

THE WIN STRATEGY ORDLISTA



ENGAGERADE MEDARBETARE

STRATEGIER

- ***Miljö, hälsa och säkerhet***

Ingenting är viktigare för oss på Parker än att alla medarbetare kommer hem tryggt och säkert efter sin arbetsdag. Vi gör även allt vi kan för att driva vår verksamhet på ett ansvarsfullt sätt och för att skydda vår mångskiftande kultur världen över. Vi vill också värna miljön genom att skydda naturen, minska på avfallet och utveckla hållbara och miljövänliga produkter.

- ***Affärsmannaskap***

Vår grundare Art Parker ledde med sin entreprenörsanda in företaget på en utstakad bana av innovation och tillväxt. I dag vill vi på Parker hålla den här andan levande genom att uppmuntra till flexibilitet, egenansvar och självutveckling.

- ***Högrepresterande grupper och ledare***

Vi på Parker ser samarbete och gemensamt beslutsfattande som en viktig del i vår företagsstruktur och sätter därför samman högrepresterande team för att ta vara på kunskapen hos de som arbetar närmast produkterna och kunderna. Genom det här arbetssättet får medarbetarna möjlighet att använda sin kunskap för att lösa problem, verkställa beslut och förbättra företaget.

Mätbara mål

- ***Inga olyckor***

Att sätta säkerheten främst är inte bara det enda rätta sättet att driva företag; det är även det mest produktiva. Säkerhet, produktivitet och lönsamhet går hand i hand.

- ***Snabbhet med Win-strategin***

Tanken med många av strategierna som ingår i Win-strategin är att Parkers medarbetare ska kunna utföra sina arbetsuppgifter på kortare tid så att Parker snabbare kan anpassa sig efter kundernas behov och förändringar på marknaden.

- ***Minst 80 % av medarbetarna delaktiga i HPT-arbetet***

Förutsättningen för att vi ska kunna upprätthålla arbetsstrukturer som andas affärsmannaskap, där medarbetarna får fatta egna beslut som påverkar deras arbete, är att medarbetarna är engagerade i högrepresterande team. Parker har som mål att minst åttio procent ska vara med i sådana team.

- ***Arbetsplats med mångfald***

Parker strävar efter att skapa ett arbetsklimat som bygger på delaktighet och respekt för allas unika perspektiv och där man tar vara på mångfald.

- ***Minst 74 % engagerade medarbetare***

För att Parker ska lyckas med att genomföra sina strategier måste alla medarbetare i hela världen vara engagerade. Frågorna i Parkers globala undersökning om medarbetarengagemang är vetenskapligt utformade för att mäta engagemanget. Målet är att nå engagemangssiffror på minst 74 procent, vilket innebär att man är i den övre kvartilen.

FÖRSTKLASSIG KUNDUPPLEVELSE

STRATEGIER

- ***Kvalitetslösningar i tid***

Genom effektiv lagerhantering, lättanpassad tillverkning och en distributionskedja i världsklass kan Parker garantera att kunderna får de varor, system och tjänster de behöver för att lösa sina problem och utveckla sin verksamhet.

- ***Ledande inom eBusiness***

Våra kunder kommunicerar alltmer med oss på Parker i en digital miljö via flera olika kanaler. Genom att fortsätta att förbättra tekniken och processerna för vår digitala närvaro kan vi på Parker göra det enklare än någonsin för kunderna att dra nytta av det breda utbud av produkter, system och kunskap som vi erbjuder.

- ***Enkelt att göra affärer***

Vi på Parker måste göra alla de där småsakerna som gör det enkelt att göra affärer med oss och som skapar en bra upplevelse för kunderna.

Mätbara mål

- ***98 % leveranser i tid***

Parker är en strategisk partner och ska leverera i tid. Att vi i princip alltid ska leverera i tid är ett absolut krav, och vi har minutiösa lager- och produktionsplaner för att klara av det.

- ***Six Sigma-kvalitet***

Varenda produkt som går ut genom dörren med Parkers logotyp ska uppfylla de tuffaste kraven på kvalitet och tillförlitlighet. Vi på Parker håller oss strikt till Six Sigma-metoderna för processförbättring i syfte att få tillverkningsprocesserna så enhetliga som möjligt och minska andelen produkter som reklameras.

- ***Öka konverteringsgraden för eBusiness***

I digitala inköpsprocesser finns det ofta ett antal huvudfaser som kunderna går igenom: De tar reda på information om en produkt, hämtar CAD-filer, chattar, ber om offert och genomför sitt köp. Vår framgång kan mätas i hur vi lyckas handla kunderna genom de här olika faserna.

- ***Bästa ledtiderna och snabbaste offerterna i branschen***

En central faktor för ökad försäljning är att kunna visa att det är enkelt att göra affärer med Parker. Det gör vi genom att bland annat mäta vår framgång med nyckeltal som visar hur snabba vi är på offertgivning och tillverkning.

- ***Minst 30 % av kunderna rekommenderar oss som samarbetspartner***

Att fråga kunderna i en kort undersökning efter ett köp om de skulle rekommendera Parker är ett bra sätt få reda på vad de tycker. Det ger en siffra på hur stor skillnaden är mellan de som var nöjda med sin upplevelse och de som inte var det. Parkers mål är att det ska vara minst 30 procent fler som är nöjda än som inte är det.

- ***Kundnöjdhetsmätning***

Genom kundnöjdhetsmätningar kan vi se hur vi uppfattas av våra kunder. Om någon löser ett problem som ger bättre service till en kund kan vi använda det för att förbättra processerna i hela organisationen.

