



Genom sitt Nearsourcing-koncept skapar NOTE närhet till kunderna. Att finnas nära kunderna är A och O i företagets strategi.

FLIR Systems valde NOTE Norrtelje till Årets Leverantör 2006

Den 5:e oktober tog NOTE Norrtelje emot priset som Årets Leverantör av amerikanska FLIR Systems, Thermography Division. NOTE Norrtelje mottog utmärkelsen i konkurrens med strategiska leverantörer från bland annat USA, Malaysia, England, Schweiz, Tyskland, Frankrike och Norden.

FLIR anses som världens främsta tillverkare av värmekameror och kringutrustning för industriellt bruk. FLIR Thermography Divisions svenska huvudkontor ligger i Danderyd och det var denna enhet som under sin årliga leverantörsdag offentliggjorde att NOTE Norrtelje utsetts till Årets Leverantör med följande motivering:

"With focus on operational efficiency and excellent delivery precision."

– Vi är mycket stolta över utmärkelsen. Den bekräftar att vår fokusering på baskraven: kvalitet, leveranssäkerhet och kostnad (QDC) har givit resultat, säger Patrik Kvarnlöf, President NOTE Norrtelje.



NOTE Norrtelje levererar elektronikprodukter till FLIR Systems, som är en framstående leverantör av värmekameror. År 2006 utsåg FLIR NOTE till Årets Leverantör.

Besök oss på:
www.note.eu

Nearsourcing™ ger kortare time-to-market

NOTE fortsätter sin internationella expansion med nya enheter och kontor över Europa.

– Vårt Nearsourcing-koncept innebär att vi skall finnas nära våra kunder. På så sätt kan vi hjälpa dem att snabbare få ut sina produkter på marknaden, förklarar Knut Pogost, NOTEs Sales & Marketing Director.

Nearsourcing är ett av NOTEs viktigaste grundkoncept. Målet är att snabbt och effektivt hjälpa kunderna att korta time-to-market, det vill säga tiden från idé till dess att produkten når marknaden. Ett tätt samarbete med kunden är nödvändigt och vikten av geografisk närhet är betydande.

– För kunden ger det större flexibilitet i introduktionsfasen, innan produkten och marknaden är mogen för serieproduktion, säger Knut Pogost.

SNABBARE PROCESS

I praktiken innebär det att utvecklingsarbetet går fortare. Prototyper kan snabbt tas fram och förändras. Dessutom får NOTEs kunder tillgång till en stor komponentdatabas, NOTEfied (NOTE Fast Introduction

Engineering Database), där man enkelt kan se vilka komponenter som är lämpliga och tillgängliga.

– Vi utvecklar inte produkterna men tillsammans med våra kunder kan vi effektivisera den industriella processen och nå en snabbare lansering, bland annat genom att välja rätt komponenter redan i designskedet.



Knut Pogost, NOTEs Sales & Marketing Director.

NYTT NORGE-KONTOR

Att finnas på plats nära kunderna är oerhört viktigt för NOTE. Därför öppnade koncernen under juni ett kontor i Norge.

– Vi är inställda på att öppna fler enheter i framtiden, säger Pogost.



Nu finns NOTE nära kunderna i Norge

Sedan i somras finns NOTE etablerat i Norge genom förvärvet av Nordic-Printdesign AS. NOTE följer därmed sitt koncept att finnas nära kunderna – både geografiskt och som samarbetspartner.

De åtta anställda hos före detta Nordic-Printdesign har gedigen kompetens inom mönsterkortdesign. Deras spetskompetens kompletteras nu med ett NOTE Lab, utrustat med en toppmodern maskinpark som erbjuder det senaste inom produktionsteknik. NOTE Oslo kan erbjuda sina norska kunder effektiv tillverkning av snabba prototyper och småserier.

– Oslo är en spännande plats att etablera sig på just nu. Elektronikmarknaden är mycket expansiv och det ligger helt rätt i tiden att öppna en egen enhet, säger Martin Linder, Corporate Business Development Manager på NOTE.

