



Eine voranschreitende  
Branche

Eine aufregende Reise  
– Wachstum von NCAB in Europa

#1 2019

**INFOCUS:**

# Die Elektronikbranche in Europa

– Gestern, heute und morgen



Im Bereich der Technologie gab es in den letzten Jahren sehr schnelle Entwicklungen. Komplexe Elektronik kann nun in Alltagsprodukte integriert werden, die zuvor überhaupt keine Elektronik enthielten. So war zum Beispiel die Glühbirne einstmals ein sehr einfaches Produkt. Heutzutage kann man Lampen kaufen, die eine Vielzahl von Funktionen bieten, sich sogar mit dem Internet verbinden lassen und über eine App auf dem Mobiltelefon gesteuert werden können.

NCAB ist in allen wichtigen Märkten Europas vertreten. In dieser Ausgabe unseres Newsletters werfen wir einen genaueren Blick auf die Elektronikbranche in Europa. Wir werden die bisherigen Entwicklungen nachzeichnen und einen Ausblick auf künftige Entwicklungen geben.



**„Welche Art des Outsourcings die richtige ist, hängt sehr stark davon ab, um welchen Produkttyp es sich handelt und in welcher Phase seines Lebenszyklus sich das Produkt befindet.“**

**JON BARRETT, CHIEF EDITOR,  
ELECTRONIC SOURCING**

Wir haben Jon Barrett, Chefredakteur des Elektronikmagazins „Electronic Sourcing“, nach seinen Ansichten zu den Entwicklungen in der europäischen Elektronikbranche befragt.

**Wenn Sie die europäische Elektronikbranche heute mit dem Stand von vor zehn Jahren vergleichen, worin besteht Ihrer Ansicht nach der größte Unterschied?**

„Das lässt sich nur sehr schwer mit wenigen Worten ausdrücken. Ich kann jedoch zwei entscheidende Änderungen herausgreifen, die sämtliche Aspekte der Branche beeinflusst haben, darunter auch Leiterplatten.“

„Die erste Änderung besteht darin, dass im Bereich des Elektronikdesigns etwas auftrat, was man als ‚Demokratisierung‘ beschreiben könnte. Vor zehn Jahren fand die Entwicklung neuer Produkte hauptsächlich bei etablierten Herstellern statt, welche über die notwendigen Ressourcen und das intellektuelle Potenzial verfügten, um neue Produkte zu entwickeln und zur Marktreife zu bringen. Heutzutage ist das jedoch nicht mehr der Fall. Dank der Digitalisierung und des Internets ist nun praktisch jeder angehende Designer in der Lage, die richtigen Fähigkeiten und Zulieferer zu finden. Die Eintrittsbarrieren haben sich aufgelöst, und das Produktdesign findet mittlerweile überall statt.“

„Der zweite große Unterschied besteht darin, dass sich das Elektronikdesign von einem Bauteil-zentrierten Ansatz zu einem Ansatz mit

mehreren Ebenen verschoben hat, da Elektronikdesigns immer stärker mit dem Fokus auf Module anstelle einzelner Bauteile entworfen werden. Dies vereinfacht den Designprozess, da die Beschaffung in modularer Form erfolgen kann. Es ist gut möglich, dass es in Zukunft mehr Leiterplatten mit Pads für Module anstelle von Bauteilen geben wird.“

„Diese beiden Umwälzungen bedeuten, dass komplexe Elektronik nun in Alltagsprodukten eingesetzt werden kann, die zuvor gar keine Elektronik enthielten. Denken Sie an Beleuchtung: Früher waren Glühbirnen ein einfaches Produkt, wohingegen man heute Lampen kaufen kann, die eine Vielzahl von Funktionen bieten, sich sogar mit dem Internet verbinden lassen und über eine App auf dem Mobiltelefon gesteuert werden können.“

**Wie würden Sie den heutigen Outsourcing-Trend im Vergleich zu früher beschreiben?**

„Für eine gewisse Zeit kam das Outsourcing fast einem Goldrausch gleich. Ein Akteur nutzte es als Erster, und danach sprangen alle auf den fahrenden Zug auf. Ich glaube, dass manche Unternehmen unnötiges Outsourcing betrieben haben. Das ist jedoch vorbei. Inzwischen wird aus den richtigen Gründen outgesourct. So könnten sich manche Unternehmen beispielsweise dafür entscheiden, statt der Produktion den Erwerb geistiger Eigentumsrechte und Innovationen durch Design in den Mittelpunkt zu rücken. Oder sie können versuchen, Zugang zu einem Markt zu erlangen, für den Handelsbeschränkungen gelten, was in der Konsequenz bedeutet, dass die Produkte dort hergestellt werden müssen, wo sie verkauft werden sollen. Außerdem könnte es sich als vorteilhaft erweisen, nah bei den eigenen Kunden zu produzieren.“

