

Enkotec A/S

Enkotec A/S blev stiftet i 1981, da man opfandt et banebrydende og nytænkende rotationsprincip, som gjorde det muligt at kombinere trådføring, trådklipning og dannelse af sømhoveder i én kontinuerlig proces med roterende bevægelser. Virksomhedens maskiner bygger på førnævnte rotationsprincip som muliggør produktion i høj hastighed og kvalitet. Rotationsmetoden opstod under et forskningsprojekt mellem Danmarks Tekniske Universitet og NKT Wirework.

CASE: Enkotec A/S ønsker at få foretaget en dybdegående markedsafsøgning af, hvor deres nuværende rotationsprincip kan benyttes, foruden i deres kernesalg til sømproduktion. Analysen skal give virksomheden indsigter i de næste strategiske valg omkring vækst til nye markeder.

OVERVIEW

Virksomhed	Enkotec A/S
Lokation	Sverigesvej 26, 8660 Skanderborg
Kontaktperson	Maziyar Frandsgaard (CPO & Head of SaaS) & Gert Kjeldsen (CEO)

Nye markedsmuligheder for ENKOTECs teknologi

VIRKSOMHEDEN

Enkotec A/S (herefter Enkotec) blev stiftet i 1981, da man opfandt et banebrydende og nytænkende rotationsprincip, som gjorde det muligt at kombinere trådføring, trådklipning og dannelse af sømhoveder i én kontinuerlig proces med roterende bevægelser. Virksomhedens maskiner bygger på førnævnte rotationsprincip som muliggør produktion i høj hastighed og kvalitet. Rotationsmetoden opstod under et forskningsprojekt mellem Danmarks Tekniske Universitet og NKT Wirework.

Enkotec hvis navn har været synonym med højhastighedsdrift og højkvalitetsprodukter i mere end 40 år, har været med til at sikre, at virksomheden i dag er brancheeksperter. Ekspertisen gør det bl.a. muligt for Enkotec at imødekomme kundernes krav og udfordringer, som de står overfor. Enkotec ønsker at være mere end blot en leverandør, hvor man tilstræber efter at skabe tillidsfulde og langtidsbaseret partnerskaber

Enkotecs kernekompetence er baseret på det unikke rotationsprincip, der er specialudviklet til sømproduktion. Virksomheden arbejder tæt sammen med kunder for at skabe skræddersyede løsninger og tjenester, der imødekommer branchens behov. For at opretholde de højeste kvalitetsstandarder produceres der på virksomhedens egen fabrik i Danmark – et strategisk valg, der sikrer maksimal kontrol og pålidelighed.

Sortimentet spænder fra enkeltstående maskiner til komplette produktionsanlæg, hvilket gør Enkotec til en konkurrencedygtig aktør på det globale marked. Med hovedkontor i Skanderborg og cirka 75 medarbejdere, der dækker både administrative og produktionsfunktioner, har Enkotec oplevet markant vækst i de senere år.

For at sikre fremtidig succes fokuserer Enkotec på både eksisterende og nye markedsmuligheder, hvor rotationsprincippet kan anvendes på andre produktgrupper. Denne

strategiske udvikling skal understøtte virksomhedens position som en global leder inden for avancerede produktionsløsninger.

CASE BESKRIVELSE

Enkotec har de seneste år opnået en stærk markedsposition, hvilket har resulteret i betydelig økonomisk og organisatorisk vækst. For at sikre fortsat vækst og mindske risikoen ved eventuelle markedssvingninger ønsker Enkotec at undersøge mulighederne for at anvende deres unikke rotationsprincip i andre brancher end sømproduktion. Målet er at maksimere på både top- og bundlinje.

Teamet skal starte med at opnå en grundig forståelse af Enkotecs rotationsprincip. Herefter skal en omfattende brainstorm gennemføres for at identificere potentielle anvendelsesområder for teknologien uden for sømindustrien. Brainstormen skal være fri og kreativ, så der fremkommer flest mulige idéer og muligheder. Teamet skal dokumentere deres indsigt og prioritere idéerne ud fra valide argumenter. Denne liste præsenteres for Enkotec som grundlag for valg af fokusområder til næste fase.

I anden fase skal teamet udarbejde en plan for den kommende markedsanalyse. Her kortlægges relevante analysepunkter, der både kan være inspireret af nedenstående forslag (*konkrete opgaver*) og af teamets egne vurderinger. Analyseformen og valg af parametre præsenteres for Enkotec for at sikre klare forventninger til den videre proces.

Efterfølgende skal teamet udarbejde deres markedsanalyse, som tager afsæt i de resultater, overvejelser og valg, som er blevet truffet fra fase 1 og 2. Det vil være muligt, hvis det anses som et behov for teamet, at de løbende præsenterer Enkotec for deres indsigter, for at få feedback og inputs til analysen. Afslutningsvis når teamet har udarbejdet markedsanalysen ud fra 1-3 områder (brancher, produktgrupper m.m.) skal de præsenterer resultater for Enkotec. Enkotec ønsker at man har lavet en fyldestgørende analyse på minimum 1 og gerne flere områder.

Projektet afsluttes med udarbejdelse af en handlingsplan, der opsummerer teamets arbejde og skitserer næste skridt mod at trænge ind på nye markeder. Planen skal give Enkotec en klar forståelse af, hvor de står i processen, og hvad der kræves fremadrettet.

Hvis der er tid til overs, kan teamet fortsætte markedsanalysen og udforske nye områder baseret på teamets tidligere indsigter i fase 1.

