

WIN-STRATEGIA TERMIT



SITOUTUNEET TYÖNTEKIJÄT:

STRATEGIAT

- ***Ympäristönsuojelu, terveys ja turvallisuus***

Mikään ei ole Parkerille niin tärkeää kuin varmistaa, että kaikki työntekijät palaavat kotiinsa turvallisesti jokaisen työpäivän jälkeen. Yritys on lisäksi sitoutunut toimimaan vastuullisesti ja säilyttämään elinvoimaiset työyhteisönsä ympäri maailman. Parkerin ympäristövastuu kattaa resurssien suojelun, jätteen vähentämisen ja kestävän tuotesuunnittelun.

- ***Yrittäjähenki***

Parkerin perustajan Art Parkerin vaalima yrittäjähenki on ohjannut yrityksen selkeälle innovaation ja kasvun tielle. Nykyään yrittäjähenkeä ylläpidetään rohkaisemalla joustavuuteen, itsenäisyyteen, uuden kokeilemiseen ja itsensä ylittämiseen.

- ***Tehokkaat työntekijätiimit ja johtajat***

Jotta tiimityöskentely olisi organisoitua ja päätöksenteko yhteistä, Parker on koonnut tehokkaita työntekijätiimejä. Tarkoituksena on hyödyntää tuotteen ja asiakkaan parhaiten tuntevien tiimin jäsenten ainutlaatuisia tietoja ja näkökulmia. Rakenteen avulla työntekijöitä kannustetaan käyttämään ammattitaitoaan ongelmanratkaisuun, päätösten soveltamiseen ja yrityksen kehittämiseen.

MITTARIT

- ***Ei onnettomuuksia***

Oikea ja myös tuottavin tapa johtaa yritystä on asettaa turvallisuus etusijalle. Turvallisuus, tuottavuus ja kannattavuus liittyvät läheisesti toisiinsa.

- ***Nopeus Win-strategiassa***

Useat osa-alueet Win-strategian sisällä pyrkivät kasvattamaan nopeutta, jolla Parkerin tiimin jäsenet suorittavat tehtäviään. Tämän ansioista Parker pystyy myös vastaamaan asiakkaiden tarpeisiin tai markkinoiden muutoksiin entistä nopeammin.

- ***Osallistuminen: Yli 80 prosenttia tehokkaissa työntekijätiimeissä***

Jos yrityksessä halutaan toimia niin, että tiimin jäseniä rohkaistaan omaa työtään koskevien päätösten tekemiseen, on varmistettava, että työntekijät kuuluvat tehokkaisiin työntekijätiimeihin. Parkerin tavoitteena on, että vähintään 80 prosenttia työntekijöistä kuuluu tehokkaisiin tiimeihin.

- ***Monimuotoinen työympäristö***

Parker on sitoutunut rakentamaan monipuolisen ja monimuotoisen työyhteisön, jossa kaikkien yksilöllisiä näkökulmia kunnioitetaan ja arvostetaan.

- ***Sitoutuminen yli 74 prosenttia***

Parkerin onnistuminen strategioiden soveltamisessa riippuu täysin sitoutuneesta maailmanlaajuisesta työntekijätiimistä. Parkerin maailmanlaajuisen, työntekijöiden sitoutumista koskevan kyselyn kysymykset on laadittu tieteellisesti, ja niillä voidaan mitata sitoutumista erittäin tarkasti. Tavoitteena on saavuttaa vähintään 74 prosentin sitoutumisaste, joka vastaa alan huippuneljänneksen tulosta.

ENSILUOKKAINEN ASIAKASKOKEMUS

STRATEGIAT

- ***Laadukkaat ja täsmälliset ratkaisut***

Tehokkaan varastonhallinnan, nopean valmistuksen ja ensiluokkaisen toimitusketjun avulla Parker toimittaa asiakkailleen luotettavasti tuotteet, järjestelmät ja palvelut, joita he tarvitsevat ongelmien ratkaisemiseksi ja liiketoiminnan kehittämiseksi.

- ***eBusiness-alan johtaja***

Asiakkaat viestivät Parkerin kanssa digitaalisessa ympäristössä useita kanavia hyödyntäen. Parantamalla digitaalista osaamista, tekniikoita ja prosesseja Parker auttaa asiakkaitaan hyödyntämään Parkerin tuotteita, järjestelmiä ja tietoa entistä paremmin.

- ***Liikekumppanuuden helppous***

Parker huolehtii kaikista tarpeellisista yksityiskohdista, jotka tekevät liikekumppanuudesta vaivatonta ja asiakaskokemuksesta miellyttävän.

