

#32016

INFOCUS:

Nära samarbete med fabriken

– nyckeln till ett lyckat slutresultat



NCAB Groups kontor i Kina har 57 anställda som har djup och bred kunskap om mönsterkortsproduktion. De kontrollerar och följer upp på plats.

Vem som helst kan köpa mönsterkort i Kina, men hur får man rätt kvalitet till lägsta total kostnad? NCAB Group har länge tagit ett helhetsansvar för kvalitet och leveranssäkerhet, samtidigt som kunder får nytta av företagets stora köpkraft. Men hur jobbar NCAB på plats i Kina för att kunna hålla sina löften till kunderna? Vi vände oss till Chris Nuttall, Chief Operations Officer på NCAB Group, för att få svar på det.

NCAB beskriver sin verksamhet som integrerad mönsterkortsproduktion, vad betyder det?

– Att vi är en integrerad mönsterkortsproducent innebär i grund och botten att vi tar ett helhetsansvar för hela leveransprocessen. Vi stöttar våra kunder i allt vi gör och det är vi som äger relationen till våra fabriker. På samtliga våra kontor är vi till hundra procent fokuserade på kunderna och på att säkerställa att deras krav, behov och förväntningar uppfylls i fabriken.

– Vi arbetar lokalt, nära kunderna och samtidigt samarbetar vi med fabriken på plats där de finns. Genom att lära känna kunderna och samarbeta på såväl tekniskt som kommersiellt plan, kan vi vara lyhörda för önskemål och behov så att vi gör rätt val och adderar verkligt värde. Samtidigt löser vi frågor i tillverkningsledet enklare genom att finnas på plats hos fabriken, vilka lyssnar på oss tack vare vår starka köpkraft.

– Vårt kontor i Kina har 57 anställda som har djup och bred kunskap om mönsterkortsproduktion. De kontrollerar och följer upp på plats. Och skulle något gå fel, så ser vi till att hantera det på en gång. Vi löser problemen och är alltid helt öppna och ärliga gentemot kunden kring vad det än är som har inträffat. Det är vad

”Vårt kontor i Kina har 57 anställda som har djup och bred kunskap om mönsterkortsproduktion. De kontrollerar och följer upp på plats.”

CHRIS NUTTALL, CHIEF OPERATIONS OFFICER, NCAB GROUP

vi menar med att vi jobbar integrerat och det gäller globalt inom NCAB.

Hur ser NCAB:s övergripande strategi ut när det gäller fabriken?

– Valet av fabrik handlar inte enbart om prissättning eller kostnad, utan om att samarbeta med rätt fabrik i varje enskilt fall. Vi tittar på kvalitet, utrustning, material, stabilitet, kapacitet, kapabilitet och andra särskilda behov, så att vi täcker in hela skalan och alltid hittar den bäst lämpade fabriken eller fabriken.

– Vår strategi går sedan ut på att vi vill finnas på plats geografiskt nära fabriken. Vidare ser vi till att ha minst tre fabriker att välja

på i varje teknikkategori. Från standard multilayer-kort till komplexa HDI-kort, från kort för medicinsk utrustning till fordonsindustri, järnväg eller rymdteknik så vi aldrig är beroende av en enda fabrik. Vi vill aldrig behöva tvinga in ett uppdrag på en fabrik som inte lämpar sig för det.

– Vi ska också spela en viktig roll för varje fabrik som vi anlitar och stå för mer än 15 procent av deras omsättning eller vara bland deras fem största kunder. I dag har vi nio huvudfabriker i Asien som vi samarbetar med, plus fabriker för speciella typer av mönsterkort. Vi har en bra blandning som säkrar nödvändig bredd. Vi lägger endast till fler fabriker när det behövs för att växa, antingen genom ökade kapacitetsbehov eller genom utveckling av en viss teknik.

”Att kvaliteten kommer i första hand är en stark värdering för NCAB och något vi också vill se i våra fabriker.”

CHRIS NUTTALL, CHIEF OPERATIONS OFFICER, NCAB GROUP

Vad krävs för att en fabrik ska kvalificera sig som potential partner till NCAB?

– Det korta svaret lyder: en hel del! NCAB är en av världens största producenter av mönsterkort med outsourcad produktion inom sitt gebit. I vår sourcing-verksamhet har vi därför stora förväntningar på hur våra samarbetspartners ska vara. Fabriker som jobbar med oss måste nå upp till våra krav.

