

Eylem Çağrısı | %15 Satış Getirisine Sahip Bir Şirkete Dönüşmek İçin Yapılması Gerekenler

Geçtiğimiz günlerde, dünyanın farklı yerlerinden ve kuruluşumuz genelinden 250'den fazla Pratt and Whitney lideri, müşterilere yönelik ve finansal taahhütlerimizi yerine getirmemiz için nelerin başarılması gerektiğini tanımlamak üzere birlikte çalıştı.

Başlangıç olarak, 2020 için "Yapılması Gerekenler" belirlendi. Bunlar, uzun vadeli hedefimiz olan, 2025 itibarıyla %15 satış getirisine sahip bir şirket haline gelme doğrultusundaki ilk adımları temsil etmektedir.

2020 için Yapılması Gerekenler'e ek olarak, bugünden 2025'e dek gerçekleştirilecek dönüşümsel projeler tartışıldı. "Nasıl Dönüşürüz", Pratt & Whitney'i daha rekabetçi kılma yolundaki uzun vadeli stratejimizdir.

Gelecek haftalar boyunca, Yapılması Gerekenler ve Nasıl Dönüşürüz içeriklerimiz kuruluş genelinde hizalanmayı tetiklemek üzere daha detaylı olarak açıklanacaktır. Şirketimizin başarısında her bir çalışan önemli rol oynamaktadır; bu nedenle hepimiz, önümüzdeki zorlukları, fırsatları ve şirket genelindeki çalışmalarını desteklemek için neler yapılması gerektiğini anlamalıyız.

Lütfen zaman ayırarak aşağıdaki Yapılması Gerekenler ve Nasıl Dönüşürüz başlıklı metinleri inceleyin ve yakında paylaşılacak detaylar için beklemede kalın.



GO BEYOND

PRATT & WHITNEY 2020 ÖNCELİKLERİ



FINANSAL HEDEFLERE ULAŞMA

• Yüksek tek basamaklı yüzdeleri kârlı satışlara ulaşma • Harcanacak her doları düşünerak hareket etme



MOTOR SİPARİŞ LİSTEMİZİ BÜYÜTME

• Bakım maliyetlerini düşürme • Ürün maliyetlerinde ve fiyatlandırmada iyileştirme sağlama



FİLOMUZU İSTIKRARLI, MÜŞTERİLERİMİZİ ROTALARINDA TUTMA

• Motor yenileme kapasitesini arttırma • Hizmet düzeyi performansını geliştirme



MOTORLARI TESLİM ETME VE MALİYETLERİ DÜŞÜRME

• Maliyetleri yaklaşık 250 M \$ düşürme • Portföy genelinde yaklaşık 3.800 motor teslim etme



SATIŞ SONRASI HİZMET GELİRİNDE BÜYÜME SAĞLAMA

• Yaklaşık 10.000 atölye ziyareti sağlama • 2.500'den fazla yeni onarım geliştirme



DÖNÜM NOKTALARINI YÖNETME VE TEMEL TEKNOLOJİLERE YATIRIM YAPMA

• 1 Milyar \$ mühendislik ve geliştirme bütçesini aşmama • Temel teknoloji alanlarını geliştirme



YATAY HIZALAMA İLE KÜLTÜR GELİŞİMİNİ KORUMA

• Pratt & Whitney olarak birlik içinde hareket etme • Şirket genelinde hizalama sağlama



YAPILMASI GEREKENLER



EAGLE PROJESİ

• Maliyetleri düşürme • Müşteri ve çalışan deneyimini iyileştirme



DEĞER AKIŞI OPTİMİZASYONU

• Zwiększ wydajność • Kaliteyi artırır



MODEL TABANLI KURULUŞ

• Dijital uygulamaları genişletme • Filo analizlerini optimize etme



MÜHENDİSLİK VE GELİŞTİRME

• Geliştirilen küresel yetkinlikler • Sınıfta en iyi mühendislik yeteneği



KAPASİTE, ÜRETKENLİK VE OTOMASYON

• 4.000 başlı makine • 2025'e kadar yaklaşık 350 m \$ otomasyon yatırımı



DİJİTAL DÖNÜŞÜM

• Etkimizin dijital çözümler üzerinden hızlandırılması



DÖNÜŞÜM

2020

2021

2025



GO BEYOND

FINANSAL HEDEFLERE ULAŞMA



Whitney CFO'su David Porter ile

• Yüksek tek basamaklı yüzdelerle kârlı satışlara ulaşma • Harcanacak her doları düşünerek hareket etme

Finansal Hedeflere Ulaşma konusunda, çalışanların hangi bilgilere sahip

- Ulaşılabilir bir 2020 planına sahibiz ve satışları büyütme, işletme kârını ve Satış Getirisini (ROS) büyütme taahhüdümüzü yerine getireceğiz.
- Kârları satışlardan daha hızlı büyütecek, verimli maliyet yönetimi ve devamlı hizalanma ile daha fazla nakit sağlayacağız.
- Büyüme planımızı hatasız şekilde yürütmeli ve şirket genelinde verimliliği ve üretkenliği artırma çabalarımızı hızlandırmalıyız.
- Hepimiz yenilikçi olmalı ve finansal başarımızı sağlayacak, yatırım getirilerimizden üst düzeye çıkaracak çabalara aktif olarak katkıda bulunmalıyız.

Tüm çalışanlar, bu Yapılması Gereken'e ulaşılmasına nasıl yardımcı olabilir?

- Bu şirketin finansal olarak başarılı kılınmasındaki rolünüzü benimseyin. 2020'de yüksek tek basamaklı ve 2025 itibarıyla %15 ROS ile kârlı satışlara yönelik zorlu görevimiz, küçük bir grup insan tarafından yerine getirilmeyecektir.
- Her çalışanın harcadığı her bir doları, kendi parasıymış gibi düşünmesi gereklidir. Örneğin, yaklaşık 40.000 çalışanın tümünün harcamasını yılda 25 dolar azaltması, her yıl 1 milyon dolar tasarruf etmemizi sağlar. Sesinizi yükseltin ve maliyetlerin düşürülmesi hakkındaki fikirlerinizi paylaşın.
- Hatasız yürütme sağlayın – düşük kalitenin bize dönük maliyeti çok yüksektir ve her teslim tarihine uymamız gereklidir. Aksi halde bedel ücreti öder, müşterilerimizi hayal kırıklığına uğratar ve hissedarlara sunduğumuz taahhütleri yerine getiremeyiz.
- Pratt & Whitney'in genel finansal başarısının üstün yararına yönelik olanı yapın. Bu şirkette birlik olarak varız ve bunu aklımızda tutarak karar almalıyız.

Başarımız nasıl görünür?

- 2020'de yüksek tek basamaklı ROS, 2025 itibarıyla %15 ROS'ye ulaşma planına bağlılık ile.
- Finansal ve müşteriye dönük taahhütlerimizin istikrarlı olarak yerine getirilmesi.
- Hissedarların, müşterilerin ve çalışanların memnun olmaları.
- İstikrarlı olarak tercih edilen havacılık yatırımı olmak.