

IL GLOSSARIO DELLA WIN STRATEGY



PERSONE COINVOLTE

STRATEGIE

- **Ambiente, Salute e Sicurezza**

La priorità per Parker è assicurarsi che ogni membro del team possa lavorare nella massima sicurezza. L'azienda si impegna inoltre ad operare responsabilmente dando un contributo attivo alla tutela dell'ambiente tramite la conservazione delle risorse, la riduzione dei rifiuti e la progettazione di prodotti sostenibili, nelle comunità nelle quali opera.

- **Spirito Imprenditoriale**

Lo spirito imprenditoriale trasmesso dal fondatore Arthur Parker ha indirizzato l'azienda verso un chiaro percorso di innovazione e crescita. Oggi, Parker punta a ravvivare quello spirito incoraggiando la flessibilità, l'autonomia e l'abilità ad esplorare ed eccellere.

- **High Performance Teams**

Gli High Performance Teams costituiscono il nostro approccio strutturato al lavoro in team e alla condivisione del processo decisionale e hanno la funzione di valorizzare la conoscenza e la prospettiva dei membri dei team più vicini al prodotto e al cliente. Questa struttura consente alle persone di risolvere i problemi, attuare le decisioni e migliorare l'azienda, utilizzando al meglio le proprie competenze.

INDICATORI

- **Zero Infortuni**

Un ambiente dove la sicurezza viene prima di tutto è il modo migliore e più produttivo per gestire un'azienda. Sicurezza, produttività e redditività sono tutte strettamente legate.

- **Velocità all'interno della Win Strategy**

Numerose strategie richiamate nella Win Strategy sono pensate per incrementare con la quale i componenti dei team Parker svolgono le attività e, come risultato, riducono il tempo, necessario a Parker, per rispondere ai bisogni del cliente e ai cambiamenti del mercato.

- **Responsabilità: Coinvolgimento > 80% negli High Performance Teams**

Creare un contesto imprenditoriale che consenta ai membri del team di prendere decisioni riguardanti il loro lavoro è la diretta conseguenza dell'impegno profuso negli High Performance Teams. Parker mira a un tasso di partecipazione superiore all'80%.

- **Ambiente Inclusivo**

Parker si impegna a costruire un'organizzazione che rispetti ed includa i differenti punti di vista di ciascuno.

- **Indice di Coinvolgimento nella Survey > 74%**

Il livello di successo raggiunto da Parker nell'implementazione delle strategie dipende da un team globale totalmente coinvolto. Soltanto attraverso il pieno coinvolgimento di tutti implementeremo le strategie che garantiranno il successo di Parker. L'obiettivo aziendale è quello di raggiungere un indice di coinvolgimento pari o superiore al 74%, che rappresenta una performance sul quartile più elevato.

I PRIMI NELLA "CUSTOMER EXPERIENCE"

STRATEGIE

- **Soluzioni di qualità puntuali**

Attraverso un'organizzazione efficiente dei livelli di magazzino, una produzione reattiva e una supply chain d'eccellenza, Parker, con i propri prodotti, sistemi e servizi, rappresenta un partner affidabile per i propri clienti, supportandoli nella crescita del loro business e nella risoluzione dei problemi.

- **I Primi nell'eBusiness**

I clienti di Parker interagiscono sempre più di frequente con l'azienda in un ambiente multi canale. Migliorando le capacità digitali, le tecnologie ed i processi, Parker renderà sempre più semplice, per i clienti, l'accesso alla vasta gamma di prodotti, sistemi e conoscenze che l'azienda offre.

- **Facilità nel fare Business**

Parker deve fare tutte quelle piccole cose che rendono più facile il business e che ci facciano essere i primi nella customer experience.

INDICATORI

- **Puntualità di Consegna > 98%**

In qualità di partner strategico, Parker si impegna ad evadere puntualmente gli ordini. Una puntualità di consegna prossima alla perfezione è un requisito indispensabile. Per questo Parker gestisce con esattezza l'inventario di magazzino e i programmi di produzione.

- **Qualità "Six Sigma"**

Ogni prodotto a marchio Parker è pensato per raggiungere il massimo degli standard di qualità e affidabilità. Parker rispetta rigorosamente le tecniche Six Sigma per il miglioramento di processo produttivo e per ridurre il numero di RPPM (resi parti per milione).

- **Incremento del tasso di conversione nell'eBusiness**

Durante il processo di acquisto digitale, i clienti compiono azioni chiave come la raccolta d'informazioni sul prodotto, il download di file CAD, la chat online, la richiesta di quotazioni e il perfezionamento dell'acquisto. Il successo di Parker verrà misurato dalla sua capacità nel guidare i clienti attraverso ciascuna di queste operazioni.

- **I Migliori tempi di consegna & velocità di quotazione**

La facilità di fare business con Parker rappresenta un aspetto fondamentale per aumentare le vendite, sfruttando la velocità dei processi di offerta e di produzione come dati chiave per misurare le performance aziendali.

- **Probabilità di essere consigliati > 30**

Il grado di probabilità di consigliare Parker come fornitore è una metrica che ci fornisce un riscontro prezioso da parte dei clienti attraverso un breve questionario sottoposto al termine di una transazione. Tramite tale questionario viene misurata la differenza tra la percentuale di coloro che hanno un'esperienza positiva e quella di coloro che hanno avuto un'esperienza negativa. L'obiettivo di Parker è di raggiungere un differenziale positivo superiore a 30.

- **Dashboard del Cliente**

Le dashboard ci indicano come l'azienda sta lavorando dal punto di vista del cliente. Un problema risolto per un cliente, consente di migliorare i processi all'interno dell'organizzazione.