– Att kvaliteten kommer i första hand är en stark värdering för NCAB och något vi också vill se i våra fabriker. Vi kan till exempel hjälpa fabriker att utbilda deras personal, men företagskultur



Chris Nuttall, Chief Operations Officer, NCAB Group.

och värderingar är mycket svårare att ändra och därför är det viktigt att de mjuka värdena redan finns på plats. Detta är något vårt factory management-team i Kina kan utvärdera. I och med att de finns på plats blir det möjligt för oss att hitta fabriker som vill växa med oss.

– Vi utvärderar också maskinparkens status, produktionsanläggningens kvalitet, kunskapen om kemi och material, samt, inte minst viktigt, ledningssystemen när det gäller hållbarhet och samhällsansvar.

Och vilka krav ställer NCAB på sina fabriker?

– På NCAB har vi upprättat vår egen mönsterkorts-specifikation som innefattar 133 punkter. Specifikationen utgör en plattform för kvalitet och en konsekvent benchmark för våra fabriker. Våra kunder skiljer sig mycket åt och de har väldigt olika behov och krav, men



Ellefen Jiang, PCB Design Manager på NCAB Group China, och hennes kollegor undersöker ett mönsterkort under ett fabriksbesök.



Den stora, årliga auditen kompletteras av månatliga möten, process-audits inom områden som behöver särskild uppmärksamhet och audits av fabriken hållbarhets- och CSR-arbete. Titta gärna på vår film om audits för att lära dig mer. Se film >>

fabrikerna ska ändå ha en enhetlig bild av NCAB, och veta vilken grundnivå som gäller för våra acceptanskriterier. Oftast täcker vår mönsterkortsspecifikation in kundernas krav, men går de utöver den så gör vi klart detta för fabriken.

– Förutom att fabriken måste klara att leverera enligt vår specifikation, tecknar vi också avtal som innefattar att man till exempel uteslutande använder material och maskiner som är godkända av oss och att man klarar av vissa ledtider i tillverkningen. NCAB är också tydliga från start vad gäller hur vi vill arbeta med fabrikerna. Vi kräver att få utbilda teamen på fabriken så att de förstår vår

specifikation och vårt arbetssätt och kan implementera dem i fabriken processer.

– Endast utvalda tekniker som godkänts av oss får hantera våra data och de arbetar med NCAB:s egna tekniska team både i Kina och lokalt. Detsamma gäller övrig personal i fabriken, till vår produktion väljer vi ut de mest erfarna medarbetarna och de som kan visa upp bäst resultat. Uppstår det något problem, spårar vi dessa till de enskilda individerna och genomför utbildningsinsatser.

– Vi följer även kontinuerligt upp nyckeltal för kvalitet och leveranssäkerhet samt vilka åtgärder som vidtas vid eventuella problem. Vi genomför också omfattande granskningar (audits) på fabrikerna. Vår stora årliga audit kompletteras av månatliga möten, process-audits inom områden som behöver särskild uppmärksamhet och audits av fabriken hållbarhets- och CSR-arbete.

Hur sker integrationen med fabrikerna?

– Som jag redan har nämnt arbetar vi på plats, nära fabrikerna. Vi mäter, utvärderar, följer upp och arbetar med förbättringar. Om fabriken inte når sina nyckeltal kan vi följa upp det direkt. Vi håller ett vakande öga på processen och produkten och kan vidta nödvändiga förbättringsåtgärder. Är man inte på plats, så faller allting.

– NCAB ägnar 180 dagar om året åt att genomföra audits i våra fabriker. Vid den stora årliga audit vi genomför i varje fabrik finns tre personer på plats i tre dagar. Vi granskar hårt, men rättvist. Dessutom genomför vi 90 process-audits om året. De processer vi då undersöker bestäms så sent som två månader innan det är dags, för att vi ska kunna välja ut områden där vi har märkt av problem. På så vis kan granskningarna medverka till omedelbara förbättringar.

– Vi följer alltid upp våra audits vid månatliga möten med fabrikerna. Vi vet att det behövs uppföljning för att förbättringar ska komma till stånd och vi vill inte vänta ett helt kvartal på det. I vissa fall kommer vi tillbaka inom några dagar. Det är lite av en LEAN-process. I och med att vi är så närvarande i fabrikerna är det enkelt för oss att driva på för förändring.

