

#32016

INFOCUS:

Tæt samarbejde med fabrikken – nøglen til et vellykket resultat



NCAB Groups kontor i Kina har 57 medarbejdere med et indgående og bredt kendskab til printkortproduktion. De overvåger og følger op på stedet.

Enhver kan købe printkort i Kina, men hvordan opnår man den rigtige kvalitet til de lavest mulige omkostninger? NCAB Group har længe taget det fulde ansvar for kvalitet og leveringssikkerhed, mens kunderne nyder godt af virksomhedens stærke, omfattende købekraft. Men hvordan udnytter NCAB sin lokale tilstedeværelse i Kina til at opfylde sine løfter til kunderne? Vi har spurgt Chris Nuttall, Chief Operations Officer hos NCAB Group, om dette.

NCAB er en integreret printkortproducent. Hvad indebærer det?

“At være en integreret printkortproducent handler grundlæggende om at tage det fulde ansvar for hele leveringsprocessen. Vi støtter kunden i alt, hvad vi gør, og på hvert eneste af vores kontorer er vi 100 % fokuserede på vores kunder for at sikre, at deres krav, ønsker og forventninger bliver opfyldt på fabrikkerne.”

“Vi arbejder lokalt, tæt på vores kunder, samtidig med at vi har et tæt samarbejde med fabrikkerne ude hos dem. At lære kunderne at kende og arbejde sammen med dem, både på teknisk og forretningsmæssigt niveau, sætter os i stand til at tilføre reel værdi, da vi virkelig kan forstå deres behov og vælge de rigtige løsninger, så vi kan opfylde deres forventninger. Samtidig er det nemmere at definere og implementere løsninger på producentsiden ved ganske enkelt at være på fabrikken, og dette fremmes også af vores stærke købekraft.

“På vores kontor i Kina har vi 57 medarbejdere med et indgående og bredt kendskab til printkortproduktion. De overvåger og følger op på stedet, og hvis vi ser, at der opstår problemer, sørger vi for at løse dem hurtigt. Vi tager os af problemer og agerer altid fuldstændig gennemsigtigt og ærligt over for kunden i forhold til det, der er sket. Det er det, vi mener, når vi taler om vores integrerede tilgang til vores arbejde, og det gælder for NCAB globalt.”

Hvordan vil du beskrive NCABs overordnede strategi i forhold til fabrikkerne?

“Når vi vælger en fabrik, ser vi ikke kun på prissætningen eller omkostningerne, men på alle mulige indikatorer, som kan hjælpe os med

“Vores kontor i Kina har 57 medarbejdere, som har et indgående og bredt kendskab til printkortproduktion. De overvåger og følger op på problemer på stedet.”

CHRIS NUTTALL, CHIEF OPERATIONS OFFICER, NCAB GROUP

at evaluere og udvælge den rigtige partner for NCAB, vores kunder og de projekter, vi giver dem. Dette kan omfatte kvalitet, udstyr, materialer, stabilitet, kapacitet, kapabilitet og andre særlige krav, så vi er i stand til at dække hele spektret og altid kan finde den mest velegnede fabrik eller de mest velegnede fabrikker.

“Andre vigtige elementer for vores strategi omfatter, at vi er geografisk tæt på fabrikkerne, og vi tilstræber at have tre indkøbskilder, så vi er sikre på at kunne vælge imellem mindst tre fabrikker inden for hvert teknologiselement: fra standard- flerlags-printkort til komplekse HDI-printkort, fra kort designet til medicinsk udstyr til kort beregnet til bil-, jernbane- og luft-/rumfartsindustrien. Vi er aldrig kun afhængige af en enkelt fabrik. Vi vil heller aldrig forsøge at få afsat en opgave til en fabrik, som ikke har erfaring, kapabilitet eller færdigheder til at håndtere netop den opgave.

“En anden fokus er den rolle, vi har på hver af vores fabrikker. Vi ønsker at være en stor kunde med den målsætning at udgøre over 15 % af deres omsætning eller være blandt deres fem største kunder. I

dag samarbejder vi med ni store fabrikker i Asien og virksomheder, som producerer specielle printkorttyper. Vores sammensætning af fabrikker sikrer, at vi har den bredde, vi har behov for. Vi tilføjer kun nye fabrikker, når vi har behov for at vokse, enten på grund af kapacitetsbehov eller ved udvikling af særlige teknologier.”