LÖNSAM TILLVÄXT

STRATEGIER

- **Marknadsstyrd utveckling**

Vår strategi är att uppnå marknadsstyrd utveckling genom att tillbringa tid med slutanvändarna av våra produkter och vår teknik. Genom att ta reda på vilka behov de har som det inte finns en lösning på idag kan vi utveckla de bästa innovativa idéerna.

- **Systemlösningar**

Vi på Parker har det bredaste utbudet av rörelse- och styrteknik, och en av våra styrkor är att vi kan tillhandahålla effektiva och driftsäkra högprestandasystem som hjälper kunderna att förbättra sin produktivitet och lönsamhet och förenkla sina distributionskedjor. Målet är att 40 procent av våra intäkter ska komma från försäljning av system.

- **Välutvecklad distribution**

En av våra största tillgångar är våra förstklassiga distributionskanaler. Fortsatt fokus på expansion av de här kanalerna på tillväxtmarknader och på att uppnå balans mellan distribution och OEM-företag i försäljningen förväntas ge Parker möjligheter till långsiktig tillväxt.

- **Ökade marknadsandelar**

En viktig faktor för att vi ska kunna öka våra intäkter är att vi ökar våra andelar både hos våra storkunder och på våra målmarknader.

- **Ledande teknik**

För att vi på Parker ska kunna nå våra ekonomiska mål och åstadkomma någonting bra måste vi ha den rätta tekniska kompetensen på alla ställen där vi är verksamma världen över. Vi behöver ingenjörer och tekniker med stor motivation och uppfinningsrikedom.

Mätbara mål

- **Organisk tillväxt 1,5%-enheter högre än marknadens tillväxt**

Vårt mål är att växa organiskt med 1,5%-enheter mer än marknaden varje år. På det här sättet garanterar vi för naturliga fluktuationer i slutmarknadens tillväxt men det ger oss ändå incitament för att öka vår marknadsandel och prestera bättre än marknaden i stort.

- **> 20 % marknadsandel**

Parker strävar efter att ha minst 20 procent av marknaden för rörelse- och styrteknik, som totalt omsätter 120 miljarder dollar per år.

- **Störst eller näst störst inom varje grupp**

Alla Parkers sju verksamhetsgrupper strävar efter att bli ledande på sina respektive marknader genom organisk och strukturell tillväxt samt ökad tjänsteförsäljning.

- **Öka distributionen och tjänsterna**

Försäljningen till företag bör vara jämt fördelad mellan distribution och OEM-företag, sett över hela världen, eftersom en balanserad mix ger bättre garantier för bra marginaler och framtida tillväxt. Vi kommer även att förbättra vårt tjänsteutbud genom att med teknikens hjälp öka kundernas lönsamhet och minska deras kostnader och driftavbrott.

- **Öka försäljningen av nya produkter och system**

Genom att utgå från vad våra kunder behöver arbetar våra utvecklingsingenjörer med att minska storlek och vikt på våra produkter och system och samtidigt öka deras prestanda och effektivitet.

EKONOMISKT RESULTAT

STRATEGIER

- **Förenkling**

Här ligger fokus på att minska komplexiteten i vårt sätt att göra affärer, optimera strukturen och processerna i organisationen, slå samman divisioner och minska på byråkratin. Genom förenkling kan vi bli snabbare, minska kostnaderna och växa.

- **Effektiva processer (Lean)**

På senare år har vi arbetat hårt för att implementera leanprinciper i tillverkningen. Vi utökar nu användningen av leanprinciperna till att omfatta även andra delar av företaget i syfte att ytterligare minska kostnaderna och öka produktiviteten och lönsamheten.

- **Strategiska inköpsprocesser**

Parker har skapat en konkurrensfördel genom att hantera sin distributionskedja på ett sådant att vi kan utnyttja våra inköpsvolymerna och köpa till bästa pris. Vi strävar efter att ha en fullständigt integrerad inköpsprocess och arbetar hela tiden för att minska antalet leverantörer och skapa långsiktiga och lönsamma samarbeten.

- **Värdebaserad prissättning**

Prissättningen har stor inverkan på alla företags långsiktiga tillväxt. Genom att vara branschledande när det gäller prissättning kan vi på Parker förse våra kunder med produkter och system av hög kvalitet till bästa pris utifrån det värde vi kan visa att produkterna och systemen faktiskt skapar.

Mätbara mål

- **Översta kvartilen i jämförelse med liknande industri**

Parkers främsta mål är att vara bland de 25 procent bästa bland liknande företag när det gäller ett antal ekonomiska nyckeltal.

- **Tillväxt per år i:**

Tillväxten mäts genom fyra nyckeltal och jämförs med samma period föregående år. Detta är viktigt för att kunna öka aktieutdelningen. Vinst per aktie och vinst före finansiella kostnader och skatt är viktiga nyckeltal på företagsnivå. Kassaflöde och divisionernas vinst efter skatt är viktiga nyckeltal på divisionsnivå.

- **17 % i rörelseresultat**

Enligt vårt mål att vara bland de bästa bland liknande företag strävar vi efter att uppnå 17 procents marginal på våra rörelseintäkter.

- **21,4 % avkastning på nettotillgångar**

Parker har ett unikt program för avkastning på nettotillgångar där man årligen ger en belöning till de medarbetare som har ökat försäljningen och företagets vinst och förvaltat våra tillgångar på ett bra sätt. Om 21,4 procents avkastning på nettotillgångar uppnås på divisionsnivå innebär det 17 procents räntabilitet för hela företaget.

- **17 % avkastning på investerat kapital**

Avkastning på investerat kapital efter skatt är ett nyckeltal som på företagsnivå visar hur effektivt Parker använder investerat kapital så att det skapar intäkter och som i allra högsta grad påverkar aktieägarnas totala avkastning.