

# WHITEWEAR

White Wear er eksperter inden for produktion af strikkede og vævede tekstiler samt beklædning til brug inden for sundhedssektoren.

CASE: Skab et kendskab til nuværende og kommende krav til tekstil og beklædning indenfor sundhedssektoren, og på det grundlag find frem til nye leverandør partnerskaber.

## OVERBLIK

Virksomhed	WHITEWEAR
Lokation	Bryggergade 6A, 7400 Herning
Kontaktperson	Per Hundal og Jörg Westerhoff Partner

## CASEBESKRIVELSE

WHITEWEAR leverer produkter til sygehusvaskerier inden for 3 produktkategorier af tekstil:

1. Patientbeklædning (undertøj, sokker, tøj mv).
2. Fladvarer, dvs. diverse tekstiler, som bruges af patienter under deres sygehusophold, såsom sengelinned, speciallagner, håndklæder, mikrofiberklude mv.
3. Personalebeklædning til læger og sygeplejersker.

WHITEWEAR blev stiftet tilbage i 2011 af Per Hundal, og nogle år efter kom Jörg med som partner i virksomheden. Trods deres lille størrelse har WHITEWEAR væksted siden starten, hvilket bl.a. har resulteret i flere Gazellepriser.

Da virksomheden kun består af de to partnere, så har de valgt kun at fokusere på kerneopgaver, som leverandøraftaler, salg, ordrehåndtering og øvrig udvikling og drift af virksomheden. Derfor har de et tæt samarbejde med eksterne aktører til at varetage opgaver som transport, lager, regnskab og markedsføring. De har desuden outsourcet produktionen til henholdsvis Polen, Pakistan, Kina og Vietnam.

WHITEWEAR har dog sidenhen oplevet at blive begrænset på produktionen af deres tredje produktgruppe. Deres nuværende producent i Pakistan indenfor personalebeklædning begrænser WHITEWEAR både mht. de tekniske muligheder (metervare) og mht. muligheden for miljørigtig certificering.

Da denne produktgruppe indebærer de største vækstmuligheder for WHITEWEAR, er det essentielt for deres fortsatte vækst, at de finder frem til nye og de bedst mulige leverandører til netop denne produktgruppe. Casen vil derfor centrere sig omkring dette strategisk vigtige punkt.

For at sikre en fremtidsrelevans spiller især de rigtige certificeringer for de enkle leverandører en stor rolle. Dertil er der selvfølgelig flere produktkrav både i forhold til funktion og design, foruden en række forretningsbetingelser samt formelle som uformelle krav for det gode og værdiskabende samarbejde.

WHITEWEAR ønsker derfor at finde talenter, som kan hjælpe med at finde frem til de helt rigtige kommende samarbejdspartnere vedr. produktionen af den 3. produktgruppe. Kan

leverandøren også producere under de rigtige betingelser, til de øvrige produktkategorier, vil det kun være en fordel.

## KONKRETE OPGAVER

### 1. Fase: Intern undersøgelse af krav til den/de kommende leverandører:

Da både Per og Jörg har stor indsigt og erfaring i markedet, er det vigtigt at teamet benytter den første tid til at tappe ind i deres viden.

- a. For at få alle krav og muligheder med i søgningen fra start, foretages en intern afdækning. Brug evt. teori/metoder indenfor Supplier Management til at sikre en grundig afdækning, kom fx ind på følgende:
  - Enkeltstående leverandør for hele produktionen eller en kombination af flere.
  - Tekstilspecifikation: Krav til materialevalg, kvalitet og funktionalitet?
  - Designspecifikation: Krav til design og udformning af de enkelte produkter? Hvilke krav stiller designomfanget til leverandøren?
  - Produktionsforhold: kapacitet, leverancehastigheder/leveringssikkerhed, transport mv.
  - Certificeringer: Hvilke certificeringer kræver/ønsker WHITEWEAR af leverandørerne?
  - Handelsbetingelser: Hvad skal indgå i handelsbetingelserne på markederne?
- b. Ud fra informationer fra afdækningen skabes en kravsspecifikationsliste.