VIKTIGT FINNAS PÅ PLATS

Men för att lyckas måste man finnas på plats, också med produktion. Därför flyttade NOTE Oslo in i en ny lokal i mitten av

oktober och anställer runt 15 personer i ett första steg. Etableringen har givit god publicitet i Norge, berättar Martin Linder.

– Oslo har inte fått någon ny elektronikfabrik på över 20 år, så det här är spännande för deras marknad. Vi har fått massor av positiv uppmärksamhet.

Att finnas nära den norska marknaden ligger förstås helt i linje med NOTES Nearsourcing™ koncept, menar NOTES VD, Arne Forslund, som är nöjd med etableringen.

– Det känns spännande med tanke på den tillväxtpotential som finns på den norska



Arne Forslund, NOTES VD, ser ljust på etableringen på den norska marknaden där elektronikmarknaden är mycket expansiv.

marknaden. Vi gör en förhållandevis liten investering, med låg risk – men har goda möjligheter att växa snabbt, säger han.

NY VD

NOTE Oslo får också en ny VD, Björn Furu. Han har tidigare arbetat inom bland annat elektronik- och EMS-branschen, och kommer närmast från Snøhetta.

NOTEfied – ett smart system

När NOTE förvärvade Nordic-Printdesign AS ingick också en komponentdatabas, som nu har fått namnet NOTEfied.

NOTEfied skapar ett enklare och snabbare flöde, från strategiskt och tekniskt val av komponenter till färdig produkt.

NOTEfied (Fast Introduction Engineering Database) är en vidareutveckling av komponentdatabasen som utvecklats av Nordic-Printdesign. Nu blir den bredare och kopplas till NOTES komponenthanteringssystem. Tanken är att den ska förenkla arbetet för konstruktörer och logistik.

– Databasen samlar information direkt från NOTES leverantörer via NOTE Components och är alltså kontinuerligt



uppdaterad, förklarar Anders G. Johansen NOTE Oslo.

Databasen kopplas ihop med kundens utvecklingsverktyg. Direkt eller via ett webbgränssnitt kan kunderna söka information om komponenter samt rita konstruktionsscheman. Databasen innehåller

information som till exempel tillgänglighet, livscykelstatus, schemasymboler, funktion samt länkar till datablad.

SPARAR MYCKET TID

Genom att välja rätt komponenter redan vid konstruktionen minskar produktens time-to-market mar-

kant bland annat genom att konstruktörerna kan undvika komponenter som befinner sig i slutet av sin livscykel. Med rätt val från start kommer materialkostnaderna också reduceras.

– Traditionellt sett får man ägna mycket

tid åt att finna information om komponenter. Nu har vi samlat allt i NOTEfied, vilket spar enormt med tid. Dessutom är vi noga med att vi för in riktigt relevant information – för att få ut goda resultat i andra änden. Det blir ett slags elektroniskt flöde utan stopp, från att du finner de optimala komponenterna till dess du får fram din produkt, säger Anders G. Johansen.

NÅR SNABBT UT PÅ MARKNADEN

Den största vinsten är förstås att det går snabbare att få ut sin produkt på marknaden, så kallad time-to-market. Detta är något som efterfrågas allt mer bland kunder – inte minst eftersom en produkts livslängd på marknaden tenderar att bli allt kortare.

Att nu vara en del av NOTE, och ha det varumärket i ryggen, ger en helt ny pondus åt komponentdatabasen, menar Anders G. Johansen.

– Det blir lättare för oss att nå ut och möta en ny och bredare kundbas för NOTEfied.



Time-to-market blir allt viktigare

– NOTE effektiviserar inköpsarbetet



Knut Pogost, VD för NOTE Components redogör för det nya sourcingkontorets uppgifter i Gdansk.

NOTE Components AB samordnar alla inköpsavtal för hela koncernen. De arbetar kontinuerligt med att sänka materialkostnader på flera sätt; dels genom att söka alternativa komponenter, dels genom att ständigt utvärdera nya leverantörer.

