

Kverneland Group

Kverneland Group er en førende international virksomhed, der udvikler, producerer og distribuerer landbrugsmaskiner og -tjenester. Med 520 medarbejdere i Kerteminde er de en af Fyns største arbejdspladser, hvor de arbejder efter 3 principper: produktivitet, effektivitet og bæredygtighed.

CASE: Udarbejd en alternativ distributionskanal eller "route to market" i et strategisk vigtigt europæisk marked til Kverneland Groups high-end produktsortiment. Målet er at opnå en større markedsandel ved at finde nye måder at sælge og kommunikere med deres slutkunder i B2B segmentet.

OVERBLIK

Virksomhed	Kverneland Group A/S
Lokation	Tårupstrandvej 25, 5300 Kerteminde
Kontaktperson	Per Sørensen, Product Director

VIRKSOMHEDSPROFIL

Kverneland Group er en førende international virksomhed, der udvikler, producerer og distribuerer landbrugsmaskiner og tjenester. Kverneland Group tilbyder et omfattende sortiment af effektive systemer og løsninger til det professionelle landbrug.

Koncernen blev grundlagt i 1879 og Kvernelands fabrikker findes i flere lande, herunder Norge, Danmark, Tyskland og Holland. Koncernen har egne salgsselskaber i 19 lande og eksport til over 60 lande.

Med sine 50.000 m² er fabrikken i Kerteminde den største i Kverneland koncernen med ansvar for hele græsområdet bestående af, skårlæggere, river, vendere, vogne og foderudstyr. Fabrikken har 520 ansatte, hvilket gør dem til en af de største produktionsvirksomheder på Fyn.

Det går godt i Kverneland, hvilket medførte, at de i 2012 blev opkøbt af Kubota Corporation. Kubota er en japansk producent af landbrugsmaskiner og har 42.000 medarbejdere globalt. Kubotas indtræden i Kverneland Group har medført, at hele organisationen, men også afdelingen i Kerteminde har fået tilført mange midler til at udvikle sig. I de seneste år har de foretaget store investeringer for at øge kapaciteten, fleksibiliteten og kvalitetskontrollen, hvor der især er et stort fokus på datastyrerede maskiner og præcisionslandbrug. Kverneland sælger ikke kun landbrugsmaskiner, men også den landbrugsviden, der understøtter deres maskiner.

Den danske afdeling vokser meget hurtigt i øjeblikket, hvilket medfører flere muligheder, men også flere arbejdsopgaver. Derfor ansætter Kverneland Group i Kerteminde flere og flere medarbejdere, så de kan følge med væksten. For at sikre den langsigtede vækst investeres 5% af omsætningen i Research & Development. Derudover er der et kontinuerligt fokus på at optimere virksomheden, hvilket Kubota også understøtter med deres store know-how i landbrugsprodukter, men også i produktionsoptimering, LEAN og minimeringen af spild.

Kverneland Group i Kerteminde afsætter størstedelen af deres produkter i udlandet. Konkret, så er deres eksportandel på omkring de 99%, hvor det største marked og det marked med det største potentiale er USA. Kverneland har en ambition om at være i top-3 af de spillere, der er på markedet i de lande, som de opererer i.

CASEBESKRIVELSE

Kverneland har et stort behov for at opbygge en alternativ distributionskanal i et af deres strategisk vigtige markeder i Europa til deres high-end produktsortiment. Årsagen skal findes i, at der er stor konkurrence om kunderne og konkurrenterne har allerede etableret sig på de traditionelle distributionskanaler i markedet. I dag sælger de deres produkter via den traditionelle rute for deres branche: Fabrik – Salgsselskab – Forhandler - Slutkunde.

Deres forhandler er ikke eksklusiv, men sælger andre produkter, også fra direkte konkurrenter. Antallet af forhandlere i landet er faldende og dermed bliver distributionsmulighederne mindre.