Hvad skal der til, for at en virksomhed kan kvalificere sig til at blive en potentiel partner?

“Det korte svar er: en hel del. NCAB er en af de største printkortproducenter i verden, som outsourcer sin produktion. Når vi outsourcer, har vi høje forventninger til vores potentielle partnere. De fabrikker, som ønsker at samarbejde med os, skal opfylde vores krav.

“Quality first (Kvaliteten kommer i første række) er en vigtig værdi hos NCAB og noget, vi ønsker at se på vores fabrikker.”

CHRIS NUTTALL, CHIEF OPERATIONS OFFICER, NCAB GROUP

“Quality first (Kvaliteten har højeste prioritet) er en vigtig værdi hos NCAB, og sådan skal det også være på vores fabrikker. Vi kan for eksempel hjælpe fabrikkerne med at uddanne deres medarbejdere, men det er vanskeligt at ændre eller opbygge virksomhedens kultur og værdier, hvis de ikke allerede eksisterer, så vi ønsker at se, at de “bløde” værdier allerede er på plads. Vores fabriksledelsesteam i Kina kan evaluere disse aspekter meget detaljeret, fordi de befinder sig på stedet, og det sætter os i stand til at finde de rigtige fabrikker, som ønsker at vokse sammen med os.

“Vi skal også evaluere udstyrets status, niveauet for fabrikken og de kemikalier og materialer, der anvendes, og ikke mindst skal de have et styringssystem, der afspejler vores eget ønske om bæredygtighed/CSR.”

Hvilke krav stiller NCAB til sine fabrikker?

“Hos NCAB har vi udarbejdet vores egne printkortspecifikationer, som



Chris Nuttall, Chief Operations Officer, NCAB Group.

består af 133 punkter. Denne specifikation udgør en platform, en standard for et defineret, vedvarende kvalitetsniveau, som vi forventer af vores fabrikker. Vi har et bredt udvalg af kunder, hvis behov og krav varierer meget, og vi ved, at for at vi kan opnå en ensartet produktkvalitet, skal fabrikkerne forstå, at alle ordrer fra NCAB skal holde et konsekvent grundlæggende niveau for at kunne godkendes. I de fleste tilfælde dækker NCABs printkortspecifikationer kundernes krav. I de tilfælde, hvor specielle behov overstiger specifikationen, gøres der tydeligt opmærksom på dette over for fabrikken.

“Ud over at bede fabrikken levere i overensstemmelse med vores specifikationer og godkendelseskrav, kræver vi også, at de f.eks. kun anvender materialer, som er godkendt af NCAB, i nogle tilfælde fremstillet på NCAB-godkendt udstyr, og at de overholder specifikke leveringstider. NCAB lægger også vægt på at beskrive tydeligt fra begyndelsen, hvordan vi ønsker at samarbejde med en fabrik. Vi kræver, at vi må uddanne teamene på fabrikken for at sikre, at de forstår vores



Ellefen Jiang, PCB Design Manager hos NCAB Group China, undersøger et printkort under et fabriksbesøg med kolleger.



De årlige audits på fabrikkerne suppleres med månedlige møder, procesaudits på områder, som behøver særlig opmærksomhed, samt audits af fabrikkens bæredygtighed og CSR-arbejde. Hvis du vil vide mere om dette, kan du se vores film om audits. Se filmen >>

specifikationer og måde at arbejde på, og at de implementerer det i fabrikkens processer.

“Kun dedikerede produktions tekniske ingeniører, som vi har evalueret og godkendt, må håndtere vores data, og de arbejder direkte sammen med NCABs egne tekniske teams, både i Kina og lokalt. Dette gælder også andet personale på fabrikken, og vi udvælger de mest erfarne og kompetente medarbejdere til at arbejde på vores ordrer. Hvis der opstår et problem, identificerer vi det, og hvis det er nødvendigt, udgør en del af den korrigerende handling at give de involverede personer den korrekte supplerende undervisning.

