NCAB GROUP

#1 2019

INFOCUS:

En bransch i rörelse framåt

En spännande resa
– NCABs utveckling i Europa

Elektronikindustrin i Europa

– i går, i dag och i morgon

A topic from NCAB GROUP about integrated PCB production

Teknikutvecklingen har gått snabbt de senaste åren. Idag kan komplex elektronik stoppas in i vardagsprodukter som tidigare inte alls innehöll elektronik, som den tidigare enkla glödlampan som nu kan erbjuda en mängd olika funktioner, kopplas upp till internet och styras via en app i din smartphone.

NCAB finns närvarande på en lång rad nationella marknader runtom i Europa. Därför sätter vi denna gång fokus på elektronikbranschen i Europa. Vi blickar både tillbaka på utvecklingen som har varit och framåt på vad som komma skall.

”Vad som är rätt val att göra när det gäller outsourcing hänger mycket ihop med vilken typ av produkt det handlar om och för vilket moment i produktionsprocessen.”

JON BARRETT, CHEFREDAKTÖR, ELECTRONIC SOURCING

Vi bad Jon Barrett, chefredaktör för elektronikmagasinet Electronic Sourcing, dela med sig av sin syn på den europeiska elektronikbranschens utveckling.

Om man jämför dagens europeiska elektronikbransch med samma bransch för tio år sedan, vilka är de största skillnaderna?

– Det är egentligen en omöjlig fråga att ge ett kort svar på, men jag ska ändå peka ut två avgörande förändringar som påverkar alla aspekter av branschen, inklusive mönsterkort.

– Den första är att det har skett vad jag skulle kalla en ”demokratisering” av designen av nya elektronikprodukter. För tio år sedan var utvecklingen av nya produkter till största delen förbehållet etablerade tillverkare som hade tillräckligt med resurser och kunskap. Så är det inte längre, tack vare digitaliseringen och internetbaserade nätverk är det i dag mycket enklare att hitta rätt kompetens och leverantörer. Inträdeshindren är borta och produktdesign sker överallt.

– Den andra stora skillnaden är att det i dag blir allt vanligare med elektroniska konstruktioner som baseras på moduler, snarare än enskilda komponenter, vilket gör konstruktion mindre komplicerat.

– Dessa båda förändringar för med sig att komplex elektronik nu kan stoppas in i vardagsprodukter som tidigare inte alls innehöll elektronik. Ta belysning – förr var en glödlampa en väldigt enkel produkt, i dag kan du köpa glödlampor som erbjuder mängder med funktioner och till och med går att koppla upp till internet och styra via en app i din mobiltelefon.

Hur ser trenderna kring outsourcing ut i dag jämfört med tidigare?

– Under en kort period liknade outsourcing en guldrush. Någon gjorde det först och sedan ville alla andra göra samma sak. I mitt tycke lade en del företag ut produktion i onödan. Så är det inte längre. När företag väljer outsourcing i dag gör de det av rätt orsaker. Det kan till exempel vara att de fokuserar på immateriella rättigheter och innovation genom design istället för på tillverkning. Eller så vill de ha tillgång till en marknad med handelsrestriktioner som innebär att saker måste tillverkas där de säljs. Det kan också vara en fördel att tillverka nära sina kunder.

– Vad som är rätt val att göra när det gäller outsourcing hänger mycket ihop med vilken typ av produkt det handlar om och för vilket moment i produktionsprocessen. Är det utveckling, volymtillverkning eller support? Och hur lång förväntas produktens livscykel vara? Tidsperspektiven kan skilja sig mycket beroende på typ av produkt. Militärflygplan ska leva i decennier, mobiltelefoner i 24 månader.

Om vi tittar specifikt på mönsterkortsbranschen, vilka trender har präglat den på senare år?

– Branschen har utvecklats mot att mönsterkortsleverantören i dag är en partner både till sina kunder och till många olika tillverkare av mönsterkort. Leverantören fungerar som kundernas enda kontaktpunkt när det gäller mönsterkort, genom hela produktlivscykeln. Ibland har leverantören tillverkning i egen regi och ibland inte. Vissa mönsterkortsleverantörer är specialiserade på specifika nischer och innehar kunskap om hur man tillverkar och konstruerar för en viss typ av tillämpningar.

