

Case: Samson Pumps

Situationen

Samson Pumps A/S i Viborg hjælper kunder inden for offshore, fiskeri, slamsugerbiler, fødevarer, procesindustri og affaldshåndtering med væskeringspumper. Som de eneste i verden laver virksomheden udelukkende væskeringspumper, hvilket sikrer kunderne fokus, ekspertise og know how. Virksomheden har udvidet aktiviteterne i Europa og står her stærkt.



Hjælp til at finde den strategiske udfordring

Kasper Nørgaard, direktør for Samson Pumps, bad os hjælpe ham og ledergruppen med at finde virksomhedens strategiske retning i de kommende fem år.

Virksomheden fandt sin strategiske udfordring via en analyse af behovet for forandringer og en TOWS-analyse. Flere gange undervejs kom ledergruppen omkring højkonjunkturen inden for offshore, der har givet Samson Pumps en markant efterspørgsel efter projekter og know how. Lige så mange gange drøftedes ønsker om et fuldt standardproduktprogram. Gunstigt for indtjeningen og forstyrrende for medarbejdernes forståelse af den langsigtede retning.

Ledergruppen fandt den strategiske udfordring: hvordan kan der skabes en langsigtet strategi for produktudviklingen samtidig med at de attraktive kortsigtede forretningsmuligheder også kan sættes i spil. Og hvordan kan virksomheden lede og styre langsigtede udviklingsprojekter i en organisation, der er kendetegnet ved stærkt samarbejde på tværs i organisationen med fokus på kundeservice.



Ledelse er hos Samson Pumps et teamwork og jeg ønsker, at lederteamet i fællesskab tager ud på en rejse for at løse udfordringen.

Kasper Nørgaard, Adm. direktør for Samson Pumps A/S

I 2013 har ledere og medarbejdere hos Samson Pumps, i samarbejde med Lægaard Management A/S, udviklet en ny strategi for de kommende fem år. Strategien viser en klar vision for fremtiden: verdens bedste til væskeringspumper. Visionen er kommunikeret sammen med resten af strategien, herunder den nye mission med fokus på kerneforretningen og den langsigtede produktudvikling.

Kasper Nørgaard fortæller videre:

”Kerneforretningen i Samson Pumps er væskeringspumper til vores fem udvalgte brancher: vognbyggeri, fiskeindustrien, fødevarerindustrien, offshore og procesindustri. I de kommende år vil vi have øget fokus på vores koncept for vakuum transport til disse industrier. Gennem vores standardiserede program af verdens stærkeste væskeringspumper vil vi styrke vores position som den eneste globale orienterede virksomhed med væskeringspumper som vores kerneforretning.”



Den strategiske udfordring er løst med forretnings- og markedsorienteret produktudvikling for hvert segment. De nye produkters tekniske egenskaber og fordele kræves fra ledelsen bedre end konkurrenternes. Salgsfunktionen formidler kundens forretningsmæssige udbytte rettet mod det enkelte segment.

“ Virksomhedens økonomiske rapportering udvides med en strategisk rapportering af den forretningsmæssige værdi af produktudviklingen og styringen af udviklingsprojekter, så projekter afsluttes til tiden i 95 % af tilfældene med manualer og datablade 100 % færdig.

Kasper Nørgaard, Adm. direktør for Samson Pumps A/S

Strategi i praksis med ”sprint”

Lederteamet skaber handlekraft i strategien med en række sprint. Hver sprint fortæller om indsatser, som hver leder og hver medarbejder skal bringe i mål.

De første sprint er udvidelse med to nye medarbejdere til produktudvikling, implementering af planlægningsværktøjet ProjectManager.com, ny ugentlig mødestruktur i teamet og månedligt møde om produktudviklingsstrategien.

Ved strategiprocessens afslutning runder Kasper Nørgaard af med denne kommentar til forløbet.

“ Igennem strategien er vi nu samlet som ét hold med ét fælles mål. Vi har lært værdien af synliggørelse, som betyder, at alle ved hvor vi står i dag og hvor vi skal hen i morgen.

Kasper Nørgaard, Adm. direktør for Samson Pumps A/S