VIKTIGA KOMPONENTER SOM GÖR SKILLNAD

- > **NCAB Groups mönsterkortsspecifikation med 133 punkter:** Specifikationen utgör en plattform för kvalitet och en konsekvent benchmark för de fabriker som används.
- > **Audits:** Ett lokalt förankrat team genomför regelbundet omfattande och detaljerade audits. Fokus ligger på tillverkningen och förhållandena på plats i fabriken och allt som kommer fram följs sedan noggrant upp.
- > **Sourcing-processen:** Genom att noggrant granska fabrikers status, erfarenhet, kunnande och attityd identifierar NCAB de fabriker som anlitas för tillverkning av kundernas mönsterkort.
- > **Godkänd maskinpark/personal:** NCAB identifierar specifika maskiner som får användas samt väljer ut och utbildar den bästa personalen på fabriken för produktionen åt NCAB:s kunder.

Hur ser arbetet med fabrikena ut på plats? Vilka delar särskiljer NCABs arbetssätt?

– Jag skulle säga att det framförallt är en kombination av några olika komponenter.

– Som tidigare nämnt så har vi vår mönsterkortsspecifikation med 133 punkter som är en viktig del för att våra mönsterkort ska leva upp till de höga kvalitetskraven.

– Sedan har vi vår sourcing-process. Vi arbetar med sourcing i två steg. I det första steget utgår vi från en databas som innehåller fler än 1 000 fabriker som arbetar i olika produktgrupper och kategorier. Vi utvärderar dem utifrån status, marknadsposition, erfarenhet, teknikanvändning och godkännanden. Utifrån denna gallring får vi fram en kortare lista med 20-25 tänkbara fabriker. Detta gör vi kontinuerligt, även då vi inte har några direkta behov av nya fabriker.

– I steg två tittar vi utifrån ett specifikt kundkrav närmare på listan över tänkbara nya fabriker som har identifierats i steg ett. Vi väljer ut minst tre fabriker och genomför fabriksbesök, fullständiga audits och uppföljningsbesök innan vi bestämmer oss för att arbeta vidare med en eller två av dem. Sedan sker ett kontrollerat uppstartsskede där vi får dem att godta våra förväntningar och arbetssätt enligt vad jag redan har beskrivit.

– Ytterligare en viktig faktor är alla våra audits som utgör grunden i vårt arbete med ständiga förbättringar. Vi har ett starkt team som arbetar på detaljnivå. Våra granskningar är ett ingående arbete, inte bara vanliga revisioner där punkter prickas av enligt en ISO-standard. NCAB:s audits utgår från omfattande erfarenheter av tillverkning. Hur tillverkas produkterna på fabriken? Hur är kvaliteten? Vad får vi ut från fabriken? Audit-dokumentet är ett mycket användbart verktyg för att bekräfta att en fabrik håller måttet.



Under NCABs årliga stora audit finns tre personer på plats i fabriken under tre dagar.

– Det fjärde området jag vill peka på är att fabrikena som samarbetar med oss enbart får använda maskiner och personal som vi har godkänt till vår produktion. Vi väljer ut den bästa personalen och lägger ner många timmar på att utbilda dem, samtidigt som vi identifierar utrustningen som används. På så vis gör vi den annars generiska tillverkningsprocessen unik för oss. Det är här vi adderar värde för våra kunder och ger dem mer än de skulle kunna få ut på egen hand.

Vad är viktigt för ett framgångsrikt, långsiktigt partnerskap med fabrikena?

– En stark relation, vilket kräver tillit från båda sidor samt villighet från deras sida. Vi måste arbeta på rätt sätt för att det ska fungera. NCAB arbetar i ett öppet partnerskap med fabrikena. Vi vill samarbeta på lång sikt och det är därför vi investerar tid med vår egen personal ute på plats hos dem. På samma sätt är det med

det långsiktiga partnerskapet för ögonen som fabrikena dedikerar specifik utrustning och personal till NCAB.

– Transparens är också viktigt. Vi är transparenta gentemot såväl kunder som fabriker. Fabrikena är transparenta mot oss. Tillit bygger öppenhet, vilket bygger villighet. Det är lite som ett äktenskap – ett verkligt långsiktigt partnerskap!

”Genom att arbeta nära fabrikena hänger vi med bättre i den snabba teknikutvecklingen.”

CHRIS NUTTALL, CHIEF OPERATIONS OFFICER, NCAB GROUP

Det är tydligt att NCAB arbetar hårt och systematiskt för att utveckla sina fabriker, men vad lär ni er av fabrikena?

