

Kääneohjelma ja uusi strategia luovat suuntaa tulevaisuudelle

Caverionin vuotta 2017 leimasivat kääneohjelma ja toiminnan tasapainottaminen. Vuosi oli meille haastava, mutta olen varma, että korjaustoimenpiteiden myötä olemme matkalla oikeaan suuntaan.

Uusi "Kunnossa kasvuun" -strategiamme pohjautuu toimialan digitalisoitumiseen. Tässä vaiheessa keskitymme toimenpiteisiin, jotka liittyvät suorituksen johtamiseen eli projekteihin ja palvelutoimintaan, kiinteisiin kuluihin ja hankintoihin. Kun Kuntoon-vaihe on onnistuneesti toteutettu, siirrymme strategian Kasvuun-vaiheeseen.



Toimitusjohtajalta

Caverionin vuotta 2017 leimasivat kääneohjelma ja toiminnan tasapainottaminen. Tuloksemme ei ollut tyydyttävä, mutta kääneohjelma ja uusi strategiamme luovat suuntaa tulevaisuudelle.

Yleinen markkinatilanne vuonna 2017 oli suhteellisen positiivinen ja vakaa. Teknisen huollon ja kunnossapidon sekä Palveluiden johtamisen kysyntä säilyi vahvana, ja ylläpidon sekä huollon ja kunnossapidon ulkoistukset tarjosivat Caverionille uusia mahdollisuuksia. Palveluliiketoiminta paransi edelleen toimintaansa, ja se oli 52 % liikevaihdostamme. Yksi merkittävästä uusista tuotteista Palveluliiketoiminnan asiakkaille oli esineiden internetiin perustuva IoTFlex, jonka älykkäät anturit ennakoivat häiriötilanteita ja parantavat siten erityisesti teollisuusasiakkaiden tuotannon tehokkuutta.

Projektiliiketoiminnassa teimme monia korjaustoimenpiteitä, mutta haasteita on edelleen. Etenkin ennen vuoden 2016 puoliväliä saatujen projektien toteutus tuotti meille päänvaivaa. Jouduimme tekemään alaskirjauksia ja negatiivisia ennustemuutoksia monessa vanhassa projektissa. Vuoden aikana kävi selväksi, että vaikka uudemmissa projekteissa tulokset ovatkin jo kääntyneet parempaan, kestää jonkin aikaa, ennen kuin korjaustoimenpiteiden vaikutukset näkyvät selvemmin tuloksessa. Projektiliikennetoiminnassa jatkoimme valikoivaa lähestymistapaa, mikä näkyi projektiliiketoiminnan liikevaihdon laskuna. Valikoivaa on tehty muuallakin kuin tarjouskilpailuissa. Olemme myös lopettaneet ja yhdistäneet huonosti suoriutuvia projektityksikköjä.

Vuonna 2017 teimme muutaman pienen yritysoston. Enegian kanssa solmitun liikekaupan myötä meistä tuli Suomen suurin kiinteistöjen etähallintaa tarjoava palveluyritys. Saimme myös päätökseen kaksi pientä yritysostoa Itävallassa ja myimme Krantz-tavaramerkin alla toimivan tuoteliiketoiminnan

Saksassa, koska tuoteliiketoiminta ei kuulu ydinliiketoimintaamme.

Marraskuussa julkistimme uuden "Kunnossa kasvuun" -strategiamme, joka pohjautuu toimialan digitalisoitumiseen. Lisäksi päivitimme taloudelliset tavoitteemme. Uuden strategian toteutuksessa on neljä painopistettä: Erinomainen asiakaskokemus, huippusuoritus kaikilla tasoilla, voittajajoukkue ja parhaat ratkaisut. Kuntoon-vaiheessa vuosina 2018–2019 keskitymme parantamaan taloudellista suorituskykyämme. Tässä vaiheessa keskitytään toimenpiteisiin, jotka liittyvät suorituksen johtamiseen eli projekteihin ja palvelutoimintaan, kiinteisiin kuluihin ja hankintoihin. Kun Kuntoon-vaihe on onnistuneesti toteutettu, siirrymme strategian Kasvuun-vaiheeseen.

Vuonna 2017 toteutimme asiakaskyselyn toista kertaa kaikissa toimintamaissamme. Asiakkaidemme kokonaistyytyväisyys oli selvästi parantunut edellisestä vuodesta. Tämä on hyvä lähtökohta tuleville parannuksille. Vaikeutemme ovat selvästi olleet pikemminkin sisäisiä kuin ulkoisia.

Joulukuun loppuun mennessä 93 % työntekijöistämme oli suorittanut Eettiset liiketoimintaperiaatteet -koulutuksen. Se on enemmän kuin edellisenä vuonna, ja koulutus onkin vahva perusta työtavoillemme.

Caverion on nyt työntekijöillemme turvallisempi työpaikka kuin edellisenä vuonna. Olenkin hyvin ylpeä siitä, että olemme tässä suhteessa toimialamme huippua. Turvallisuus sekä johtamisen ja osaamisen kehittäminen parantavat työntekijöiden sitoutumista. Toimintamme perustuu ihmisten tekemään työhön, joten työntekijöidemme osaaminen, asenne ja sitoutuminen on meille erittäin tärkeää.

Kestävä kehitys on yksi uuden strategiamme peruskivistä.

Aiomme kehittää siitä Caverionille kilpailuedun. Meillä on toimialan parhaat valmiudet vähentää asiakkaidemme energiankulutusta. Lisäksi meidän on varmistettava oman hiilijalanjälkemme jatkuva pieneneminen.

Haluan vilpittömästi kiittää teitä kaikkia – osakkeenomistajat, työntekijät, asiakkaat ja muut sidosryhmät – saamastamme tuesta viime vuoden aikana. Vuosi oli meille haastava, mutta olen varma, että korjaustoimenpiteiden myötä olemme matkalla oikeaan suuntaan. Uudistunut johtoryhmä tuo meille laajaa ymmärrystä muilta toimialoilta ja auttaa Caverionia ottamaan seuraavat tärkeät askeleet tehokkuuden parantamisessa ja Caverionin viemisessä kohti visiotamme ”Ykkösvalinta digitalisoituvissa ympäristöissä”.

Ari Lehtoranta, toimitusjohtaja, Caverion Oyj