MITTARIT

- ***Täsmällisten toimitusten osuus yli 98 prosenttia***

Strategisena kumppanina Parker pyrkii toimittamaan tilaukset täsmällisesti. Vaatimuksena on, että käytännöllisesti katsoen kaikki toimitukset tehdään ajoissa, ja siinä onnistutaan tarkan varastonhallinnan ja tuotantoaikataulun avulla.

- ***Six Sigma -laatu***

Jokainen Parker-logolla varustettu tuote vastaa korkeimpia laatu- ja luotettavuusvaatimuksia. Parker kehittää prosessejaan Six Sigma -menetelmää noudattamalla. Menetelmän ansiosta valmistusprosessin vaihtelevuus ja palautettujen tuotteiden määrä ovat pienentyneet.

- ***eBusiness-muuntokurssin parantaminen***

Digitaalisen hankintaprosessin aikana asiakkaat käyvät läpi useita vaiheita, kuten keräävät tuotetietoja, lataavat CAD-tiedostoja, keskusteleval verkkossa, pyytävät tarjouksia ja tekevät ostoksia. Parkerin menestys mitataan sillä, miten se pystyy ohjaamaan asiakkaitaan kussakin näistä vaiheista.

- ***Paras toimitusaika ja nopein tarjous***

Eräs keskeisistä tekijöistä myynnin kasvattamisessa on, että yritys pystyy osoittamaan, miten helppoa liiketoiminta sen kanssa on. Parkerin tehokkuus mitataan tarjousmenettelyn ja tuotannon nopeuden perusteella.

- ***Tyytyväisten osuus yli 30 % enemmän***

Todennäköisyyttä, jolla asiakkaat suosittelevat yritystä, voidaan tiedustella asiakkailta lyhyellä kyselyllä ostotapahtuman jälkeen. Saatujen tietojen avulla myönteisesti kokeneita asiakkaita verrataan kielteisen kokemuksen saaneisiin asiakkaisiin. Parkerin tavoitteena on, että ostotapahtuman myönteisesti kokeneita asiakkaita on yli 30 prosenttia enemmän kuin asiakkaita, joiden kokemus on ollut kielteinen.

- ***Asiakastyytyväisyyden mittaus***

Asiakastyytyväisyyden mittauksen avulla selvitetään, miten hyvin yritys asiakkaiden mielestä toimii. Jos yhden asiakkaan ongelman ratkaiseminen tuottaa tyytyväisen asiakkaan, samaa toimintatapaa voidaan soveltaa koko organisaatiossa ja parantaa näin prosesseja.

KANNATTAVA KASVU

STRATEGIAT

- **Markkinalähtöinen innovaatio**

Parker pyrkii saavuttamaan markkinalähtöisiä innovaatioita viettämällä aikaa tuotteiden ja tekniikoiden loppukäyttäjien kanssa. Parhaat innovaatioideat syntyvät, kun yritys ymmärtää ne loppukäyttäjien tarpeet, joihin ei ole vielä vastattu.

- **Järjestelmäratkaisut**

Parkerilla on alan laajin hydraulikka-, pneumatiikka- ja automaatioteknologian valikoima, ja yksi yrityksen tärkeimmistä vahvuuksista on tehokkaiden ja luotettavien järjestelmien toimittaminen. Järjestelmien avulla Parkerin asiakkaat voivat parantaa tuottavuuttaan ja kannattavuuttaan sekä yksinkertaistaa toimitusketjuaan. Parkerin tavoitteena on saada 40 prosenttia tuloistaan järjestelmien myynnistä.

- **Vahvat jakelukanavat**

Yksi Parkerin suurimmista vahvuuksista on ensiluokkaiset jakelukanavat. Näiden kanavien laajentaminen kehittyville markkinoille sekä jakelun ja alkuperäisten valmistajien suhteen tasapainottaminen takaavat yrityksen pitkän tähtäimen kasvun.

- **Markkinaosuuden kasvu**

Yksi tärkeä tekijä liikevaihdon kasvattamisessa on markkinaosuuden kasvu sekä tärkeimpien asiakkaiden että kohdemarkkinoiden keskuudessa.

- **Tekninen asiantuntemus**

Jotta Parker saavuttaisi taloudelliset tulostavoitteensa ja vaikuttaisi ympäristöönsä myönteisellä tavalla, se tarvitsee oikeanlaiset tekniset taidot. Jokaiseen yrityksen toimipisteeseen tarvitaan erittäin motivoituneita ja innovatiivisia suunnittelijoita.

MITTARIT

- **Orgaaninen kasvu 150 peruspistettä markkinoiden kasvua suurempi**

Parkerin tavoitteena on orgaaninen kasvu, joka on 150 peruspistettä markkinoiden kasvua suurempi joka vuosi. Tavoitteessa otetaan huomioon loppumarkkinoiden kasvun heilahtelu, mutta korostetaan Parkerin tarvetta kasvattaa markkinaosuuttaan ja olla muita tuottavampi.

