DIE WIN-STRATEGIE
GLOSSAR

Parker

ENGAGIERTE MITARBEITER

STRATEGIEN

- ***Umweltschutz, Gesundheit und Sicherheit***
  Nichts ist für Parker wichtiger, als sicherzustellen, dass alle Mitarbeiter jeden Tag nach der Arbeit wohlbehalten wieder nach Hause kommen. Das Unternehmen sieht sich auch der verantwortungsbewussten Geschäftsführung und Bewahrung seiner pulsierenden Gemeinschaften in der ganzen Welt verpflichtet, indem es sich durch den Schutz von Ressourcen, Reduzierung des Abfallaufkommens und nachhaltiges Produktdesign aktiv für den Umweltschutz einsetzt.

- ***Unternehmerisches Handeln***
  Das unternehmerische Handeln, das ursprünglich durch den Firmengründer Arthur L. Parker etabliert wurde, richtete das Unternehmen auf einen einzigartigen Innovations- und Wachstumskurs aus. Heute ist Parker bestrebt, dieses unternehmerische Handeln durch die Förderung von Flexibilität, Autonomie und die Fähigkeit zum Erschließen neuer Wege fortzuführen.

- ***Leistungsstarke Teams und Führungskräfte***
  Empowered Teams werden bei Parker als strukturierter Ansatz für Gruppenarbeit und gemeinsame Entscheidungsfindung gebildet, um das einzigartige Wissen und die Perspektiven von Teammitgliedern, die in nächster Nähe zum Produkt und zum Kunden sind, anzuwenden. Diese Struktur versetzt unsere Mitarbeiter in die Lage, ihr Know-how zur Lösung von Problemen, Umsetzung von Entscheidungen und generellen Verbesserung des Unternehmens einzusetzen.

KRITERIEN

- ***Unfallfreiheit***
  Eine Umgebung, in der Sicherheit oberstes Gebot ist, stellt nicht nur den richtigen Ansatz für die Unternehmensführung dar, sondern gewährleistet auch die höchste Produktivität. Sicherheit, Produktivität und Rentabilität sind eng miteinander verknüpft.

- ***Umsetzungsgeschwindigkeit der Win-Strategie***
  Mehrere Strategien innerhalb der übergeordneten Win-Strategie sind darauf ausgerichtet, die Schnelligkeit der Arbeitsprozesse innerhalb von Parker zu erhöhen und auf diese Weise die Reaktionszeit auf Kundenbedürfnisse und Marktveränderungen zu verringern.

- ***Verpflichtung: über 80 % Empowered Teams***
  Die Schaffung von unternehmerischen Strukturen, die Parker Mitarbeiter in die Lage versetzen, eigenverantwortliche Entscheidungen bezüglich ihrer Arbeit zu treffen, hängt von ihrer Einbindung in Parker Empowered Teams ab. Parker strebt eine Teilnahmequote von > 80 % an.

- ***Inklusives Umfeld***
  Parker engagiert sich für die Kultur einer diversifizierten und integrativen Belegschaft, die die individuellen Perspektiven aller Mitarbeiter umfasst und respektiert.

- ***Mitarbeiterbefragung zum Engagement > 74 %***
  Der Erfolg des Unternehmens bei der Umsetzung der Strategien hängt von einem ganzheitlich engagierten globalen Team ab. Die Fragen der weltweiten Umfrage zum Mitarbeiterengagement sind wissenschaftlich strukturiert, um das Engagement präzise zu bemessen. Ziel ist ein Wert von > 74 %, was einer Leistung im obersten Quartil entspricht.

ERSTKLASSIGES KUNDENERLEBNIS

STRATEGIEN

- ***Qualität und Pünktlichkeit***
  Durch effizientes Bestandsmanagement, bedarfsorientierte Fertigung und eine erstklassige Logistikkette liefert Parker zuverlässig die benötigten Produkte, Systeme und Dienstleistungen, um seine Kunden bei der Lösung von Problemen zu unterstützen und so ihren Geschäftserfolg weiter zu steigern.

- ***eBusiness-Führerschaft***
  Die Kunden von Parker interagieren mit dem Unternehmen zunehmend in einer digitalen Umgebung mit vielfältigen Kanälen. Durch die fortlaufende Verbesserung von digitalen Funktionalitäten, Technologien und Prozessen wird es für die Kunden immer einfacher, die Vielfalt von Parker Produkten, Systemen und Know-how zu nutzen.

- ***Unkomplizierte Geschäftsbeziehungen***
  Parker muss all die kleinen, aber wichtigen Dinge tun, die die Geschäftsbeziehung mit dem Unternehmen vereinfachen und zu einem bestmöglichen Kundenerlebnis beitragen.