Ytterligare en möjlighet till kostnads-rationalisering är att söka möjliga omkonstruktioner av produkten. Detta sker i tätt samarbete mellan kunden, NOTE Components samt NOTEs utvecklingsavdelning.

Under 2006 har NOTE Components genomgått en rejäl utveckling. Parallellt med inköpsavdelningarna på NOTE-enhet-

erna finns nu ett sourcingkontor i Gdansk, Polen. Härifrån sköts sourcing, offertförfarande samt kvalificering av leverantörer.

Samtidigt har företaget implementerat ett web-baserat verktyg, gemensamt för alla enheter. Alla förfrågningar laddas in i verktyget varpå allt material offereras från Gdansk. Att leverantörerna via en begränsad profil kan gå in i verktyget och själva mata in sina priser är en av finesserna.

Ska vi bibehålla vår styrka inom koncernen måste kostnaderna hållas nere. Därför var det här ett nödvändigt steg att ta, förklarar Pogost.



Nytt samarbete ger snabbare framtagning av produkter



I juli tecknade NOTE avtal med amerikanska Microchip, en av marknadsledarna när det gäller mikrokontroller och analoga komponenter.

För kunderna innebär det kortare time-to-market.

Med vetskapen om vilka komponenter som finns tillgängliga kan NOTE hjälpa sina kunder till en effektivare utvecklingsprocess. Det höjer trovärdigheten på NOTEs utvecklingstjänster, samtidigt som man kan erbjuda kunderna snabbare time-to-market. Microchip, å sin sida, får en bredare kanal ut på marknaden.

Martin Sjölund, utvecklingsingenjör på

NOTE Norrtelje, deltog under hösten i Microchips egen masterskurs, arrangerad i Phoenix, USA. Han medverkade på seminarier om PIC-arkitektur för mikrokontroller, DC/DC-omvandlare, LCD-displayer samt störningsfri elektronik för mikrokontroller.

För NOTEs del innebär det att Martin vet exakt vilka komponenter som finns tillgängliga när han är inne i en utvecklingsprocess med en kund. Detta tillsammans med mer än 10 månars erfarenhet av utvecklingsarbete med PIC-processorer ger NOTE ett långt försprång gentemot sina konkurrenter.

– En annan stor fördel med samarbetet är att det alltid kommer att finnas en ersättningskomponent. En mobiltelefon blir snabbt omodern, medan en industriprodukt ska leva mellan 10 och 30 år. Då är det viktigt att komponenterna finns tillgängliga, och det klarar Microchip, säger Martin.



Högteknologiska nyinvesteringar

Användandet av BGA-komponenter ökar samtidigt som kapselstorlekarna minskar. Detta i kombination med övergången till blyfri lödning innebär tuffa processkrav.

Med ny utrustning i miljonklassen kan NOTE Norrtelje nu byta BGA-kretsar med ökad precision.

Elektronik är temperaturkänsligt och det ställs stora krav på utrustningen för att inte kort och komponenter ska skadas. På BGA-komponenter är lödorna dolda och för att kunna byta en BGA krävs en specialutrustning, så kallad BGA-rework.

För blyfria BGA:er har NOTE tidigare köpt denna tjänst externt, men det har varit dyrt och tagit lång tid. Nu har företaget möjligheten i huset, vilket ökar konkurrenskraften.

– I samband med övergången till blyfri lödning var den befintliga maskinen otillräcklig. Därför har vi genomfört en miljoninvestering i en Zevac Onyx 29, säger Björn Fahlin, Production Manager för NOTE Norrtelje.

STOR EFTERFRÅGAN

Den nya utrustningen kan programmeras att löda bort och montera BGA-komponenter samt rengöra kortet från lödresten. Alla moment sker med full processkontroll. Ett automatiserat arbete innebär att det blir samma goda resultat om och om igen.