- **Yli 20 prosentin markkinaosuus**

Parker pyrkii saavuttamaan vähintään 20 prosentin osuuden 120 miljardin dollarin hydraulikka-, pneumatiikka- ja automaatioteknologian markkinoista.

- **Ryhmäsijoitus 1 tai 2**

Kukin Parkerin seitsemästä toimintaryhmästä pyrkii saavuttamaan johtavan aseman omilla markkinoillaan orgaanisen kasvun sekä hankintojen ja palvelujen kasvun avulla.

- **Jakelun ja palvelujen kasvu**

Maailmanlaajuisesti mitattuna teollisuuden myynnin – jakelusta alkuperäiseen valmistukseen – on jakauduttava tasaisesti, sillä tasapainoinen portfolio takaa hyvät marginaalit ja kasvun tulevaisuudessa. Parker laajentaa palvelutarjontaansa tekniikoilla, joilla parannetaan asiakkaiden tuottavuutta sekä vähennetään kustannuksia ja seisokkeja.

- **Uusien tuotteiden ja järjestelmien myynnin kasvu**

Asiakkailta saadun palautteen perusteella Parkerin suunnittelijat etsivät uusia keinoja alentaa yrityksen toimittamien tuotteiden painoa sekä parantaa niiden suorituskykyä ja lisätä tehokkuutta.

TALOUDELLINEN TULOS:

STRATEGIAT

- ***Yksinkertaistaminen***

Tärkeimmät huomion kohteet ovat tuloprofiilin yksinkertaistaminen, organisaatorakenteen ja prosessien optimointi, osastojen yhdistäminen ja byrokratian vähentäminen. Yksinkertaistaminen nopeuttaa toimintaa, vähentää kuluja ja edesauttaa kasvua.

- ***Lean-tuotanto***

Viime vuosina Parker on pyrkinyt soveltamaan tuotantonsa lean-ajattelun periaatteita. Yritys aikoo laajentaa lean-periaatteiden käyttöä myös muille kuin tuotantoon osa-alueille vähentääkseen kustannuksia sekä parantaakseen tuottavuutta ja kannattavuutta.

- ***Strateginen toimitusketju***

Parker on saavuttanut kilpailuetua ensiluokkaisella toimitusketjun hallinnallaan ja hyödyntämällä ostovoimaa ostaakseen parhaaseen hintaan. Yrityksen toimitusketju on täysin integroitu, ja yritys pyrkii vähentämään toimittajien määrää edelleen pitääkseen yllä hyviä suhteita tärkeimpiin kumppaneihin.

- ***Arvoperusteinen hinnoittelu***

Hinnoittelulla on suuri vaikutus jokaisen yrityksen pitkän tähtäimen kasvuun. Käyttämällä alan johtavaa hinnoittelutapaa Parker pystyy tarjoamaan asiakkailleen laadukkaita tuotteita ja järjestelmiä parhaaseen arvoon perustuvaan hintaan.

MITTARIT

- ***Teollisuudenalan huippuneljänneksen joukossa***

Parkerin ensisijaisena tavoitteena on olla alan johtavan neljänneksen joukossa usealla taloudellisella mittarilla mitattuna.

- ***Vuosittainen kasvu***

Neljän tärkeimmän taloudellisen mittarin vuosittainen kasvu näkyy osakkeenomistajien kokonaistuoton kasvuna. Osakekohtainen tulos sekä tulos ennen korkoja ja veroja ovat tärkeitä yritystoiminnan mittareita. Tärkeitä yksikön mittareita ovat puolestaan kassavirta ja yksikön nettotulos.

- ***Liikevoitto 17 prosenttia***

Sen lisäksi, että Parker haluaa olla alansa parhaiden joukossa, se pyrkii myös saavuttamaan 17 prosentin liikevoiton.

- ***Nettovarallisuuden tuotto eli RONA 21,4 prosenttia***

Parkerin RONA-järjestelmä on ainutlaatuinen tiimin jäsenille suunnattu vuosittainen kannustin, jolla parannetaan myynnin kasvua, voittoa ja varainhoitoa. Kun yksiköiden nettovarallisuuden tuotto eli RONA on 21,4 prosenttia, koko yrityksen sijoitetun pääoman tuotto on 17 prosenttia.

- ***Sijoitetun pääoman tuotto 17 prosenttia***

Sijoitetun pääoman tuotto verojen jälkeen on mittari, jota käytetään yrityksen tasolla määrittämään, miten tehokkaasti Parker jakaa sijoitettua pääomaa saadakseen tuottoa, ja sillä on suuri vaikutus osakkeenomistajien kokonaistuottoon.