnistaa kasvumahdollisuudet ja käyttää kaikki tilaisuudet niiden hyödyntämiseen. Olemme myös rakentaneet brändiämme yrityksen sisällä ja esimerkiksi suunnitelleet toimistomme muistuttamaan Euroopassa sijaitsevia toimistoja.”

”Tullimaksujen nosto 25 prosenttiin vaikeuttaisi tilannetta koko teollisuudenalalla. Se ei kuitenkaan toisi minkäänlaista piirilevytuotantoa takaisin Yhdysvaltoihin merkittävässä määrin.”

MARTIN MAGNUSSON, PRESIDENT, NCAB GROUP USA

”Suurin haaste meille, kuten kaikille muillekin täällä alalla, on löytää ja pitää ihmiset, joilla on oikeanlaista osaamista. Työttömyys on ollut Yhdysvalloissa erittäin alhaista koko sen ajan, kun olemme olleet täällä. Oikeiden työntekijöiden löytäminen on nykyään itse asiassa suurin haaste yrityksille. On erittäin vaikea löytää etenkin sellaisia ihmisiä, joilla on juuri meidän alamme osaamista. Yksi keino ongelman ratkaisemiseen on ottaa töihin lahjakkaita nuoria ihmisiä, jotka voivat oppia kokeneilta kollegoiltaan.”

Miten Yhdysvaltojen poliittinen ja taloudellinen tilanne on vaikuttanut NCAB:hen ja elektroniikkateollisuuteen?

”Sanoisin, että taloudella menee hyvin. Kasvu ja inflaatio ovat korkealla ja työttömyys, kuten jo mainitsin, on alhaista. Taivaalle alkaa kuitenkin kertyä huolestuttavia pilviä liittovaltion kasvavan budjettialijäämän muodossa. Meidän on seurattava tilanteen kehittymistä pidemmällä aikavälillä ja varauduttava siihen, että taantuma on tulossa. Kysymys onkin, milloin se tapahtuu ja miten paha se tulee olemaan. Luotan kuitenkin siihen, että NCAB selviytyy myrskystä ja säilyttää vahvuutensa paikallisen läsnäolon ja tarjoamamme ylivoimaisen palvelun, asiantuntemuksen ja laadun ansiosta.”

”Kun ajattelemme Kiinan kanssa käytävään kauppaan vaikuttavaa tullikiistaa, sanoisin että se, miten siinä käy, on tärkein yksittäinen tekijä, joka määrää NCAB:n, asiakkaidemme ja koko maamme tulevan kehityksen. Piirilevyjen kohdalla tullimaksujen suuruus on 10 prosenttia, johon NCAB lisää laskuttaessaan 7,52 prosenttia. Mielestäni on tärkeää korostaa, että itse levyt eivät ole kallistuneet.

Teollisuuden on nähtävä se tullimaksuna eikä minään muuna.”

”Tullimaksujen nosto 25 prosenttiin vaikeuttaisi tilannetta koko teollisuudenalalla. Se ei kuitenkaan toisi minkäänlaista piirilevytuotantoa takaisin Yhdysvaltoihin merkittävässä määrin. Kapasiteettia suurempiin volyymeihin ei ole. Samaan aikaan ei myöskään ole investointihalukkuutta, koska uudet politiikat voivat johtaa tullimaksujen nopeaan eliminointiin. Kauppasodassa suurimman taakan tulevat itse asiassa kantamaan kuluttajat. Se ei luo työpaikkoja eikä stimuloi Yhdysvaltojen taloutta.”

”Korkeammat tullimaksut aiheuttavat monille yrityksille suuria ongelmia kassavirran kanssa. Kaikkien on sidottava niihin suurempi osa rahoistaan, ennen kuin he voivat laskuttaa tuotteista ja kattaa kustannuksensa. Se johtaa likviditeettiongelmiin monissa pienemmissä yrityksissä. Toisaalta se saattaa merkitä uusia mahdollisuuksia taloudellisesti vahvalle pörssiyritykselle kuten NCAB:lle.”

”Mitä tahansa tapahtuukin, me yritämme tarkastella kaikkia tekijöitä rakentavasti. Voimme aina tarjota mahdollisuuden valmistaa piirilevyt Yhdysvalloissa, mutta silloin hinta ei ole erityisen houkutteleva. Tullimaksujen käsittely voi olla uskomattoman monimutkaista, mikä voi olla meille eduksi, sillä voimme tarjota asiakkaille lisäarvoa säästämällä heiltä tämän ylimääräisen työn. Uskon, että korkeammista tullimaksuista huolimatta Kiina pysyy kilpailukykyisenä elektroniikan ja etenkin piirilevyjen alalla.”