”Branschen har utvecklats mot att mönsterkortsleverantören i dag är en partner både till sina kunder och till många olika tillverkare av mönsterkort.”

JON BARRETT, CHEFREDAKTÖR, ELECTRONIC SOURCING

– En annan trend är att spårbarhet av mönsterkort och komponenter blir allt viktigare. Ifall fel uppstår med ett specifikt mönsterkort är det viktigt för produktägaren att kunna spåra dess ursprung, precis som för komponenterna som monteras på kortet. Vem har tillverkat kortet, var och när? Hur har det lagerförts och hur länge? Hur länge tål det att lagras? Under vilka förhållanden har det transporterats och hur lång tid tog det? Och så vidare.

Hur ser den närmaste framtiden ut för mönsterkortsbranschen?

– Jag skulle säga att behovet av batterikraft, förnyelsebar energi, Internet of Things (IOT), automatisering och industri 4.0 är det som till största delen kommer att driva på utvecklingen under de närmaste fem åren. Efter det blir AI nästa stora grej.

– Allt färre elektronikprodukter får sin ström direkt från elnätet, istället blir det vanligare att batterier används för att ladda upp dem. Att vi får mer förnyelsebar energi från sol och vind gör också att det blir vanligare med batteridrivna elektriska system. När inte bara mobiltelefoner utan också bilar och hus går på batteri behöver elektroniska och elektriska system bli energisnålare samtidigt som batterierna måste kunna användas med full prestanda så länge som möjligt. Det ökar efterfrågan på mönsterkort och kommer att driva på innovation och utveckling.

– För att få perspektiv kan vi jämföra infrastrukturen som behövs för hembelysning. Tidigare krävdes 240 V, en mekanisk strömbrytare och en bit metalltråd som glöder när den värms upp. Inte ett enda mönsterkort var nödvändigt. I dag kan det handla om solpaneler, inverterare, batteriladdare/-styrsystem, led-driver och led-lampor. Plus, kanske, lite trådlös intelligens för fjärrhantering av belysningen. Jag inbillar mig att detta betyder minst sex-sju mönsterkort. Med tanke på innovationstakten på området när det gäller både effektivitet och funktionalitet kan man dessutom anta att den första uppsättningen mönsterkort kommer att bytas ut efter fem till tio år.

– Dessutom blir fler elektronikprodukter bärbara med batteridrift, vilket gör deras vikt och storlek väsentligare. Det kommer också att driva på materialinnovation i mönsterkortsindustrin.

– När det gäller IOT, som nu börjar förverkligas, så byggs elektronisk intelligens in i tidigare dumma elektriska produkter. Detta skapar ett behov av mindre och mer specialiserade mönsterkort med standardiserade gränssnitt som klarar av att hantera den nya komplexiteten.

”Fordonsindustrin kommer att vara jätteviktig.”

