

GRANLUNDIN STRATEGIAN KÄRKINÄ KANSAINVÄLISTYMINEN JA DIGITAALISUUS

- Tavoitteet kiteytyvät kahteen lukuun: 100 miljoonaa euroa ja 1000 ihmistä

Energiatehokkaaseen talotekniikkaan, ylläpidon ohjelmistoihin sekä kiinteistökonsultointiin keskittynyt Granlund-konserni hakee tulevilla strategiakaudellaan (2016-2020) vahvaa kasvua niin kotimaassa kuin kansainvälisillä markkinoilla.

"Vuonna 2020 tavoitteenamme on olla kansainvälinen konserni, joka on lähes tuplannut liikevaihtonsa ja henkilöstönsä sekä tuonut alallemme uusia digitaalisia palveluja. Insinöörit ovat joskus vaikeaselkoisia, joten nyt halusimme kiteyttää tavoitteet kahteen helposti muistettavaan lukuun, eli 100 miljoonaa euroa ja 1000 ihmistä", toimitusjohtaja Pekka Metsi kertoo Granlundin tavoitteet tulevalle viidelle vuodelle.

Yrityksen kivijalan muodostaa edelleen talotekninen suunnittelu, jonka rinnalle merkittävään rooliin nousevat niin ohjelmistoliiketoiminnan vahva kansainvälinen menestyminen kuin läpinäkyvämpää kiinteistöalaa korostava konsultointiosaaminen.

"Lähdemme liikkeelle hyvässä iskussa. Valitsemamme linja keskittyä ja kehittää on saanut positiivista palautetta, joten uskomme tähän jatkossakin. Kivijalkamme säilyvät ja niiden rinnalle kehitämme uusia, osaamiseemme tukeutuvia palveluja", Metsi jatkaa.

Kotimaassa viime vuosina nopeasti laajentunut Granlund nostaa kansainvälistymisensä keskiöön kiinteistöjen ylläpidon ohjelmistot, kärkituotteenaan Granlund Manager. Ensi sijaisina kansainvälistymisen alueina ovat Lähi-itä, Skandinavia ja Kiina.

"Ohjelmistoliiketoiminnassa emme myy pelkästään softaa, vaan ratkaisuja hyvään sisäilmastoon, energiatehokkuuteen ja palvelujen tehoon ja laatuun."

Uudessa strategiassa nostetaan ihmisen hyvinvointi tekniikan rinnalle merkitykselliseen asemaan.

"Toimintamme tuottaa hyviä sisäympäristöjä, energiatehokkuutta ja toimivia teknisiä järjestelmiä. Kaikki nämä liittyvät vahvasti ihmisen hyvinvointiin. Mitattu ei ole kuitenkaan yhtä kuin koettu, tekninen data ei enää riitä. Tavoitteenamme on päästä suoraan yhteyteen loppukäyttäjien kanssa ja siihen miten ihmiset tekniikan, palvelut ja tilat kokevat."

Konkreettisena esimerkkinä strategian painotuksista Granlund julkaisi uuden digitaalisen palvelun. Granlund PULSE -palvelun avulla Granlund yhdistää käyttäjän näkökulman ja talotekniikan.

"Uskomme, että tulevaisuudessa jatkuva käyttäjäpalaute ohjaa kiinteistöjohtamista. Voimme johtaa palveluja ja tekniikkaa käyttäjiltä saadun palautteen perusteella. Ei enää reagoimista kalenteri kädessä, vaan dynaamista toimintaa palautteen perusteella. Tätä periaatetta noudattaen saamme laadun ja laadukkaat toimijat ja tilat esille. Tämä on varmaan kaikkien ammattilaisten tavoite", Metsi summaa.

Lisätietoja:

Pekka Metsi, Toimitusjohtaja, Granlund Oy, 040 529 6509, pekka.metsi@granlund.fi

www.granlund.fi