

TEIE72

A Strategic Case Study of Mycronic AB

Grupp 22

Cederblad, Cecilia	cecce127@student.liu.se
Dahlström, Didrik	didda444@student.liu.se
Dalshagen, Mathias	matda994@student.liu.se
Fischer, Max	maxfi539@student.liu.se
Lundqvist, Felix	fellu860@student.liu.se

2017-08-30

Mycronic: This is a case study

0.1 Empiri

Det är här vi kommer att skriva senare eller nu om ni vill börja!

Mycronic AB (hädanefter Mycronic) är ett svenskt aktiebolag som utvecklar, tillverkar och säljer produktionslösningar till elektronikindustrin. Bolaget är sedan år 2000 noterat på OMX Stockholm Mid Cap. Mycronics kunderbjudande är uppdelat i två affärsområden, Assembly Solutions (sv. monteringslösningar) som står för ungefär 60 % av försäljningen och Pattern Generators (sv. mönsterritare) som står för den resterande försäljningen. Kundbasen på monteringslösningssidan är bred och återfinns inom fordonsindustrin, konsumentelektronik, datorutrustning, mobiltelefoner, kommunikationsutrustning, industriella tillämpningar, medicinsk utrustning, försvarssystem samt flyg- och rymdindustrin. Kundbasen för försäljningen av mönsterritare är fotomasktillverkare som i sin tur säljer till bildskärmstillverkare. Till 90 % av denna del av kundbasen tillkommer dessutom eftermarknad i form av service och underhåll. Mycronic är globalt företag och bedriver försäljning i över 50 länder runt om i världen. Under år 2016 ökade antalet anställda från 500 till 900 personer på grund av de tre förvärv som genomfördes under året.