



INTERNATIONELL



SWE-DISH valde svensk produktion

SWE-DISH säljer världens mest kompakta bärbara satellitkommunikationssystem för internetbaserad information. De har valt att lägga sin produktion hos NOTE Norrtelje för att skapa största möjliga närhet mellan utveckling och produktion.

Bo Sundqvist, Vice President Supply på SWE-DISH, berättar hur de resonerar kring valet av produktionsplats. – Vi är ett svenskt utvecklingsföretag med kunder över hela



världen. För oss är närheten till produktionen mycket viktig, våra kunder ställer höga krav på flexibilitet och anpassningsförmåga till unika kundkrav. Vi samarbetar även nära NOTE i vår utveckling av nya produkter, i designfasen tar vi till exempel hänsyn till vilka elektronikkomponenter som finns tillgängliga på marknaden och vilka leverantörer som ska anlitas för serieproduktion. När vi sedan går över till prototypfasen samverkar vi såväl med NOTES utvecklingsteam som med NOTES produktionssteam vilket senare ger en smidig övergång från industrialisering till serietillverkning.

ATT VÄLJA PRODUKTIONSPLATS

Mats Hoflund, Sales Manager på NOTE, berättar att när kunder väljer produktionsplats styrs de ofta av flera faktorer.

– Ledtiden från kundorder till leverans avgör. Ju kortare den är desto närmare slutkunden kan man behöva ha tillverkningen. Om man arbetar med kundunika order har man ofta stora behov av så kallad variantstyrning. Det betyder att kundunika produkter och processer oftast tjänar på geografisk närhet. Men har man utrymme att hantera lite längre leveranstider och de kostnader som frakterna för med sig kan det vara ett bra alternativ att lägga produktionen i lågkostnadsland. Annars är det ganska vanligt att slutprodukterna är en mix av närproducerade komponenter och standardkomponenter som tillverkats längre bort.

Ökad kontroll vid tillverkning i Europa

Var du ska förlägga produktionen beror på vad du är ute efter. Står du inför en produktansättning och vill ha kontroll både under utvecklings- och industrialiseringsprocessen finns flera goda skäl att välja Europa.

För att öka vår kostnadseffektiva tillverkningskapacitet ingick NOTE under hösten 2007 ett joint venture med den polska företagsgruppen Fideltronik. Med flera högkompetenta ingenjör- och designteam samt avancerad produktionsutrustning stärker Fideltronik NOTE ytterligare som EMS-partner på den europeiska marknaden.

Arbetskraften i Östersjöområdet kring Sverige är både kunnig och kostnadseffektiv, men fördelarna med regionen är ännu flera. Till exempel, Europa erbjuder fördelar

Fördelar med NOTE som partner i Europa

- Närhet till slutkund
- Flexibelt samarbete
- Väletablerad infrastruktur
- Kultur och affärsklimat
- Ökad kontroll i produktionen
- Minskade transportkostnader till europeiska kunder
- Inga tullar inom EU

för faktorer som språk, kultur, affärsklimat, snabbare ledtider och minskade tidsskillnader.

Närheten till slutkunderna ger bättre förutsättningar för uppföljning och service på eftermarknaden. Totalkostnaden påverkas även positivt av minskade transportkostnader och frånvaron av tullar inom EU där det råder fri rörlighet av varor och tjänster över gränserna.

ÖKAD KONTROLL OCH FLEXIBILITET

– På NOTE hjälper vi kunderna till en bra totalaffär genom att erbjuda rätt balans mellan teknisk kunskap, kapacitet, kostnadsbild och marknadslogistik, säger Knut Pogost på NOTE AB. På våra Nearsourcing™-anläggningar i Sverige, Finland och Norge finns ett färdigt koncept av service och utvecklingstjänster medan serieproduktionen i Europa sker på våra lokala fabriker eller i Polen och Baltikum.

Produktionen planeras utifrån teknik och total kostnadseffektivitet för att optimera varje steg i processen. En väletablerad infrastruktur bidrar till att pressa kostnaderna samtidigt som time-to-market kortas.

Satsning på sourcing i Polen och Kina



Ny funktion för Seamless Transfer

Nu skapar NOTE en ny funktion för Seamless Transfer, det vill säga samordningen när produktion flyttas mellan koncernens olika produktionsenheter.

Det är Björn Fahlin som har fått i uppdrag att sjösätta den koncerngemensamma funktionen inom NOTE. Han var tidigare Production Manager på NOTE Norrtälje och en nyckelperson när den nya och toppmoderna fabriken i Norrtälje projekterades.

– Det här är ytterligare ett steg för att förbättra transfer mellan fabriken, säger Björn Fahlin. Målet är att skapa standardiserade metoder för produktionsflytt och engagera arbetsgrupper som ska genomföra arbetet.

NOTE Components hanterar koncernens centrala inköp av komponenter. Nu stärks hanteringen ytterligare genom utveckling av sourcing-funktionerna i Gdansk och Kina.