„Welche Art des Outsourcings die richtige ist, hängt sehr stark davon ab, um welchen Produkttyp es sich handelt und in welcher Phase seines Lebenszyklus sich das Produkt befindet. Befindet es sich in der Entwicklungsphase, in der Massenfertigung oder vielleicht im Support? Und man muss sich die Frage stellen, wie der Lebenszyklus des fraglichen Produkts genau aussehen soll. Der zeitliche Horizont kann je nach Art des Produkts sehr stark variieren. Bei einem Militär-

flugzeug können dies Jahrzehnte, bei einem Mobiltelefon dagegen auch nur 24 Monate sein.“

**Wenn wir die Leiterplattenbranche im Detail betrachten, welche waren die dominierenden Trends der letzten Jahre?**

„Leiterplattenzulieferer aus der Branche fungieren inzwischen mehr wie ein Partner, sowohl gegenüber den Kunden als auch gegenüber den Marktteilnehmern im Leiterplattengeschäft im weiteren Sinne. Der Zulieferer agiert bei sämtlichen Fragen, welche die Leiterplatte betreffen, als einziger Ansprechpartner, über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg. Einige Zulieferer verfügen über eine eigene Fertigung, andere nicht. Manche arbeiten vielleicht als Zulieferer für eine bestimmte Nische und spezialisieren sich auf die Produktion und das Design einer ganz bestimmten Art von Anwendung.“

„Ein weiterer Trend in der Branche ist die zunehmende Bedeutung der Nachverfolgbarkeit, sowohl im Hinblick auf die Leiterplatte als auch auf die Bauteile. Wenn bei einer Leiterplatte Fehler auftreten, ist es von entscheidender Bedeutung, dass der Produkteigentümer in der Lage ist, ihre Herkunft nachzuverfolgen. Gleiches gilt für die auf der Leiterplatte montierten Bauteile. Wer hat die Platine hergestellt, und wo und wann wurde sie produziert? Unter welchen Bedingungen wurde der Artikel gelagert, und wie lange? Gibt es eine vorgeschriebene Höchstdauer für die Lagerung? Unter welchen Bedingungen wurde der Artikel transportiert, und wie lang hat das gedauert? Und so weiter und so weiter.“

**Wie würden Sie die unmittelbare Zukunft der Leiterplattenbranche beschreiben?**

„Ich würde sagen, dass der Bedarf an Leiterplatten zunehmen wird, da die Innovation durch batteriebetriebene Geräte vorangetrieben wird. Erneuerbare Energien, Internet der Dinge (Internet of Things, IoT), Automatisierung und Industrie 4.0 sind die Themen, welche die Entwicklungen der nächsten fünf Jahre maßgeblich bestimmen werden. Danach wird künstliche Intelligenz die nächste große Sache werden.“

„Elektronische Produkte werden ihre Energie immer seltener direkt aus dem Stromnetz beziehen. Stattdessen werden in immer stärkerem Maße Batterien eingesetzt werden, um diese aufzuladen. Die Möglichkeit, mittels Solar- und Windenergie zunehmende Mengen erneuerbarer Energien zu gewinnen, wird den verstärkten Einsatz batteriebetriebener elektrischer Systeme vorantreiben. Batterien werden nicht nur Mobiltelefone, sondern auch Fahrzeuge und Gebäude antreiben, sodass sich der Schwerpunkt dahin verlagern

wird, elektronische und elektrische Systeme energieeffizienter zu gestalten. Außerdem muss auch daran gearbeitet werden, die Laufzeit und die Fähigkeit von Batterien zur Abgabe ihrer vollen Leistung zu verbessern.“

