

Strategian edistyminen 2015

Strategiamme ydin säilyi ennallaan vuonna 2015, ja konserni edistyi hyvin strategisten tavoitteidensa saavuttamisessa. Caverion keskittyi vuoden aikana ”yhden Caverionin” luomiseen ja investoi yhtenäiseen toimintamalliin, prosesseihin ja yritysarkkitehtuuriin. Valmistautuminen on ollut välttämätöntä Caverionin siirtyessä kohti strategiansa seuraavaa vaihetta. Siinä keskityimme entistä enemmän:

- asiakkaisiin
- kasvuun
- konsernin liiketoimintajakauman kehittämiseen.

Tavoitteena kasvu suurissa projekteissa ja palveluiden johtamisessa

Syyskuussa 2015 Caverion julkisti yhtiön uuden liiketoimintajakauman, johon kuuluvat tekninen asennus ja kunnossapito, suuret projektit ja palveluiden johtaminen.

Caverion tavoittelee lisäkasvua erityisesti suurissa projekteissa ja palveluiden johtamisessa.

Caverion pyrkii vastaamaan asiakkaidensa kasvavaan tarpeeseen ulkoistaa kiinteistöjensä ja teollisuuslaitostensa kunnossapito. Kiinteistöjen kehittyessä toimintoiltaan yhä monimutkaisemmiksi kiinteistöjen käytettävyydellä ja elinkaarikustannuksilla on yhä suurempi merkitys. Asiakkaat ovat lisääntyvässä määrin kiinnostuneita kiinteistöjensä ja tuotantolaitostensa energia- ja kustannustehokkuudesta rakennusten koko elinkaaren ajalta.

Caverionin johtamisrakennetta muutettiin syksyllä 2015 vastaamaan strategian toteuttamista. Konserniin perustettiin kaksi uutta tukitoimintoa: palvelutuotannon ja -toimitusten kehitys sekä liiketoiminnan kehitys ja markkinointi. Lisäksi Caverion ilmoitti yhdistävänsä Tanskan ja Norjan toiminnot yhdeksi divisioonaksi 1.1.2016 lähtien.

Edistyminen strategian painopistealueilla vuonna 2015

Strategian painopistealueet	Toimenpiteet 2015
Kannattavuuden parantaminen	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Liiketoimintojen kehittäminen ◦ Hankinnan ja hallinnon tehostaminen ◦ Tehokkaaseen laskutukseen ja käyttöpääoman hallintaan panostaminen ◦ Konsernitason riskienhallintaprosessin kehittäminen
Vahva kasvu	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Vahvaa panostusta suuriin projekteihin ja palveluiden johtamiseen ◦ Kasvun tukeminen esimerkiksi kehittämällä myyntiä orgaanisen kasvun luomiseksi ◦ Keskittyminen pitkäaikaisten huoltosopimusten lisäämiseen ja valikoitujen asiakkuuksien vahvistamiseen ◦ Aktiivinen yritysostokohteiden kartoittaminen yrityskauppamarkkinoilla
Innovatiiviset ja edistyskelliset ratkaisut	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Tuotteistetun ja teollistetun tuote- ja palveluvalikoiman esitleminen ◦ Myyntitarjooman määrittäminen ja hinnoitteluhjeiden ja -työkalujen kehittäminen ◦ T&K-strategian laatiminen ja uuden Innovaatiopolun avaaminen T&K-keskuksessa Saksan Aachenissa
Vahva yrityskuva	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Ensimmäisen koko konsernin laajuisen markkinointikampanjan, Caverion Space Sagan, valmistelu ja lanseeraus. Kampanja jatkuu vuoden 2016 loppuun. ◦ Verkkosivujen ilmeen uudistaminen ja mobiilioptimoitun teknologian käyttöönotto ◦ Teemojen määrittäminen kaikkeen viestintään
Erinomainen johtaminen	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Konsernilaajuisen työturvallisuusohjeiden ja työturvallisuuden peruseriaatteiden määrittäminen ◦ Uusien osaajien rekrytoiminen ja esimiestaitojen vahvistaminen kaikkialla Caverionissa ◦ Tehtävärakenteen luominen ja yhtenäisen toimintamallin mukaisten ratkaisujen tukeminen ◦ Yhteisen suorituksen johtamis- ja palkitsemismallin luominen ◦ Yhteisen johtamiskulttuurin kehittäminen Leadership Safari -ohjelman avulla ◦ Muutoksen johtaminen toteuttamalla ja hyödyntämällä vuosittaisen henkilöstötutkimuksen tuloksia
Tehokas toiminta	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Yhteinen IT-alusta käytössä Suomessa, Ruotsissa, Norjassa ja Itävallassa. Käyttöönotto alkoi Tanskassa. ◦ Mobile Field Service -sovelluksen käyttöönotto jatkui ◦ Projektin johtamisen ohjausryhmien ja projektitoimistojen perustaminen kaikkiin divisiooniin ◦ Uuden yhteisen asiakirjojen hallintajärjestelmän kehittäminen ◦ Asiakasalustan kehittäminen kiinteistöjen hallintaan, pilotointi Ruotsissa ja Suomessa