– Våra kunder efterfrågar en leverantör som både kan montera och reparera kretsar. Med vår nya utrustning kan vi leverera mer kostnads- och kvalitetsoptimerade produkter med kortare ledtider och ökad kontroll, säger Björn Fahlin.

FLYING PROBE TILL TORSBY

NOTE Torsby har nyligen investerat i en testutrustning, så kallad flying probe, som motsvarar en ICT i alla testavseenden men har fördelen att den är så mycket mer flexibel. Då NOTE Torsby har många kunder med flera olika produkter i små till medelstora serier passar en sådan utrustning utmärkt.



Ny leanorganisation byggs upp inom NOTE-koncernen

Sedan maj månad är Håkan Lönn NOTES chef för Lean Strategy.

Hans uppdrag är att höja kvaliteten, öka leveranssäkerheten och sänka kostnaderna genom att arbeta med Kaizen efter QDC-konceptet.

– Det är en oerhört spännande uppgift vi har framför oss, menar Håkan.

På NOTE Torsby har arbetet med lean production pågått sedan 2004 och nu är det dags att implementera lean-konceptet på en bredare front. Som ett första steg har Håkan Lönn under sommaren och hösten infört ett styrdokument kallat PD (Policy Deployment) för hela koncernen.

PROBLEM OCH HINDER ANALYSERAS

– I praktiken innebär det att de kortsiktiga mål och den långsiktiga strategi som NOTE tar beslut om ska genomsyra alla våra enheter, oavsett om den är belägen i Torsby, Norge eller Östeuropa. Det kan exempelvis handla om leveranssäkerhet. Har vi satt upp ett mål ska alla våra enheter

leva upp till det, säger Håkan.

Håkan besöker varje enhet, presenterar verktyget och säkerställer att processen sätts igång. Tillsammans med personalen analyseras problem och hinder. En aktivitetsplan upprättas för året, där mätbara delmål sätts upp för varje månad och en åtgärdsplan tas fram.

– Hittills har det gått mycket bra och jag kommer under hösten fortsätta arbetet med NOTES avdelningar i öst.

MED SYFTE ATT HÖJA KVALITETEN

Under 2007 skall sedan ett antal leanverktyg införlivas i Sverige. Det handlar om 5S, Visual Management, Standard Work, Value Stream Mapping och Variation Reduction, parallellt med Policy Deployment. Syftet är förstås att höja kvaliteten på såväl leveranserna som jobbet.

– Det här kommer kunderna till nytta. Även om NOTE redan är duktiga på kvalitet, leveranssäkerhet och kostnad går det alltid att förbättra sig.

Håkan Lönn har lång erfarenhet inom



Håkan Lönn är ansvarig för NOTES lean-arbete. Under 2007 ska ett flertal leanverktyg införlivas i NOTES alla enheter i Sverige.

ämnet och har jobbat med konceptet sedan 1999, både med Danaher Motion och Teleflex Europe.

– Det känns otroligt spännande att få vara med i ett så intressant bolag som NOTE och bygga upp en leanorganisation inom hela NOTE-koncernen.

Välgörenhet istället för julkort

I år får du inget julkort av NOTE. Istället väljer vi att skänka pengar till välgörande ändamål.

På så sätt blir julen förhoppningsvis både varmare och gladare! Men självklart önskar vi er alla en riktigt god jul och ett gott nytt år!



Sudoku

Ta en paus och testa dina sudoku-kunskaper.

			4	7	
	2		6	9	4
5	3			7	
	9				
		6	4		5
				1	6
6					1
	4	8			3
		5	1	2	

DET HÄR ÄR NOTE

NOTE är ett av Skandinavians ledande EMS-bolag.

Antal anställda: Cirka 1 100

Övrigt: Är noterat på Stockholmsbörsens O-lista och har runt 3 500 aktieägare.

Adress:

NOTE AB
Vendevägen 85A
Box 711
182 17 Danderyd
Tel 08-568 990 00
Fax 08-568 990 99