„Ein Blick auf die Infrastruktur für die Beleuchtung unserer Wohnräume lässt uns die künftige Entwicklung erahnen. Früher wurden dafür 240 Volt, ein mechanischer Schalter und ein Metallfaden bestimmter Länge benötigt, der glühte, wenn er erhitzt wurde. Leiterplatten spielten in diesem System gar keine Rolle. Heutzutage kann ein solches System ebenso auch Solarpaneele, Wechselrichter, Batterieladegeräte, Steuerungssysteme, LED-Treiber und LED-Lampen enthalten. Nehmen wir außerdem noch ein bisschen drahtlose Logik zur Fernsteuerung der Beleuchtung hinzu. Dafür sind dann mindestens sechs bis sieben Leiterplatten notwendig, würde ich sagen. Angesichts der hohen Geschwindigkeit der Innovationen in diesem Bereich, sowohl im Hinblick auf Effizienz als auch bezüglich der Funktionalität, würde ich davon ausgehen, dass der anfängliche, ursprüngliche Satz von Leiterplatten nach fünf bis zehn Jahren ausgetauscht werden muss.“

**„Die Automobilbranche wird eine besonders wichtige Rolle spielen.“**

**JON BARRETT, CHIEF EDITOR, ELECTRONIC SOURCING**

„Darüber hinaus werden immer mehr tragbare elektronische Geräte hergestellt. Diese werden mit Batterien betrieben, wodurch Gewicht und Größe immer mehr Bedeutung erhalten. Dies wird auch die Innovation bei den Ausgangsmaterialien in der Leiterplattenbranche vorantreiben.“

„Und wenn wir schließlich zum Internet der Dinge (IoT) kommen, dann werden Geräte, die früher als „dumme“ elektrische Produkte beschrieben wurden, künftig mit elektronischer Intelligenz ausgestattet sein. Dies erzeugt einen Bedarf an kleineren, stärker spezialisierten Platinen mit standardisierten Schnittstellen, welche die neuen, komplexeren Aufgaben des Produkts bewältigen können.“

**Welchem Industriesegment kommt Ihrer Meinung nach die größte Bedeutung zu?**

„Der Automobilbranche, weil es hier besonders wichtige Entwicklungen geben wird, sowohl was moderne Fahrzeuge im herkömmlichen Sinn als auch fahrerlose, autonome Fahrzeuge betrifft. Und es werden große Umwälzungen bei intelligenten Fabriken, intelligenten Rohstoff-



Medizinische Geräte werden in Zukunft ein wichtiges Segment bilden, zusammen mit der Automobilbranche, intelligenten Fabriken, dem Internet der Dinge und anderem.



Auch in der Elektronikbranche wächst das Engagement für Nachhaltigkeitsaspekte. NCAB arbeitet bereits seit 2014 aktiv an der Nachhaltigkeit. Hier sehen wir Jenny Zhang, Sustainability Manager, NCAB Group China, bei der Durchführung eines Nachhaltigkeits-Audits in einer Fabrik.

minen und IoT-Geräten im Allgemeinen stattfinden. Wir sollten auch medizinische Geräte auf die Liste setzen, obwohl die Entwicklung dort aufgrund des anspruchsvollen Zertifizierungsprozesses langsamer verlaufen wird. Trotzdem wird es ein wichtiges Segment bleiben. Der Ausbau des 5G-Netzwerks wird auch massive Auswirkungen auf die Elektronikbranche haben.“

**„Die westlichen Märkte haben einen Punkt erreicht, an dem es für Unternehmen wirklich keinen Anreiz mehr gibt, nicht nachhaltig zu sein.“**

**JON BARRETT, CHIEF EDITOR, ELECTRONIC SOURCING**

**Die Branche durchlebt gegenwärtig eine Phase der Bauteilknappheit. Was sagen Sie dazu?**

„Die Knappheit betrifft vor allem ältere, größere Bauteile und resultiert aus der Tatsache, dass es für Fabriken lohnender ist, die neue Generation kleinerer Bauteile herzustellen. Gleichzeitig ist der Bedarf an älteren Bauteilen gewachsen. Ich denke, dass es sich bei der gegenwärtigen Situation um ein zyklisches Ungleichgewicht handelt, das sich bis Ende 2019 ausgleichen wird. Einige Fabriken erhöhen ihre Produktion größerer Bauteile, während gleichzeitig manche Einkäufer ihre Designs für den Einsatz der neueren Bauteile anpassen.“

„Die Auswirkungen dieses Ungleichgewichts auf dem Produktionsmarkt treffen vor allem diejenigen, die keine gute Beziehung zu ihren Großhändlern aufgebaut haben, sondern stattdessen immer nur nach niedrigeren Preisen gesucht haben.“

