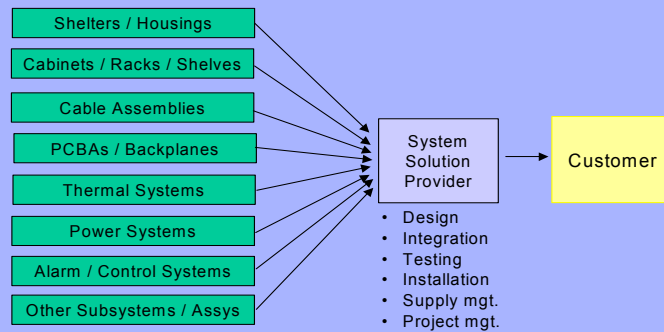


JAK BYSTE MOHLI INTEGROVAT VÝROBU ELEKTRONICKÝCH SESTAV DO PRUŽNĚJŠÍ VÝROBY VĚTŠÍHO OBJEMU A SNÍŽIT TAK NÁKLADY?



PŘENECHTE VÝROBU ELEKTRONICKÝCH SESTAV KLIENTOVI FIRMY MHM A ZVYŠTE TAK SVOJI KAPACITU V OBLASTI KLÍČOVÝCH PODNIKOVÝCH ČINNOSTÍ

PŘEHLED NAVRHOVANÉHO VÝROBNÍHO PARTNERTSVÍ

1. **ÚVOD - HORIZONTÁLNÍ SPECIALIZACE**
2. **CO NABÍZÍ KLIENT FIRMY MHM - SNÍŽENÉ JEDNOTKOVÉ NÁKLADY, ZVÝŠENOU PRUŽNOST A KAPACITU V HLAVNÍ PODNIKOVÉ ČINNOSTI**
3. **CO POŽADUJE KLIENT FIRMY MHM - NĚKOLIKALETOU DODAVATELSKOU SMLOUVU**
4. **DALŠÍ KROK - ZLEPŠENÍ VAŠICH DODÁVEK ELEKTRONICKÝCH VÝROBKŮ**

1. ÚVOD - HORIZONTÁLNÍ SPECIALIZACE

... vede v oblasti informačních a poradenských služeb v oboru externí výroby elektroniky na základě dodavatelských smluv

... a byla pověřena zastupováním špičkového externího výrobce elektroniky

... aby identifikovala příležitosti k uzavření smluv o dodávkách systémů a montážních podsestav

... a tím umožnila svému klientovi stát se největším světovým dodavatelem v oboru

... návrhu, výroby, montáže, testování a organizace velkých integrovaných systémů

... včetně výroby klíčových montážních podsestav

... skříní/krytů

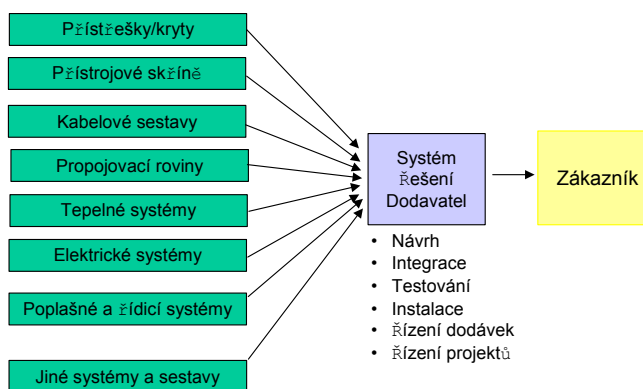
... kabelových sestav

... tepelných a elektrických systémů

... a dalších druhů výrobků

Firma MHM, špičkový světový dodavatel informačních a poradenských služeb v oboru externí výroby elektroniky, byla pověřena vyhledáním nových výrobních partnerů pro mezinárodního výrobce. Navrhované partnerství by patrně mělo formu smlouvy o výrobě existujících nebo NPI (nově zaváděných) výrobků prostřednictvím převedení interní výroby a montáže na zařízení našeho klienta v jedné z následujících kategorií:

**DODAVATEL KLÍČOVÝCH SYSTÉMŮ A
PODSESTAV (KLIENT FIRMY MHM)**



Klient firmy MHM, jehož totožnost můžeme vyjevit v průběhu dalších jednání, hledá rozšířené využití pro svá výrobní zařízení umístěná v oblastech Evropské Unie, Východní Evropy, Asie, Severní a Jižní Ameriky s nízkými výrobními náklady.

Strategií našeho klienta je poskytovat celková řešení systémové integrace se zaměřením na velké, komplexní, infrastrukturní systémy, a stát se tak největším světovým dodavatelem v oboru návrhu, výroby, montáže, testování a organizace velkých integrovaných systémů v oboru komunikací a jiných podobných oborech. Naše firma se s ohledem na cíle našeho klienta a služby, které poskytuje, snaží identifikovat výrobu pro potenciální akvizici naším klientem o objemu 5-300 milionů USD.

