

News:

«One Team» øker Constructor Groups salg

Sterkt lederskap, optimalisering av produksjonen, internasjonal ekspansjon og nytt fokus på kundeservice har gitt svært gode resultater for lagringsspesialisten Constructor Group.

Salget fra lagringsdivisjonen, som markedsfører seg under varemerkene Constructor, Kasten, Dexion og PSS, steg med over 11 prosent i 2016. Dette er motsatt vei av markedstrenden, som har vært preget av liten vekst de siste årene, og det forsterker strategien som ble lagt av Constructor Groups Chief Executive Officer, Frank Pohl, etter at han startet for to år siden.

Etter den tid har selskapet oppnådd en økning på 20 prosent i salgsomsetning i Norge, Finland og Nederland, dette i tillegg til markedene i Tyskland og Storbritannia som har balansert økonomisk vekst. Selskapet har også oppnådd bedre lønnsomhet som følge av omstrukturering og salg til nye markeder.

Et eksempel er gruppens optimalisering av produksjonen og leveringskjeden. Dette inkluderer utviklingen av en produksjons- og logistikkbase i Russland, som en del av framtidige vekstplaner, der Constructor er den eneste vesteuropeiske leverandøren med lokale produksjonsfasiliteter.

«One Team»: Helhetlig engasjement

En nøkkelfaktor for suksess fokuset på felles ansvar, som gjelder for alle ansatte og underleverandører gjennom «One Team»-initiativet. One Team handler om uavhengig av arbeidsoppgaver eller sted for å sikre at vi kun gir førsteklasses kundeservice.

Med sunne ordreserver er Frank sikker på at selskapet er godt forberedt på å takle eventuelle utfordringer som kommer.

«Etter å ha vunnet flere oppdrag fra ledende kunder i fjor, ser vi fram til nok et år med vekst og verdiskapning for interessenter, kunder, aksjonærer og ansatte.

Det kan bli utfordrende i tiden framover, særlig med tanke på at det kan oppstå politisk uro i Europa. Den erfaringen vi har bygget opp, gjør at vi er klare og forberedt for å levere høykvalitetsprodukter og tjenester.»