KRITERIEN

- ***Über 98 % Liefertreue***
  Als strategischer Partner ist Parker darauf fokussiert, Bestellungen pünktlich zu liefern. Eine nahezu perfekte Quote bei der Liefertreue ist eine grundlegende Voraussetzung. Parker verwaltet seine Bestands- und Lieferplanung mit größter Sorgfalt, um dieses Ziel zu erreichen.

- ***Six Sigma-Qualität***
  Jedes Produkt, das ein Werk mit einem Parker Logo verlässt, wurde auf die Einhaltung von höchsten Qualitäts- und Zuverlässigkeitsstandards geprüft. Parker setzt auf die Six Sigma-Techniken für die Prozessoptimierung, um Qualitätsschwankungen in seinen Fertigungsprozessen zu minimieren und die Anzahl von Rücksendungen pro Million Teile (Returned Parts per Million, RPPM) zu reduzieren.

- ***Steigerung der eBusiness Conversion Rate***
  Beim digitalen Einkaufsprozess führen die Kunden Schlüsselaktionen wie das Sammeln von Produktinformationen, Herunterladen von CAD-Dateien, Online-Chats, Anfordern von Angeboten und Kaufabschlüsse durch. Der Erfolg von Parker wird daran bemessen, Kunden bestmöglich entlang dieser Interaktionspunkte zu unterstützen.

- ***Erstklassige Liefer- und Angebotszeiten***
  Eine zentrale Komponente bei der Umsatzsteigerung stellt das Aufzeigen der unkomplizierten Geschäftsbeziehung mit Parker dar. Die Unternehmensleistung wird anhand der Schlüsselzahlen für Liefer- und Angebotszeiten gemessen.

- ***Wahrscheinlichkeit einer Weiterempfehlung > 30***
  Die Wahrscheinlichkeit einer Weiterempfehlung ist die Kennzahl, die aufschlussreiches Feedback von Kunden durch eine kurze Befragung nach Abschluss einer Transaktion liefert. Sie bewertet den prozentualen Unterschied zwischen Kunden mit einem positiven Erlebnis und Kritikern, d. h. dem Prozentsatz mit einer negativen Erfahrung. Das Ziel von Parker ist, bei den Bewertungen eine positive Differenz von mindestens 30 zwischen zufriedenen und eher kritischen Kundenstimmen zu erreichen.

- ***Kunden-Dashboards***
  Dashboards zeigen, welche Leistung das Unternehmen aus der Perspektive seiner Kunden liefert. Wenn ein Problem gelöst wird, um einen einzelnen Kunden besser zu bedienen, kann so eine Prozessoptimierung für das gesamte Unternehmen erfolgen.

PROFITABLES WACHSTUM

STRATEGIEN

- ***Marktorientierte Innovationen***
  Eine der Strategien von Parker ist es, marktorientierte Innovationen voranzutreiben, indem man sich Zeit nimmt für die Endkunden seiner Produkte und Technologien. Das so gewonnene Verständnis über die noch unerfüllten Kundenerwartungen ermöglicht Parker die besten Innovationsideen.

- ***Systemlösungen***
  Mit der breiten Vielfalt an Antriebs- und Steuerungstechnologien ist eine der Stärken von Parker die Lieferung von effizienten, zuverlässigen und leistungsstarken Systemen, mit denen die Kunden ihre Produktivität und Rentabilität steigern sowie ihre Logistikkette vereinfachen können. Das Unternehmen strebt für den Verkauf von Systemlösungen einen Anteil von 40 % am Gesamtumsatz an.

- ***Starke Absatzwege***
  Einer der größten Vorzüge von Parker ist sein erstklassiges Handelspartnernetz. Die kontinuierliche Konzentration auf den Ausbau dieses Vertriebskanals in den aufstrebenden Märkten und die Ausgewogenheit der Industrieumsätze im Bereich Distribution-to-OEM werden Parker für langfristiges Wachstum positionieren.

- ***Marktanteilswachstum***
  Eine entscheidende Lösung, um die Herausforderung Umsatzwachstum zu meistern, wird die Steigerung des Marktanteils sein – sowohl bei den Schlüsselkunden als auch innerhalb der Zielmärkte.

- ***Engineering Expertise***
  Damit Parker seine finanziellen Ziele erreichen und positiven Einfluss auf das Weltgeschehen nehmen kann, benötigt es die technische Kompetenz der hoch motivierten und kreativen Ingenieure an Standorten in der ganzen Welt.

KRITERIEN

- ***Organisches Wachstum 1,5 % > Markt***
  Parker strebt ein jährliches organisches Wachstum von 1,5 % über dem Marktdurchschnitt an. Unter Berücksichtigung der naturgemäßen Wachstumsschwankungen der Absatzmärkte unterstreicht Parker die Notwendigkeit von Marktanteilsteigerung und Überflügelung des Wettbewerbs.

- ***Über 20 % Marktanteil***
  Parker strebt im Markt für Antriebs- und Steuerungstechnologie mit einem Gesamtvolumen von $120 Mrd. einen Marktanteil von mindestens 20 % an.

