STRATEGIE ÚSPĚCHU
TERMINOLOGICKÝ GLOSÁŘ

Parker

Angažovaní lidé

STRATEGIE

- ***Ochrana životního prostředí a zdraví, vytváření bezpečného pracovního prostředí***

  Zatímco produktivita a ziskovost jsou klíčové parametry obecně používané pro měření úspěchu, pro společnost Parker je nejdůležitějším parametrem bezpečnost každého zaměstnance. Společnost Parker směřuje k firemní kultuře, ve které je bezpečnost na prvním místě a v níž jsou všichni zaměstnanci zapojeni do dodržování pravidel a zlepšování. Společnost Parker se zavázala k provozní odpovědnosti ve svých lokacích po celém světě s tím, že bude aktivním ochráncem životního prostředí a bude se aktivně snažit o zachování zdrojů, snižování objemu odpadů a stálost portfolia produktů.

- ***Podnikatelský duch***

  Podnikatelský přístup vnesený do společnosti zakladatelem Arthurem Parkerem společně s prvními zaměstnanci, vede cestou inovace a růstu. Společnost Parker si i dnes klade za cíl tento přístup udržet a posílit tím, že poskytuje zaměstnancům flexibilitu, autonomii a podporuje podstupování přiměřeného rizika. Nových znalostí a růstu je dosaženo prostřednictvím pokusů a omylů, což společnost Parker už po několik generací podporuje.

- ***Kultura vysoce výkonných týmů***

  Strukturovaný přístup k týmové práci a společné rozhodování za podpory vysoce výkonných týmů ve společnosti Parker slouží k využití jedinečných znalostí zaměstnanců, kteří jsou v úzkém kontaktu s výrobky a zákazníky. Tato struktura umožňuje zaměstnancům využít své odborné znalosti k řešení problémů, zavádění změn a celkovému zlepšování společnosti jako takové. To pomáhá společnosti Parker rychle se přizpůsobit změnám na trhu a účinně reagovat na potřeby zákazníků.

UKAZATELE

- ***Žádné nehody***

  Zaměření na bezpečnost provozu, která je pro Parker prvořadá, je v rámci procesů navrženo tak, aby bylo dosaženo cíle nulové úrazovosti. Úrazovost je počítána jako počet pracovních úrazů, vyžadujících lékařskou péči mimo pracoviště, počítáno na 100 zaměstnanců za rok.

- ***Zrychlování odezvy prostřednictvím Win Strategie***

  Jednotlivé strategie, které jsou součástí Win Strategie, mají za cíl zvýšit rychlost, s jakou jsou zaměstnanci společnosti Parker schopni plnit jednotlivé úkoly a snížit tak čas potřebný pro odezvu na potřeby zákazníků a změny trhu.

- ***Zapojení zaměstnanců do vysoce výkonných týmů ≥ 80%***

  Abychom mohli nastavit podnikatelský rámec, který zplnomocňuje zaměstnance činit rozhodnutí, jež mají dopad na fungování společnosti, je nezbytné zaměstnance zapojit do jednoho nebo více vysoce výkonných týmu. Společnost Parker si klade za cíl zapojit do této aktivity 80% a více zaměstnanců po celém světě.

- ***Pracovní prostředí otevřené a tolerantní k odlišnostem***

  Společnost Parker se zavázala budovat různorodé a otevřené pracovní prostředí respektující a zohledňující jedinečné pohledy všech zaměstnanců. Společnost Parker se snaží podporovat úspěch všech svých zaměstnanců bez rozdílu. Příspěvek každého jednotlivce se stává cenným přínosem pro celou organizaci.

- ***Výsledek průzkumu zaměstnanecké spokojenosti v oblasti angažovanosti ≥74%***

  Míru úspěšnosti společnosti Parker při realizaci strategií lze do značné míry posoudit na základě výsledků průzkumu zaměstnanecké spokojenosti v oblasti angažovanosti zaměstnanců. Otázky průzkumu jsou strukturovány tak, aby přesně změřily míru angažovanosti zaměstnanců. Cílem je dosáhnout skóre 74% a více v oblasti angažovanosti.

Prvotřídní zákaznická zkušenost

STRATEGIE

- ***Včasná a kvalitní řešení***
  Díky efektivnímu řízením zásob, odpovědnější výrobě a globálnímu dodavatelskému řetězci společnost Parker spolehlivě dodává produkty, systémy a služby, které pomáhají zákazníkům řešit problémy a rozvíjet jejich podnikání.

- ***Posilování role eBusiness***
  V době, kdy se technologie rozvíjí rychlým tempem, je platforma Parker.com nedílnou součástí úspěchu našich zákazníků. Díky stálému zlepšování a rozšiřování technologií používaných ke komunikaci se zákazníky po celém světě je více než kdy jindy snazší využívat bezkonkurenční šíři produktů, systémů a znalostí nabízené společností Parker.

- ***Jednoduché obchodování***
  Zákazníci, dodavatelé a distributoři by měli mít stabilní a pozitivní zkušenost při spolupráci se společností Parker. Výsledkem je přechod od řízení obchodu k uspokojování potřeb a požadavků koncového uživatele.