CRESCITA REDDITIZIA

STRATEGIE

- ***Innovazione guidata dal mercato***

La strategia di Parker è realizzare l'innovazione guidata dal mercato, investendo tempo con il proprio cliente. Parker svilupperà le idee più innovative tramite la migliore comprensione delle esigenze dei clienti rimaste insoddisfatte.

- ***Soluzioni basate sui sistemi***

Con un'ampia gamma di tecnologie nel motion and control, uno dei punti di forza di Parker è quello di fornire sistemi ad alto rendimento, efficienti e affidabili che permettano al cliente di migliorare la produttività e la redditività e semplificare la loro supply chain. L'obiettivo della società è quello di generare il 40% del reddito complessivo dalla vendita di sistemi.

- ***Forte distribuzione***

Una delle principali risorse di Parker è il suo canale di distribuzione d'eccellenza. Per continuare a crescere nel lungo termine, Parker è impegnata ad espandere questo canale nei mercati emergenti e a bilanciare il mix di vendite tra distribuzione e OEM.

- ***Crescere in Quote di Mercato***

Una soluzione fondamentale alla sfida dell'incremento dei profitti sarà l'aumento delle quote, sia con account chiave sia nell'ambito dei mercati target.

- ***Competenze ingegneristiche***

Secondo Parker per raggiungere gli obiettivi finanziari e fare la differenza è necessaria una vasta gamma di competenze in ogni sito con ingegneri propositivi e altamente motivati.

INDICATORI

- ***Crescita organica 1,5% più del Mercato***

L'obiettivo di Parker è la crescita organica ad un tasso dell'1,5% annuale superiore a quella del mercato, il che risponde alle fluttuazioni nella crescita del mercato finale e, nel contempo, all'esigenza di aumentare la quota di mercato crescendo più del mercato stesso.

- ***Quota di mercato > 20%***

Parker si impegnerà a raggiungere almeno il 20% dei 120\$ miliardi nel mercato delle tecnologie di motion and control.

- ***Posizione Nr.1 o Nr.2 per ciascun Gruppo***

Ognuno dei sette gruppi operativi di Parker si deve impegnare a stabilire una posizione di leadership all'interno dei rispettivi mercati attraverso la crescita organica, le acquisizioni e lo sviluppo dei servizi.

- ***Crescita di Distribuzione & Servizi***

Misurata a livello globale, il mix di vendite industriali tramite distribuzione e OEM dev'essere diviso uniformemente, perché un portafoglio equilibrato garantirà ulteriormente margini elevati e crescita futura. Parker migliorerà la sua piattaforma di servizi, utilizzando la tecnologia per contribuire ad aumentare la redditività dei clienti ed a ridurre costi e tempi di inattività.

- ***Incremento di vendita di nuovi prodotti & sistemi***

Guidati dal feedback ricevuto dai clienti, gli ingegneri Parker stanno scoprendo nuovi modi per ridurre il peso, migliorare le prestazioni ed aumentare l'efficienza di prodotti e sistemi offerti dall'azienda.

PRESTAZIONE FINANZIARIA

STRATEGIE

- **Semplificazione**

Parker è focalizzata innanzitutto sulla riduzione delle complessità legata alla composizione del fatturato, sull'ottimizzazione delle strutture organizzative e dei processi, sul consolidamento delle Divisioni e sulla riduzione della burocrazia. Semplificare significa aumento della velocità, diminuzione di costi e crescita.

- **Azienda "Lean"**

Di recente, Parker si è impegnata fortemente per implementare i principi Lean nel sistema produttivo. Parker sta espandendo l'organizzazione Lean anche in aree non-manufacturing per ridurre ulteriormente i costi e incrementare la produttività e la redditività.

- **Supply Chain Strategica**

Parker ha costruito un vantaggio competitivo grazie a una gestione della supply chain d'avanguardia, utilizzando il potere d'acquisto al massimo livello. L'azienda si impegna a mantenere una supply chain completamente integrata, e continua a ridurre il numero di fornitori per coltivare relazioni di alto livello con i propri partner chiave.

- **Prezzo come Valore Offerto**

La gestione del prezzo ha un potente effetto sulla crescita a lungo termine di qualsiasi azienda. Parker è in grado di fornire ai clienti prodotti e sistemi di alta qualità al miglior prezzo, basato sul valore tangibile creato per il cliente.

INDICATORI

- **"Top Quartile" nel segmento industriale diversificato**

L'obiettivo di Parker è quello di rientrare nel 1° Quartile nel confronto con il gruppo di aziende pari che fanno parte dello stesso gruppo di riferimento, misurate con specifici indicatori finanziari.

- **Crescita anno su anno**

La crescita anno su anno è correlata a quattro metriche finanziarie chiave per guidare il ritorno complessivo dell'azionista. Gli utili per azione (EPS) e il risultato prima di interessi e tasse sono le due metriche rilevanti a livello Corporate. Il flusso di cassa e gli utili netti (DNE) sono le misure rilevanti a livello di Divisione.

- **17% Risultato Operativo**

Al fine di conseguire l'obiettivo di far parte del primo quartile tra pari, Parker mira a raggiungere il 17% di margine operativo.

- **21,4% RONA**

Il piano di incentivazione annuale RONA (ritorno sulle attività di bilancio) è l'unico a disposizione dei dipendenti per guidare la crescita, il profitto e la gestione oculata dei beni. Raggiungere il 21,4% a livello divisionale permette all'azienda di raggiungere il 17% di ritorno sui capitali investiti.

- **17% ROIC**

Il ritorno sul capitale investito dopo le tasse è la metrica utilizzata da Parker per determinare l'efficienza nell'allocazione dei capitali al fine di generare risultati ed è fortemente correlato con il ritorno complessivo per l'azionista.