Dohoda, kterou by náš klient navrhoval, by byla patrně ve formě smlouvy o externích dodávkách, založené na rozvoji návrhu a výroby výše uvedených typů elektronických sestav pro firmy, které předtím prováděly výrobu vnitropodnikově.

Trend za tímto přístupem

Soutěž v 21. století znamená úzké zaměření

... na oblasti, v nichž je možno získat hlavní tržní podíl

... výroba se tudíž stále častěji přenechává externím výrobcům

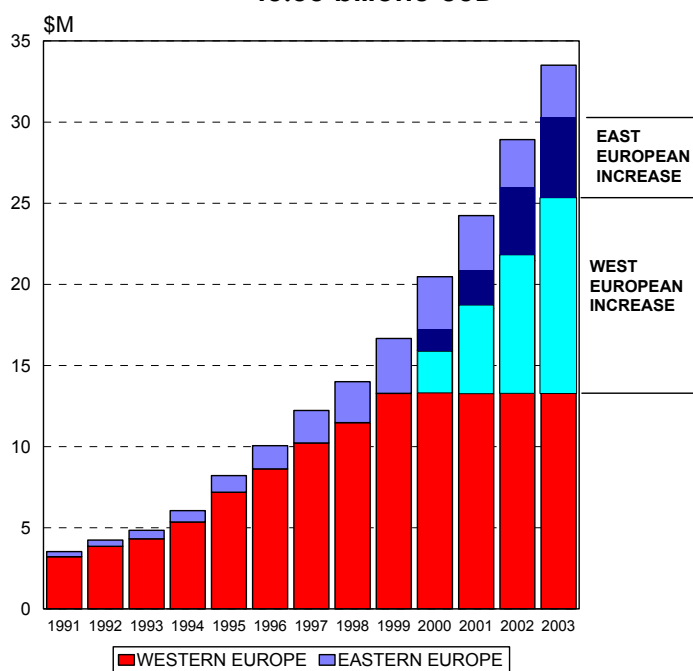
Zatímco "vertikální integrace" byla klíčovým "růstovým vektorem" v globalizaci výroby evropské, severoamerické a japonské elektroniky od poloviny 20. století, maximalizace tržního podílu pomocí "horizontální specializace" dnes vede hráče v elektronickém odvětví k tomu, aby se zaměřili na jednotlivé segmenty zásobovacího řetězce. Zavedené společnosti jako například IBM, Alcatel, Philips a Siemens proto začaly zásobovací řetězce zjednodušovat, zatímco novější firmy spojené s internetem, se od začátku výroby vyhýbají. Jak ukazuje následující graf, tento trend je dnes stejně silný v Evropě jako všude jinde na světě.

RŮST EVROPSKÝCH EXTERNÍCH DODAVATELŮ 2000-2003 - 40.55 bilionů USD

... což umožňuje původnímu výrobcovi a jeho značce zvýšit svůj podíl na trhu

Externí výrobce přebírá výrobu

... zejména v případě distribuce výrobku na mezinárodním trhu



- OEM SITE TRANSFER AND EASTERN EUROPE FUEL GROWTH
- HUNGARY EMERGES AS CENTRAL EUROPE'S LOW-COST-BASE

PRAMEN: MHM

Značky dnes stále více dominují trhům "nového růstu", na nichž doposud původní výrobci elektroniky působili, zatímco vnitropodniková výroba se snižuje anebo nulová. To platí zejména v případech celosvětového prodeje výrobku.

**2. CO NABÍZÍ KLIENT FIRMY MHM - SNÍŽENÉ JEDNOTKOVÉ
NÁKLADY, ZVÝŠENOU PRUŽNOST A KAPACITU V HLAVNÍ
PODNIKOVÉ ČINNOSTI**

2. CO NABÍZÍ KLIENT FIRMY MHM - SNÍŽENÉ JEDNOTKOVÉ NÁKLADY, ZVÝŠENOU PRUŽNOST A KAPACITU V HLAVNÍ PODNIKOVÉ ČINNOSTI

Klient firmy MHM

Klient firmy MHM Vám nabízí prostředky špičkového globálního externího výrobce elektroniky, a pomůže Vám:

... akvizicí Vašeho návrhu a výroby

□ **ZAMĚŘIT SE PLNĚ NA ROZVOJ A ZVÝŠIT SI TAK PODÍL NA TRHU VAŠEHO PRODUKTU POMOCÍ:**

▪ **SNÍŽENÍ VÝROBNÍCH NÁKLADŮ**

... a jejich kombinací s dalšími podobnými operacemi

- Zvýšeným využitím a rozvinutím objemu výroby (výroba Vašeho produktu probíhá společně s další výrobou)

... v oblastech, kde jsou k dispozici vysoce kvalifikované ale nenákladné pracovní síly

- Ve výhodně situovaných továrnách (financovaných externím výrobcem, včetně rozpracovaných výrobků)