UKAZATELÉ

- ***Včasnost dodávek zákazníkům >98%***
  Jako strategický partner se společnost Parker zaměřuje na zajištění včasných dodávek tak, aby výrobky a systémy byly u zákazníka v požadovaném termínu. Spolehlivé a včasné dodání je zásadním požadavkem mnoha trhů. Společnost Parker přesně řídí zásoby a výrobní plány, aby důsledně dodávala včas.

- ***Kvalita dle Six Sigma***
  Každý produkt, který nese logo Parker, se vyrábí podle nejvyšších standardů pro kvalitu a spolehlivost. Společnost Parker přísně dodržuje pravidla Six Sigma pro zlepšování procesů, aby minimalizovala variabilitu výrobních postupů a snižovala počet vrácených dílů (RPPM).

- ***Zvýšení podílu eBusinessu***
  Digitální platformy, jako Parker.com a mobilní aplikace, nabízejí zákazníkům výkonné nástroje pro komunikaci - od stahování dat a nalezení vhodného distributora až po realizaci zakázky. Úspěch společnosti Parker je měřen procentem návštěvníků uskutečňujících zamýšlenou akci v tomto rozhraní, jako například zobrazení webové stránky, odeslání formuláře nebo účast v on-line chatu.

- ***Nejkratší dodací lhůty a nejvyšší rychlost zpracování poptávek***
  Tyto základní komponenty profitabilní a udržitelné spolupráce dokazují, jak snadné je, díky včasné odezvě na poptávku a rychlosti celého výrobního procesu, obchodovat se společností Parker. To jsou jedny z klíčových ukazatelů, kterými se měří výkonnost společnosti jako celku.

- ***Pravděpodobnost doporučení zákazníkem > 30***
  Jedním z našich úkolů je lepší porozumění potřebám zákazníků, zlepšení zákaznické spokojenosti a zkušeností s obchodováním se společností Parker. Pravděpodobnost doporučení je nové kritérium péče o zákazníka, které poskytuje zpětnou vazbu prostřednictvím krátkého průzkumu po dokončené transakci. Měří rozdíl mezi podporovateli, poskytujícími kladnou zpětnou vazbu, a kritiky s negativní odezvou. Společnost Parker si klade za cíl dosáhnout rozdílu > 30 ve prospěch podporovatelů.

- ***Mapa zákaznických ukazatelů***
  Jednotný nástroj pro měření, jak dobře si společnost vede pohledem svých partnerů. Mapa zákaznických ukazatelů umožňuje společnosti Parker zlepšovat se jako celek. Způsob, jakým zkvalitníme obsluhu jediného zákazníka, umožní zlepšení procesu napříč celou organizací.

Ziskový růst

STRATEGIE

- ***Inovace řízené trhem***
  Nejlepší nápady pro vývoj nových nebo vylepšených výrobků často pochází od těch, kteří s nimi pracují. Strategií společnosti Parker je vyvíjet inovace vyžadované trhem tak, že bude věnovat čas koncovým zákazníkům, jejich produktům a technologiím. Společnost Parker bude přicházet s nejlepšími inovačními myšlenkami díky hlubokému pochopení neuspokojovaných zákaznických potřeb.

- ***Systémová řešení***
  S širokou škálou klíčových technologií v oblasti kontroly a řízení pohybu se stává jednou z nejsilnějších stránek společnosti Parker schopnost sestavovat ze svých produktů efektivní, spolehlivé a vysoce výkonné systémy, které umožňují zákazníkům zvyšovat produktivitu, ziskovost a zjednodušovat jejich dodavatelský řetězec.

- ***Silná distribuce***
  Jedním z největších aktiv společnosti Parker je jeho celosvětová distribuční síť. Pokračující zaměření na expanzi této sítě, především na rozvíjejících se trzích a vyvážený poměr prodejů mezi distribuční síť a OEM zákazníky, vytváří společnosti Parker silnou pozici pro dlouhodobý růst.

- ***Rostoucí podíl na trhu***
  Způsob, jakým společnost Parker čelila období nízkého makroekonomického růstu dokládá, že řešením výzvy dosahování rostoucích prodejů je zvyšování tržního podílu jak u klíčových zákazníků, tak na cílových trzích.

- ***Odborné technické znalosti***
  To, aby společnost Parker mohla dosáhnout svých finančních a výkonových cílů a měla pozitivní vliv na svět kolem nás, bude potřebovat v každé globální lokaci technicky talentované, vysoce motivované a vynalézavé inženýry.

UKAZATELE

- ***Přirozený růst > 150 bps trhu***
  Společnost Parker si klade za cíl každoroční organický růst o 150 základních bodů vyšší, než je skutečný vývoj na příslušném trhu, což absorbuje přirozené výkyvy koncových trhů a zdůrazňuje úsilí společnosti Parker na zvyšování tržního podílu a překonávání výkonnosti trhu.

- ***Tržní podíl ≥ 20%***
  Společnost Parker bude cílit na získání 20% ze 120 miliard dolarů na trhu řízení a kontroly pohybu prostřednictvím svých produktů a služeb. Pokrok na cestě k tomuto cíli poskytuje spolehlivou představu o úspěchu společnosti Parker.