### 2. Fase: Markedsundersøgelse ud fra kravsspecifikationen:

- a. I deres søgen for at finde nye leverandører ser de muligheder i flere steder i verden. Udarbejd sammen med WHITEWEAR en prioriteret liste over mulige produktionslande. Bruttolisten indeholder:  
Polen, Kina, Vietnam, Letland, Bosnien, Ukraine, Georgien, Aserbajdsjan, Malaysia, Singapore, Pakistan, Bangladesh, Etiopien
- b. Ud fra den prioriterede liste af lande skal teamet finde 10-20 leverandører, som både kan bidrage med en ekspertise omkring tekstilerne og deres funktionalitet, og som kan producere varerne med de rette designs.
- c. Fortag interviews med "videnhubs" eller centrale spillere på de enkelte markeder, til at indhente data om tekniske metervarer.  
fx muligheder for miljøcertificering som BSCI, SA8000, EU-Blomst og Svanen.
- d. Udarbejd en oversigt på de fundne leverandører, fx via et roadmap eller lignende.
- e. Vurdér ud fra overstående indsigter, hvordan WHITEWEAR bør positionere sig på markedet.

### 3. Fase 3: Udvalgelse og kontakt af leverandører:

Udvælg på baggrund af tidligere analyse, hvilke virksomheder der har mest potentiale for WHITEWEAR og indled kontakten dertil.

- a. Sammen med ledelsen i WHITEWEAR skal I udvælge 5 virksomheder, som har størst potentiale som kommende leverandør
- b. Udarbejd en præsentation af vigtige forhold, samt fordele og ulemper ved hver af virksomhederne.  
Vigtige punkter at have med:
  - Økonomiske situation
  - Referencer
  - Transport/Logistik
  - Told
- c. Tag kontakt til virksomhederne, og skab afklaring omkring de forhold, som mangler ifht. kravsspecifikationen, indhent certifikater mv.
- d. Udarbejd en kort rapport/præsentation på 2-3 konkrete leverandører, som WHITEWEAR kan bruge som beslutningsgrundlag for at gå videre med en leverandør og igangsætte de endelige forretningsbetingelser med.

### ØNSKET UDBYTTÉ FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ Overblik over tekniske specifikationer.
- ✓ Bruttoliste over mulige leverandører primært på personalebeklædning
- ✓ Påbegyndt forhandlingsprocess med potentielle leverandører

### RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Designteknolog, Beklædningshåndværker, International Business, Miljø teknologer, Produktionsteknologi, Ressourcemanagement, Supply chain management, Forretningsudvikling

### TALENTPROFIL

WHITEWEAR er en agil virksomhed. De imødekommer innovation og er omstillingsparate for deres kunder. Teamet kommer til at sidde på kontoret sammen med Per og Jörg i Herning. Da der vil være dage, hvor Per og Jörg begge er ude af huset, er det vigtigt, at teamet kan arbejde selvstændigt, og selv have det store overblik over de kommende opgaver.

De søger talenter, som er nysgerrige og motiveres ved at sætte sig ind i nye områder, samt er mere pragmatisk og handlende, end de er analyserende.

Da virksomheden handler med folk fra hele verden, hvor ting let kan blive "lost in translation" så vil det være kærkomment, hvis man kan tale flere sprog end Dansk og Engelsk.

**WHITEWEAR** vil gerne skabe et spændende forløb med et højt output til både virksomheden og talentteamet. Derfor vil teamet få givet et stort ansvar og få lov til at prøve en masse ting af i praksis.

Til sidst er det vigtigt for dem, at man kommer med en masse god energi, og er klar på at arbejde et sted som er uformelt og med masser af humor.



LEAD THE  
**TALENT**