DE WIN STRATEGY WOORDENLIJST

BETROKKEN MENSEN

STRATEGIEËN

- ***Milieu, gezondheid en veiligheid***
  Voor Parker is niets belangrijker dan dat iedereen ongedeerd weer naar huis gaat aan het eind van de werkdag. Het bedrijf is toegewijd aan verantwoordelijke bedrijfsvoering en het behouden van haar levendige gemeenschappen wereldwijd door zich actief in te zetten voor het milieu via bronnenbehoud, afvalvermindering en duurzaam productontwerp.

- ***Ondernemend***
  De ondernemingsgeest, uitgedragen door oprichter Art Parker stuurde het bedrijf op een duidelijk pad van innovatie en groei. Tegenwoordig brengt Parker deze gedachte weer tot leven door flexibiliteit, zelfstandigheid en de mogelijkheden voor ontdekkingen en prestaties te stimuleren.

- ***High Performance Teams en Leaders***
  Een gestructureerde aanpak van teamwork en samenwerkende besluitvorming. High Performance Teams worden opgericht bij Parker om de unieke kennis en het perspectief van teamleden toe te passen die het dichtst bij het product en de klant staan. Met deze structuur kunnen mensen hun ervaring gebruiken om problemen op te lossen, besluiten te implementeren en het bedrijf te verbeteren.

MAATREGELEN

- ***Nul ongelukken***
  Een omgeving waar veiligheid voorop staat, is niet alleen de juiste manier om een bedrijf te runnen, maar ook de meest productieve. Veiligheid, productiviteit en winstgevendheid hangen nauw met elkaar samen.

- ***Snelheid binnen Win Strategy***
  Meerdere strategieën binnen de Win Strategy zijn gericht op het verhogen van de snelheid waarmee Parker-medewerkers taken uitvoeren. Het effect hiervan is dat Parker sneller kan reageren op klantbehoeften of veranderingen op de markt.

- ***Verantwoordelijkheid: 80%+ bij High Performance Teams***
  Het opstellen van een ondernemingsraamwerk waarin teamleden de kans krijgen om beslissingen te nemen die invloed hebben op hun werk is afhankelijk van hun betrokkenheid bij High Performance Teams. Parker zet in op een deelnamepercentage van 80% of hoger.

- ***Betrokken omgeving***
  Parker streeft naar een divers en betrokken werknemersbestand dat de unieke perspectieven van alle mensen respecteert en omarmt.

- ***Betrokkenheidsenquête > 74%***
  De mate van succes die Parker behaalt bij het implementeren van de strategieën is afhankelijk van een volledig betrokken wereldwijd team. De vragen uit de wereldwijde werknemersbetrokkenheidsenquête van Parker zijn zodanig opgesteld dat ze de betrokkenheid nauwkeurig kunnen meten. Het doel hiervan is een betrokkenheidsscore behalen van 74% of meer, prestaties in het bovenste kwartiel dus.

PREMIUM KLANTENERVARING

STRATEGIEËN

- ***Kwaliteitsoplossingen op tijd***
  Door middel van efficiënt voorraadbeheer, responsieve productie en een supply chain van wereldklasse kan Parker op betrouwbare wijze producten, systemen en services leveren waarmee klanten problemen kunnen oplossen en hun bedrijf vooruit kunnen helpen.

- ***eBusiness leiderschap***
  Klanten van Parker communiceren in steeds grotere mate met het bedrijf in een meerkanaals, digitale omgeving. Door de digitale mogelijkheden, technologieën en processen te blijven verbeteren, maakt Parker het nog eenvoudiger voor klanten om te profiteren van het ongeëvenaarde aanbod producten, systemen en kennis dat het bedrijf te bieden heeft.

- ***Eenvoudig zakendoen***
  Parker moet zorgen voor alle kleine details die zakendoen met het bedrijf eenvoudig maken en klanten een geweldige ervaring bieden.

MAATREGELEN

- ***98%+ leveringen op tijd***
  Als strategische partner is Parker gericht op het op tijd leveren van orders. Een vrijwel perfect leveringspercentage is een absolute vereiste. Parker beheert voorraad en productieschema's nauwkeurig om een consistente levering te garanderen.