**Nachhaltigkeit ist ein Thema, über das wir viel in den Medien hören. Wie steht es damit in der Realität, beobachten Sie in der Elektronikbranche stärkere Anstrengungen im Hinblick auf diese Frage?**

„Die westlichen Märkte haben einen Punkt erreicht, an dem es für Unternehmen wirklich keinen Anreiz mehr gibt, nicht nachhaltig zu sein. Allem voran gibt es natürlich ganz offensichtliche wirtschaftliche Gründe, den Ressourcen- und Energieverbrauch zu reduzieren. Darüber hinaus kann es extrem teuer werden, wenn man die Vorschriften der Umweltgesetzgebung nicht einhält. Schließlich gibt es auch moralische Gründe, die stark für nachhaltiges Wirtschaften sprechen. Und nicht zuletzt erzeugen die Endkunden mit ihrem moralischen Kompass einen merklichen Druck auf die Lieferanten, sich an diesen

Kompass anzupassen. In der Welt der sozialen Medien gibt es auch keinen Ort mehr, an dem man sich verstecken könnte. Man wird entdeckt und bloßgestellt. In der öffentlichen Meinung kommt man damit einfach nicht durch. Das bedeutet, dass man beim Outsourcing sehr umsichtig zu Werke gehen muss. Die eigene Verantwortung für Nachhaltigkeit lässt sich nicht auslagern.“

„Was die Rolle der Elektronikbranche bezüglich ihres Einflusses auf den Verbrauch betrifft, bin ich der Ansicht, dass die Branche ihren Beitrag zu einer nachhaltigeren Welt leistet, da neu auf den Markt kommende Produkte energieeffizienter und kleiner sind, was auch Rohstoffe spart. Im Westen wird aufseiten der Endkunden auch allmählich der Sättigungspunkt erreicht. Die wichtigsten Treiber werden stattdessen Unternehmen und die Industrie sein, bei denen das Potenzial zur Energieeinsparung umso größer ist.“

**Welche weiteren Herausforderungen muss die heutige Elektronikbranche aus Ihrer Sicht meistern?**

„Eine große Herausforderung für die Branche als Ganzes, die nicht zuletzt unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit von Bedeutung ist, besteht in der Frage, wie autonome Formen des elektrisch betriebenen Transports auf nachhaltige Weise umgesetzt werden können.“

Was die Leiterplattenbranche im Speziellen angeht, so rechne ich mit erheblichen Umwälzungen bei der Entwicklung der Nachfrage nach schneller Entwicklung und neuen Produkten, dies jedoch in Kombination mit dem Wunsch nach langfristiger Unterstützung älterer Produkte. Früher waren die Produktlebenszyklen elektronischer Geräte entweder sehr lang, zum Beispiel bei Flugzeugen, Militärgerät und Fahrzeugen, oder sehr kurz, zum Beispiel bei Produkten für Endkunden. Heutzutage herrscht dagegen aufgrund der Nachhaltigkeit bereits ein gewisser Druck, Endkunden die gesetzliche Möglichkeit zur Reparatur von Elektronikprodukten einzuräumen, anstatt Kunden zum Ersatz dieser Produkte zu zwingen. Innerhalb der Branche gibt es geteilte Meinungen darüber, wie lange ein elektronisches Produkt aus dem Bereich des IoT unterstützt werden sollte.“

„Das Beste für den Markt ist in all diesen Fällen ein stabiler, robuster und gut ausgestatteter Leiterplattensektor, mit IT- und Prozessunterstützung, welche flexible Dienste ermöglicht. Dieser sollte sowohl die schnelle Entwicklung einzigartiger Prototypen als auch die Massenfertigung unterstützen und in der Lage sein, auch unvorhersehbare und komplexe Probleme bei der langfristigen Unterstützung nach dem Kauf zu behandeln.“

## Eine faszinierende Reise

Um uns ein Bild von der allgemeinen Entwicklung der Branche in Europa zu machen, haben wir Howard Goff, Vice President Europe, und Rikard Wallin, Vice President Nordics, einige Fragen speziell im Hinblick auf NCAB gestellt.

