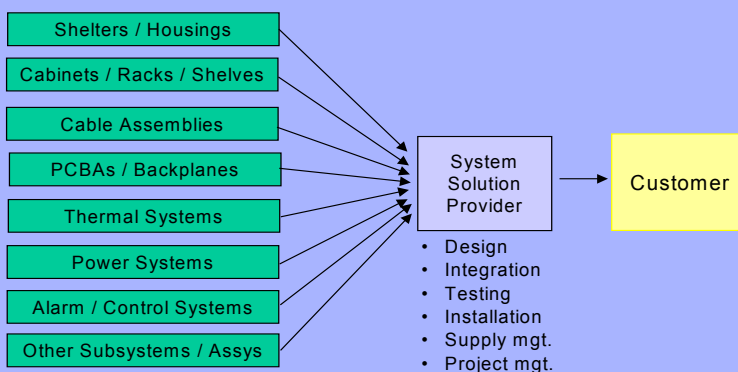


PYT.

W JAKI SPOSÓB MOGA PANSTWO ZINTEGROWAC PRODUKCJE WLASNA ZESPOLÓW ELEKTRONICZNYCH Z WIEKSZA, BARDZIEJ ELASTYCZNA PRODUKCJA I JEDNOCZESNIE ZMNIJSZYC KOSZTY?



ODP.

ZLECAJAC PRODUKCJE ZESPOLÓW EKTRONICZNYCH PRZEDSIĘBIORSTWU Z ZEWNATRZ - KLIENTOWI FIRMY MHM I KONCENTRUJAC SIE NA KOMPETENCJACH PODSTAWOWYCH

PROPONOWANA WSPÓŁPRACA W ZARYSIE

1. **WPROWADZENIE - SPECJALIZACJA HORYZONTALNA**
2. **CO MA DO ZAOFEROWANIA KLIENT FIRMY MHM - NIŻSZE KOSZTY JEDNOSTKOWE, ZWIĘKSZONĄ ELASTYCZNOŚĆ ORAZ WIĘKSZĄ KONCENTRACJĘ NA KOMPETENCJACH PODSTAWOWYCH FIRMY**
3. **CZEGO OCZEKUJE KLIENT FIRMY MHM - WIELOLETNIEJ UMOWY O DOSTAWĘ**
4. **NASTĘPNY ETAP - ULEPSZENIE PRODUKCJI**

1. WPROWADZENIE - SPECJALIZACJA HORYZONTALNA

WPROWADZENIE

MHM

... lider w dziedzinie usług informacyjno-konsultingowych dla sektora CEM

... na zlecenie wiodącego światowego producenta CEM pragnie

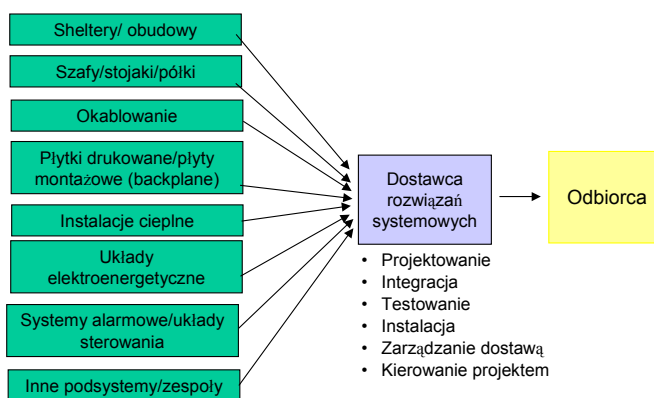
... zidentyfikować możliwości zawarcia kontraktów na dostawy systemów i podzespołów

... co pozwoliłoby klientowi firmy MHM na zdobycie pozycji największego światowego dostawcy

... usług obejmujących projektowanie, produkcję, montaż, testowanie i zastosowanie dużych zintegrowanych systemów

Firma MHM, światowy lider w dziedzinie usług informacyjno-konsultingowych dla sektora kontraktowej produkcji urządzeń elektronicznych (Contract Electronics Manufacture - CEM) poszukuje partnerów dla globalnego producenta CEM. Proponowana współpraca miałaby charakter umowy o dostawy zewnętrzne w zakresie produkcji i NPI (wprowadzania nowego produktu), w formie transferu procesów produkcji systemów lub podzespołów z Państwa zakładów do CEM - w jednej z następujących kategorii.