- ***Six Sigma-kwaliteit***
  Ieder product dat de Parker-fabriek verlaat, voldoet aan de hoogste kwaliteits- en betrouwbaarheidsnormen. Parker is een fervent aanhanger van de Six Sigma-technieken ter verbeteringen van processen om variabiliteit in productieprocessen te minimaliseren en het aantal teruggebrachte onderdelen per miljoen (RPPM) te verminderen.

- ***Omschakeling naar eBusiness versnellen***
  Wanneer klanten gebruiken maken van het digitale aanschafproces, voeren ze belangrijke handelingen uit, zoals het verzamelen van productinformatie, het downloaden van CAD-bestanden, online chatten, het aanvragen van een offerte en het afronden van een aankoop. Het succes van Partner wordt afgemeten aan de vaardigheid waarmee Parker klanten door al deze interactiepunten heenleidt.

- ***De allersnelste leveringen en offertes***
  Dat het eenvoudig is om zaken te doen met Parker kan worden aangetoond aan de hand van stijgende verkoop, waarbij de snelheid van het prijsopgave- en productieproces de belangrijkste factoren zijn om de prestaties van het bedrijf te meten.

- ***Waarschijnlijkheid om aan te raden > 30***
  De 'waarschijnlijkheid om aan te raden' is een maatstaf waarbij klanten de mogelijkheid krijgen om feedback te geven door middel van een korte vragenlijst nadat een transactie is afgerond. Het meet het verschil tussen degenen die de transactie als positief hebben ervaren (voorstanders) en degenen die de transactie als negatief hebben ervaren (tegenstanders). Het doel van Parker is om een positieve differentie van meer dan 30 te bereiken bij de scores van voorstanders ten opzichte van tegenstanders.

- ***Klantenoverzicht***
  Aan de hand van overzichten kunnen we meten hoe goed het bedrijf presteert vanuit het perspectief van de klanten. Als er een probleem wordt opgelost om slechts één klant te helpen, kan dit er al toe leiden dat processen in de gehele organisatie verbeterd worden.

RENDABELE GROEI

STRATEGIEËN

- ***Marktgedreven innovatie***
  De strategie van Parker is om marktgedreven innovatie te bewerkstelligen door tijd door te brengen met de eindgebruikers van onze producten en technologieën. Parker wil de beste, meest innovatieve ideeën opdoen door de onbevredigde behoeften van de klanten te begrijpen.

- ***Systeemoplossingen***
  Met het breedste assortiment aandrijvings- en besturingstechnologieën is een van de sterkste punten van Parker is dat we efficiënte, betrouwbare systemen leveren met de hoogst mogelijke prestaties.Dit geeft klanten de mogelijkheid om hun productiviteit en winst te verhogen en hun supply chain te vereenvoudigen. Het bedrijf heeft als doelstelling om 40% van zijn omzet uit systeemverkopen te halen.

- ***Krachtige distributie***
  Een van de grootste kwaliteiten van Parker is zijn distributiekanaal van wereldklasse. Een continue focus op uitbreiding van dit kanaal op opkomende markten en het juiste evenwicht van de industriële distributie-naar-OEM verkoopmix is noodzakelijk voor langetermijngroei van Parker.

- ***Aandeel vergroten***
  De belangrijkste oplossing voor de uitdaging om de omzet te verhogen is door het marktaandeel te vergroten, zowel bij de belangrijkste accounts als binnen de beoogde markten.

- ***Technische expertise***
  Om de doelstellingen voor financiële prestaties te bereiken en een positieve impact op de wereld te hebben, heeft Parker de juiste technische vaardigheden nodig in al zijn wereldwijde vestigingen, waarbij zeer gemotiveerde en inventieve technici de hoofdrol spelen.

MAATREGELEN

- ***Organische groei 150 bps > Markt***
  Het doel van Parker is om ieder jaar organische groei te verwezenlijken die 150 bps hoger ligt dan de markt. Hierdoor kan Parker zich aanpassen aan natuurlijke schommelingen in de groei van de eindmarkt, terwijl het bedrijf zich richt op het vergroten van het marktaandeel en beter presteert dan de markt.

