

ENGCON GÅR VINNANDE UR MATCHEN.

Engcon har jobbat med Vinna Matchen sedan 2014, med mycket goda resultat. På ett år förbättrades bland annat teamens resultatmått med 13 procent. Vi pratade med Engcons vd **Krister Blomgren om vikten av tydliga mål, framgångsfaktorer och fördelarna med att jobba nerifrån och upp.**

Varför valde ni att jobba med Vinna Matchen?

Jag tror på tydliga och synliga mål. Om jag bokar en plats på Stockholm Marathon och berättar det för alla är chansen större att jag faktiskt deltar. Detsamma gäller inom en affärsverksamhet. Om alla medarbetare känner till våra mål har vi en mycket större chans att nå dem. Vinna Matchens koncept med matcher, mätetal i flera nivåer och kontrollmått kändes både spännande och bra.

Engcon har haft lyckade matchresultat.

Vilka är framgångsfaktorerna?

Den viktigaste framgångsfaktorn var företagsledningens beslut att Vinna Matchen är det enda mätverktyg vi ska använda. Inga fler lösa Excel-ark och "att-göra-listor" utan all information samlad i ett och samma system. Vi utsåg också en huvudansvarig för alla matcher som kunde följa upp, rätta till eventuella fel och svara på frågor från medarbetarna. Vi gick "all in" i matchen helt enkelt.

Vilka är de tydligaste vinsterna, utöver ett bra resultat?

Våra säljbolag jobbar mer nerifrån och upp. Istället för att vi i ledningen sätter målen kan de nu enklare definiera och sätta sina egna mål. Det blir ett betydligt mer motiverande sätt att jobba på för alla.

Vad gör Vinna Matchen till ett effektivt målstyrningskoncept?

Det är ett lätthanterligt, anpassningsbart system och man kommer snabbt igång. Alla mätetal måste inte vara klara från början. Vi har kunnat börja med de viktigaste, bygga på allt eftersom och byta ut de mätetal som inte känns relevanta. Det är också positivt att man jobbar med kontrollmått. På så sätt kan vi säkerställa att vi inte suboptimerar någon del av verksamheten.

Vilken typ av företag rekommenderar du att anlita Vinna Matchen?

Vinna Matchen passar både större och mindre företag, och även enskilda avdelningar. Det är ett bra verktyg för att sätta tydliga mål och skapa delaktighet och engagemang. Alla jobbar med sälj på något sätt, inte bara inom traditionella säljorganisationer. Inom exempelvis vården vill man ju också leverera i tid, ha nöjda vårdtagare osv. Matcherna är ett nytänkande och motiverande sätt att jobba på.

engcon®

"Ett bra verktyg för att sätta tydliga mål och skapa delaktighet och engagemang."

Krister Blomgren, vd Engcon

Engcon är en världsledande leverantör av effektiva helhetskoncept för grävmaskiner. Lösningarna bygger på företagets tiltrotator, tillbehör och redskap. I konceptet ingår också installation, service och eftermarknad genom servicepartners. Omsättning ca 800 miljoner SEK.

Välkommen att kontakta Vinna Matchen du också!

Vinna Matchen AB arbetar med att etablera effektiv målstyrning hos våra kunder i olika branscher. Konceptet bygger på grundtankar från TQM, Lean och balanserade styrkort som under 20 års tillämpningsarbete förädlats till praktiskt tillämpbart koncept. Vår bas är i Östersund och vi verkar över hela landet via ett nätverk av certifierade konsulter.

Telefon: 0708-864 894 **E-post:** info@vinnamatchen.se

Webb: www.vinnamatchen.se