- Výrobou v oblastech s nejnižšími náklady

... Vám umožní zpružnění dodávek

- Snižováním klíčových nákladů (návrh, materiály, práce, zařízení, informace)

- Snižováním potřeb provozního kapitálu

... uvolní Vaše zdroje

▪ **HOTOVOSTI ZÍSKANÉ**

- Akvizicí Vašich existujících výrobních zařízení

... a umožní Vám soustředit se na Vaši hlavní obchodní činnost

▪ **ZVÝŠENÉ PRUŽNOSTI A PŘÍZPŮSOBIVOSTI**

- Výrobou v oblastech EU, Východní Evropy, Asie a Ameriky, kde jsou nižší výrobní náklady

▪ **ZVÝŠENÉ ORGANIZAČNÍ EFEKTIVITY**

- tím, že Vám pomůže financovat Vaši nejproduktivnější obchodní činnost

Jinými slovy, partnerství s klientem firmy MHM zvýší Vaši konkurenceschopnost snížením výrobních nákladů a současným zaměřením na Vaši hlavní obchodní činnost

*Konkurenční výhody
klienta firmy MHM*

*... zaměření na odvětví
komunikací*

*... orientace na
zákazníka*

*... zajištění celkové
integrace systémů (One-
Stop-Shop) Shop)*

*... je nejlepším světovým
dodavatelem v tomto
oboru s podstatnými
investicemi*

Konkurenční výhody klienta firmy MHM

Klient firmy MHM Vám nabízí konkurenční výhody prostřednictvím "systémové integrace" založené na:

- zaměření na komunikační infrastrukturu
- orientaci na potřeby zákazníka
- globálním rozhledu
- zajištění celkových systémových řešení

3. CO POŽADUJE KLIENT FIRMY MHM - NĚKOLIKALETOU DODAVATELSKOU SMLOUVU

CO POŽADUJE KLIENT FIRMY MHM - NĚKOLIKALETOU DODAVATELSKOU SMLOUVU

*Klient firmy MHM
mezinárodně vede v
odvětví externí výroby
elektroniky*

*... a má zájem jen o ty
nejlepší dodavatelské
smlouvy*

*s výrobcí špičkových
značek*

*... kteří by chtěli uzavřít
dodavatelskou smlouvu
ohledně*

*... integrace výrobních
systémů zahrnujících
návrh a výrobu*

*... krytů a přístrojových
skříní*

... propojovacích rovin

... kabelových sestav

*nebo transferu centra
NPI (zavádění nových
výrobků)*

Vaše společnost by měla mít značný tržní podíl ve svém oboru a k tomu by měla prokázat vážný zájem o:

- uzavření několikaleté dodavatelské smlouvy s externím výrobcem ohledně:
 - transferu zařízení pro výrobu, návrh a distribuci/opravy
 - transferu centra NPI (zavádění nových výrobků)
- výrobu ve světovém měřítku (např. i v Asii nebo Severní a Jižní Americe)
- přenechání značné části integrované výroby elektroniky velkému dodavateli včetně:
 - **Integrace systémů**
 - **Montáže podestav**
 - Návrh a výroba přístřešků/krytů/přístrojových skříní
 - Návrh a výroba tepelných systémů (vyměňovače tepla/klimatizace)
 - Návrh a výroba propojovacích rovin
 - Návrh a výroba elektrických systémů
 - Návrh a výroba poplašných a řídicích zařízení
- rostoucí (nebo alespoň stabilní) výrobu

Jestliže výše uvedené platí pro Vaši společnost, klient firmy MHM může snadno integrovat Vaše interní výrobní a montážní procesy a jejich reengineeringem zajistit zvýšené využití kapacity výrobních zařízení a tak pro Vás získat výhody vyjmenované ve 2. části.

4. DALŠÍ KROK - ZLEPŠETE SVÉ DODÁVKY ELEKTRONICKÝCH VÝROBKŮ

4. DALŠÍ KROK - ZLEPŠETE SVÉ DODÁVKY ELEKTRONICKÝCH VÝROBKŮ

*Kontaktujte Mika
Hannona*

*... Abyste projednali
možnosti zpružnění Vaší
výroby a snížení
výrobních nákladů*

*... a dozveděli se toho
více o plánech klienta
firmy MHM*

Chcete-li zjistit, jak je možné snížit výrobní náklady, kontaktujte mě osobně (anglicky) nebo moji asistentku Martine Dunlop (anglicky, francouzsky nebo italsky), abychom mohli tyto možnosti okamžitě projednat.

**Mike Hannon, MBA, Bsc
Consultant and Programmes Manager
MHM
Technology Research Centre
Viewfield Road
Ayr
KA8 8HH
UK**

**Tel: 00 44 (0) 1292 263625
Fax: 00 44 (0) 1292 265081
Email: mhmayr@msn.com**