Millaisena näet tulevaisuuden?

”Tiedän, että NCAB on markkinoilla hyvässä asemassa. Meillä on paikallinen edustus Yhdysvalloissa ja voimme tarjota asiakkaillemme parempia hintoja, parempaa laatua ja parempia palveluja kuin paikalliset kilpailijat. Ostovoimamme ja Kiinassa toimivan tehdashallintamme ansiosta asiakkaidemme tuotteet ovat tehtaissa etusijalla. Kiinaan meno omin päin ei ole todellinen vaihtoehto niille asiakaskategorioille, joihin me keskitymme. Myyntitoimistot Yhdysvaltoihin perustaneiden kiinalaisten yritysten tähtäimessä ovat suurten volyymien asiakkaat. Oman hankintatoiminnan Kiinassa aloittaneet yhdysvaltalaiset valmistajat ovat huomanneet, että heille on vaikeaa tehdä se yhtä hyvin kuin me.”

”Hankintatrendiä ohjaa entisestään alan ammattitaitoisten työntekijöiden puute. NCAB pystyy hyödyntämään globaalia osaamistaan etenkin Kiinassa. Nyt meidän on keskityttävä ennen kaikkea kasvuun lisäämiseen. Mitä suurempia me olemme, sitä suuremmat ovat synergiaedut ja sitä suurempi on asiakkaiden tuntema luottamus. Kasvuun saavuttamiseksi pyrimme siihen, että meistä tulee tunnettu nimi Pohjois-Amerikan markkinoilla. Oikean markkinatarjonnan ja asiakassuhteiden priorisoinnin ansiosta kasvamme viiden vuoden kuluessa paljon nykyistä suuremmaksi yritykseksi.”

Tiedustelimme kahdelta NCAB:n lahjakkaalta ja kokeneelta amerikkalaiselta työntekijältä heidän näkemystään Yhdysvalloissa tapahtuvasta kehityksestä. Kysyimme seuraavat kaksi kysymystä:



USA

CONNIE HERRING

General Manager, NCAB Group USA West division

Mitkä ovat mielestäsi tärkeimmät Yhdysvaltojen piirilevymarkkinoihin vaikuttaneet tekijät NCAB:n aloitettua siellä toimintansa vuonna 2012?

"Vuodesta 2012 lähtien kilpailutilanne Yhdysvalloissa on epäilemättä muuttunut. Poliitikalla on paljon suurempi vaikutus kuin edellisten presidenttikausien aikana. Poliittinen painostus on uutta meidän alallamme, ja se on aiheuttanut epävarmuutta jo heikentymässä olleisiin USA:n markkinoihin."

"USA:n piirilevyvalmistajat ovat jäämässä jälkeen tuotantolaitteiden ja raaka-aineiden kehityskilpailussa. Suurin osa siitä tapahtuu nykyisin Aasiassa."

"Tämän päivän markkinoilla piirilevytoimittajalla täytyy olla monitahoinen osaamisen verkko pystyäkseen tarjoamaan lisäarvoa. Laatu mainitaan harvoin, sillä keskustelut keskittyvät enemmän arvon lisäämiseen, kuten tekniseen yhteistyöhön aikaisessa vaiheessa, designin kehittämiseen, materiaalien valintaan, DFM-tukeen ja paljon muuhun. Näitä asioita toimittajalta nykyisin odotetaan."

"Kilpailua ajatellen lähes kaikista Yhdysvaltojen piirilevyvalmistajista on tullut jonkin tason kauppiaita, mikä on epätoivoinen yritys pysyä toimijana markkinoilla. Markkinoiden luottamus tähän malliin on petollista. Asiakkaat luulevat, että nämä toimijat osaavat asiansa, mutta suurimmalla osalla ei ole omaa valtuutettujen toimittajien listaa eikä tiimiä, joka valvoo niitä. Sen myötä laadusta on tullut erittäin tärkeä tekijä."

"Siksi arvostetumpia ovat toimittajat, jotka panostavat yhteistyösuhteiden laatuun tehtaiden kanssa ja rajoittavat siten asiakkaiden altistumista perinteisen toimintamallin eli 'alhaiset kustannukset, alhaiset laatuodotukset' sisältäville riskeille."

