STRATEGIA ZWYCIĘSTWA
SŁOWNICZEK TERMINÓW

Parker

ZAANGAŻOWANI LUDZIE

STRATEGIE

- ***Bezpieczeństwo i higiena pracy***
  Nie ma nic ważniejszego dla firmy Parker niż zapewnienie, by każdy członek zespołu codziennie po pracy wrócił bezpiecznie do domu. Firma dąży również do prowadzenia działalności w sposób odpowiedzialny i dba o swoje tętniące życiem społeczności na całym świecie, aktywnie działając na rzecz środowiska naturalnego poprzez ochronę zasobów naturalnych, ograniczenie ilości wytwarzanych odpadów i projektowanie produktów zgodnie z ideą zrównoważonego rozwoju.

- ***Przedsiębiorczość***
  Dzięki idei przedsiębiorczości zaszczepionej w naszej firmie przez jej założyciela, Arta Parkera, spółka podąża ścieżką rozwoju zorientowaną na innowacyjność i wzrost. Dziś firma Parker chce powrócić do tej idei, promując elastyczność, niezależność oraz zachęcając do odkrywania nowych możliwości i dążenia do doskonałości.

- ***Efektywne zespoły pracownicze i efektywni liderzy***
  Zorganizowana strategia pracy zespołowej i proces wspólnego podejmowania decyzji — w firmie Parker tworzymy Efektywne zespoły, które wykorzystują wyjątkową wiedzę i niepowtarzalny punkt widzenia swoich członków pracujących najbliżej produktu i klienta. Taka organizacja pracy umożliwia pracownikom wykorzystywanie ich fachowej wiedzy i doświadczenia do rozwiązywania problemów, wdrażania opracowanych pomysłów i doskonalenia firmy.

WSKAŹNIKI

- ***Brak wypadków***
  Tworzenie środowiska pracy, w którym najważniejsze jest bezpieczeństwo, to nie tylko właściwy, ale także najbardziej produktywny sposób prowadzenia firmy. Bezpieczeństwo, wydajność i rentowność to zagadnienia ściśle ze sobą powiązane.

- ***Przyspieszenie w ramach Strategii zwycięstwa***
  Kilka strategii uwzględnionych w Strategii zwycięstwa zostało opracowanych w celu przyspieszenia tempa realizacji zadań przez pracowników firmy Parker, a w efekcie skrócenia czasu reakcji spółki na potrzeby klientów lub zmiany na rynku.

- ***Odpowiedzialność: 80%+ w Efektywnych zespołach pracowniczych***
  Aby możliwe było ustanowienie struktury opartej na przedsiębiorczości, która umożliwi pracownikom samodzielne podejmowanie decyzji wpływających na ich pracę, konieczne jest zaangażowanie ich w prace Efektywnych zespołów pracowniczych. Firma Parker oczekuje, że współczynnik udziału w pracach tych zespołów wyniesie co najmniej 80%.

- ***Przyjazne środowisko pracy***
  Firma Parker dąży do zbudowania różnorodnego i tolerancyjnego zespołu pracowników, w którym szanuje się wyjątkowe punkty widzenia wszystkich osób.

- ***Zaangażowanie > 74%***
  To, w jakim stopniu firmie Parker uda się zrealizować te strategie, zależy od pełnego zaangażowania globalnego zespołu. Pytania w Globalnej ankiecie dotyczącej zaangażowania pracowników firmy Parker zostały ułożone w sposób naukowy, by umożliwić precyzyjną ocenę zaangażowania, przy czym docelowy poziom zaangażowania wynosi co najmniej 74% i odpowiada wynikom z górnych 25%.

NAJLEPSZA OBSŁUGA KLIENTA

STRATEGIE

- ***Rozwiązania wysokiej jakości dostarczane na czas***
  Dzięki efektywnej gospodarce magazynowej, elastycznemu procesowi produkcji i światowej klasy łańcuchowi dostaw firma Parker jest niezawodnym dostawcą produktów, systemów i usług niezbędnych do zapewnienia klientom wsparcia przy rozwiązywaniu problemów i rozwijaniu ich firm.

- ***Lider w eBiznesie***
  Klienci firmy Parker w coraz większym stopniu kontaktują się z firmą w środowisku cyfrowym, wykorzystując wiele kanałów komunikacji. Dzięki dalszemu doskonaleniu cyfrowych funkcji, technologii i procesów firma Parker zapewni swoim klientom jeszcze łatwiejszy dostęp do niezrównanego wachlarza oferowanych przez nią produktów, systemów i specjalistycznej wiedzy.

- ***Łatwość we współpracy biznesowej***
  Firma Parker musi zadbać o wszystkie detale, dzięki którym nawiązanie i prowadzenie z nią współpracy biznesowej jest niezwykle proste, a obsługa klientów jest na najwyższym poziomie.