VIGTIGE KOMPONENTER, SOM GØR EN FORSKEL

- > **NCAB Groups printkortspekifikation med 133 punkter:** Specifikationen udgør en kvalitetsplatform og er en fast standard på de fabrikker, vi anvender.
- > **Audits:** Et lokalt baseret team gennemfører regelmæssige, grundige og detaljerede audits med fokus på produktion og forholdene på fabrikken. Der følges grundigt op på eventuelle problemer.
- > **Udvælgelsesprocessen:** Ved hjælp af en grundig gennemgang af fabrikernes status, erfaring, viden og holdninger kan NCAB udvælge fabrikker, der muligvis kan kvalificere sig som producent af NCABs kunders printkort.
- > **Godkendt udstyr og personale:** NCAB udpeger det specifikke udstyr, der skal anvendes, og udvælger og uddanner de bedste medarbejdere på fabrikken, som skal arbejde med produktion af printkort til NCABs kunder.

“Vi overvåger ligeledes konstant hovedindikatorerne for kvalitet og levering samt de anvendte foranstaltninger i forbindelse med eventuelle opståede problemer. Vi gennemfører også omfattende audits på fabrikkerne, og vi supplerer vores årlige audit på fabrikkerne med månedlige møder, procesaudits på områder, som behøver særlig opmærksomhed, samt audits af fabrikkens CSR-arbejde.”

Hvordan vil du beskrive integrationsprocessen på fabrikkerne?

Som jeg nævnte tidligere, arbejder vi på stedet, tæt på fabrikkerne. Vi måler, evaluerer, følger op og arbejder på forbedringer. Hvis det ikke lykkes fabrikken at nå dens mål, kan vi følge op på dette omgående. Vi holder et vågent øje med processen og produktet og kan anvende de nødvendige korrigerende handlinger, da vi befinder os på stedet. Ellers ville det ikke fungere.

“NCAB dedikerer 180 timer årligt til audits på fabrikkerne. De største audits, som vi gennemfører på fabrikkerne, involverer, at tre af vores folk arbejder på stedet i tre dage. Vores tilgang er hård, men retfærdig. Derudover gennemfører vi 90 procesaudits hvert år. Vi beslutter os for, hvilke processer der skal overvåges, to måneder før auditten. Det gør os i stand til at definere områder, hvor vi har haft problemer, og muliggør, at vi kan udbedre disse problemer med det samme.

“Vi følger altid op på vores audits og handlinger som en del af de månedlige møder med fabrikkerne. Vi er helt bevidst om, at opfølgning er af afgørende betydning for at sikre, at de nødvendige forbedringer rent faktisk finder sted. Vi ville ikke se den samme grad af forbedringer, hvis vi intervererede en gang i kvartalet. Det er ikke nok. I nogle tilfælde kommer vi tilbage få dage efter for at følge op på situationen. Vores markante tilstedeværelse på fabrikkerne gør det nemt for os at tilskynde til forandringer.”

Hvordan vil du beskrive dit arbejde på stedet? Hvad karakteriserer NCABs tilgang?

“Jeg mener, at det fremfor alt er en kombination af en række forskellige elementer. Som jeg tidligere nævnte, er der vores printkortspekifikation, som består af 133 punkter, og den er en vigtig årsag til de høje

kvalitetsstandarder, der ligger til grund for vores printkort. Men helt fra begyndelsen, når vi skal samarbejde med en fabrik, har vi vores udvælgelsesproces. Den består af to trin. På første trin tager vi udgangspunkt i en database, som indeholder mere end 1.000 fabrikker, som er aktive inden for forskellige produktgrupper. Vi evaluerer dem ud fra deres status, markedsposition, erfaring, brug af teknologi og kundevurderinger. På baggrund af denne udvælgelsesproces udarbejder vi en liste med 20-25 potentielle fabrikker. Dette gør vi løbende, også når vi ikke har et aktuelt behov for nye fabrikker.

“På andet trin handler vi på baggrund af et specifikt efterspørgselsbehov, og vi begynder med listen over potentielle nye fabrikker, som blev udpeget i trin et. Vi evaluerer de potentielle fabrikker i forhold til efterspørgslen, og udvælger mindst tre fabrikker, som vi derefter besøger, auditerer og aflægger opfølgende besøg hos, før vi beslutter os for at samarbejde med en eller to af dem. Derefter følger en kontrolleret ramp-up fase, hvor vi får dem til at acceptere vores forventninger og arbejdsmetode, som tidligere beskrevet.