Mitkä ovat suurimmat odotuksesi Yhdysvaltojen piirilevymarkkinoille tulevaisuudessa?

"Elektronikkaan perustuvien tuotteiden määrän kasvaessa myös niitä käyttävät markkinat kasvavat. Mielenkiintoinen yhtälö on se, riittääkö Yhdysvalloissa tarpeeksi kapasiteettia tutkimuksen ja kehityksen tukemiseen parhaillaan tapahtuvan sotateollisuuden nopean kasvun ohella."

"Yhdysvaltalaisia piirilevytehtaita ei enää eroteta kaupallisiin tai sotilaallisiin – monet on hyväksytty tukemaan molempia tarkoituksia. Sotilasala on kasvanut, ja tällä hetkellä Yhdysvaltojen kolmen tärkeimmän toimittajan kapasiteetti kilpailuympäristössä on rajallinen. Jos OEM-yrityksen täytyy hyväksyä pidempi odotusaika offshore-tuotteille, se saattaa muodostaa uuden hintaluokan lyhyen toimitusajan tuotteille ja muuttaa Yhdysvaltojen markkinoita ennakoitavassa tulevaisuudessa."



USA

WAYNE ANTAL

Key Account Manager, NCAB Group USA Eastern division

Mitkä ovat mielestäsi tärkeimmät Yhdysvaltojen piirilevyvalmistajien vaikuttaneet tekijät NCAB:n aloitettua siellä toimintansa vuonna 2012?

"Kaksi hyvin merkittävää tapahtumaa on hallinnut markkinoita ja muuttanut hankintakanavien ympäristöä piirilevyteollisuudessa. Ensinnäkin monet kiinalaiset piirilevytehtaat ovat ryhtyneet toimimaan suoraan Yhdysvaltojen piirilevyvalmistajien kanssa. Tämäntyyppinen suoramyynti yhdysvaltalaisille asiakkaille ei ole uutta, mutta ennen sitä harjoittivat vain suurimmat tehtaat. Se ei kuitenkaan muuta niitä luontaisia riskejä, joita liittyy piirilevyjen hankintaan suoraan tehtailta High-Mix, Low-to-Medium-Volume-segmentillä toimiville asiakkaille, koska näillä asiakkaila ei ole tarvittavaa ostovoimaa."

"Toinen tärkeä tapahtuma on 10 prosentin tullimaksu, jonka Yhdysvaltojen hallitus on langettanut kaikille Kiinasta tuotaville piirilevyille. Vaarana on tullin nosto 25 prosenttiin, ellei kauppariitaa saada ratkaistua ennen 1. maaliskuuta 2019. Oli oma mielipide konfliktista mikä tahansa, on muistettava, että nämä tullit eivät vaikuta vain Yhdysvalloissa yhdysvaltalaisille asiakkaille myytäviin tuotteisiin vaan myös siihen, missä ja miten nämä tuotteet valmistetaan ja kootaan. Se koskee myös piirilevyjä ja tarkoittaa, että kaikkien Yhdysvalloissa toimivien elektroniikkavalmistajien on arvioitava uudelleen tuotannon kokonaiskustannukset."

"Käynnissä oleva kauppariita tuo myös uusia tilaisuuksia NCAB:lle. Koska tullimaksuilla on negatiivinen vaikutus yksittäisten organisaatioiden kassavirtaan, keskipitkiset piirilevyostajat ovat alkaneet harkita vaihtoehtoja ja kiinnostua enemmän epäsuorasta hankinnasta."

Mitkä ovat suurimmat odotuksesi Yhdysvaltojen piirilevyvalmistajien tulevaisuudessa?

"Uskon, että kalenterivuoden 2019 aikana poliittinen tahto uusille tullimaksuille häviää, kun niiden täysi vaikutus alkaa tuntua kuluttajien tasolla ja kun seuraavien presidentinvaalien kampanjointi pääsee kunnolla vauhtiin."

"Toisaalta flex-, rigid-flex- ja HDI-teknologioiden ja -designien käytön lisääntyessä uskon, että tarve läheisempään yhteistyöhön tekniikkatiimien välillä kasvaa räjähdysmäisesti. Se luo mahdollisuuksia markkinaosuuden kasvattamiseen toimittajille, joiden painopiste on selkeästi saumattomassa tuotannossa ja jotka voivat siten tarjota ratkaisun tähän skenaarioon. Suunnittelu- ja tekniikkatoimintojen lisääntyneet alihankinta kustannusten vähentämiseksi vahvistaa entisestään 'lähellä asiakasta' -myyntiargumenttia."

