

# Prohalle uusi kasvustrategia 2011 – 2014

Proha on määritellyt uuden kasvustrategian ja uudet pitkän aikavälin tavoitteet.

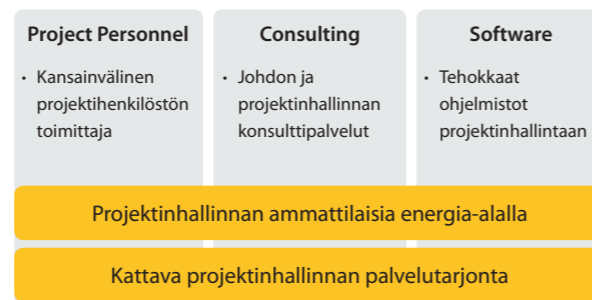
Yritys on saavuttanut kansainvälisesti vahvan aseman öljy- ja kaasuteollisuuden suurimpien yhtiöiden merkittävien investointiprojektien projektihenkilöstön toimittajana. Osaamista tullaan laajentamaan koko energia-alalle, erityisesti ydinvoiman ja uusiutuvan energian sektoreille.

Yritys kasvattaa kansainvälistä toimintaansa laajentuen uusille markkina-alueille strategiakaudella 2011 – 2014. Eri maissa toimivat konsultointitoiminnot yhdistetään yhdeksi liiketoimintayksiköksi luoden strategisen kärjen kasvumme onnistumiselle. Strategiaan liittyen yrityksen nimeä muutetaan. Hallituksen ehdottama uusi yritysnimi on Dovre Group Oyj. Myös yhtenäinen yrityskuva rakennetaan koko konsernille.

Strategian toteuttamiseksi yritys on määritellyt kolme strategista kehittämissuunnitelmaa: Energia-alan markkinoille laajentuminen, Kansainvälisen toiminnan laajentaminen sekä Palveluportfolion kehittäminen.

Yrityksen organisaatiota tullaan muuttamaan siten, että toiminta jaetaan kolmeen liiketoimintayksikköön: Project Personnel, Consulting ja Software (aikaisemmin: Oil & Gas Services ja Software Solutions). Strategian mukainen uudelleenorganisointi toteutetaan irrottamalla nykyisestä Oil & Gas -liiketoiminnasta projektihenkilöstöpalvelut Project Personnel -liiketoiminnaksi. Norjassa toimiva johdonkonsultointiyksikkö sekä Suomessa ja Ruotsissa toimivat projektinhallinnan

konsultointiyksiköt yhdistetään Consulting -liiketoiminnaksi. Uuteen Software -liiketoimintaan kuuluu jatkossa Safranin toiminnot. Järjestely toteutetaan alkuvuoden kuluessa.



## Pitkän tähtäimen tavoitteet

Yrityksen pitkän tähtäimen tavoitteena on liiketoiminnan yli 10 % vuosittainen kasvu sekä kannattavuuden jatkuva parantaminen liikevoittotasolle 5-10 %. Lisäksi haluamme sekä asiakastyytyväisyyden että henkilöstön tyytyväisyyden olevan toimialan parhaimmistoa.



### Kasvu

- Liikevaihdon yli 10 % vuotuinen kasvu
- Strategiaa tukevat yritysostot



### Kannattavuuden jatkuva parantuminen

- EBIT % 5-10



### Menestyksen perusta

- Toimialan paras asiakastyytyväisyys
- Henkilöstön tyytyväisyys

# Strategiset kehittämissuunnitelmat



Strategian toteuttamiseksi yritys on määritellyt kolme strategista kehittämissuunnitelmaa: Energia-alan markkinoille laajentuminen, Kansainvälisen toiminnan laajentaminen sekä Palveluportfolion kehittäminen.



### Laajentuminen energia-alan markkinoille

Investoinnit energia-alalla tulevat kasvamaan tulevaisuudessa voimakkaasti. Tämä kehitys luo projektijohtamisen palvelutoimittajille mahdollisuuden merkittävään kasvuun.

Nopeimmin kasvavat sektorit, uusiutuva energia ja ydinvoimateollisuus, tulevat olemaan Dovre Groupin kohdemarkkinoita öljy- ja kaasuteollisuuden lisäksi. Yrityksellä on jo toimintaa molemmilla sektoreilla, ja tarkoituksenamme on investoida kasvuun määrätietoisesti. Tuulivoimapuistoissa ja vesivoimahankkeissa Dovre Group on ollut mukana konsulttina ja ydinenergiateollisuudelle on toimitettu yksittäisiä toimeksiantoja. Energia-ala muodostaa yritykselle merkittävän kasvumahdollisuuden, jonka hyödyntämiseksi yritys laajentaa palvelutarjontaa ja alan osaamista.



### Kansainvälisen toiminnan kasvattaminen

Strategian yhtenä ytimenä on kansainvälinen kasvu. Tavoitteenamme on liiketoiminnan perustaminen Lähi-Itään vuonna 2011 ja asiakkaittemme palveleminen kaikissa maanosissa vuoteen 2014 mennessä. Kansainvälistymistä tuetaan strategian mukaisilla yritysostolla.

Kansainvälisen toiminnan edellyttämiä prosesseja ja ICT-ratkaisuja kehitetään edelleen. Vuoden 2011 kuluessa taloushallinnon prosessit yhtenäistetään ja tarvittavat järjestelmäratkaisut tullaan toteuttamaan vuoden 2012 aikana.



### Palveluportfolion kehittäminen

Palveluportfolion kehittäminen tähtää monipuolisten palvelujen tarjoamiseen kunkin markkinan asiakasrakteen mukaisesti. Yhdistetty konsultointiyksikkömme pystyy tarjoamaan asiakkaillemme laajemman palveluvalikoiman kaikissa Pohjoismaissa. Laajennettu palveluvalikoima luo selkeän kilpailuedun ja korkeamman lisäarvon asiakkaillemme. Tämä syventää ja laajentaa asiakassuhteitamme ja tekee mahdolliseksi yhteistyön pitkäaikaisen kehityksen. Panostamme laatuun ja asiakastyytyväisyyden jatkuvaan parantamiseen.

## Dovre Group vuonna 2014

**Missio** – Tarjoamme ensiluokkaista projektinhallinnan osaamista

**Visio** – Yhtiöstämme tulee maailmanlaajuisesti tunnettu toimija

**Muutoksemme**