“En anden vigtig faktor er de audits, vi gennemfører – hver og en. De er en afgørende del af vores løbende forbedringstiltag. Vi har et stærkt team, som arbejder meget detaljeret, og med en sådan tilgang er det ikke standardaudits, som efterprøver en audit i forhold til en ISO-standard. NCABs audits samt en gennemgang af de enkelte dele af deres styringssystem foregår ekstremt grundigt og er baseret på omfattende produktionserfaring, hvor vi stiller spørgsmål som for eksempel: “Hvordan fremstiller de egentlig deres produkter på fabrikken?” “Hvor godt fremstiller de dem parti for parti i forhold til kravene?” “Hvad kan vi få ud af dem?” Dokumentet fra auditten er et meget vigtigt værktøj til validering af, om en virksomhed lever op til standarden.



NCABs årlige audits involverer, at tre af virksomhedens folk arbejder på stedet i tre dage.

“Det fjerde område, som jeg vil fremhæve, er, at når vi arbejder på vores ordrer, så anvender vores partnerfabrikker kun udstyr og personale, som vi har autoriseret. Vi udvælger det bedste personale og bruger mange timer på at uddanne dem, samtidig med at vi sørger for, at de anvender det korrekte udstyr. På denne måde kan vi gøre den ellers generiske produktionsproces unik for os. Det er sådan, vi tilføjer værdi for vores kunder og giver dem mere, end de ellers kunne opnå på egen hånd.”

Hvad er vigtigt for et vellykket og langvarigt partnerskab?

“Et stærkt forretningsforhold, og dette kræver tillid og imødekommenhed fra begge parter. Vi må have den rigtige tilgang, for at det hele kan tage form. NCAB samarbejder med fabrikkerne i et åbent partnerskab og gør det klart, at et partnerskab betyder, at vi ønsker at samarbejde på langt sigt, og at det er derfor, vi investerer vores eget personales arbejdstid på stedet. Det er derfor, fabrikkerne også forsyner NCAB med udstyr og medarbejdere.

“Gennemsigtighed er også vigtig. Vi agerer gennemsigtigt over for både kunder og fabrikker. Fabrikkerne agerer gennemsigtigt over for os. Tillid avler gennemsigtighed, som igen avler imødekommenhed. Det er lidt ligesom et ægteskab – et virkelig langvarigt partnerskab!”

“Et tæt samarbejde med fabrikkerne er med til at holde os opdateret om den hurtige teknologiske udvikling i denne industri.”

CHRIS NUTTALL, CHIEF OPERATIONS OFFICER, NCAB GROUP

I arbejder tydeligvis hårdt og systematisk for at opbygge jeres fabrikker, men hvad lærer I af dem?

“Et tæt samarbejde med fabrikkerne er med til at holde os opdateret om den hurtige teknologiske udvikling i denne industri. Vi kan holde styr på, hvor fabrikkerne er på vej hen, og vi er i stand til hurtigt at finde måder, som vi kan samarbejde på for at opfylde nye behov, der måtte opstå. Dette kan omfatte nye teknologier, nye materialer, nye produktionsprocesser eller endda en kombination af forskellige processer. Vi skal holde øje med, i hvilken retning teknologien udvikler sig, og vi lærer af fabrikkerne.

Derudover kan vi finde frem til den bedste praksis i håndteringen af de forskellige udfordringer, vi møder, og overføre det, vi lærer, fra én fabrik, til en anden. Dette gælder ikke kun i forbindelse med produktion eller kvalitet, men også på områder som sundhed og sikkerhed, miljø, medarbejdertrivsel osv.”

Hvad er fordelene ved NCABs tilgang?

“Her siger tallene det hele. Sidste år satte vi en ny verdensrekord på kvalitetsområdet. Ikke mindre end 99,24 % af vores leverancer forløb uden reklamationer. Vi opnåede også fantastiske tal i forbindelse med kundetilfredshed: 4,29 på en 5-punktsskala. Samtidig steg vores samlede ordretilgang. Vores kvalitet er førende i verden, og vores kunder er tilfredse og køber mere hos os. Det beviser, at vi kan give kvaliteten højeste prioritet, uden at gøre tingene unødvendigt komplicerede eller pådrage os store omkostninger på kundernes vegne. Jeg synes, det virkelig viser fordelene ved det, vi gør. Det kan i sidste ende opsummeres på denne måde: bedre kvalitet og bedre service.

“Vi har set, at printkort, som vi har produceret, er blevet sammenlignet med printkort fra den samme fabrik, som er fremstillet i en generisk proces. Denne sammenligning viste, at NCAB-produktet er bedre, selvom det kom fra den samme fabrik.

