

PARKERS WIN STRATEGY ORDLISTE



ENGAGEREDE MEDARBEJDERE

STRATEGIER

- **Miljø, sundhed og sikkerhed**

Intet er vigtigere for Parker, end at alle medarbejdere kommer sikkert hjem efter hver arbejdsdag. Parker bestræber sig desuden på at udvise ansvarlighed i vores daglige drift og bevare vores dynamiske samfund rundt om i verden. Dette gør vi ved at fungere som en aktiv forvalter af miljøet ved hjælp af ressourcebevarelse, affaldsreduktion og bæredygtigt produktdesign.

- **Iværksætterånd**

Det er vores grundlægger Art Parker og hans iværksætterånd, der har dannet grundlag for vores innovative forretningsgange og vækst. Det er Parkers mål at genoplive den ånd ved at tilskynde til fleksibilitet og selvstændighed samt mulighed for at udvikle og udmærke sig.

- **High Performance Teams og ledere**

Parker har en struktureret tilgang til teamwork og fælles beslutningstagning. Derfor danner vi High Performance Teams for at udnytte den unikke viden og tilgang, som medarbejdere, der kender produktet og kunden bedst, besidder. Denne struktur giver medarbejdere mulighed for at udnytte deres ekspertise til at løse problemer, implementere beslutninger og forbedre virksomheden.

MÅLSÆTNINGER

- **Ingen ulykker**

Et miljø, hvor sikkerhed kommer først, er ikke kun den rigtige måde at drive en virksomhed på, det er også den mest produktive. Sikkerhed, produktivitet og lønsomhed går hånd i hånd.

- **Effektiv eksekvering af Win Strategy**

Flere af strategierne i Parkers Win Strategy har til formål at øge hastigheden, hvormed Parkers medarbejdere kan udføre opgaver, og dermed gøre det muligt hurtigere at opfylde kundernes behov eller tilpasse sig ændringer i markedet.

- **Mindst 80 % deltagelse i High Performance Teams**

Etablering af rammer for en iværksætterkultur, der giver medarbejderne mulighed for at træffe beslutninger, der påvirker deres arbejde, kræver, at medarbejderne er involveret i High Performance Teams. Hos Parker har vi et mål om, at mindst 80 % af vores medarbejdere er en del af disse teams.

- **Inkluderende miljø**

Parker bestræber sig på at opbygge en forskelligartet og rummelig arbejdsstyrke, der respekterer og imødekommer den enkeltes unikke perspektiver.

- **Medarbejderundersøgelse > 74 %**

Parkers succesfulde implementering af strategier er afhængig af et fuldt engageret globalt team. Spørgsmålene i Parkers globale medarbejderundersøgelse er videnskabeligt konstrueret til kun at måle engagement med det mål at opnå en engagement-score på 74 % eller bedre, hvilket svarer til øverste kvartil i branchen.

FØRSTEKLASSES KUNDEOPLEVELSE

STRATEGIER

- ***Kvalitetsløsninger til tiden***

Ved hjælp af effektiv lagerstyring, tilpasningsparat produktion og Supply Chain i verdensklasse leverer Parker de produkter, systemer og serviceydelser, som kunderne har brug for til at løse deres problemer og drive deres virksomheder fremad.

- ***E-handel excellence***

Parkers kunder interagerer i stigende grad med os via digitalisering gennem forskellige medier. Ved konstant at forbedre digitale muligheder, teknologier og processer gør Parker det nemmere end nogensinde før for kunderne at udnytte den uovertrufne bredde af produkter, systemer og viden, som vi kan tilbyde.

- ***Enkel købsproces***

Parker skal fokusere på alle de områder, der gør det let at samarbejde med virksomheden og som skaber en god oplevelse for kunderne.

MÅLSÆTNINGER

- ***Leveringsperformance ≥ 98 %***

Som strategisk partner er Parker fokuseret på at levere ordrer til tiden. Det er et ufravigeligt krav at tilstræbe rettidige leveringer, og Parker sikrer dette ved at styre lagerbeholdninger og produktionsplaner med stor nøjagtighed.

- ***Six Sigma kvalitet***

Alle produkter, der sendes ud af døren med Parkers logo på, overholder de højeste standarder for kvalitet og pålidelighed. Parker anvender altid Six Sigma-teknikkerne til procesforbedring med henblik på at minimere variation i produktionsprocesser og mindske antallet af returnerede enheder pr. million.

- ***Stigende brug af e-handel***

Når kunderne bevæger sig gennem den digitale købsproces, udfører de forskellige handlinger, såsom indsamling af produktinformationer, download af CAD-filer, online chat, anmodning om tilbud eller køb. Parkers succes måles i vores evne til at vejlede kunderne bedst muligt i forbindelse med deres handlinger.

- ***Blandt markedets bedste til hurtig tilbudsgivning og lead time***

En afgørende forudsætning for salgsvækst er, at det er let at handle med Parker, og vigtige målepunkter for virksomhedens performance er hastigheden af vores tilbuds- og produktionsprocesser.

- ***Sandsynlighed for kunden anbefaling > 30***

Ved at foretage en kort undersøgelse af kundernes tilfredshed efter deres køb kan vi måle, om de vil anbefale os til andre. Sandsynligheden for anbefaling viser forskellen mellem positive kunder og negative kunder. Parkers mål er, at vi skal have mindst 30% flere positive kunder end negative.

- ***Kundemålinger***

Kundemålinger viser, hvor godt virksomheden klarer sig set ud fra kundernes perspektiv. Hvis et problem relateret til en enkelt kunde løses, kan det være med til at forbedre arbejdsprocesserne i hele virksomheden.