"Kun terve järki voittaa, Yhdysvaltojen markkinat vakiintuvat ja palaavat normaalille kasvun tielle. Lopuksi haluaisin vielä sanoa, että Yhdysvaltojen piirilevyvalmistajat ovat edelleen kypsä maaperä markkinaosuuden laajentamiselle huolimatta jatkuvasta poliittisesta myrskystä, jonka keskellä me parhaillaan elämme. Uskon, että NCAB tulee olemaan tärkeä osa tätä kasvua."

Jännittäviä aikoja Amerikan markkinoilla

HANS STÄHL
CEO NCAB GROUP



Uutiskirjeen tässä numerossa matkaamme Atlantin yli Yhdysvaltoihin, mahdollisuuksien maahan. Yhdysvallat on valtava markkina-alue, ja on helppo erehtyä ajattelemaan sitä yhtenä maana ja yhtenä markkina-alueena. Se koostuu useasta osavaltiosta, joissa liiketoimintaa harjoitetaan usein paikallisesti. Siksi on tärkeää, että olemme lähellä asiakkaita voidaksemme tarjota parhaan mahdollisen tuen asiakkaiden piirilevytarpeiden täyttämiseksi.

Uutiskirjeessä kerrotaan myös suuresta määrästä piirilevytehtaita, jotka ovat joutuneet poistumaan markkinoilta Yhdysvalloissa, kuten on tapahtunut myös Euroopassa. Markkinoilla on tarvetta toimittajille,

jotka pystyvät toimittamaan laajan valikoiman erilaisia tuotteita, ja tämä tarve kasvaa voimakkaasti kaiken aikaa.

Viimeisenä, mutta ei vähäisimpänä, on nykyinen kauppariita, joka on mukaansatempaava draama – tai ehkä paremminkin Kiinan ja Yhdysvaltojen juonittelua parhaan mahdollisen neuvotteluaseman saavuttamiseksi. Uskon, että konsensus voittaa ja Trumpin hallinnon uhkaama 25 prosentin tullimaksu ei itse asiassa koskaan toteudu. Kiina tulee myös tekemään myönnytyksiä, joista on loppujen lopuksi hyötyä vapaalle kaupalle. Ja vapaa kauppa on alusta, johon globaalin hyvinvoinnin kasvu perustuu.



NCAB Group sosiaalisessa mediassa

Asiakkaat ja muut asianomaiset ovat jo muutamana kuukauden ajan voineet seurata meitä Twitterissä ja

LinkedIn-sivustolla. Olemme aloittaneet blogin, jossa sukellamme piirilevyjen monipuoliseen maailmaan! Seuraa meitä:

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

Liity meihin!

Etsimme aina päteviä kokoaikaisia työntekijöitä. Jos olet todella ammattitaitoinen teknikko,

asiakastukihenkilö tai Key Account Manager, ota meihin yhteyttä tai lähetä ansioluettelosi osoitteeseen: career@ncabgroup.com

Aikaisemmin käsittelemämme aiheet

Lue aikaisemmat uutiskirjeemme. Napsauta linkkiä, niin uutiskirje avautuu selaimessa. Kaikki uutiskirjeemme löytyvät kohdasta: www.ncabgroup.com/newsroom/

» Teknologiaaltaan kehittyneemmät levyt ja tuotteiden lyhyemmät elinkaaret

2018 10 23 | NEWSLETTER 3 2018

» Parempi tulevaisuus

2018 06 18 | NEWSLETTER 2 2018

» Tehtaiden hallinta

2018 04 12 | NEWSLETTER 1 2018

» Enemmän elektroniikkaa pienemmässä tilassa

2017 12 15 | NEWSLETTER 4 2017

» Kestävää liiketoimintaa

2017 10 25 | NEWSLETTER 3 2017

» Piirilevyteollisuus Aasiassa

2017 06 29 | NEWSLETTER 2 2017

Käsittelemmekö väriä aiheita?

Etsimme aina mielenkiintoisia aiheita lähempää tarkastelua varten. Jos mielessäsi on jotain, josta haluaisit tietää enemmän, tai jos haluat kommentoida kirjoituksiamme, kerro siitä meille.

Lähetä sähköpostia osoitteeseen: sanna.magnusson@ncabgroup.com