Hvad ser du som din største udfordring fremover?

“Vi er en højvækstvirksomhed på et marked, som ændrer sig meget hurtigt, og vi skal derfor konstant forbedre vores færdigheder og effektivitet. Det er af afgørende betydning, at vi løbende er på vores kunders side, samtidig med at vi holder et vågent øje med den teknologiske horisont.”

HØJ KVALITET OG TILFREDSE KUNDER

- **99,24 %** af NCAB Groups printkortproduktion blev leveret uden reklamationer i 2015.
- **4,29 ud af 5** var resultatet af NCABs kundetilfredshedsundersøgelse i 2015.
- **975 millioner DKK** var det samlede salgstal, som NCAB Group opnåede i 2015.

Krævende arbejde, som opbygger virksomheden

Den Shenzhen-baserede printkortproducent, Jove, er vokset betydeligt i det sidste årti, og deres partnerskab med NCAB har spillet en stor rolle i denne udvikling. Medejer og Marketing Director, Wang Lu, fortæller InFocus mere om dette:

Hvordan begyndte jeres partnerskab med NCAB?

“Vi begyndte at samarbejde med NCAB i 2004. Dengang var vi en meget lille virksomhed. Kenneth Jonsson (Technical Manager hos NCAB Group) var ikke specielt imponeret første gang, han besøgte os. Men NCAB gav os alligevel en chance, og vi fik stor hjælp og støtte og lærte meget af dem. NCAB hjalp os med at øge vores vækst i en sådan grad, at vi nu har tre fabrikker – en til små mængder, en til større mængder og en ny, som producerer højteknologiske printkort. I dag producerer Jove printkort til en værdi af 50 millioner dollars, og alle tre fabrikker producerer printkort for NCAB.

“Lige fra begyndelsen var det tydeligt, at NCAB ikke var en køber, som kun var interesseret i de lavest mulige priser. Deres fokus dengang og nu er kvalitet og samlet set at reducere antallet af reklamationer.”

Hvordan vil du beskrive Joves samarbejde med NCAB?

“NCAB er en af vores fem største kunder. Jeg vil beskrive vores forbindelse som et partnerskab. Jove er afhængig af NCAB på det europæiske marked, især i Nordeuropa. De er vores eneste egentlige partner i Europa, og vi ved, at de repræsenterer os 100 %.

“NCAB kontrollerer produktionsprocessen næsten dagligt for at sikre, at det, der forlader linjen, opfylder de strenge krav på deres specifikationsliste. De gennemfører også årlige audits med et team, der tilbringer flere dage på fabrikken. Vi har et meget tæt samarbejde med NCABs kontorer i Shenzhen. Når vi har et spørgsmål, får vi hurtigt svar fra deres Key Account Managers.

“Vi behandler virkelig NCAB som vores vigtigste kunde. Vi sætter pris på dem, selvom de presser vores priser. De er loyale og åbne for diskussioner. De forventer, og får, gode priser, god kvalitet og god levering. Vi forsøger at forbedre os hele tiden, fordi vi ikke ønsker at miste vores samarbejde med NCAB. Ved nogle projekter er vi endda indstillet på at få et underskud, da vi samlet set stadig er vindere.”

På hvilke måder har NCAB hjulpet jer med at vokse?

“NCABs medarbejdere har et stort kendskab til printkortteknologi. De hjælper os, når vi løber ind i problemer, og kan komme med ideer og forslag. Hvis der er et problem med kvalitet eller levering, arrangerer vi et møde for at diskutere, hvordan vi løser dette. De hjælper os med at udvikle vores tekniske kapabilitet og ikke mindst kvaliteten af vores produkter. Vi kan bruge det, vi lærer derfra, i vores produktion for andre kunder.

“NCABs medarbejdere har et stort kendskab til printkortteknologi. De hjælper os, når vi løber ind i problemer, og kan komme med ideer og forslag.”

WANG LU, MARKETING DIRECTOR, JOVE

“NCABs strengere krav kan også gavne vores kunder på andre måder. Hvor andre fabrikker køber det billigste udstyr, forlanger NCAB, at vi investerer i det bedste. Det betaler sig i det lange løb. Den dag i dag bruger vi stadig en dyr maskine, som vi købte for ti år siden. Dette kunne ikke lade sig gøre med en billigere maskine.