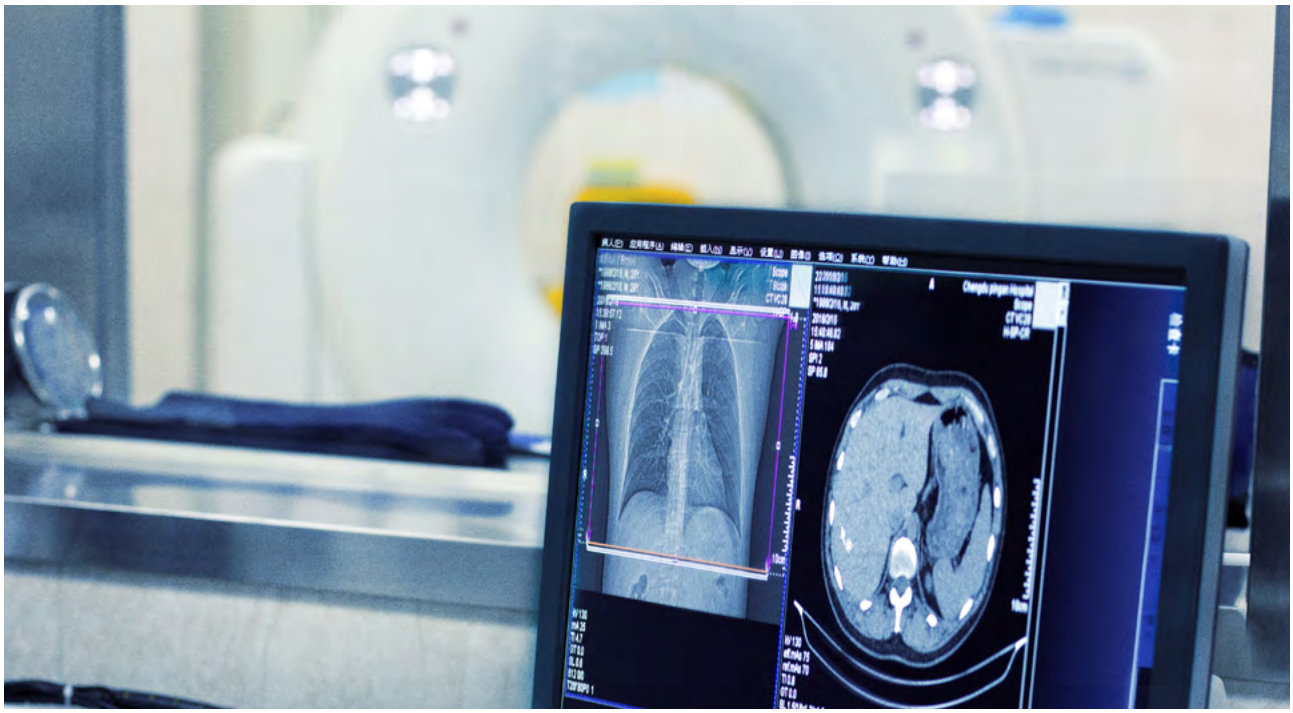
JON BARRETT, CHEFREDAKTÖR, ELECTRONIC SOURCING

Vilka industrisegment blir viktigast?

– Fordonsindustrin, dels med mer avancerade ”vanliga” bilar, men även utvecklingen av förarlösa fordon, kommer att vara jätteviktig. Sedan kommer mycket att ske inom smarta fabriker, smarta gruvor och IOT i allmänhet. Medicinsk utrustning har en längre utvecklingscykel på grund av långsamma certifieringsprocesser. Det kommer att vara ett viktigt segment, fast med långsammare utveckling. Även utbyggnaden av 5G-nät kommer att påverka elektronikbranschen stort.

Hur ser du på den just nu rådande komponentbristen?

– Bristen gäller äldre, större komponenter och den är kopplad till att det är lönsammare för fabrikerna att tillverka den nya generationen mindre komponenter. Samtidigt har efterfrågan ökat på de äldre komponenterna. Jag tror att det är en cyklisk obalans som kommer att jämna ut sig till slutet av 2019. Vissa fabriker ökar tillverkningen av större komponenter och en del köpare anpassar samtidigt sina konstruktioner för de nya komponenterna.



Medicinsk utrustning är ett av de industrisegment som kommer att vara viktiga i framtiden tillsammans med fordonsindustrin, smarta fabriker och Internet of Things bland annat.

Engagemanget för hållbarhetsfrågor växer även i elektronikbranschen. NCAB jobbar aktivt med hållbarhet sedan 2014 och på bilden ser vi Jenny Zhang, Sustainability Manager NCAB Group China när hon genomför en sustainability audit i en fabrik.

– De som lider värst av denna typ av obalanser på tillverkningsmarknaden är de som inte etablerar en bra relation med sin distributör utan väljer att shoppa runt för att få ner priset.

”I västvärlden har vi nått en punkt där det saknas incitament för företag att vara ohållbara.”

JON BARRETT, CHEFREDAKTÖR, ELECTRONIC SOURCING

Hållbarhet är något vi hör mycket om i media, men ser du ett ökat engagemang för detta i elektronikbranschen?