DOSTAWCA KLUCZOWYCH SYSTEMÓW I PODZESPOŁÓW (KLIENT FIRMY MHM)



Zamierzeniem klienta firmy MHM, którego nazwę ujawnimy Państwu na dalszym etapie rozmów, jest rozwinięcie produkcji na rynki europejskie i światowe w krajach Unii Europejskiej, Europie Wschodniej, Azji oraz w Ameryce Północnej i Południowej.

... w tym produkcję kluczowych podzespołów

... szaf/shelterów

... okablowania

... instalacji ciepłych/układów mocy

... i innych

Strategia naszego klienta polega na koncentrowaniu się na dużych, złożonych infrastrukturach, wykorzystujących rozwiązania z zakresu integracji systemów, w celu zdobycia pozycji największego globalnego dostawcy usług obejmujących projektowanie, produkcję, montaż, testowanie i zastosowanie dużych zintegrowanych systemów dla sektora telekomunikacyjnego oraz branży pokrewnych. Firma zainteresowana jest nabyciem operacji o wartości od 5 mln - 300 mln USD na górę.

Proponowana umowa miałaby charakter umowy o dostawy zewnętrzne i polegała na rozwijaniu produkcji typu CEM w oparciu o projektowanie i wytwarzanie wyżej wymienionych zespołów (tam, gdzie dotychczas proces ten odbywał się wewnątrz firmy).

Trendy ekonomiczne u podstaw tego podejścia

Konkurencja w XXI wieku wymusza koncentrację

... na dziedzinach, w których możliwe jest zdobycie wiodącego udziału w rynku

... dlatego też produkcją w coraz większym stopniu zajmują się firmy typu CEM

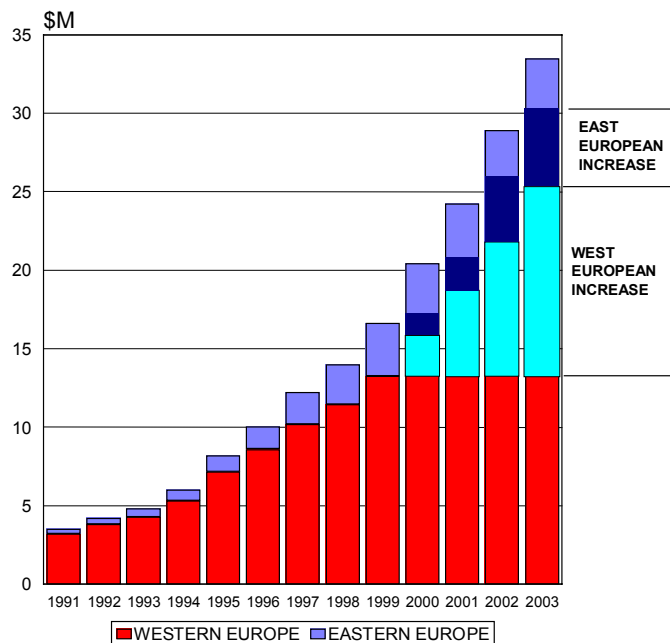
... co pozwala producentom wyrobów markowych/producentom sprzętu oryginalnego zwiększać udział produktu w rynku