– Genom att arbeta nära fabrikena hänger vi med bättre i den snabba teknikutvecklingen. Vi kan se direkt vart fabrikena är på väg och hur vi kan samarbeta för att fylla eventuella nya behov som uppstår. Det kan handla om helt nya tekniker, som 3D-tryck, men också om nya material, nya produktionsprocesser eller att flera olika processer slås samman. Vi måste ha ett öga på vartåt tekniken utvecklas och vi lär oss av fabrikena.

– Dessutom identifierar vi best practices för hur olika utmaningar ska hanteras och kan sprida det från en av våra fabriker till de andra. Detta gäller inte bara frågor som rör tillverkning eller kvalitet, utan också sådant som hälsa och säkerhet, miljö, medarbetarnas välmående och så vidare.

Vilken nytta resulterar NCAB:s arbetssätt i?

– Här talar siffrorna sitt tydliga språk. Förra året satte vi nytt världsrekord när det gäller kvalitet. Hela 99,24 procent av våra leveranser skedde utan klagomål. Vi hade också fantastiska siffror när det gäller kundnöjdhet, 4,29 på en 5-gradig skala. Samtidigt växte vår totala orderingång. Att vår kvalitet är världsledande samtidigt som våra kunder är nöjda och köper mer av oss, visar att vi kan sätta kvaliteten först utan att krångla till saker i onödan eller skapa för stora kostnader för kunderna. Detta tycker jag verkligen demonstrerar nyttan med vad vi gör. Allt landar till slut i bättre kvalitet och bättre service.

– Vi har genomfört tester som visar att om man tar en väldigt generisk process och jämför det resulterande mönsterkortet från NCAB med samma kort som inte är från oss, så är vårt kort den bättre produkten, även om det kommer från samma fabrik.

Vad är den största framtida utmaningen?

– Vi är ett tillväxtföretag på en mycket snabbföränderlig marknad där vi ständigt måste utveckla vår förmåga och effektivitet. Vi måste se till att vi håller samma riktning som våra kunder och samtidigt har ett beslutsamt öga på den tekniska horisonten.

HÖG KVALITET OCH NÖJDA KUNDER

- > **99,24 %** av NCAB Groups mönsterkortsproduktion levererades utan klagomål under 2015.
- > **4,29 av 5** blev resultatet i NCAB Groups kundnöjdhetsundersökning 2015.
- > **131 miljoner euro** var värdet på NCAB Groups totala försäljning 2015.

Krävande arbetssätt som utvecklar verksamheten

Samarbetet med NCAB Group har spelat en viktig roll i den Shenzhen-baserade mönsterkorts-tillverkaren Joves utveckling till en betydande aktör med tre fabriker. Vi bad delägaren och marknadsdirektören Wang Lu berätta om samarbetet.

Hur gick det till när ni började samarbeta med NCAB?

– Vi började arbeta med dem 2004. Då var vi väldigt små och Kenneth Jonsson [technical manager på NCAB Group i Sverige] var inte särskilt imponerad när han först besökte oss. Men de gav oss ändå en chans och vi fick mycket hjälp och stöd från dem. Vi lärde oss mycket av NCAB och de har hjälpt till att driva på vår utveckling till att vi nu har tre fabriker – en för små volymer, en för medelstora volymer och en ny, som är till för high-tech-mönsterkort. I dag producerar Jove mönsterkort till ett värde av 50 miljoner dollar per år och alla tre fabriker arbetar med NCAB.

– Redan från första början stod det klart att NCAB inte är ett upphandlande bolag som bara är på jakt efter lägsta priset. De fokuserar på kvaliteten och helheten, på att minimera klagomålen.

Hur fungerar samarbetet mellan Jove och NCAB?

– NCAB är en av våra fem största kunder. Jag skulle beskriva vår relation som att vi är partners. På den europeiska marknaden är Jove beroende av NCAB, i synnerhet i Nordeuropa. De är vår enda verkliga partner i Europa och vi vet att de representerar oss till 100 procent.

– NCAB kontrollerar produktionen mot deras hårda specifikationslista i stort sett dagligen och sedan har vi deras årliga audits med ett team som kommer till fabriken i flera dagar. Vårt samarbete med NCAB:s kontor i Shenzhen är väldigt nära, har vi en fråga så får vi snabba svar.

– Vi behandlar verkligen NCAB som vår viktigaste kund. Vi gillar dem även om de pressar våra priser. De är lojala och öppna för diskussioner. De förväntar sig och får bra priser, kvalitet och leveranssäkerhet. Vi försöker förbättra oss hela tiden eftersom vi inte vill

förlora chansen att jobba med NCAB. Det händer till och med att vi är beredda att förlora pengar i vissa projekt eftersom vi ändå vinner på helheten.

