



Biznesowe podejście w wyborze kontraktowego dostawcy elektroniki – na czym polega i jakie przynosi korzyści?

Firmy elektroniczne korzystające z kooperacji w produkcji elektroniki mają do wyboru dostawców realizujących usługę kompleksową bądź takich, którzy oferują jedynie wybrane części usługi EMS. W tym artykule przedstawiona została synteza wad i zalet obu takich podejść w biznesie.

Wiele firm latami unika zmian w organizacji biznesu i trwa niezmiennie przy dawno temu wypracowanych procedurach. Niechęć do zmian wynika z wielu czynników, od zwykłej inercji w działaniach po brak czasu wymagany do tego, aby przemyśleć głębiej dany temat. Z uwagi

na ten ostatni powód proponujemy zapoznanie się z kompaktowym zestawieniem głównych czynników wiążących się z wymienionymi dwoma podejściami do organizacji współpracy. Jesteśmy przekonani, że pokazana w tekście tabela stanie się inspiracją do dalszej pogłębionej analizy.

Na co się zdecydować?

Ocena, który model biznesowy oferowany przez dostawcę elektroniki będzie najkorzystniejszy dla firm poszukujących takich partnerów, może zostać wykonana w oparciu o porównanie zawarte w tabeli, które zawiera biznesowe kryteria związane z wyborem dostawcy.

Kryteria	Kompleksowa usługa produkcji elektroniki	Niekompleksowa usługa produkcji elektroniki
Zakres oferty	PCB, montaż SMT, montaż THT, zarządzanie dostawami, obsługa elementów, testowanie, usługi dodatkowe	Na przykład tylko produkcja PCB, jedynie usługi montażu SMT, tylko dostawa elementów, montaż wyłącznie na materiale powierzonym
Liczba dostawców do współpracy i koordynacji	Tylko 1	Co najmniej 2–3 dostawców
Dodatkowe koszty operacyjne związane z obsługą dostawcy/ów	Brak ze względu na koordynację współpracy tylko z 1 dostawcą	Większe ze względu na koordynację współpracy z kilkoma dostawcami
Ryzyko we współpracy w danym modelu dostawcy elektroniki	Niewielkie w przypadku wyboru doświadczonego i sprawdzonego usługodawcy	<ul style="list-style-type: none"> ■ koszty operacyjne ■ jakość ■ terminowość ■ dodatkowe czynności ■ nierównomierna jakość obsługi (różni dostawcy)
Korzyści związane z wyborem danego rodzaju dostawcy elektroniki	<ul style="list-style-type: none"> ■ wszystko w jednym miejscu – tylko jeden dostawca ■ gwarancja wysokiej jakości i terminowości na cały zakres usług ■ stabilny cykl produkcji i optymalne zarządzanie gospodarką magazynową ■ zmniejszenie kosztów operacyjnych związanych z koordynacją tylko jednego dostawcy ■ wysoki standard obsługi klienta ■ mniej formalności związanych z zamówieniami 	„Atrakcyjna” cena jedynie na wybranej usłudze
Odpowiedzialność	■ całkowita odpowiedzialność powierzana tylko jednemu dostawcy	Niejasna i trudna do utrzymania w przypadku kilku dostawców
Gwarancja	■ jednolita na cały zakres świadczonych usług przez jednego dostawcę	Różne rodzaje i zakresy gwarancji wynikające ze współpracy z kilkoma dostawcami
Dodatkowe korzyści	<ul style="list-style-type: none"> ■ całościowe skupienie na branży i produkcie klienta ■ dodatkowe wsparcie inżynieryjne projektu ■ indywidualne podejście np. dostawa zamówienia ramowego podzielona na partie ■ opieka posprzedażowa ■ wysoka jakość obsługi klienta 	„Atrakcyjna” cena jedynie na wybranej usłudze

Przedstawione tam kryteria obejmują większość istotnych zagadnień, także te, na które zwykle są pomijane. Niestety najczęściej myśli koncentrują się na kosztach, czyli wybór dostawcy podyktowany jest jedynie ceną danej usługi. Jest to czynnik racjonalny, natomiast w praktyce może okazać się, że koszty całkowite (TCO) będą dużo wyższe, niż przewidywaliśmy. Nie wyceniamy bowiem naszego zaangażowania, czyli wartości poświęconego czasu i zakresu dodatkowych

czynności, które związane są z obsługą opóźnień, reklamacji oraz koordynacji dostaw od kilku dostawców. W efekcie te dodatkowe wydatki operacyjne „rozmywają” się i w sposób niejawni znacząco wpływają na proces i koszty produkcji.

Planując działania, warto zatem szerzej spojrzeć na wybór dostawcy elektroniki i przeanalizować, jak kompleksowa i niezawodna usługa usprawniłaby funkcjonowanie firmy. Wdrożenie biznesowego podejścia i wybór właściwego

kontraktowego dostawcy pozwoli zoptymalizować wiele procesów w zakresie zakupów, logistyki i wreszcie produkcji. To nie tylko oszczędność środków, ale i naszej uwagi oraz czasu, a co za tym idzie, większe skupienie na rozwoju własnej działalności.

Printor Sp z o.o.

tel. 42 652 79 44, eprintor@printor.pl

www.printor.pl

Printor

Electronic Manufacturing

Jesteśmy w branży od 1981 roku

Kontraktowa produkcja elektroniki

- ✓ Produkcja płytek PCB
- ✓ Montaż SMT i THT
- ✓ Montaż końcowy
- ✓ Kompletacja elementów
- ✓ Testy

Gwarantujemy niezawodność,
wspieramy Twój biznes

+48 42 652 79 44
eprintor@printor.pl

Printor Sp. z o.o.
ul. Szczecińska 59a, Łódź

www.printor.pl