### Wie würden Sie die Entwicklung beschreiben, die NCAB während der letzten zehn Jahre in Europa durchlaufen hat?

Howard Goff (HG): „Verglichen mit dem Stand von vor neun Jahren, als ich meine Tätigkeit bei NCAB aufgenommen habe, liegt der Umsatz heute beim Zweieinhalbfachen. Trotz eines gelegentlich instabilen und volatilen Markts ist es uns gelungen, ein sehr stabiles, nachhaltiges Wachstum zu realisieren, gleichermaßen organisch und durch Übernahmen. Das ist bemerkenswert, und es war spannend, Teil diese Reise zu sein.“

### „Unsere Präsenz vor Ort und unser lokales Engagement schaffen Loyalität unter unseren Kunden, die sich aus Unternehmen rekrutieren, welche Qualität auf allen Ebenen schätzen.“

#### HOWARD GOFF, VICE PRESIDENT EUROPE

„Ich denke, ein großer Teil dieses Erfolgs beruht auf der Tatsache, dass es sich bei NCAB um ein Unternehmen handelt, das auf Werten aufbaut. Wir stellen Qualität an erste Stelle, bauen starke Beziehungen auf und übernehmen die volle Verantwortung für unsere Kunden. Unsere Präsenz vor Ort und unser lokales Engagement schaffen Loyalität unter unseren Kunden, die sich aus Unternehmen rekrutieren, welche Qualität auf allen Ebenen schätzen. Wir werden als Leiterplatzenzulieferer mit geringem Risiko eingeschätzt, was in Anbetracht der enormen Kosten, die Fehler auf der Leiterplatte für den Produkteigentümer nach sich ziehen können, ein wichtiger Faktor ist.“

Rikard Wallin (RW): – „In der nordischen Region, bei der es sich um einen gesättigten Markt handelt, ist NCAB in allen Bereichen langsam, aber sicher gewachsen. Ein wichtiger Faktor besteht darin, dass wir Beziehungen zu verschiedenen Arten von Kunden aufbauen,



Howard Goff, Vice President Europe



Rikard Wallin, Vice President Nordics

die Produkte entwickeln, Produkte für sich selbst herstellen oder die Produktion an Auftragsfertiger auslagern. All unseren Kunden gemeinsam ist jedoch die Tatsache, dass sie gute Logistik, Liefertreue und Qualität schätzen. Wir investieren viel, um Entwickler beim Design für die Produktion zu unterstützen. Je besser sie ihre Anforderungen uns gegenüber darlegen können, wenn sie mit uns in Kontakt treten, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass wir den Auftrag erhalten.“

### Worin bestehen Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen, die NCAB heute auf dem europäischen Markt meistern muss?

(HG): „Ich würde das nicht wirklich als Herausforderungen bezeichnen. Ich sehe stattdessen Chancen. Die gesamte Struktur unseres Unternehmens ist dezentral und basiert darauf, Mitarbeitern das Recht zur Entscheidung und Verantwortung zu übertragen und ihnen die Unterstützung zu bieten, die sie benötigen, um die richtigen Entscheidungen zu treffen. Wir müssen lediglich unseren Mitarbeitern dabei helfen, sich in die Richtung zu entwickeln, in die sie selbst gehen möchten. Auf diese Weise können wir sicherstellen, dass wir die besten Mitarbeiter der Branche haben. Ich habe gesehen, welche fantastischen Ergebnisse daraus entstehen, und es ist von entscheidender Bedeutung, dass wir die Entwicklung unserer Mitarbeiter weiterhin fördern.“



Zweimal im Jahr veranstalten wir weltweite Einführungen (Global Introductions) für alle neuen Mitarbeiter von NCAB. Hier erläutert Anna Lothsson, Sustainability Manager der NCAB Group, die Nachhaltigkeitsarbeit des Unternehmens.



NCAB Group CEO Hans Ståhl läutet die Glocke, um die Aufnahme von NCAB an der Stockholmer Börse (Nasdaq Stockholm Stock Exchange) im Juni 2018 zu feiern.

**„Wir müssen das Vertrauen unserer Kunden gewinnen, um den Mehrwert klar zu vermitteln, den wir in Form höherer Qualität bieten.“**

**RIKARD WALLIN, VICE PRESIDENT NORDICS**

(RW): „Nur selten verzichten Unternehmen der Elektronikbranche aus Gründen der Effizienz darauf, eigenes technisches Know-how aufzubauen. Deshalb ist es wichtig für uns, Einkäufern und Produkteigentümern dabei zu helfen, ausgehend von den Gesamtkosten des Leiterplatteneinkaufs angemessene Entscheidungen zu treffen. Wir müssen das Vertrauen unserer Kunden gewinnen, um den Mehrwert klar zu vermitteln, den wir in Form höherer Qualität bieten. Wir erreichen dies durch die lokale Präsenz erfahrener Techniker und Vertriebsleute im Markt des jeweiligen Kunden – und natürlich, indem wir mit unseren Lieferungen im Laufe der Zeit Stabilität und Nachhaltigkeit demonstrieren.“