”NCAB:s medarbetare har omfattande kunskaper om mönsterkortsteknik. De hjälper oss när vi stöter på problem och kan komma med idéer och förslag.”

WANG LU, MARKETING DIRECTOR, JOVE

På vilket sätt hjälper NCAB er att utvecklas?

– NCAB:s medarbetare har omfattande kunskaper om mönsterkortsteknik. De hjälper oss när vi stöter på problem och kan komma med idéer och förslag. Uppstår det problem med kvalitet eller leveranser så ordnar vi ett möte för att diskutera hur vi kan uppnå förbättringar. De hjälper oss att utvecklas tekniskt och inte minst vad gäller kvaliteten. Detta kan vi också utnyttja i vår produktion för andra kunder.

– Att NCAB ställer högre krav kan också vara bra för våra affärer. Medan andra fabriker köper den billigaste utrustningen, har NCAB krävt att vi investerar i den bästa. Det lönar sig i längden. En dyr maskin som vi köpte för tio år sedan kan vi fortfarande använda i dag. Det hade aldrig gått med en billigare maskin.

– Från början tyckte vi att det var onödigt med NCAB:s starka närvaro i fabriken. Men sedan har vi gradvis insett att det är något som



Wang Lu, delägare och marknadsdirektör, Jove tillsammans med Örjan Ödegård, Commercial Director, NCAB Group Norway, på NCAB Group Factory Day.

”Att NCAB ställer högre krav kan också vara bra för våra affärer. Medan andra fabriker köper den billigaste utrustningen, har NCAB krävt att vi investerar i den bästa. Det lönar sig i längden.”

WANG LU, MARKETING DIRECTOR, JOVE

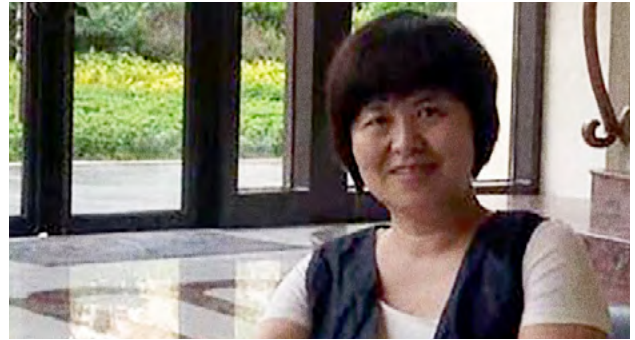
även gagnar oss, inte minst när kunderna har höga krav. Tack vare sitt kunnande kan NCAB:s anställda hjälpa oss att undvika fel. På så vis hjälper de till att utveckla fabriken.

Hur är det att arbeta med NCAB jämfört med andra kunder?

– Den stora skillnaden är att vi inte har en särskild mönsterkorts-kunnig person från andra kunder som kontrollerar vad vi gör på en daglig basis. De flesta kunder använder IPC klass 2-standard för sina mönsterkort, men NCAB har striktare krav. Vi har därför en specifik CAM-tekniker som hanterar NCAB och som kan deras specifikation väldigt bra.

– NCAB:s audits av våra processer är mycket strikta. När vi öppnade vår nya fabrik var vi tvungna att gå igenom hela godkännandeprocessen från start. Fem personer kom till fabriken i fyra-fem dagar för att kontrollera varje process. Det är en väldigt tuff audit. De gav oss en åtgärdslista och vi fick en månad eller så på oss att förbättra processen, sedan kom NCAB tillbaka för att inspektera att vi löst problemen innan vi blev godkända.

– Om vi vill flytta tillverkningen av en viss mönsterkortsdesign från



Wang Lu, Marketing Director, Jove.

en av våra fabriker till en annan så måste både NCAB och slutkunden först godkänna detta. Varje design måste godkännas. Arbetssättet resulterar i mycket hemläxor för oss, men det är i grund och botten positivt. Det leder till förbättringar i hela processen, och är en orsak till att Jove kan utvecklas så bra.

Så Jove tror på ett fortsatt långsiktigt samarbete?

– Ja, vi satsar på nya erbjudanden som gör att vi kan utöka relationen med NCAB ytterligare. Vi kan nu tillverka HDI, mer komplexa och avancerade mönsterkort. Förhoppningsvis kan vi samarbeta allt närmare med NCAB. Vi är alltid samarbetspartners, aldrig konkurrenter. Det är en verklig vinn/vinn-situation. På minst tio års sikt är vi inriktade på ett långsiktigt förhållande, efter det kommer jag att gå i pension och då vet jag inte vad som händer [skratt]!