RENTABEL VÆKST

STRATEGIER

- **Markedsbaseret innovation**

Parkers strategi er at opnå en markedsbaseret tilgang til innovation ved at bruge tid sammen med brugerne af vores produkter og teknologier. Det er gennem forståelse af kundernes uopfyldte behov, at Parker kan udvikle de bedste innovative idéer.

- **Systemløsninger**

Med det bredeste sortiment inden for 'motion & control' teknologier er Parkers primære styrke at levere effektive, pålidelige og højeffektive systemer, der gør det muligt for kunderne at forbedre deres produktivitet og rentabilitet samt forenkle deres forsyningskæde. Parker har et mål om, at 40 % af omsætningen skal komme fra systemsalg.

- **Stærkt forhandlernet**

Et af Parkers største aktiver er vores verdensklasses forhandlernetværk. Fortsat fokus på at udvide denne salgskanal i nye markeder samt balancere forholdet mellem salg via distribution og OEM-salg forventes at positionere Parker til langsigtet vækst.

- **Høj markedsandel**

Et nøgletal for stigende omsætning er en øget markedsandel – både gennem nøglekunder og fokusmarkeder.

- **Teknisk ekspertise**

Hvis Parker skal opnå de økonomiske mål og gøre en positiv forskel i verden, kræver det de rette kompetencer i form af særligt motiverede og idérige ingeniører i hver eneste af vores globale afdelinger.

MÅLSÆTNINGER

- **Organisk vækst mindst 1,5 % bedre end markedsgennemsnittet**

Parkers mål er en organisk årlig vækstrate på 1,5 % bedre end markedet, hvilket tager højde for de naturlige markedsudsving samt understreger vores behov for at vokse mere end markedet.

- **Markedsandel min. 20 %**

Parker bestræber sig på at opnå en markedsandel på mindst 20 % af 'motion & control' markedet, der på verdensplan udgør 120 milliarder USD.

- **# 1 og 2 i hver gruppe**

Hver af Parkers syv operationelle grupper tilstræber en ledende position på deres respektive markeder gennem organisk vækst, opkøb samt et øget salg af serviceydelser.

- **Vækst gennem distribution og serviceydelser**

Målt på verdensplan bør fordelingen af salget til industrien være ligeligt fordelt mellem forhandlere og OEM-kunder, da en balanceret kanalstrategi sikrer en sund indtjening og fremtidig vækst. Parker vil forbedre udbuddet af serviceydelser, der udnytter teknologien til at øge kundernes rentabilitet og reducere omkostninger og driftsstop.

- **Øget salg af nye produkter og systemer**

På baggrund af feedback fra kunderne finder Parkers ingeniører nye metoder til at reducere vægt, forbedre ydeevnen og øge effektiviteten af virksomhedens produkter og systemer.

FINANSIELLE RESULTATER

STRATEGIER

- ***Simplificering***

Primære fokusområder omfatter simplificering af indtægtskilder, optimering af organisationsstruktur og processer, konsolidering af divisioner samt mindre bureaukrati. Simplificering øger tempoet, reducerer omkostningerne og skaber mulighed for vækst.

- ***Lean Enterprise***

I de seneste år har Parker ydet en stor indsats for at implementere LEAN-principperne i hele vores produktion. Parker udvider LEAN-principper til hele virksomheden udover produktionen for at reducere omkostninger og forbedre produktivitet og rentabilitet.

- ***Strategisk Supply Chain***

Parker har opbygget en konkurrencemæssig fordel i form af verdensklasses Supply Chain management, der gør det muligt at omsætte købekraft til de bedst mulige priser. Virksomheden bestræber sig på at opretholde en fuldt integreret Supply Chain, og reducerer konstant antallet af leverandører for at opbygge et værdifuldt samarbejde med nøglesamarbejdspartnere.

- ***Værdibaseret prissætning***

Prissætning har en stor effekt på enhver virksomheds langsigtede vækst. Ved at anvende en industriførende tilgang til prissætning er Parker i stand til at levere kvalitetsprodukter og systemer til kunder til den bedste pris med udgangspunkt i den værdi, der skabes.

MÅLSÆTNINGER

- ***Øverste kvartil indenfor 'Diversified Industrial'***

Parkers primære mål er en placering blandt de øverste 25 % af de virksomheder vi sammenligner os med, når der måles ud fra en række økonomiske faktorer.

- ***Årlig vækst***

Årlig vækst af fire afgørende finansielle nøgletal danner grundlag for det samlede aktionærudbytte. Indtjening pr. aktie (EPS) og indtjening før renter og skat (EBIT) er vigtige koncernmål. Pengestrømme samt resultat før renter og skat er vigtige divisionsmål.

- ***Driftsmarginal: 17 %***

På baggrund af virksomhedens mål om at være blandt de bedste inden for branchen tilstræber Parker en driftsmarginal på 17 %.

- ***RONA: 21,4 %***

Parkers RONA-program er et unikt bonusprogram til medarbejderne. RONA er beregnet ud fra salgsvækst, indtjening samt effektiv styring af aktiver. En RONA på 21,4 % i de forskellige divisioner genererer 17 % ROIC for hele virksomheden.

- ***ROIC: 17 %***

Afkast på investeret kapital (ROIC) er et koncernmål, som viser hvor effektivt Parker skaber indtjening af den investerede kapital. ROIC hænger tæt sammen med det samlede aktionærudbytte.