– I västvärlden har vi nått en punkt där det saknas incitament för företag att vara ohållbara. Dels finns det uppenbara ekonomiska skäl att minska sin resurs- och energianvändning. Vidare straffas den som bryter mot olika miljöregler genom hårda lagar. Slutligen talar moraliska skäl för hållbart företagande. Inte minst finns ett stort tryck från slutkunder att följa en moralisk kompass i sitt uppträdande. I de sociala mediernas värld går det inte att gömma sig, gör du fel kommer det ut. Rent praktiskt innebär detta att man måste vara försiktig när man outsourcar sin produktion. Man kan inte kontraktera ut sitt hållbarhetsansvar.

– Ser vi på elektronikbranschens bidrag till konsumtionshetsen känner jag att branschen ändå bidrar till en hållbarare värld genom att nya produkter är energieffektivare och mindre, vilket minskar råvaruanvändningen. I väst börjar vi också nå en mättnad på konsumentprodukter. Branschen kommer istället att drivas på av industrin och där är de potentiella energibesparingarna ännu större.

Vilka andra utmaningar ser du för elektronikbranschen i dag?

– En stor utmaning för branschen generellt, som är viktig inte minst ur ett hållbarhetsperspektiv, är hur vi ska kunna implementera elektriskt drivna, hållbara, självgående transporter.

– För mönsterkortsbranschen specifikt tror jag en stor utmaning framöver blir att krav på snabb utveckling och lansering av nya produkter på ett nytt sätt börjar kombineras med krav på långsiktigt stöd för äldre produkter. Tidigare har produktlivscykler för elektronik antingen varit mycket långa, som i flygplan, militär utrustning eller fordon, eller väldigt korta, som för konsumentprodukter. Nu uppstår dels en trend där grupper trycker på för att konsumenter, i hållbarhetens namn, ska ha laglig rätt att reparera elektronikprodukter snarare än att byta ut dem. Dels hamnar IOT inom industrin mittemellan de traditionella kravprofilerna på hur länge en elektronikprodukt ska stödjas.

– Vi ser en trend där grupper trycker på för att konsumenter, i hållbarhetens namn, ska ha laglig rätt att reparera elektronikprodukter snarare än att byta ut dem, säger Jon Barrett.

– Det bästa för marknaden är i samtliga dessa fall en stabil, robust och välfinansierad mönsterkortssektor, med IT- och processtöd som möjliggör flexibla tjänster. Den ska stödja snabb framtagning av unika prototyper, volymtillverkning och samtidigt kunna hantera det svårförutsägbara och komplexa långsiktiga eftermarknadsstödet.

En fascinerande resa

För att komplettera bilden av branschens utveckling i stort i Europa ställde vi några frågor om NCAB mer specifikt till Howard Goff, Vice President Europe, och Rikard Wallin, Vice President Nordics.

Hur har utvecklingen sett ut för NCAB i Europa under de senaste tio åren?

Howard Goff (HG): – Jämför man koncernens omsättning i dag med den vi hade för nio år sedan när jag började på NCAB så är den 2,5 gånger så hög. Trots en bitvis instabil och flyktig marknad har vi haft en mycket stabil, hållbar tillväxt som är både organisk och en följd av förvärv. Det är ganska anmärkningsvärt och har varit en fascinerande resa att vara med på.

”Vår lokala närvaro och vårt lokala engagemang skapar lojala kunder bland företag som värderar kvalitet i alla led.”

HOWARD GOFF, VICE PRESIDENT EUROPE

– Jag tror att en stor del av framgångarna förklaras av att vi är en organisation som drivs av värderingar. Vi sätter kvaliteten först, bygger starka relationer och tar fullt ansvar gentemot våra kunder. Vår lokala närvaro och vårt lokala engagemang skapar lojala kunder bland företag som värderar kvalitet i alla led. Vi ses som en mönsterkortsleverantör med låg risk, vilket är viktigt med tanke på de enorma kostnader för produktägaren som fel på ett mönsterkort kan innebära.

