

Unimec A/S

Automations- og ingeniørvirksomheden Unimec udvikler højteknologiske specialmaskiner med fokus på automatiseret montage og færdiggørelse af industriprodukter. De gør det med passion lige fra idéudviklingen til den færdigproduceret maskine – samt alle processer derimellem.

CASE: Kvalificer markedspotentiale for de 2 respektive produktgrupper med henblik på at udarbejde en lukrativ Go-2-Market plan.

OVERBLIK

Virksomhed	Unimec A/S
Lokation	Industribakken 6, 8870 Langå
Kontaktperson	Martin Hundevad, Partner og Automation Manager

VIRKSOMHEDSPROFIL

Unimec udvikler og sælger højteknologiske specialmaskiner med fokus på automatiseret montage og færdiggørelse af industriprodukter. Virksomhedens mission er at hjælpe nationale- og internationale industrikunder med deres udfordringer ift. automation af produkter. De gør det med passion lige fra idéudviklingen til den færdigproduceret maskine – samt alle processer derimellem.

Unimec blev stiftet tilbage i 2007 af Birgit Nordstrøm, Henrik L. Andersen og Lasse T. Madsen. Siden da har virksomheden oplevet en gunstig vækstrejse og som et led i vækststrategien, udvidet virksomheden i 2020 ejerkredsen med Martin Hundevad. Martin sidder i dag som Automation Manager og vil være den primære kontaktperson i projektet.

Seneste regnskabsår har sikret Unimec en stigning af omsætningen på 50% samt en øgning af medarbejderstab, der er vokset fra 15- til 30 personer. Unimecs flotte vækst skyldes bl.a. et skarpt fokus på at udvide deres komplette løsninger til flere industrier som bl.a. medicinal- og pharmaindustrien. Dertil ønsker Unimec at udvikle specialtilpasset- og komplette løsninger til deres kunder, så virksomheden går fra at være leverandør til at være kundernes strategiske partnere og -rådgivere inden for automationsløsninger.

Det næste led i strategien er at udforske to konkrete markeders potentiale for henholdsvis salg af specialtilpasset løsninger til medicin- og pharmaindustrien samt salg af testmaskiner med henblik på at kvalificere, hvordan Unimec sikrer størst ROI (Return Of Investment).

CASEBESKRIVELSE

Unimec ønsker at vækst endnu mere og som et led i strategien ønsker virksomheden at kvalificere markedspotentiale for de 2 respektive produktgrupper:

- Specialtilpasset løsninger til medicin- og pharmaindustrien
- Testmaskiner

Herefter ønsker Unimec at udarbejde en lukrativ Go-2-Market plan, der sikrer virksomheden et stærkt ROI. Virksomheden mangler dog et validt datagrundlag at bygge deres strategiske fundament ud fra.

Unimec er derfor på udkig efter et ambitiøs team, der kan kortlægge og kvalificere markedspotentialet for de 2 forretningsben gennem markeds-, konkurrent-, og

målgruppeanalyse. Herefter skal teamet kvalificere og undersøge, om begge markeder har kompetence sammenfald og alignment til Unimec med henblik på at definere, om Unimec skal ekspandere til ét eller begge markeder.

Herefter præsenteres forskellige strategiske tilgange/retninger for bestyrelsen, der i samarbejde med teamet udvælger den fremadrettet Go-2-Market strategi. Teamet skal herefter udforme og udarbejde den konkrete Go-2-Market plan(er).

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser og skal betragtes som inputs og inspiration, som gerne må udvides udover nedenstående:

0. Fase: Onboarding og fastlæggelse af overordnet målsætninger.

- 0.1. Onboarding til virksomheden, deres vision, værdier, nuværende strategi og generelt det marked og branche, som de operer i.
- 0.2. Foretag en forventningsafstemning med teamet, herunder frekvens af feedback og sparring.
- 0.3. Foretag en dybdegående introduktion til casens udfordringer og virksomhedens ønsket resultat.
- 0.4. Gennemgå casens konkrete opgaver og kvalificer de forskellige faser, hvor I vægter og prioriterer opgaverne efter deres vigtighed.
- 0.5. Fastlæg roller og opgaver iblandt teamet, så I internt ved, hvem der er ansvarlig for hvilke opgaver/områder.

1. Fase: Kortlægning og kvalificering af markedspotentialet for de 2 forretningsben med henblik på at afdække, om Unimec skal satse på ét- eller begge produkttilbud kan alignes til samme målgruppe/segment.

