

Wezwwanie do działania I Zadania konieczne do wykonania, aby przekształcić firmę w biznes z 15% zwrotem ze sprzedaży.

Uwzględniając opinie ponad 250 liderów z Pratt & Whitney na całym świecie, uzgodniliśmy co należy zrobić aby wywiązać się ze zobowiązań wobec naszych klientów, pracowników i akcjonariuszy.

Na początku określiliśmy „**Konieczne Działania**” („Must-Do's”) na rok 2020. Będą to pierwsze kroki do osiągnięcia długoterminowego celu: zwrotu ze sprzedaży (wskaźnik mierzący rentowność firmy) na poziomie 15% do roku 2025.

Dodatkowo zdefiniowano „**Projekty Transformacyjne**” (“How We Transform”), które umożliwią nam bycie konkurencyjnymi w przyszłości i które będą realizowane do 2025.

W najbliższych tygodniach bardziej szczegółowo wytłumaczymy pracownikom zarówno „Konieczne Działania” jak i „Projekty Transformacyjne”, tak, aby osiągnąć ich dobre zrozumienie przez wszystkich. Każdy pracownik odgrywa ważną rolę w pracy nad sukcesem firmy i wszyscy musimy zrozumieć wyzwania i szanse, stojące przed nami, aby wspierać działania na wskroś całej organizacji.

Prosimy wszystkich, aby przeanalizowali załączoną grafikę prezentującą „Konieczne Działania” oraz „Projekty Transformacyjne”. Dodatkowe informacje i szczegóły na temat każdego z pokazanych elementów będą Wam dostarczone w ciągu najbliższych tygodni, rozpoczynając od Realizacji Celów Finansowych – Davida Portera, Wiceprezesa ds. Finansowych Pratt & Whitney ujętych poniżej.



GO BEYOND

# PRIORITETY PRATT & WHITNEY NA ROK 2020



## OSIĄGNĄĆ WYNIKI FINANSOWE

• Osiągnąć rentowność sprzedaży w górnej granicy jednostkowej • Myśl o każdym wydawanym dolarze



## ZWIĘKSZYĆ PORTFEL ZAMÓWIEŃ

• Ograniczyć koszty obsługi silników • Poprawić koszty produktu i ceny



## USTABILIZOWAĆ FLOTĘ I ZAPEWNIĆ ZDOLNOŚCI LOTU KLIENTOM

• Zwiększyć zdolności remontowe silników • Poprawić poziom i zdolności serwisowe



## DOSTARCZAĆ SILNIKI I REDUKOWAĆ KOSZTY

• Zredukować koszty o 250 milionów dolarów • Dostarczyć 3800 silników z całego portfolio



## OSIĄGNĄĆ WZROST NA RYNKU POSPRZEDAŻNYM

• Obsłużyć 10 000 wizyt serwisowych • Zrealizować 2 500 nowych remontów



## OSIĄGNĄĆ KAMIEŃ MIŁOWE I INWESTOWAĆ W NOWE KLUCZOWE TECHNOLOGIE

• Pozostać przy poziomie 1 mld. dolarów budżetu inżynieringu • Rozwijać obszary kluczowych technologii



## UTRZYMAĆ POSTĘP KULTUROWY PRZEZ POZIOMĄ SYNCHRONIZACJĘ

• Działać jako jedna firma Pratt & Whitney • Szarmonizować funkcjonowanie całej organizacji



## ZADANIA KONIECZNE



## PROJEKT EAGLE

• Zredukować koszty • Poprawa doświadczeń klientów i pracowników



## OPTYMALIZACJA STRUMIENIA WARTOŚCI

• Poprawić jakość i produktywność • Redukcja kosztów



## PRZEDSIĘBIORSTWO BAZUJĄCE NA MODELU CYFROWYM

• Rozpowszechnić technologie cyfrowe • Optymalizacja analityki Roty



## INŻYNIERING I ROZWÓJ

• Zwiększyć zdolności w skali globalnej • Najlepsi w swej klasie inżynierowie



## ZDOLNOŚCI PRODUKCYJNE, PRODUKTYWNOŚĆ I AUTOMATYZACJA

• 4000 maszyn połączonych cyfrowo • 350 ml USD inwestycji w automatyzację do 2025



## TRANSFORMACJA CYFROWA

• Przyspieszyć nasz wpływ poprzez rozwiązania cyfrowe

## TRANSFORMACJA



2020

2021

2025



GO BEYOND

# REALIZACJA CELÓW FINANSOWYCH

rozmowa z Davidem Porterem, Pratt & Whitney CFO



• Osiągnąć rentowność sprzedaży w górnej granicy jednocyfrowej • Myśl o każdym wydawanym dolarze

## Co chciałbyś, aby pracownicy wiedzieli o zadaniu Realizacji Celów Finansowych?

- Mamy racjonalny plan na rok 2020 i spełnimy nasze zobowiązanie w zakresie zwiększenia sprzedaży i zysku operacyjnego oraz zwrotu ze sprzedaży (ROS).
- Będziemy zwiększać zyski szybciej niż sprzedaż i generować więcej gotówki dzięki efektywnemu zarządzaniu kosztami i ciągłej synchronizacji działań.
- Musimy bezbłędnie zrealizować nasz plan rozwoju i przyspieszyć nasze wysiłki na rzecz zwiększenia wydajności i produktywności w całej firmie.
- Wszyscy musimy być innowacyjni i aktywnie uczestniczyć w działaniach, które zapewnią nam sukces finansowy i zmaksymalizują zwrot z inwestycji.

## Jak wszyscy pracownicy mogą pomóc w osiągnięciu Koniecznego Zadania?

- Przyjmij swoją rolę, dzięki której firma odniesie sukces finansowy. Nasze wyzwanie, jakim jest sprzedaż z rentownością bliską 10% w 2020 roku i 15% do 2025 roku, nie zostanie zrealizowane przez wąską grupę ludzi.
- Każdy pracownik musi myśleć o każdym wydanym dolarze, jakby był on jego własnym. Na przykład, gdyby wszyscy z blisko 40.000 pracowników zmniejszyli wydatki o 25 dolarów rocznie, moglibyśmy zaoszczędzić 1 milion dolarów rocznie. Porozmawiaj i podziel się swoimi pomysłami na zmniejszenie kosztów.
- Wykonuj swoje zadania bezbłędnie - nasz koszt złej jakości jest zbyt wysoki a musimy dotrzymać każdego terminu dostawy. W przeciwnym wypadku płacimy kary, rozczarowujemy klientów i nie wywiązujemy się z zobowiązań wobec akcjonariuszy.
- Rób to, co leży w najlepszym interesie ogólnego sukcesu finansowego Pratt & Whitney. Jesteśmy jedną firmą i musimy podejmować decyzje mając to na uwadze.

## Jak wygląda nasz sukces?

- Rentowność sprzedaży blisko 10% w 2020 roku z planem osiągnięcia 15% rentowności sprzedaży do 2025 roku.
- Konsekwentne wypełnianie naszych zobowiązań finansowych i zobowiązań wobec klientów.
- Zadowoleni akcjonariusze, klienci i pracownicy.