Rikard Wallin (RW): – I Norden, som är en mogen marknad, har NCAB sakta men säkert vuxit på alla fronter. En viktig faktor är att vi bygger relationer med kunder av olika slag, sådana som utvecklar, producerar åt sig själva eller kontrakttillverkar. Gemensamt för alla våra kunder är att de värdesätter bra logistik, leveranssäkerhet och kvalitet. Vi satsar mycket på att hjälpa utvecklare att designa för tillverkning. Ju bättre de är på att ställa krav i sina förfrågningar, desto större chans har vi att få affären.

Howard Goff, Vice President Europe

Rikard Wallin, Vice President Nordics

Vilka är de största utmaningarna för NCAB på den europeiska marknaden i dag?

(HG): – Egentligen vill jag inte tala om utmaningar, det jag ser är möjligheter. Hela strukturen runt vår organisation är decentraliserad och bygger på att ge medarbetarna beslutsrätt och ansvar samt det stöd de behöver för att fatta rätt beslut. Vad vi ska göra är att utveckla våra medarbetare på det sätt de själva vill utvecklas. Det är så vi kan se till att ha de bästa medarbetarna i branschen. Jag har redan sett fantastiska resultat av detta och vi måste fortsätta att kontinuerligt utveckla våra medarbetare.

”Gemensamt för alla våra kunder är att de värdesätter bra logistik, leveranssäkerhet och kvalitet.”

RIKARD WALLIN, VICE PRESIDENT NORDICS

(RW): – Inte sällan har organisationer i elektronikbranschen, i ef-

Två gånger om året anordnas Global Introduction för alla nyanställda medarbetare i NCAB. På bilden berättar Anna Lothsson, Sustainability Manager på NCAB Group om bolagets hållbarhetsarbete.

Hans Ståhl, CEO NCAB Group ringer i klockan då NCAB börsnoterades på Nasdaq Stockholm i juni 2018.

”Vi måste vinna kundernas förtroende för att förklara det mervärde vi levererar i form av högre kvalitet.”

RIKARD WALLIN, VICE PRESIDENT NORDICS

fektiviseringens namn, valt bort det tekniska kunnandet. Därför är det viktigt för oss att hjälpa inköpare och produktägare fatta smarta beslut som baseras på totalkostnaden när de köper mönsterkort. Vi måste vinna kundernas förtroende för att förklara det mervärde vi levererar i form av högre kvalitet. Detta når vi genom lokal närvaro av kompetenta tekniker och säljare på kundernas marknad – och förstås genom att uppvisa stabilitet och hållbarhet över tid i vår leverans.

– Jag tror att en stor del av framgångarna förklaras av att vi är en organisation som drivs av värderingar. Vi sätter kvaliteten först, bygger starka relationer och tar fullt ansvar gentemot våra kunder, säger Howard Goff. Alla bolagen har värderingarna uppsatta på väggen och samtliga anställda har signerat dem.

Hur påverkar den europeiska politiska och ekonomiska utvecklingen NCAB och elektronikbranschen i stort?

(HG): – Blickar vi bakåt kan vi konstatera att NCAB har lyckats överleva och växa trots tidigare politisk och ekonomisk oro. Visst har det funnits smärre hack i kurvan på grund av recessioner, handelskrig, laminatbrist, fluktuerande oljepris, GDPR och nu Brexit. Och visst är världen i dag mindre förutsägbar än under de senaste 30 åren, men bra företag som NCAB kan hantera sådant.

(RW): – Om det vill sig illa, kan en hård Brexit förstås bli en stor smäll för alla inblandade. Annars har inte politisk oro i länder som Polen och Ungern påverkat vår industri särskilt mycket. De är fortfarande viktiga tillverkningsländer för elektronikbranschen.

”Oavsett sektor vänder vi oss till alla som vill minska risken för fel.”

HOWARD GOFF, VICE PRESIDENT EUROPE

Hur ser ni på framtiden?

(HG): – Under 2018 börsnoterades NCAB Group. Det har varit mycket positivt för koncernen och innebär att vi vinner erkännande och respekt. Vi får ännu mer kraft att växa och bygga upp vår kundbas på både mogna och nya marknader.

