

CesTek Automation

CesTek Automation udvikler og leverer intelligente automationsløsninger. De producerer og programmerer el- og maskinstyringer til alle typer produktions- og procesanlæg, og er forhandler af mobile robotløsninger til industrien.

Case: Ved at kombinere deres forskellige løsninger, vil de gå i markedet med en ny mobil robotløsning til lagerhåndtering. Der skal laves en markedsundersøgelse med fokus på e-handels virksomheder, hvor primært deres distribution, logistik og automationsløsninger skal undersøges. Vil markedet konsolidere og samles, eksempelvis hos Amazon, eller beholder man distribution in-house?

OVERBLIK

Virksomhed	CESTEK AUTOMATION
Lokation	Adr: Hattingvej 7, DK-8700 Horsens
Kontaktperson	Morten Bodilsen eller Rune Nielsen

VIRKSOMHEDSPROFIL

CesTek blev grundlagt i 2010 af to entreprenante automationsteknikere, der delte en vision om at skabe en landsdækkende automationsvirksomhed, som udvikler og leverer intelligente automationsløsninger til industrien. Grundforretningen består i at producere og programmere el- og maskinstyringer til alle typer produktions- og procesanlæg. Dertil videresælger de produkter indenfor industrielle -og collaborative robotløsninger.

CesTeks mission er at forbedre deres kunders produktivitet og dermed deres konkurrencekraft ved at levere skræddersyet automationløsninger. CesTek leverer både totale automationløsninger til procesanlæg og til enkeltstående processer og maskiner. Uanset om de udarbejder el-dokumentation til en tavle, programmerer en PLC eller idriftsætter en robot er hovedformålet, at kunden skal kunne producere mere effektivt og med en bedre kvalitet.

Virksomheden har kontorer på 3 lokationer i Danmark, Horsens, Fredericia og Slagelse, og tæller i dag 25 medarbejdere. Medarbejderne kommer med meget forskellige uddannelsesmæssige baggrunde, blandt andet industritekniker, ingeniører, automationeksperter og programører. Der er pt én kvinde, som sidder i Marketing.

Deres forretning er i dag rettet mod to primære kundesegmenter. Det ene segment er de virksomheder som producerer maskinerne og har brug for programmering og el-styringer, så maskinerne ved hvad de skal. Det andet segment, er de virksomheder som har købt en maskine til deres virksomhed og har brug for at omprogrammere maskinen så den passer til de ændrede behov i deres produktion.

Denne del af forretningen er særligt i vækst, fordi så mange virksomheder oplever forandringer og tilpasninger ifb. effektiviseringer, udvidelser og ændrede behov fra forbrugerne.

CesTek har som deres nyeste forretningsområde kombineret elementer fra deres sortiment på en ny måde og kan dermed tilbyde kunder en ny mobil robotautomationløsning som er designet til at kunne tilpasse sig skiftene produktion/distributionskrav.

Denne nye satsning skal i første omgang afprøves i rettet mod e-handelsvirksomheder. F.eks.. virksomheder som Nemlig.com oplever stor vækst, og har samtidig et stort behov for automatisering i deres lager- og pakkefunktioner. Et oplagt sted for CesTek at tilbyde deres nye løsninger.

CASEBESKRIVELSE

I forhold til e-commerce satsningen, så er det fordi CesTek har set at der er et stort behov for automation som forbinder pluklager med distributionsafdelingen. I dag er det i høj grad manuelt arbejde, som nemt kan automatiseres. En naturlig udvikling som også medfører store besparelser for e-commerce virksomhederne. I dag er det primært kun de store virksomheder, Jysk, Coop, Salling Group, Proshop, Amazon mv. som har total automatiserede lagre. Hos de mindre virksomheder kan det sjældent betale sig selv at investere, så det er afgørende at finde det rette segment.

CesTek kan kombinere nogle elementer fra deres branche på en ny måde og dermed tilbyde disse kunder en ny mobil robotautomationløsning som er designet til at kunne tilpasse sig skiftene produktion/distribution. Derfor skal caseteamet undersøge om de brancher CesTek har udset sig er interesserede i denne løsning. Desuden skal det undersøges om e-handel fortsat distribueres internt eller om det samles i store centre mm.

På baggrund af undersøgelsen skal der udarbejdes en go to market strategi, så segmenterne kan prøves af og virksomheden får en klar plan for, hvordan produktet kommer på markedet.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser. De skal betragtes som inputs og inspiration, som gerne må forlænges udover nedenstående hjælpe spørgsmål.