- ***Zaujmutí 1.-2. pozice na trhu každou výrobní skupinou Parker***
  Každá ze sedmi operačních skupin společnosti Parker bude usilovat o vedoucí postavení na svých trzích (hodnoceno podle celkového podílu na trhu) prostřednictvím přirozeného růstu, akvizic a zvyšujícího se podílu služeb.

- ***Růst distribuce a služeb***
  V globálním měřítku by rozdělení obchodu mezi distribuční kanál a OEM zákazníky mělo být rovnoměrné. Takto vyvážené portfolio zajistí zdravé marže a budoucí růst.

- ***Zvýšení prodeje nových produktů a systémů***
  Díky zpětné vazbě od zákazníků inženýři společnosti Parker neustále objevují nové možnosti, jak snížit hmotnost, zlepšit výkon a zvýšit účinnost výrobků a systémů, které společnost Parker vyrábí. Pro zajištění co možná nejrychlejšího nasazení nejnovějších řešení u zákazníka, stejně tak jako pro dosažení zdravé ziskové marže, se společnost Parker zaměřuje na zvyšování prodejů nových a inovativních technologií.

Finanční výkonnost

STRATEGIE

- ***Zjednodušování v organizaci***
  Decentralizovaná struktura umožňuje společnosti být blízko svým zákazníkům a zůstat v kontaktu s různorodými trhy. Společnost Parker proto bude i nadále zjednodušovat svoji organizaci, kde celkový počet lokací, výrobků vyráběných v těchto lokacích, role zaměstnanců a firemních procesů budou nepřetržitě analyzovány a v případě potřeby upravovány. To umožní společnosti Parker nejen snižovat náklady, ale i lépe a rychleji reagovat na změny trhu a potřeby zákazníků.

- ***Štíhlý podnik***
  Vybudováním ve své třídě nejlepšího dodavatelského řetězce získává společnost Parker konkurenční výhodu, která multiplikuje její možnost nakupovat za nejvýhodnější ceny. Cílem společnosti Parker je spolupracovat s plně integrovaným dodavatelským řetězcem a pokračujícím snižováním počtu dodavatelů nadále zvyšovat hodnotu obchodním vazeb se svými klíčovými partnery.

- ***Strategický dodavatelský řetězec***
  Vybudováním ve své třídě nejlepšího dodavatelského řetězce získává společnost Parker konkurenční výhodu, která multiplikuje její možnost nakupovat za nejvýhodnější ceny. Cílem společnosti Parker je spolupracovat s plně integrovaným dodavatelským řetězcem a pokračujícím snižováním počtu dodavatelů nadále zvyšovat hodnotu obchodním vazeb se svými klíčovými partnery.

- ***Ceny odpovídající zákazníkem vnímané hodnotě***
  Prostřednictvím prvotřídního systému naceňování je společnost Parker schopna poskytnout zákazníkům vysoce kvalitní produkty a systémy za nejlepší ceny ve vazbě na hodnotu, kterou jim přináší.

UKAZATELE

- ***Pozice v horním kvartilu konkurenčních společností na trhu***
  Smyslem všech strategií zlepšující finanční výkonnost společnosti Parker je zařadit se na diverzifikovaném trhu mezi společnosti v horním kvartilu. Prvořadým cílem společnosti Parker je být ve všech sledovaných finančních ukazatelích mezi 25% nejlepšími společnostmi.

- ***Meziroční růst***
  Přestože existuje mnoho parametrů, které je možné brát v úvahu, zvyšující se výkonnost měřená klíčovými ukazateli je určující pro ohodnocení finanční výkonnosti a hodnoty pro akcionáře. Korporátními ukazateli jsou zisk na akcii (EPS) a zisk před úroky a zdaněním (EBIT) či provozní zisk. Divizními ukazateli pak Cash flow a čistý zisk.

- ***Provozní zisk 17%***
  V souladu se svým záměrem být mezi nejlepšími si společnost Parker klade za cíl dosáhnout 17% provozního zisku, což odráží nejvyšší kvartil výkonnosti pro diverzifikované průmyslové podniky. Toho chce společnost Parker dosáhnout zjednodušením organizace společnosti, růstem podílu na trhu, dokonalým dodavatelským řetězcem a jinými opatřeními vedoucími ke zvyšování prodeje a snižování provozních nákladů.

- ***RONA 21,4%***
  Návratnost čistých aktiv (RONA) je ve společnosti Parker standardem pro hodnocení efektivity toho, jak každá divize nebo obchodní společnost využívá každý dolar investovaný do svých aktiv. Unikátní systém každoročního odměňování zaměstnanců na základě ukazatele RONA vede k růstu prodejů, zisku a optimálnímu využívání aktiv.

- ***ROIC 17%***
  Návratnost investovaného kapitálu (ROIC) je ukazatel používaný na korporátní úrovni vyjadřující, jak efektivně slouží investovaný kapitál ke generování příjmů. ROIC má silnou vazbu na celkový výnos pro akcionáře.