– Historiskt brukar man dela upp branschen i lågteknologi och högteknologi, men vi definierar den hellre i termer av kvalitet. Oavsett sektor vänder vi oss till alla som vill minska risken för fel. Tillverkar du brandvarnare är tillförlitligheten viktig även om tekniken inte är så avancerad. Samtidigt är det inte så lätt som det ser ut att köpa mönsterkort från lågkostnadsländer. Vår kärnkompetens är just att leverera mönsterkort med hög kvalitet, i rätt tid och till rätt pris. Det kräver mycket av oss genom hela försörjningskedjan och vi ska fortsätta att leverera detta till våra kunder.

(RW): – Ser vi på trender framåt tror jag att alla kommer att behöva förhålla sig till hållbarhetsfrågan. Inte minst är det en viktig faktor för att kunna locka de bästa unga talangerna till sig. Den unga generationen ställer krav på hög trovärdighet på detta område.

En bransch i rörelse framåt

HANS STÅHL
CEO NCAB GROUP

De senaste tio åren har vi sett en spännande utveckling på elektronikmarknaden i stort. Dels med all ny teknik som växer fram men även hur mönsterkortsproduktionen successivt flyttats över till Asien. För NCAB har det betytt mycket; vi har genom vår affärsmodell lyckats leverera värde till våra kunders affär och sett en global tillväxt på 400%. I Europa har vi etablerat bolag i Storbritannien, Frankrike och Italien och finns nu lokalt i 16 länder världen över.

Mycket av den avancerade elektronik som nu finns tillgänglig för alla hade vi inte kunnat sia om för 20 år sedan och det blir allt viktigare att ligga i framkant kunskapsmässigt för att kunna tillfredsställa behovet av de högteknologiska mönsterkort som kommer att behövas. För NCAB är ledordet kvalitet, och för att kunna fortsätta att vara ett attraktivt val, för både kunder och anställda, är det viktigt för oss att ha en hög teknisk kunskap internt så vi kan utbilda och ge råd till kunder för att få fram så bra lösningar som möjligt. Att jobba hållbart är även det en nyckel till framgång för de företag som vill fortsätta att räknas och för vår del fortsätter vi att utveckla den hållbarhetsstrategi som vi antog 2014, och som nu blivit en del av vår verksamhet och finns inkorporerad i vårt dagliga arbete.

Vi ser ljust på framtiden för elektronikindustrin och ser nya möjligheter framöver, både i Europa och andra delar av världen. Det är en förmån att få vara en del av en bransch som ständigt är i rörelse framåt och som påverkar och är en viktig del i många människors vardag.

NCAB Group i sociala medier

För att få de senaste nyheterna från NCAB, följ oss gärna på Twitter, LinkedIn, och YouTube och läs vår blogg där vi fördjupar oss i mönsterkortens mångsidiga värld!

» Twitter » LinkedIn » Blog » YouTube

Bli en av oss!

Vi letar allltid efter kompetenta medarbetare. Är du en duktig tekniker, Customer Support eller Key Account Manager, tveka inte att kontakta oss eller skicka ditt CV till: career@ncabgroup.com

Tidigare ämnen vi belyst

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

» **Mönsterkortsbranschen i USA**
2018 12 14 I NYHETSBREV 4 2018

» **Mer avancerade kort och kortare produktlivscykler**
2018 10 23 I NYHETSBREV 3 2018

» **En bättre framtid**
2018 06 18 I NYHETSBREV 2 2018

» **Factory management**
2018 04 12 I NYHETSBREV 1 2018

» **Mer elektronik på mindre volym**
2017 12 15 I NYHETSBREV 4 2017

» **Hållbara affärer**
2017 10 25 I NYHETSBREV 3 2017

Skriver vi om rätt 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.magnusson@ncabgroup.com

Redaktör **SANNA MAGNUSSON** sanna.magnusson@ncabgroup.com
NCAB GROUP SWEDEN +46 8 4030 0000, Mariehällsvägen 37 A, 168 65 Bromma, SWEDEN, www.ncabgroup.com