Standardisering och effektivitet är nyckelord inom NOTE Components. Det gäller att korta kundernas time-to-market, samordna volymer för att skapa bästa möjliga prisförhållande gentemot underleverantörer och skapa enhetliga beställningsformat inom koncernen.

– Eftersom våra kunder hela tiden vill öka avståndet till sina konkurrenter kan vi aldrig slå av på takten kring vår egen rationalisering, säger Markus Norrbom, Director på NOTE Components i Skandinavien. Vår satsning på sourcing skapar nya möjligheter, både genom att pressa priser och att skapa kvalitetsförbättringar.

ÄNNU BÄTTRE SOURCING I POLEN

NOTE etablerade sourcingcentret i

Gdansk under 2006. Sourcingteamet är organiserat i två avdelningar som nu får stärkta roller. Den ena arbetar med standardkomponenter, den andra med kundunika material. Avdelningen för standardmaterial får ansvaret för hanteringen av alla prisavtal för koncernens standardkomponenter. NOTEs olika fabriker ropar sedan av sina behov direkt från de leverantörer som NOTE Components i Gdansk gjort avtal med. Avdelningen som hanterar det kundunika sortimentet får ett utökat ansvar för inköp, leverantörsfrågor och vissa distributionsfrågor.

STÄRKT FUNKTION I KINA

Redan 2005 etablerade NOTE ett International Procurement Office i Shenzhen, Kina. I och med NOTEs nya samarbete med Ionics och köpet av 50 procent av deras fabrik i Tangxia flyttar nu sourcingfunktionen till fabriken.

– Med välutvecklade sourcingfunktioner i både Europa och Asien och ett världsomspännande nätverk av leverantörer optimerar nu NOTE sina resurser i ett globalt perspektiv, säger Markus Norrbom.

Nytt affärssystem skapar fördelar internt och externt

NOTE har valt Oracle E-Business Suite som ny standardplattform för koncernens affärssystem. Det var det system som motsvarade NOTEs krav bäst och som även är snabbast att implementera.

Oracle E-Business Suite är ett integrerat affärssystem som täcker de flesta funktioner, från planering och logistik till ordersystem och fakturering. Idag använder NOTEs enheter olika system, ofta flera stycken, för att hantera sitt affärsflöde. I och med den nya plattformen kan nu systemen successivt bytas ut mot det nya koncerngemensamma systemet.

– Nu när vi valt system ska vi ut i organisationen och förklara vilka fördelar systemet har och vara ett bra stöd för de enheter

som vill uppgradera sina affärssystem, säger Harald Wikström, CIO på NOTE.

POLSK SAMARBETSPARTNER

För att få bästa möjliga integration av systemet samarbetar NOTE med en polsk partner som har erfarenhet från att implementera systemet på en EMS-fabrik med Lean-filosofi i botten.

– Valet av system i kombination med en erfaren samarbetspartner ger oss en kort startsträcka. Det sänker totalkostnaderna avsevärt, säger Harald Wikström.

Visst kommer det att bli en utmaning för våra fabriker att sjösätta systemet men vi kommer att bygga upp en gedigen erfarenhetsbank som förenklar processen.

Först ut med det nya affärssystemet är

NOTE Gdansk, som blir ett allt viktigare nav inom NOTE-koncernen. Sedan står NOTE Tauragė i Litauen på tur och därefter NOTE Pärnu i Estland.

ÖKAD NYTTA FÖR BÅDA SIDOR

Affärssystemet är inte bara en intern angelägenhet inom NOTE. Med både kund- och leverantörsportaler skapas många nya möjligheter.

– Till exempel så kan en kund när som helst kontrollera hur det ligger till med en order. Och leverantörerna kan logga in i systemet och se hur vårt komponentlager ser ut utan att behöva jaga någon på telefon eller få informationen filtrerad, säger Harald Wikström. De får bättre möjligheter att styra sitt produktionsflöde och kan planera sina leveranser till oss. Vi räknar med att det finns stora vinster att hämta för såväl oss som våra kunder och samarbetspartner.

” Affärssystemet är inte bara en intern angelägenhet inom NOTE. ”



Fördelar med NOTE som partner i Asien

- Kostnadseffektiv produktion av mindre volymer med många varianter
- Trygg affärspartner på annorlunda marknad
- Enklare och tryggare affärer
- Säker leverans
- Närhet till slutkund

Tillverkning i Asien ger nya möjligheter



NOTE etablerar ett strategiskt samarbete med filippinska Ionics och köper 50 procent av deras kinesiska fabrik i Tangxia, strax nordväst om Shenzhen, ett par timmars bilresa från Hong Kong.