Frågor jorden runt: Vilken respons får ni från kunderna på arbetet som NCAB lägger ned på fabrikena?



FRANKRIKE

CELINE NUTTALL

Customer Support,
NCAB Group Frankrike

– I dag söker kunderna inte en trader, utan ett företag som kan ge dem en heltäckande lösning. Deras huvudfokus ligger på att få mönsterkort med hög kvalitet till konkurrenskraftiga priser. De vet att vi kan leverera bättre slutresultat just eftersom vi har egen personal och egna processer i fabrikena. De vet också att vi följer deras specifikationer, väljer ut rätt fabrik och hanterar deras order bättre än de skulle kunna göra själva. En kund sade sig faktiskt vara övertygad om att våra IPC klass 2-kort håller högre kvalitet än vissa fabrikers IPC klass 3-kort.



KINA

KATHY XIE

Key Account Manager,
NCAB Group Kina

– Eftersom våra lokala kunder också finns på plats i Kina har de fler tillfällen att besöka oss och se med egna ögon hur vi adderar värde. Kunderna imponeras framför allt av den nära relationen NCAB har med fabrikena och hur noggrant vi kontrollerar att de lever upp till våra krav när det gäller sådant som kvalitet och leveranssäkerhet. Kunderna upplever också att vi, tack vare vårt factory management, har omfattande erfarenhet och kan ge dem lämpliga tekniska förslag.



TYSKLAND

RENSHUO LIU

Technical Support Manager,
NCAB Group Tyskland

– Våra kunder värdesätter att vi tar fullt ansvar för deras mönsterkorts krav, det vill säga levererar i tid enligt vår mönsterkorts-specifikation. En styrka som också uppskattas är att vi både har NCAB-anställda och dedikerad fabrikspersonal på plats i fabriken för att säkra och kontrollera produktionsprocessen.

Närhet och integration – två viktiga ledord i NCAB:s affärsmodell

HANS STÅHL
CEO NCAB GROUP



Sett till hur vårt köpbeteende de senaste åren har förändrats mot att mer och mer gå via digitala kanaler så är det lätt att tro att närhet inte är en viktig faktor längre. Men jag anser att fysisk närvaro aldrig går att ersätta när det gäller att tillverka och leverera det optimala mönsterkortet. En person som på plats i fabriken jobbar med att exempelvis förbättra lödmaskprocessen kan aldrig ersättas av en IT-tjänst då detta är ett jobb som kräver dagar tillsammans med fabriken operatörer och processingenjörer.

Mönsterkortstillverkning är en komplex process, jämfört med till exempel komponenter, mycket beroende av att korten är kundspecifika. Det finns inga standardlösningar. Att finnas på plats i

produktion, följa upp och säkerställa kvalitet, blir en avgörande framgångsfaktor och en viktig del i det vi kallar integrerad mönsterkortstillverkning. Däremot är det viktigt med ett väl fungerande IT-stöd som förenklar administrativa processer och som kontinuerligt utvecklas efter behoven.

I framtiden måste vi integrera ännu mer, med både kund och fabrik, inom IT (till exempel EDI) och på att lösa specifika processutmaningar (till exempel nya krav på pluggning av viahål).

Närvaro och integration är viktigt på alla nivåer, framförallt när man har utmaningar som gäller ledtid, reklamationshantering, audits och pris.



NCAB Group i sociala medier

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

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

14 av de 133 viktigaste kännetecknen för ett hållbart mönsterkort - läs mer om:

» [NCAB Groups Mönsterkortsspecifikation](#)

Tidigare ämnen vi belyst

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

» Ansvarstagande som affärsidé

2016 06 22 | NYHETSREVE 2 2016

» Kinas ekonomi

2016 04 08 | NYHETSREVE 1 2016

» UL-godkännande

2015 12 09 | NYHETSREVE 4 2015

» Outsourcing till lågkostnadsländer

2015 09 29 | NYHETSREVE 3 2015

» Mönsterkortsinköp

2015 06 01 | NYHETSREVE 2 2015

» Hållbara affärer

2014 12 22 | NYHETSREVE 4 2014

Skriver vi om fel ämnen?

Vi letar ständigt efter intressanta ämnen att fördjupa oss i. Har du en tanke om vad du skulle vilja läsa mer om eller synpunkter kring det vi skrivit? Hör gärna av dig till oss och berätta mer.

Mejla sanna.magnusson@ncabgroup.com