- ***Marktposition #1 oder #2 in jedem Geschäftsbereich***
  Jeder der sieben Geschäftsbereiche von Parker strebt in den jeweiligen Märkten eine Führungsposition durch organisches Wachstum, Akquisitionen und Wachstum im Servicebereich an.

- ***Wachstum von Handel und Services***
  Im globalen Maßstab sollte die Mischung aus industriellen Umsätzen durch den Handel und OEM-Geschäft gleichmäßig ausfallen, da ein ausgewogenes Portfolio weiterhin gesunde Margen und zukünftiges Wachstum sicherstellen wird. Parker wird seine Serviceplattform verbessern, indem es seine Engineering Expertise nutzt, um die Rentabilität seiner Kunden zu steigern sowie deren Kosten und Ausfallzeiten zu minimieren.

- ***Gesteigerter Umsatz durch neue Produkte und Systeme***
  Angetrieben durch Kunden-Feedback erforschen die Ingenieure von Parker neue Möglichkeiten, um Produkte und Systeme mit geringerem Gewicht, mehr Leistung und höherer Effizienz zu liefern.

FINANZERGEBNIS

STRATEGIEN

- ***Vereinfachung***
  Kernbereiche im Fokus sind die Reduzierung der Komplexität des Umsatzprofils, die Optimierung von Organisationsstrukturen und Prozessen, die Konsolidierung von Geschäftsbereichen und die Reduzierung der Bürokratie. Die Vereinfachung wird die Geschwindigkeit steigern, Kosten reduzieren und neues Wachstum ermöglichen.

- ***Lean Enterprise***
  In den vergangenen Jahren hat Parker großen Aufwand betrieben, um die Prinzipien des Lean Managements über die gesamte Produktion hinweg zu implementieren. Parker weitet das Lean Management auf die Bereiche außerhalb der Fertigung aus, um die Kosten weiter zu senken sowie die Produktivität und Rentabilität zu steigern.

- ***Strategische Lieferkette***
  Durch sein ausgezeichnetes Supply-Chain-Management, dessen Kaufkraft den Einkauf zum jeweils günstigsten Preis ermöglicht, hat sich Parker einen wichtigen Wettbewerbsvorteil geschaffen. Das Unternehmen strebt danach, eine vollständig integrierte Lieferkette zu unterhalten und wird die Anzahl seiner Lieferanten weiter reduzieren, um qualitativ hochwertige Beziehungen mit wichtigen Partnern zu pflegen.

- ***Wertbasierte Preisgestaltung***
  Die Preisgestaltung wirkt sich signifikant auf das langfristige Wachstum jedes Unternehmens aus. Mit einem branchenführenden Preisgestaltungsansatz ist Parker in der Lage, seinen Kunden hochwertige Produkte und Systeme zum besten Preis auf der Grundlage des geschaffenen Nutzens anzubieten.

KRITERIEN

- ***Diversifiziertes Industrieunternehmen im oberen Quartil***
  Das primäre Ziel von Parker ist, bei den gängigen Finanzkennzahlen zu den besten 25 % seiner Marktbegleiter zu gehören.

- ***Kontinuierliches Wachstum***
  Das jährliche Wachstum bei vier wesentlichen Finanzkennzahlen korreliert mit der Steigerung des Total Shareholder Return (Aktienrendite). Der Gewinn pro Aktie (Earnings per Share, EPS) und der Gewinn vor Zinsen und Steuern (Earnings before Interest and Taxes, EBIT) sind die relevanten Unternehmenskennzahlen. Der Cash-Flow und der Nettoerlös pro Geschäftsbereich (Division Net Earnings, DNE) sind die relevanten Kennzahlen für die Produktionsstandorte.

- ***17 % operatives Ergebnis***
  Im Einklang mit dem Ziel des Unternehmens, zu den besten unter seinen Mitbewerbern zu zählen, strebt Parker ein operatives Ergebnis von 17 % an.

- ***21,4 % RONA (Nettokapitalrendite)***
  Der RONA-Plan von Parker (Return on Net Assets, Nettokapitalrendite) ist eine einzigartige jährliche Bonusvereinbarung für Parker Mitarbeiter, die das Umsatzwachstum, die Rentabilität und ein adäquates Asset-Management vorantreiben. Ein RONA-Wert von 21,4 % in den Geschäftsbereichen bedeutet eine Rentabilität des investierten Kapitals von 17 % für das Unternehmen.

- ***17 % ROIC (Gesamtkapitalrendite)***
  Der Ertrag des investierten Kapitals (Return on Invested Capital, ROIC) nach Steuern ist eine Kennzahl, anhand derer auf Unternehmensebene bewertet wird, wie Parker investiertes Kapital zur Generierung von Erträgen einsetzt, und korreliert eng mit dem Total Shareholder Return (Aktienrendite).