

FRA KOMPONENT TIL PROFESSIONEL SYSTEMPARTNER

“Strategiprocesen har været afgørende for indgåelse af samarbejdsaftaler med væsentlige OEM's indenfor Automotive EV segmentet”

UDGANGSPUNKT:

- Global leverandør af bæredygtige alu-løsninger med unikke og skalérbare produktionsmetoder
- Betydeligt markedspotentiale i HV (high voltage) alu-ladekabler løsninger i automotive branchen
- Ønsker at gå fra komponentleverandør til systemleverandør på HV-ladekabel løsninger til el-biler
- Stort markedskendskab med gode relationer og leverandørsamarbejde til OEM'er i automotive branchen

UDFORDRING:

- Det kræver en strategi, der 'aligner' produkt, positionering, supply chain, organisation og kompetencer
- Markedet efterspørger nye HV alu-ladekabler til el-biler, uden at have besluttet sig for den tekniske løsning
- Kvalitet, leveringssikkerhed og 'speed to market' af skræddersyede HV-ladekabler er et afgørende konkurrenceparameter
- Konkurrencen på HV-ladekabler er præget af allerede eksisterende globale aktører med høj HV-viden
- Nye HV-løsninger og fornyede krav fra OEM'er kræver ny kommerciel adfærd og kompetencer i hele værdikæden

PROCES:

- Opstart med koordinering og indsigt i mål, værdier, KPI's analyse, (markeds)analyser og strategi
- Co-lab og design af form, temaer og indhold i strategiprocesen
- Afdækning og 'alignment' af markedsposition, produkt, leveringstid og segmentering
- Workshops med roadmap, prioritering, målsætninger, Business cases, onepagers og Must-Win-Battles
- Research og kalibrering af kommunikation, struktur, begreber og definitioner til implementering
- Implementering og eksekvering af strategi og MWB mv.
- Afstemning og forankring af aktiviteter med løbende læring og tilpasninger

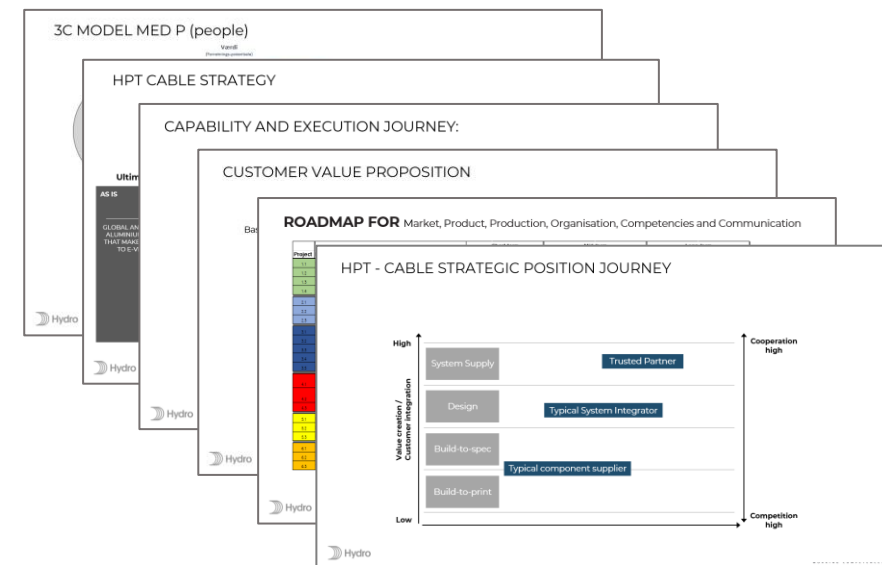
RESULTATER:

- Sammenhæng og kvalitet i samarbejdet mellem OEM, ledelse og organisation på tværs
- Strategiværktøjer til enkel og effektiv implementering
- Strategien er blevet omsat til målrettede handlinger
- Øget agilitet og ensartethed i organisationen har givet større værdi for OEM'er og HPT
- Indgåelse af samarbejdsaftaler med strategisk vigtige OEM's

TIPPING POINT:

- Den unikke strategiproces forankret i organisationen
- Frekvensen i strategi reviews der sikrer at afvigelser og evt. tilbageløb tages i opløbet
- Strategifasthed i alle ledelseslag

ENDPRODUCTS



“Vores strategi med nye opfølgingsmetoder og frekvens har accelereret vores evne til at omsætte markedsbegreb og innovative ideer til værdiskabende løsninger”

Tommy Seeberg
Vice President EU
Hydro Precision Tubing