Kverneland Group står med spørgsmålet om, hvordan de får direkte adgang til B2B segmentet og dermed slutkunden. Deres målgruppen tæller +250 slutkunder, som betegnes som high-end kunder.

Kverneland Group har selv foreslået en metode til at afdække, hvordan de kan få adgang til slutbrugeren. Men talenterne må gerne bringe andre analyser og metoder i spil eller udfordre de nuværende, hvis det bringer værdi ind i projektet.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

0. Fase: Onboarding og fastlæggelse af overordnet målsætninger.

1. Onboarding til virksomheden, deres vision, værdier, ydelser, strategi, organisation, systemer og generelt den branche og det marked, de opererer i.
2. Forventningsafstemning: Frekvens af feedback og løbende sparring.
3. Dybdegående introduktion af udfordringer og ønsket resultat.
4. Diskutér de forskellige faser og vægtningen/prioriteringen, sådan at tiden bliver brugt bedst.

1. Fase: Intern analyse

- 1.1 Analysér Kverneland Groups nuværende markedstilbud.
- 1.2 Analysér de værdiskabende elementer i distributionsleddet i dag.
- 1.3 Identificer Kverneland Groups nuværende 5 p'er (People, product offering, pricing, Place, Promotion)

2. Fase: Ekstern analyse

- 2.1 Lav en konkurrentanalyse med henblik på at vise hvordan markedslederen sælger deres produkter.
- 2.2 Lav en kundeanalyse
 - 2.2.1 Interview nuværende kunder, potentielle kunder og tidligere kunder.
 - 2.2.2 Udarbejd kundeprofiler og personas
 - 2.2.3 Lav en pain and gain analyse
 - 2.2.4 Lav en kortlægning af kunderejsen
 - 2.2.5 Identificér qualifiers for at være i markedet i dag.

3. Fase: Implementering

3.1.1 Udarbejd et forslag til hvordan analyseresultaterne kan implementeres i forhold til at nå ud til deres slutbrugere.

3.1.1.1 Det kan være i form af en gennemarbejdet route-to-market rapport, en projektplan eller andre forslag.

3.1.2 Præsenter jeres forslag for ledelsen.

ØNSKET UDBYTTE FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ En plan for Kverneland Groups Route-to-Market
- ✓ En rapport der giver overblik og indblik i konkurrenter, kunder, Kverneland Groups egne værditilbud og mere.
- ✓ Forslag til, hvordan Kverneland Group kan implementere resultaterne af talenternes arbejde.

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

- Kommerciel viden, forretningsudvikling, research, innovation
- Virksomhedskommunikation, kultur og globalisering, projektledelse, UX, salg og markedsføring.
- Landbrugsfaglig, biologiskviden, samfundsfaglig

TALENTPROFIL

Kverneland Group i Kerteminde er præget af en international kultur med et globalt udsyn. Der er tale om salg af tekniske løsninger til store landbrug og maskinstationer. Medarbejderne er stolte over deres virksomhed og de produkter og løsninger der laves i Kerteminde. Flere af virksomhedens medarbejderne har været ansat i 30-45 år. Det fortæller noget om, at det er en ordentlig virksomhed, der passer på sine egne og sikrer gode muligheder for at udvikle sig på den måde, som den enkelte har brug for. Det er noget, som deres kerneværdier også støtter op om, nemlig: produktivitet, effektivitet og bæredygtighed.

For at indgå i Kverneland Group skal du derfor kunne se dig selv i ovenstående og have lyst til at være en del af en virksomhed i rivende udvikling, der er præget af høj faglighed, ansvarlighed og med fokus på kvalitet. Du vil sammen med de andre studerende i dit team komme til at indtræde og indgå i et positivt og uformelt arbejdsmiljø, hvor humor og team-ånd prioriteres højt. Derudover, så er der gode karrieremuligheder for dem, som efterfølgende bliver tilbudt og gerne vil fortsætte i et studiejob.

Du vil skulle underskrive en NDA (Non-Disclosure Agreement / Fortrolighedserklæring), inden du starter arbejdet.