0. Fase: Introduktion til virksomheden og opgaven.

- 0.1 Onboarding og grundig introduktion til opgaven. Herunder diskussion omkring markedsanalysen og go to market anbefalingen.
- 0.2 Forventningsafstemning: Frekvens af feedback og løbende sparring.
- 0.3 Diskutér de forskellige fase og vægtningen/prioriteringen. Således tiden bliver brugt bedst.

1. Fase: Markedsundersøgelse (Validering af målgruppe) (Vægtning: 50%)

- 1.1 Segment analyse: interviews med målgrupper, heriblandt e-handelsvirksomheder.
 - Behov: Vil de investere i automation og hvad er behov
 - Segmenternes produktionsmetode, produktionsmix og produktionshastighed
 - Krav: Forstå kravspecifikationer til løsningerne
 - Priser: hvad vil de betale for en automationløsning
 - Forventninger til fremtiden, hvordan bliver deres distribution og automation.
 - mv.

- Supplér ovenstående med indsigter fra andre markeder.

1.2 Konkurrentanalyse og markedsdynamikker

- Hvem er CESTEK i konkurrence med på dette automation marked?
- Undersøg substituerende produkter og løsninger
- Hvad er indgangsbarrierer på markedet?
- Er det tale om en Blue ocean strategi fra CESTEK?
- Amazon og de store centraler: Analysér trends og markedstendenser for lager-automation indenfor e-commercevirksomheder eller andre relevante segmenter? Hvilke typer virksomheder flytter distribution over til disse centraler?

2. Fase: Produkt market fit (Baseret på undersøgelsen i fase 1)

2.1 Hvordan skal produktet tilpasses til markedet:

- Konkret produktsammensætning & services (Mir vs Omre)
- Features der efterspørges.
- Pris: Hvordan skal løsningerne prissættes og hvad er standard
- Distribution, implementering og levering.

2.2 Har virksomheden de rette interne kapaciteter, kompetencer og processer på plads for at lykkes?

2.3 Undersøg hvilke strategiske samarbejde med leverandører der er nødvendige for at lykkes.

3. Fase: anbefalinger go-to-market strategi (Baseret på findings fra fase 1 & 2) (Vægtning: 30%)

3.1 Konceptbeskrivelse og produktbeslutninger (standard løsning)

3.2 Hvem er CESTEK's målgruppe

3.3 USP'er og differentieringsstrategi

3.4 Målrettet salgsindsats / Eksportform: hvordan sælger vi produktet?

3.5 Markedsføringsstrategi / Plan: Hvordan fortæller vi om produktet?

3.6 E-commerce setup & Kanaler (hvor fortæller vi om det)

3.7 Samarbejdspartnere i salget eller på markedsføring

3.8 Logistik og distributionsanbefalinger

ØNSKET UDBYTTET FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ Forståelse for markedspotentialet
- ✓ Klarhed over hvilke kundesegmenter der er klar til at investere i automation
- ✓ Hvordan vi bedst får fat i de nye kunder



LEAD THE
TALENT

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Der vil være meget fokus på salg og markedsføring i denne case. Det er også kompetencer der vil være eftertragtede i virksomheden, hvis markedet viser sig at være stort.

Analytiske evner og kompetence til at indsamle og bearbejde data.

Erfaring med interview guides og spørgeundersøgelser er et plus.

TALENTPROFIL

Om arbejdspladsen og hvem du skal være for at passe ind ifht personlige kompetencer mv.

Virksomheden er præget af stor udvikling og højt tempo. Der er en flad struktur, og med den rette argumentation kan man altid komme igennem med sine synspunkter.

Virksomheden tror på frihed under ansvar, og der forventes en selvstændig, problemløsende tilgang til opgaverne, hvor man først selv giver udfordringen et skud, inden man beder om hjælp.

Som talent bliver man en del af et miljø, hvor der bliver nørdet og leget med nye teknologier. Medarbejdernes faglige og personlige udvikling vægtes højt, og det vil også gælde talenterne. Virksomheden er som så mange andre i denne branche præget af en overvægt af mænd. Der sidder pt én kvinde i marketing, og jeg kunne ikke forestille mig andet, end at det ville være givtigt med mere diversitet.

Denne case er for talenter som er interesseret i teknologi og automation. Man kommer til at arbejde med nutidige problemstillinger og de trends som i dag er i gang med at transformere vores hverdag.