Den nya fabriken skapar nya möjligheter för NOTEs kunder, inte minst för dem som verkar inom telekomsektorn. Det ger närhet till marknaden och gör att NOTE nu tar ytterligare ett steg mot att bli ett globalt heltäckande EMS-företag. Anders Rigodt, som ansvarar för NOTEs affärsutveckling inom telekomsektorn, utvecklar resonemanget:

– Vi vill finnas på de marknader där våra globala kunder finns. Eftersom vi går mot ett samhälle som präglas av allt större miljöhänsyn och effektivare resursutnyttjande är trenden tydlig: det som ska säljas i Europa kommer att tillverkas i Europa och det som ska säljas i Asien kommer att tillverkas där.

GOD UTVECKLINGSKAPACITET

Förutom närheten till de asiatiska marknaderna öppnar etableringen även för andra möjligheter.

– Genom deras unika ingenjörskunskaper får vi tillgång till ett stort kunnande kring utvecklingsfrågor, säger Anders Rigodt. Dessutom är Ionics ett filippinskt företag som har sina rötter i Asien men med stor erfarenhet från globala kunder. Det gör att de kulturella skillnaderna är lätta att hantera.



Se upp för fallgroparna när du producerar i Asien

Med NOTE som europeisk partner är du bättre rustad mot juridiska och praktiska hinder på den asiatiska marknaden. Genom att vi tar ansvar för affären och processen så kan du fokusera på leveransen och lanseringen.

Det vanligaste skälet att producera i Asien är att pressa kostnaderna för att behålla eller förbättra de ekonomiska marginalerna när redan mogna produkter ska säljas på den europeiska marknaden. Det kan också handla om att komma närmare slutkunderna när man producerar direkt för den asiatiska marknaden.

LÄGRE KOSTNADER, ÖKADE RISKER

– För att kunna beräkna totalkostnaderna bör du se till helheten och fundera över vad som är viktigast för din affär, betonar NOTEs Corporate Business Development

Manager Anders Rigodt. När du producerar din produkt på andra sidan jorden påverkas totalkostnaden av faktorer som time-to-market, valutaeffekter, transportkostnader och importtullar. Faktorer som samtidigt motverkas av lägre löne- och materialkostnader.

BEVAKA DINA RÄTTIGHETER

Det är även viktigt att beakta hur kulturella skillnader, språk, tidsomställning och ett annorlunda affärsklimat påverkar kontrollen över processen. Ett trist faktum är att praktiska och juridiska problem med korruption, kontraktsskrivning och immateriella rättigheter kan drabba den som inte är vaksam i sina affärskontakter.

– På NOTE tar vi våra kunder genom hela processen, fortsätter Anders. Själklart hjälper vi även till med all service och uppföljning kunderna kan behöva.



Nearsourcing™ ökar försprånget till konkurrenterna




att produktlanseringen ska bli så lönsam och framgångsrik som möjligt.

INTRESSANT ÄVEN FÖR INVESTERARE

NOTE är redan idag Nordens ledande utvecklare och kontraktstillverkare av kretskort och andra elektronikbaserade produkter, från design till eftermarknad. Med Nearsourcing har vi introducerat en strategi för en fortsatt stark tillväxt.

– En del av vår idé är att växa genom förvärv av PCB-layout-företag med god kundbas, understryker Martin. För att stärka vår kapacitet och service expanderar vi även genom att förvärva och utveckla produktionsanläggningar med stor tillväxtpotential i Europa och Asien. Det kommer att stärka vår ställning som EMS-partner

ytterligare inför framtiden. 

Nearsourcing är en god affär för kunder som vill lyckas med sina produktlanseringar. Men också för investerare som bli framgångsrika på den europeiska EMS-marknaden.

– I praktiken är Nearsourcing en strategi för att utveckla och lansera nya produkter på marknaden, berättar Martin Linder, Business Development Manager på NOTE. Våra anläggningar finns över hela Sverige

så att arbetet kring utveckling och industrialisering blir lättill-

gängligt medan serieproduktionen sker på våra fabriker i Sverige, Baltikum, Polen och Kina.

HUR FUNGERAR NEARSOURCING?

Varje Nearsourcing-anläggning erbjuder ett koncept av service och tjänster från idé, design, prototyp och tester till färdig produkt. Förutom ett nära samarbete med utvecklings- och prototypavdelningar får kunderna tillgång till NOTEfied – en komponentdatabas som gör att man själv slipper söka information hos olika leverantörer, vilket sparar både tid och pengar.

– För att lyckas hela vägen erbjuder vi även NOTE Product Introduction, en komplett affärsprocess: utveckling, design, test, produktion, logistik och eftermarknad, fortsätter Martin. Allt för

Fördelar med Nearsourcing

- Kostnadseffektiv produktion
- Kortare time-to-market
- Hög tillgänglighet och flexibilitet
- Brett utbud av tjänster
- Kontroll genom hela processen
- Kostnadseffektiv produktion

DET HÄR ÄR NOTE

NOTE är ett av Skandinavien's ledande EMS-bolag.

Antal anställda: Cirka 1 100

Övrigt: Är noterat på Stockholmsbörsens Nordiska lista och har drygt 3 000 aktieägare.

Adress:

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