Denne proces sikrer et struktureret fundament for Enkotecs strategiske vækst og diversificering af deres produktportefølje.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

0. **Fase: Onboarding og fastlæggelse af overordnet målsætninger.**



0.1 Virksomheden og teamet gennemgår dokumentet "den gode onboarding" som LEAD THE TALENT sender til Enkotec og kandidaterne. Herefter laves der en samlet plan for den generelle onboarding

1. **FASE: Brainstorm og markedsafsøgning af mulige nye brancher, produktgrupper m.m.**
 - 1.1 Enkotec vil indledningsvis give teamet indsigt i, hvordan virksomhedens rotationsprincip fungerer, og hvordan den benyttes i deres nuværende forretningsproces
 - 1.2 Efter at teamet har fået valid indsigt i princippet, skal en åben brainstorm påbegyndes i henhold til markedsafsøgning af rotationsprincippet
 - 1.2.1 Hvilke brancher kan dette princip benyttes til?
 - 1.2.2 Hvilke produktgrupper kan dette princip benyttes til?
 - 1.2.3 Andet
 - 1.2.3.1 Det er vigtigt at teamet ikke forbeholder sig begrænsninger i deres markedsafsøgning, da Enkotec ønsker at få en bred indsigt i mulige brancher, produktgrupper m.m.
 - 1.3 Teamet udarbejder en liste af deres indsigter, som efterfølgende præsenteres til Enkotec
 - 1.4 Enkotec og teamet vil herefter bestemme, hvilke områder som skal tages med videre i fase 3 i henhold til markedsanalysen
2. **FASE: Udarbejdelse af analysepunkter i henhold til den valgte markedsanalyse form**
 - 2.1 Teamet skal udarbejde en plan for, hvilke analysepunkter, som skal benyttes i deres markedsanalyse
 - 2.2 Teamet kan tage udgangspunkt i følgende analysepunkter som inspiration:
 - 2.2.1 Markedsstørrelse og vækst - Evaluering af potentialet både i værdi og volume (sidstnævnte har Enkotec stor interesse i)
 - 2.2.2 Konkurrenceanalyse – Hvordan ser konkurrentmarkedet ud?
 - 2.2.3 Kundeanalyse
 - 2.2.4 Analyse af styrker, svagheder, muligheder og trusler i forbindelse med markedet (SWOT)
 - 2.2.5 Markedssegmentering – Opdeling af det valgte marked i segmenter
 - 2.2.6 Markedspositionering
 - 2.2.7 Analysepunkterne kan variere baseret ud fra hvilke områder, som skal undersøges, og som blev valgt fra fase 1
 - 2.3 Teamet præsenterer deres analysepunkter med Enkotec for at sikre forventningsafstemning omkring den videre analyse
3. **FASE: Udarbejdelse af markedsanalyse**
 - 3.1 Med afsæt i i teamets analysepunkter fra fase 2, påbegynder teamet deres markedsanalyse ud fra de valgte brancher, produktgrupper m.m. som teamet og Enkotec har valgt analysen skal tage udgangspunkt i
 - 3.2 Teamet præsenterer deres markedsanalyse til Enkotec som afrunding på fasen
4. **FASE: Udarbejdelse af eksekveringsplan for det fremadrettede arbejde på projektet**



4.1 Teamet samler deres indsigter og laver en samlet eksekveringsplan for, hvilket arbejdet der ligger forude på området, som de har arbejdet med

5. FASE: Fortsættelse af markedsanalyse ud fra teamets prioriteret liste fra fase 1

5.1 Skulle der være tid tilovers, så arbejder temaet fortsat med projektet, og fortsætter deres analyse

5.1.1 Teamet kan tage udgangspunkt i andre brancher- og eller produktgrupper, som de analyserede sig frem til i fase 1, som skal gennemgå samme analyseform fra fase 3

ØNSKET UDBYTTÉ FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med

- ✓ Kortlægning/markedsafsøgning af brancher, produktgrupper m.m. hvori Enkotecs nuværende rotationsprincip kan benyttes
- ✓ Markedsanalyse baseret ud fra kortlægningen af relevante brancher, produktgrupper m.m.
- ✓ Eksekveringsplan for det fremadrettede arbejde på området

RELEVANTE KOMPETENCER

- ✓ Markedssegmentering, Markedsresearch, Internationalisering
- ✓ Forretningsudvikling
- ✓ Projektledelse, Projektkoordination
- ✓ Antropologi, Dataindsamling, Datahåndtering
- ✓ Strategisk tænkende, Nytænkende, Nysgerrig
- ✓ Kommerciel forretningsforståelse

TALENTPROFIL

Vil du tage del i at forme Enkotecs fremtidige vækststrategi?

Enkotec søger et engageret og visionært team, der vil tage de første afgørende skridt mod at realisere virksomhedens strategiske ambitioner om markedsvækst. Enkotec leder efter personer, der tænker i muligheder frem for begrænsninger og kan bidrage med et åbent, kreativt mindset.

I projektets indledende faser vil der være fokus på at udforske mange forskellige potentialer og muligheder. Derfor vægtes et struktureret og kritisk mindset højt for at kunne evaluere og prioritere de rette strategiske tiltag.

Enkotec vil vælge teamet med diversitet som fundament. Forskellige kompetencer og perspektiver vil være afgørende for at skabe synergi og sikre succes i projektets levetid. Da Enkotec er en global aktør, er casen åben for både dansk- og engelsktalende personer.

Teamet vil få tæt sparring fra Maziyar, mens Gert vil bidrage til beslutningstagning på strategisk niveau. For at fremme kreativitet og innovation stiller Enkotec et dedikeret kontorlokale til rådighed – et inspirerende rum, hvor teamet kan udvikle idéer og løsninger.



Bliv en del af et unikt projekt og vær med til at skabe fundamentet for Enkotechs fremtidige succes.



LEAD THE
TALENT