WSKAŹNIKI

- ***Terminowość dostaw > 98%***
  Firma Parker jako strategiczny partner koncentruje się na terminowej realizacji zamówień. Niemalże idealny wskaźnik terminowych dostaw to bezwzględny wymóg. Ponadto firma Parker precyzyjnie zarządza zapasami i harmonogramami produkcji, by stale spełniać to wymaganie.

- ***Jakość Six Sigma***
  Każdy produkt opuszczający nasz zakład i opatrzony logo Parker jest sprawdzany pod kątem zgodności z najwyższymi standardami jakości i niezawodności. Firma Parker rygorystycznie stosuje techniki Six Sigma dotyczące doskonalenia procesów w celu ograniczenia zmienności w swoich procesach produkcji i zmniejszenia liczby zwracanych części na partię liczącą jeden milion części (RPPM — ang. returned parts per million).

- ***Wzrost eBiznesu***
  W ramach cyfrowego procesu zakupowego klienci wykonują podstawowe czynności, takie jak gromadzenie informacji na temat produktu, pobieranie plików CAD, prowadzenie rozmów przez Internet, przesyłanie zapytań o wycenę i finalizowanie zakupu. Miarą sukcesu firmy Parker będzie jej zdolność do przeprowadzenia klientów przez każdy z tych typów interakcji.

- ***Najlepsze w swojej kategorii czasy realizacji zamówienia i szybkość ofertowania***
  Wzrost sprzedaży zależy w ogromnej mierze od wykazania, że współpraca z firmą Parker jest prosta. W tym celu należy powołać się na tempo przygotowania oferty oraz szybkość na wszystkich etapach procesu produkcji jako kluczowego wskaźnika oceny wyników firmy.

- ***Prawdopodobieństwo rekomendacji > 30***
  Prawdopodobieństwo polecenia firmy to wskaźnik, który zapewnia znakomitą informację zwrotną od klientów za pośrednictwem krótkiej ankiety po zakończeniu transakcji. Służy on do oceny różnicy pomiędzy osobami skłonnymi do promowania firmy (odsetek osób o pozytywnym doświadczeniu) i osobami skłonnymi do jej krytykowania (odsetek osób o negatywnym doświadczeniu). Celem firmy Parker jest osiągnięcie ponad 30-punktowej różnicy pomiędzy osobami skłonnymi do jej polecenia firmy a krytykami.

- ***Ocena klientów***
  Panele służą do oceny wyników i działań firmy z perspektywy jej klientów. Rozwiązanie problemu w celu zapewnienia lepszej obsługi jednego klienta umożliwia udoskonalenie procesów w całej organizacji.

ZYSKOWNY WZROST

STRATEGIE

- ***Innowacje opracowywane z myślą o potrzebach rynku***
  Zgodnie ze swoją strategią firma Parker dąży do osiągnięcia innowacyjności kształtowanej przez wymogi rynku poprzez obserwacje końcowych użytkowników jej produktów i technologii. To dzięki zrozumieniu ich niespełnionych potrzeb firma Parker będzie mogła opracowywać najlepsze pomysły na innowacje.

- ***Rozwiązania systemowe***
  Dzięki najbogatszej ofercie technologii napędów i sterowania jednym z kluczowych atutów firmy Parker jest dostarczanie sprawnych, niezawodnych i wysokiej jakości systemów, które umożliwiają klientom zwiększanie produktywności i rentowności oraz upraszczanie ich łańcucha dostaw.
  Celem firmy jest osiąganie 40% swoich dochodów ze sprzedaży systemów.

- ***Silna dystrybucja***
  Jednym z największych atutów firmy Parker jest jej światowej klasy kanał dystrybucyjny. Oczekujemy, że stały nacisk na rozbudowywanie tego kanału na rynkach wschodzących oraz zrównoważone połączenie sprzedaży do klientów przemysłowych i dystrybucji do producentów OEM zapewnią firmie Parker długoterminowy wzrost.

- ***Rosnący udział w rynku***
  To, czy uda nam się sprostać wyzwaniu zwiększania naszych przychodów, będzie w dużej mierze zależeć od zwiększania udziału zarówno w puli kluczowych klientów, jak i na docelowych rynkach.

- ***Doświadczenie inżynieryjne***
  Aby firma Parker mogła osiągnąć swoje docelowe wyniki finansowe i pozytywnie wpływać na otaczający ją świat, w każdej jej lokalizacji na świecie muszą pracować wysoce zmotywowani i kreatywni konstruktorzy i inżynierowie posiadający odpowiednie umiejętności techniczne.

WSKAŹNIKI

- ***Wzrost organiczny o 150 punktów bazowych powyżej rynkowego***
  Celem firmy Parker jest odnotowanie każdego roku wzrostu organicznego w tempie o 150 punktów bazowych wyższym niż rynkowe, przy uwzględnieniu naturalnych wahań wzrostu rynku końcowego oraz jednoczesnym podkreśleniu potrzeby zwiększania przez firmę Parker udziału w rynku oraz osiąganiu lepszych wyników.