Sektor CEM przejmuje produkcję

... zwłaszcza w przypadku wyrobów sprzedawanych na skalę światową

Podczas gdy 'integracja pionowa' stanowiła kluczowy "wektor wzrostu" w przypadku globalizacji europejskich, północnoamerykańskich i japońskich dostawców sprzętu elektronicznego począwszy od połowy XX wieku, korzyści związane z maksymalizacją udziału w rynku płynące ze 'specjalizacji horyzontalnej' zmuszają obecnie firmy z branży elektronicznej do koncentrowania się na pojedynczych segmentach łańcucha podaży. Dlatego też, podczas gdy firmy o wyrobionej pozycji na rynku, jak IBM, Alcatel, Philips czy Siemens, dokonują 'usuwania warstw' segmentu łańcucha podaży, nowe przedsiębiorstwa, związane z Internetem, takie jak Olicom czy Cisco, od samego początku rezygnują z produkcji. Jak widać to na wykresie, tendencję tę daje się w równym stopniu zaobserwować na całym świecie.

EUROPEAN CEM GROWTH 2000-2003 - \$40.55



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

ŹRÓDŁO : MHM

Obecnie dawne rynki wzrostu producentów OEM ('producentów sprzętu oryginalnego') są coraz bardziej zdominowane przez 'nazwy firmowe' przy malejącej lub wręcz nie istniejącej produkcji wewnętrznej - dzieje się tak zwłaszcza w przypadku produktów, których sprzedaż prowadzona jest na skalę globalną.

**2. CO MA DO ZAOFEROWANIA KLIENT FIRMY MHM - NIŻSZE
KOSZTY JEDNOSTKOWE, ZWIĘKSZONĄ ELASTYCZNOŚĆ
ORAZ WIĘKSZĄ KONCENTRACJĘ NA KOMPETENCJACH
PODSTAWOWYCH FIRMY**

CO MA DO ZAOFEROWANIA KLIENT FIRMY MHM - NIŻSZE KOSZTY JEDNOSTKOWE, ZWIĘKSZONĄ ELASTYCZNOŚĆ ORAZ WIĘKSZĄ KONCENTRACJĘ NA KOMPETENCJACH PODSTAWOWYCH FIRMY

Klient firmy MHM

Klient firmy MHM, wiodący globalny kontraktowy producent urządzeń elektronicznych, dysponuje znacznymi zasobami, które pomogą Państwu:

... poprzez nabycie Państwa działów projektowania i produkcji

□ **ZWIĘKSZYĆ KONCENTRACJĘ NA ROZWOJU I CO ZA TYM IDZIE UDZIAŁ PRODUKTU W RYNKU POPRZEC:**

▪ **OBNIŻENIE KOSZTÓW PRODUKCJI**

... i połączenie ich z podobnymi operacjami

- rozwijanie produkcji przez większe wykorzystanie linii (prowadzenie dodatkowej produkcji równoległe z Państwa dotychczasową produkcją)

... w ośrodkach o 'wysokich kwalifikacjach' i 'niskich kosztach', zapewni elastyczną dostawę

- w zakładach o korzystnej lokalizacji (finansowanych przez CEM, w tym produkcja w toku)

- produkcja w ośrodkach o najniższych kosztach

... i 'uwolni' Państwa zasoby

- co pozwoli na obniżenie kosztów głównych nakładów (projektowanie, materiały, robocizna, sprzęt, informacje)

- oraz zmniejszenie niezbędnego kapitału obrotowego

... co umożliwi Państwu skoncentrowanie się na kompetencjach podstawowych

▪ **ZAPEWNIANIE ŚRODKÓW FINANSOWYCH**

- nabywanie Państwa zakładów produkcyjnych

▪ **ZWIĘKSZANIE ELASTYCZNOŚCI I MOŻLIWOŚCI REAGOWANIA**

- wytwarzanie w krajach Unii Europejskiej o niskich kosztach produkcji, w Europie Wschodniej, Azji i na terenie obu Ameryk

▪ **ZWIĘKSZANIE EFEKTYWNOŚCI ORGANIZACYJNEJ**

- zapewnianie Państwu środków finansowych na prowadzenie działalności przynoszącej największe zyski

Krótko mówiąc, współpraca z klientem firmy MHM przyczyni się do zwiększenia konkurencyjności poprzez obniżenie kosztów produkcji i jednocześnie zwiększenie koncentracji na kompetencjach podstawowych.