„Ich denke, ein großer Teil dieses Erfolgs beruht auf der Tatsache, dass es sich bei NCAB um ein Unternehmen handelt, das auf Werten aufbaut. Wir stellen Qualität an erste Stelle, bauen starke Beziehungen auf und übernehmen die volle Verantwortung für unsere Kunden“, erläutert Howard Goff. Alle Büros weltweit haben diese Werte als Bilder an ihren Wänden hängen.

**Inwiefern werden NCAB und die Elektronikbranche als Ganzes durch die politischen und wirtschaftlichen Entwicklungen in der EU beeinflusst?**

(HG): „Wenn wir zurückblicken, stellen wir fest, dass es NCAB in der Vergangenheit gelungen ist, auch in politisch und wirtschaftlich stürmischen Zeiten zu überleben und weiter zu wachsen. Sicherlich zeigt unsere Umsatzkurve im Wachstum auch kleinere Unterbrechungen aufgrund von Rezessionen, Handelskriegen, Basismaterialmangel, fluktuierenden Ölpreisen, GSVO und jetzt aufgrund des Brexits. Und ganz sicher ist die Welt heute weniger vorhersagbar als während der letzten 30 Jahre. Aber gute Unternehmen wie NCAB können mit Problemen wie diesen umgehen.“

(RW): „Im Extremfall kann ein harter Brexit natürlich zum schweren Rückschlag für alle Beteiligten werden. Abgesehen davon haben politische Unsicherheiten in Ländern wie Polen und Ungarn unsere Branche jedoch nicht sehr stark beeinflusst. Sie bleiben weiterhin wichtige Produktionsländer für die Elektronikbranche.“

**Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung?**

(HG): „Die NCAB Group ist 2018 an die Börse gegangen. Dies hat sich als sehr positive Entwicklung für die Gruppe erwiesen und uns weitere Anerkennung und Respekt eingebracht. Wir konnten dadurch sogar noch unsere Ressourcen für weiteres Wachstum und den Aufbau unseres Kundenstamms sowohl in gesättigten als auch in neuen Märkten erhöhen.“

„Aus historischen Gründen wird die Branche üblicherweise in Low-Tech- und High-Tech-Unternehmen unterteilt, aber wir würden die Definition eher anhand von Qualitätsmerkmalen vornehmen. Unabhängig vom Sektor wenden wir uns an jeden, der bestrebt ist, die Gefahr von Fehlern zu minimieren. Wenn man Rauchmelder herstellt, ist die Zuverlässigkeit trotzdem wichtig, auch wenn die Technologie vielleicht nicht so fortgeschritten sein mag. Gleichzeitig ist es nicht so einfach, Leiterplatten in Niedriglohnländern einzukaufen, wie dies möglicherweise scheint. Unsere Kernkompetenz besteht genau darin, hochwertige Leiterplatten zu liefern, rechtzeitig und zum richtigen Preis. Dies stellt entlang der gesamten Lieferkette beträchtliche Anforderungen an uns, und wir werden dieses Versprechen unseren Kunden gegenüber auch weiterhin einhalten.“

(RW): „Was die Trends der Zukunft angeht, so denke ich, dass das Thema Nachhaltigkeit bei allem eine Rolle spielen wird. Das ist nicht zuletzt ein wichtiger Faktor für die Gewinnung der besten Nachwuchstalente. Die junge Generation verlangt hohe Glaubwürdigkeit in diesem Bereich.“

# Eine voranschreitende Branche

HANS STÄHL  
CEO NCAB GROUP



Während der letzten zehn Jahre fanden auf dem Elektronikmarkt spannende Entwicklungen statt. Dies gilt nicht nur für all die neue Technik, die verschiedene Akteure der Branche herstellen, sondern auch für die anhaltende Verlagerung der Leiterplattenherstellung nach Asien. Für NCAB war dies von großer Bedeutung. Dank unseres Geschäftsmodells konnten wir weiterhin Mehrwert für unsere Kunden liefern und dadurch ein weltweites Wachstumsniveau von 400 % erreichen. In Europa haben wir Unternehmen in England, Frankreich und Italien gegründet, und sind mittlerweile in 15 Ländern weltweit vor Ort vertreten.