- ***20%+ marktaandeel***
  Parker streeft ernaar om ten minste 20% van de markt voor aandrijvings- en besturingstechnologieën te beheersen, die ongeveer 120 miljard dollar beslaat.

- ***De nummer 1 of 2 in elke groep***
  Elk van de zeven operationele groepen van Parker streeft ernaar om een leiderschapspositie te bemachtigen binnen hun respectieve markt door middel van organische groei, groei door acquisities en groei van diensten.

- ***Groei van distributie en diensten***
  Een gemengde industriële verkoop door distributie en OEM's zou, globaal gemeten, evenwijdig verdeeld moeten worden, aangezien een gebalanceerd portfolio tot gezondere marges leidt ten behoeve van toekomstige groei. Parker zal zijn dienstenplatform en technologie verbeteren om de winst van klanten te verhogen en om kosten en stilstandtijd te verlagen.

- ***Verkoop van nieuwe producten en systemen verhogen***
  Dankzij de feedback die het bedrijf van klanten heeft ontvangen, ontdekken de technici nieuwe manieren om het gewicht van hun producten en systemen te verminderen, prestaties te verbeteren en de efficiëntie ervan te verhogen.

FINANCIËLE PRESTATIES

STRATEGIEËN

- ***Vereenvoudiging***
  De belangrijkste aandachtsgebieden zijn onder andere het verlagen van de complexiteit van omzetprofielen, het optimaliseren van organisatiestructuren en -processen, het consolideren van divisies en het reduceren van bureaucratie. Vereenvoudiging verhoogt de snelheid, verlaagt de kosten en maakt groei mogelijk.

- ***Lean Enterprise***
  In de afgelopen jaren heeft Parker zich ingespannen om lean-principes te implementeren in de productie. Parker breidt het lean-principe uit in het volledige bedrijf naar niet-producerende afdelingen om de kosten nog verder te verlagen en de productiviteit en winst te verhogen.

- ***Strategische supply chain***
  Parker heeft een voordeel op zijn concurrenten dankzij hoogwaardig supply chain management, waardoor het bedrijf profiteert van inkoopkracht om tegen de laagste prijs in te kopen. Het bedrijf streeft ernaar om een volledig geïntegreerde supply chain te behouden en blijft het aantal toeleveranciers verlagen om de hoogwaardige relaties op te bouwen met de belangrijkste partners.

- ***Prijsstelling op waardebasis***
  Prijsstelling heeft een krachtig effect op de groei op lange termijn van ieder bedrijf. Door een toonaangevende benadering van prijsstelling is het mogelijk dat Parker hoogwaardige producten en systemen kan bieden aan klanten tegen de laagste prijs gebaseerd op de waarde die wordt geboden.

MAATREGELEN

- ***Topkwartiel gediversifieerde industrie***
  Het primaire doel van Parker is om tot de hoogste 25% in zijn industrie te behoren door middel van een aantal financiële maatregelen.

- ***Jaar-op-jaar groei***
  De jaar-op-jaar groei in vier belangrijke financiële meeteenheden staat in verband met de focus op aandelenrendement. De winst per aandeel (EPS) en winst vóór aftrek van rente en belastingen (EBIT) zijn de belangrijkste maatstaven op organisatorisch niveau. De cashflow en nettowinst per afdeling (DNE) zijn de belangrijkste maatstaven op afdelingsniveau.

- ***17% bedrijfsinkomsten***
  Doordat het bedrijf het doel wil bereiken om tot de beste in de industrie te behoren, probeert Parker om een marge van 17% op zijn bedrijfsinkomen te behalen.

- ***21,4% RONA***
  Het plan van aanpak om rendement op nettoactiva (RONA) te leveren is een unieke jaarlijkse drijfveer voor teamleden, waarbij de verkoop groeit, de winst verhoogt en de activa op de juiste wijze worden beheerd. Door 21,4% RONA bij de afdelingen te bereiken, genereert het bedrijf 17% ROIC.

- ***17% ROIC***
  Rendement op geïnvesteerd kapitaal (ROIC) is een meeteenheid die op organisatorisch niveau wordt gebruikt om te bepalen hoe efficiënt Parker geïnvesteerd kapitaal bestemt om inkomsten te genereren. Dit is sterk verbonden met het totale aandelenrendement.