“I begyndelsen tænkte vi, at NCAB ikke behøvede at være så meget til stede på fabrikken. Men vi har gradvist indset, at det også gavner os, især i forbindelse med kunder, der stiller høje krav. Ved hjælp af deres ekspertise hjælper NCABs medarbejdere os med at undgå fejl. På denne måde hjælper de os med at få vores fabrik til at vokse.”

Hvordan er det at samarbejde med NCAB sammenlignet med andre kunder?

“Den store forskel er, at vi ikke har en dedikeret printkortspecialist



Wang Lu, medejer og Marketing Director, Jove, sammen med Örjan Ödegård, Commercial Director, NCAB Group Norway, på NCAB Groups Factory Day.

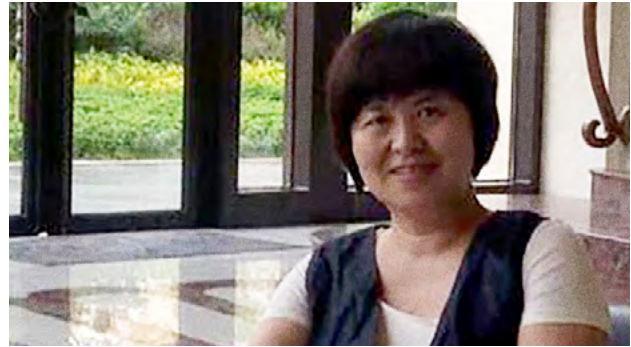
“NCABs strengere krav kan også gavne vores kunder på andre måder. Hvor andre fabrikker køber det billigste udstyr, forlanger NCAB, at vi investerer i det bedste. Det betaler sig i det lange løb.”

WANG LU, MARKETING DIRECTOR, JOVE

fra de andre kunder, som hver dag overvåger, hvad vi gør. De fleste kunder anvender IPC2-standarden til deres printkort, men NCABs krav er strengere. Det derfor, vi har en dedikeret CAM-ingeniør, som tager sig af NCABs ordrer og er grundigt inde i deres specifikationer.

“NCABs audits af vores processer er ekstremt strenge. Da vi åbnede vores nye fabrik, blev det forlangt, at vi skulle gennemgå hele godkendelsesprocessen fra begyndelsen. Fem af NCABs folk tilbragte fire-fem dage med at kontrollere hver enkelt proces. De gav os en liste med foranstaltninger, og vi fik en måneds tid til at foretage de nødvendige forbedringer. Derefter gennemførte NCAB en ny inspektion, hvorefter vi blev godkendt.

“Hvis vi ønsker at flytte produktionen af et bestemt printkortdesign fra en af vores fabrikker til en anden, skal både NCAB og slutkunden godkende dette først. Hvert design skal igennem en godkendelsesproces. Denne tilgang medfører meget arbejde for os, men i bund og grund er den positiv. Den medfører forbedringer i processen og er



Wang Lu, Marketing Director, Jove.

en af de faktorer, der har hjulpet Jove med at vokse så kraftigt, som tilfældet er.”

Så Jove betragter samarbejdet som langvarigt?

“Ja, vi investerer i nye tilbud, som vil gøre os i stand til at udvide samarbejdet yderligere. Vi har nu kapacitet til at producere HDI-printkort, de mere komplekse og avancerede printkorttyper. Forhåbentlig får vi gradvist et tættere samarbejde med NCAB. Vi er altid partnere, ikke konkurrenter. Det en ægte win-win-situation. Vi har forpligtet os til et langvarigt samarbejde – i mindst ti år fremover. Til den tid går jeg på pension, og derefter ved jeg ikke, hvad der vil ske!” [Hun griner.]

Spørgsmål fra hele verden: Hvordan reagerer kunderne på den indsats, I lægger i jeres fabrikker?



FRANCE
CELINE NUTTALL

Customer Support,
NCAB Group France

“I dag efterspørger kunderne ikke en forhandler, men en virksomhed, der kan forsyne dem med en omfattende løsning. Deres hovedfokus er at finde printkort af høj kvalitet til konkurrencedygtige priser. De ved, at vi kan levere bedre resultater alene af den grund, at vi har vores eget personale og vores egne processer på fabrikkerne. De ved også, at vi følger deres specifikationer, vælger den passende fabrik og håndterer deres ordrer bedre, end de selv kunne gøre det. En af vores kunder har sagt, at de er overbeviste om, at vores IPC klasse-2 printkort er af meget bedre kvalitet end de IPC klasse-3 printkort, som fremstilles af nogle fabrikker.”