- ***Udział w rynku powyżej 20%***
  Firma Parker będzie dążyć do zdobycia co najmniej 20% udziału w rynku technologii napędów i sterowania, którego wartość wynosi 120 miliardów USD.

- ***W każdej grupie 1. lub 2. miejsce***
  Każda z siedmiu grup operacyjnych firmy Parker dąży do zdobycia pozycji lidera na swoim rynku w drodze wzrostu organicznego, sprzedaży usług oraz poprzez przejęcia.

- ***Rozwój dystrybucji i usług***
  W ujęciu globalnym sprzedaż przemysłowa powinna być równo rozłożona pomiędzy sieć dystrybucji i producentów OEM, ponieważ zrównoważony portfel zapewni także odpowiednie marże i przyszły wzrost. Firma Parker usprawni swoją platformę usług, wykorzystując technologię do zwiększenia rentowności dla klienta oraz ograniczenia kosztów i przestojów.

- ***Zwiększanie sprzedaży nowych produktów i systemów***
  W oparciu o informacje otrzymywane od klientów inżynierowie firmy Parker odkrywają nowe sposoby obniżania masy, zwiększania wydajności oraz skuteczności produktów i systemów dostarczanych przez firmę.

WYNIKI FINANSOWE

STRATEGIE

- ***Upraszczanie***
  Najważniejsze obszary zainteresowania obejmują uproszczenie profilu przychodów, optymalizację struktury organizacyjnej i procesów, konsolidację oddziałów oraz ograniczenie biurokracji. Uproszczenie umożliwi zwiększenie tempa realizacji zadań, obniżenie kosztów oraz wzrost.

- ***Sprawnie działające przedsiębiorstwo (Lean Enterprise)***
  W ostatnich latach firma Parker dołożyła ogromnych starań, by wdrożyć zasady „szczupłego zarządzania" (tzw. lean management) w obszarze produkcji. Firma Parker rozszerza obowiązywanie tych zasad w całej firmie na obszary pozaprodukcyjne, by dalej obniżać koszty oraz zwiększyć produktywność i rentowność.

- ***Strategiczny łańcuch dostaw***
  Firma Parker zbudowała przewagę konkurencyjną dzięki najlepszemu w branży zarządzaniu łańcuchem dostaw oraz wykorzystywaniu siły nabywczej do kupowania po najlepszej cenie. Firma dąży do utrzymania w pełni zintegrowanego łańcucha dostaw oraz kontynuuje ograniczanie liczby dostawców, by dbać o cenne relacje z kluczowymi partnerami.

- ***Kształtowanie ceny według wartości***
  Ustalanie cen ma ogromny wpływ na długoterminowy wzrost każdej firmy. Firma Parker stosuje czołowe w branży podejście do ustalania cen, dzięki czemu jest w stanie zapewnić klientom wysokiej jakości produkty i systemy po najlepszej cenie w oparciu o wykazaną wartość.

WSKAŹNIKI

- ***Górny kwartyl sektora przemysłowego***
  Głównym celem firmy Parker jest zdobycie pozycji, ustalanej w oparciu o szereg wskaźników finansowych, wśród 25% najlepszych firm o podobnym profilu działalności.

- ***Wzrost rok do roku***
  Wzrost rok do roku pod względem czterech kluczowych wskaźników finansowych jest skorelowany ze zwiększaniem całkowitej stopy zwrotu dla akcjonariuszy. Zysk na akcję (EPS) i zysk przed opodatkowaniem (EBIT) to istotne wskaźniki firmy. Przepływy pieniężne oraz zysk netto oddziału (DNE) to istotne wskaźniki oddziału.

- ***Marża operacyjna 17%***
  Zgodnie z celem firmy dotyczącym zdobycia pozycji wśród najlepszych firm o podobnym profilu działalności firma Parker dąży do osiągnięcia marży zysku operacyjnego w wysokości 17%.

- ***RONA (Zwrot z aktywów netto) 21,4%***
  Plan dotyczący rentowności aktywów netto (RONA) firmy Parker to wyjątkowy roczny plan motywacyjny dla członków zespołu, który stymuluje wzrost sprzedaży, zysków oraz odpowiednio zarządza aktywami. Osiągnięcie poziomu 21,4% wskaźnika RONA w oddziałach wygeneruje wskaźnik stopy zwrotu zainwestowanego kapitału (ROIC) w wysokości 17% w całej firmie.

- ***ROIC (Zwrot z zainwestowanego kapitału) 17%***
  Wskaźnik stopy zwrotu zainwestowanego kapitału po opodatkowaniu (ROIC) to wskaźnik stosowany na poziomie korporacyjnym, który pozwala ustalić efektywność lokowania przez firmę Parker zainwestowanego kapitału w celu generowania przychodów. Jest on silnie skorelowany z całkowitą stopą zwrotu dla akcjonariuszy.