Vor 20 Jahren wäre es unvorstellbar gewesen, von dem Umfang und der Vielfalt moderner Elektronik, wie sie heute für Kunden überall verfügbar ist, auch nur zu träumen. Dieses Szenario kontinuierlich weiterentwickelter Produkte wird zu einem steigenden Bedarf an High-Tech-Leiterplatten führen, und um diese Nachfrage bedienen zu können, ist es unbedingt erforderlich, dass NCAB mit seinem Know-how sowie seinen Fähigkeiten und Fertigkeiten weiterhin an der Spitze der Elektronikbranche bleibt. Das Schlüsselwort für NCAB lautet und

lautete stets Qualität. Um weiterhin unsere Attraktivität nicht nur für Kunden, sondern auch für Mitarbeiter zu bewahren, wird ein weiterer Schwerpunkt darin bestehen, unsere technischen Fähigkeiten intern zu verfeinern. Dies zu erreichen ist entscheidend, wenn wir weiterhin in der Lage sein wollen, Kunden die Informationen und Beratung zu bieten, die sie benötigen, um bestmögliche Lösungen auszuwählen.

Nachhaltiges Wirtschaften ist für Unternehmen, die weiter eine wichtige Rolle in der Branche spielen wollen, ebenfalls einer der Schlüssel zum Erfolg. Was NCAB betrifft, so werden wir konsequent weiter an unserer Nachhaltigkeitsstrategie arbeiten, die wir 2014 eingeführt haben. Dies ist zu einem integralen Bestandteil unserer Aktivitäten geworden und fließt jeden Tag aufs Neue in unsere alltägliche Arbeit ein.

Unser Blick auf die Zukunft der Elektronikbranche ist zuversichtlich. Wir sehen neue Möglichkeiten, sowohl in Europa als auch in anderen Teilen der Welt. Es ist wirklich ein Privileg, Teil einer Branche zu sein, die sich ständig weiterentwickelt und im Alltagsleben vieler Menschen eine wichtige Rolle spielt.



## Die NCAB Group in den sozialen Netzwerken

Bereits seit einigen Monaten haben unsere Kunden, Partner und Interessenten die Möglichkeit, uns auf Twitter und LinkedIn zu folgen. Außerdem haben wir

einen Blog gestartet, in dem wir uns mit der vielfältigen Welt der Leiterplatten beschäftigen. Folgen Sie uns auf:

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

## Steigen Sie ein!

Wir sind immer auf der Suche nach kompetenten Mitarbeitern. Wenn Sie ein hervorragender Techniker,

Customer Support oder Key Account Manager sind, zögern Sie nicht und setzen Sie sich mit uns in Verbindung oder senden Sie Ihren Lebenslauf an: [bewerbung@ncabgroup.com](mailto:bewerbung@ncabgroup.com)

## Themen, die in früheren Ausgaben behandelt wurden

Lesen Sie frühere Ausgaben unseres Newsletters. Klicken Sie auf den Link, um den Newsletter in Ihrem Browser zu öffnen. Sie finden alle unsere Newsletter unter: [www.ncabgroup.com/de/newsroom-newsletter/](http://www.ncabgroup.com/de/newsroom-newsletter/)

### » Die Leiterplattenbranche in den USA

2018 12 14 | NEWSLETTER 4 2018

### » Factory management

2018 04 12 | NEWSLETTER 1 2018

### » Hochkomplexe Leiterplatten und kürzere Produktlebenszyklen

2018 10 23 | NEWSLETTER 3 2018

### » Mehr Elektronik auf kleinerem Raum

2017 12 15 | NEWSLETTER 4 2017

### » Eine bessere Zukunft

2018 06 18 | NEWSLETTER 2 2018

### » Nachhaltiges Wirtschaften

2017 10 25 | NEWSLETTER 3 2017

## Behandeln wir die falschen Themen?

Wir sind stets auf der Suche nach interessanten Themen, auf die wir einen genaueren Blick werfen sollten. Es gibt ein Thema, über das Sie mehr erfahren möchten, oder Sie möchten uns einen Kommentar zu dem zukommen lassen, was wir geschrieben haben? Kontaktieren Sie uns und teilen Sie uns Ihre Anregungen mit.

Email: [claire-lise.sarnin@ncabgroup.com](mailto:claire-lise.sarnin@ncabgroup.com)