Przewaga konkurencyjna klienta firmy MHM polega między innymi na

... koncentracji na sektorze telekomunikacyjnym

... podejściu skoncentrowanym na klienta

... zapewnianiu kompletnych rozwiązań z zakresu integracji systemów ("zakupy w jednym miejscu")

... 'najlepszy w swojej klasie' globalny dostawca posiadający znaczące inwestycje

Przewaga konkurencyjna klienta MHM

Klient firmy MHM może zapewnić Państwu przewagę konkurencyjną w postaci 'Integracji systemów' dzięki:

- koncentracji na infrastrukturze i przemyśle telekomunikacyjnym
- podejściu zorientowanym na klienta
- obecności globalnej
- zapewnianiu **kompletnych** rozwiązań systemowych

3. CZEGO OCZEKUJE KLIENT FIRMY MHM - WIELOLETNIEJ UMOWY O DOSTAWĘ

CZEGO OCZEKUJE KLIENT FIRMY MHM - WIELOLETNIEJ UMOWY O DOSTAWĘ

Klient firmy MHM to lider sektora CEM na skalę globalną

... poszukujący jak najkorzystniejszych umów o dostawę

z wiodącymi producentami OEM/producentami wyrobów markowych

... pragnących zawrzeć umowy o dostawę obejmujące

... integrację systemów oraz procesy takie jak

... projektowanie i produkcja shelterów zewnętrzzbudynkowych, obudów, szaf i stojaków

... projektowanie i produkcja układów mocy lub instalacji ciepłych

... projektowanie i produkcja płyt montażowych (backplane)

... okablowanie

... lub przeniesienie ośrodka NPI

Oprócz znacznego udziału w rynku Państwa firmę powinno charakteryzować, co następuje:

- gotowość zawarcia wieloletniej umowy CEM, na przykład
 - przeniesienie operacji związanych z produkcją, projektowaniem lub dystrybucją/naprawami
 - przeniesienie ośrodka NPI (New Product Introduction – wprowadzanie nowego produktu)

- produkcja na rynki globalne (w tym także na rynki azjatyckie oraz/lub północno i południowoamerykańskie)

- gotowość zlecenia większej części zintegrowanej produkcji urządzeń elektronicznych dużemu dostawcy w tym:
 - **integrację systemów**
 - **podzespoły**
 - projektowanie i produkcja shelterów/obudów/szaf/ stojaków
 - projektowanie i produkcja instalacji ciepłych (wymenniki ciepła, klimatyzatory)
 - projektowanie i produkcja płyt montażowych (backplane)
 - projektowanie i produkcja układów elektroenergetycznych
 - projektowanie i produkcja okablowania
 - projektowanie i produkcja systemów alarmowych/układów sterowania

- rosnąca (lub przynajmniej stosunkowo stabilna) wielkość produkcji

Jeżeli Państwa firma spełnia przynajmniej niektóre z wyżej wymienionych warunków, klient MHM mógłby włączyć Państwa wewnętrzne procesy produkcyjne do środowiska pozwalającego na większe ich wykorzystanie, co z kolei zapewni korzyści przedstawione w Części 2.

4. NASTĘPNY ETAP
- ULEPSZENIE PRODUKCJI

4. NASTĘPNY ETAP - ULEPSZENIE PRODUKCJI

Prosimy o kontakt

*... w celu omówienia
możliwości obniżenia
kosztów produkcji i
zwiększenia elastyczności*

*... oraz bliższego
zapoznania się z planami
naszego klienta*

Jeżeli chcieliby Państwo uzyskać więcej informacji na temat możliwości obniżenia kosztów produkcji, proszę o jak najszybszy kontakt ze mną (w języku angielskim) lub, pod moją nieobecność, z moją asystentką, Martine Dunlop (w języku angielskim, francuskim lub włoskim).

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

Tel: 00 44 (0) 1292 263625

Fax: 00 44 (0) 1292 265081

Email: mhm@mhm.info