CHINA
KATHY XIE

Key Account Manager,
NCAB Group China

“Da vores lokale kunder også er tæt på os i Kina, er de i stand til at besøge os mere end bare en eller to gange for at konstatere ved selvsyn, hvordan vi tilfører ekstra værdi. Det, der imponerer vores kunder, er det tætte forhold, NCAB har til sine fabrikker, og den grundighed, vi anvender for at sikre os, at de lever op til vores krav i forbindelse med f.eks. kvalitet og leveringsikkerhed. Vores måde at styre fabrikkerne på øger kundernes tillid til vores knowhow, erfaring og evne til at tilbyde dem passende tekniske løsninger.”



GERMANY
RENSHUO LIU

Technical Support Manager,
NCAB Group Germany

“Vores kunder værdsætter den måde, hvorpå vi påtager os det fulde ansvar for deres printkortkrav – dvs. levering til tiden i overensstemmelse med deres printkorts-specifikationer. Det er en særlig styrke, at vi har NCAB-medarbejdere og dedikeret personale på fabrikkerne til at sikre og kontrollere produktionsprocessen.”

Nærhed og integration – to nøglebegreber i NCABs virksomhedsmodel

HANS STÅHL
CEO NCAB GROUP



At dømmen ud fra den måde, som vores købevaner har ændret sig på i de seneste år, hvor vi i stadig stigende grad har benyttet os af køb på nettet, er det nemt at drage den konklusion, at nærhed ikke længere er en vigtig faktor. Men jeg er overbevist om, at der ikke er noget, der kan erstatte fysisk tilstedeværelse, når det handler om at skabe den korrekte platform til fremstilling og levering af det optimale printkort. En medarbejder på fabrikken, der f.eks. arbejder på at forbedre loddeprocessen, kan aldrig erstattes af en it-tjeneste, da den opgave, medarbejderen er involveret i, kræver flere dages samarbejde med fabrikkens operatører og procesingeniører.

Printkortproduktion er en kompleks proces, i høj grad fordi printkortene er specialfremstillede – der er ingen standardløsninger i modsætning til det, vi ofte ser hos komponentproducenterne. At

være på stedet, tæt på produktionslinjen, og overvåge og sikre den specificerede kvalitet, er en afgørende succesfaktor og altafgørende for det, vi kalder integreret printkortproduktion. Men det er vigtigt at have en effektiv it-supportfunktion til at forenkle administrative processer og løbende forbedre og udvikle dem i overensstemmelse med virksomhedens behov.

Fremover skal vi integreres endnu mere, både med kunden og fabrikken, både på it-siden (f.eks. EDI) og med løsning af specifikke procesudfordringer, f.eks. nye krav til montering i gennemgående huller).

Fysisk tilstedeværelse og integration er vigtig på alle niveauer, især når man står over for udfordringer som leveringstid, håndtering af reklamationer, auditering og priser.



NCAB Group i de sociale medier

I nogle måneder har kunder og andre interesserede kunnet følge os på Twitter og LinkedIn. Vi har også startet en blog, hvor vi beskæftiger os med print-kortenes alsidige verden. Følg os på:

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

14 af de 133 væsentligste kriterier for et bæredygtigt printkort. Læs mere om NCABs printkortspekifikation » [NCAB Group's PCB Specification](#)

Emner, vi tidligere har dækket

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

- » **Ansvarlighed som forretningskoncept** 2016 06 22 | NEWSLETTER 2 2016
- » **Kinas økonomi** 2016 04 08 | NEWSLETTER 1 2016
- » **UL-godkendelse** 2015 12 09 | NEWSLETTER 4 2015
- » **Omstilling til outsourcing** 2015 09 29 | NEWSLETTER 3 2015
- » **Køb af printkort** 2015 06 01 | NEWSLETTER 2 2015
- » **Bæredygtig virksomhed** 2014 12 22 | NEWSLETTER 4 2014

Skriver vi om de forkerte emner?

Vi er altid på udkig efter interessante emner, som vi kan gå mere i dybden med. Hvis der er noget, du kunne tænke dig at læse om, eller noget af det, vi har skrevet, du kunne tænke dig at kommentere, er du velkommen til at kontakte os og fortælle os om det.

Mail: sanna.magnusson@ncabgroup.com