- 1.1 Foretag en Intern afdækning af de 2 produktgrupper med henblik på at opnå en dybdegående forståelse og kortlægning over nuværende knowhow herom.
- 1.2 Identificer, hvor der er "huller" i den interne viden omkring markedet med henblik på at præcisere, hvad teamet yderligere skal afdække.
- 1.3 Udarbejd en markedsanalyse for de 2 produktgrupper med henblik på at kvalificere markedspotentialet.
- 1.4 Foretag en konkurrentanalyse med henblik på afdække:
 - 1.4.1 Hvem kan Unimec være i direkte konkurrence med?
 - 1.4.2 Hvordan kan Unimec adskille sig fra konkurrenterne gennem deres unikke værditilbud (VP)?
 - 1.4.3 Hvilken kundetilgang og kanaler benytter konkurrenter for at efterkomme kundenes behov?
 - 1.4.4 Hvilke processer benytter konkurrenterne, når kunderne henvender sig.
- 1.5 Foretag en målgruppe analyse for begge produktgrupper med henblik på at kvalificere:
 - 1.5.1 Hvem er målgruppen for henholdsvis testmaskiner og specialtilpasset løsninger til medicin- og pharmaindustrien?
 - 1.5.2 Hvordan fanger man dem
 - 1.5.3 Hvilke kanaler befinder de sig på
 - 1.5.4 Hvad er målgruppens behov

- 1.6 Top 10 kunder mappes og prioriteres ud fra ledelsesprioriteringer (afstemmes i samarbejde med Martin). Her beskrives muligheder, potentielle behov og kontaktperson.
- 1.7 Afdæk relevante makro forhold
- 1.8 Udarbejd en SWOT-analyse med henblik på at samle alle eksterne og interne forhold og indsigter.
- 1.9 Herefter udarbejdet forskellige forslag til strategiske tilgange/valg til en Go-2-Market strategi. Her skal teamet begrunde for sine til- og fravalg.
- 1.10 Teamet skal herefter mappe alle indsigter, som præsenteres for bestyrelsen og derefter udvikles Go-2-Market plan.

2. Fase: Udarbejdelse og udformning af Go-2-Market planen, hvor følgende fastlægges:

- 2.1 Hvor stort er markedspotentialet for de 2 produktgrupper
- 2.2 Kan og skal Unimec satse på begge markeder – er der sammenfald for produktgrupperne?
- 2.3 Definer målgruppe, markedet og USP'er for Unimec.
- 2.4 Udvikling af Roadmap - der kan benyttes til at prioritere og udvælge de rette fremtidige kundesegmenter, der også afspejler ledelsesprioriteringerne.
- 2.5 Udform en Go-2-Market plan der beskriver, hvilket set up, der vil være fordelagtigt inkl. én prioriteret liste over potentielle kunder for henholdsvis testmaskiner og specialtilpasset løsninger til medicin- og pharmaindustrien.

ØNSKET UDBYTTET FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ Et stærkt og validt datagrundlag ud fra analysearbejdet at basere sin Go-2-Market strategi på (strategisk fundament).
- ✓ Præsentation af indsigterne med oplæg om forskellige strategiske tilgange, virksomheden kan gå. Disse præsenteres på bestyrelsesmødet 1. december 2022, hvorefter fremadrettet proces besluttet.
- ✓ Færdigudarbejdet Go-2-Market plan i rapportform

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

- Forretningsudvikling, strategi, international forretningsudvikling, salg, business controller og kommerciel forretningsforståelse.
- Markedsundersøgelse, markedsudvikling og konkurrentanalyser.
- Antropologi, undersøgelsesdesign og kundeinddragelse.

TALENTPROFIL

Unimec er en virksomhed der befinder sig på en gunstig vækstrejse og er på udkig efter talenter, der er proaktive, selvkværende og selv kan skabe fremdrift i projektet med sparring og støtte fra Martin og resten af Unimecs ledelse.

Unimec ønsker at finde et team, der er dynamisk og samarbejdende. I vil indgå i en vækstende og agil virksomhed, hvorfor det kræver man er omstillingsparat. Der er behov for forskellige fagligheder, men alle skal kunne forene sig med analytiske og strategiske opgaver.

Virksomhedskulturen i Unimec er præget af ordentlighed samt en pragmatisk og agil tilgang. Som person skal du derfor kunne indgå i en virksomhed, hvor størstedelen af medarbejderne befinder sig i produktionen. Der er behov for en ydmyg tilgang, hvor man formår at omformulere strategiske agendaer til et sprog, der kan forstås og identificeres på alle niveauer i organisationen.

Samtidigt skal man kunne tåle en jysk humor og bringe sit gode humør på arbejde. Teamet vil blive lokaliseret på kontoret i Langå, men med mulighed for hjemmearbejdsdage. Teamet vil arbejde under Martin, der leder med frihed under ansvar, men samtidigt forventer engagement og initiativ. Martin vil være involveret og tilgængelig gennem hele projektet.