

STRATEGIA 2018-2021

Glaston on tarkistanut strategiaansa ja päivittänyt strategiakauden 2018–2021 taloudelliset tavoitteensa Bystronic glass -yritystön tuloksena.

Strategian perusta säilyy ennallaan: **jatkamme kasvun hakemista ydinliiketoiminnassamme ja huollossa digitalisaation avulla.** Bystronic glassin ja Glastonin vahvuuksien yhdistäminen sekä Bystronic glassin liiketoimintaamme tuoman osaamisen hyödyntäminen luovat meille ainutlaatuiset mahdollisuudet kehittää vahva kone- ja huoltotarjonta ja tavoitella **uusia kasvumahdollisuuksia.** **Yhteisen liiketoimintamallin** käyttöönotto tukee meitä strategisten tavoitteiden saavuttamisessa, ja Glastonin ja Bystronic glassin yhdistämisen synergiapotentialin saavuttamisessa täysimääräisesti.

Strategiamme kokonaistavoite on ennallaan: Glaston on alan innovatiivinen teknologiajohtaja, joka toteuttaa asiakkaidensa kunnianhimoisimmatkin lasiin liittyvät tavoitteet

Glastonin päämääränä on rakentaa parempaa tulevaisuutta turvallisempien, älykkäämpien ja energiatehokkaampien lasiratkaisujen avulla. Ympäristön kannalta kestävien ja energiatehokkaiden ratkaisujen kysyntä, turvallisuusmääräysten tiukentuminen sekä visuaalisten ja toiminnallisten laatuvaatimusten kasvu vaikuttavat yhä enemmän asiakkaidemme toimintatapoihin ja heidän lasinjalostusteknologiakumppaneiltaan vaatimiin spesifikaatioihin.

Strategiamme on jaettu neljään avaintemaan:

YDINLIIKETOIMINNAN KASVU

Strateginen tavoite: saavuttaa globaali markkinajohtajuus ydinliiketoiminnassamme

Keskitymme ydinliiketoimintaamme kasvattamiseen tavoitteena olla lämpökäsittely- ja eristyslasiteknologioiden sekä ajoneuvoteollisuuden Cut & Grind -teknologioiden johtava toimija.

Monipuolisen tuotevalikoimamme ansiosta Glaston on vahvassa asemassa vastaamaan innovatiivisten ratkaisujen kysyntään vahvoista asemista. Haemme **kasvua ydinliiketoiminnassamme**, ja kehitämme integroitujen lasinjalostuslinjojen tarjontaa ja edistämme laitteiden automatisaatiota asiakkaidemme hyväksi.

Keskeiset tavoitteet:

- Ydinliiketoimintaan kuuluvien laitteiden myynnin kasvattaminen kannattavasti, integroitujen linjojen tarjonnan kehittämisen sekä tuotteiden digitalisaatio- ja automaatiotason lisääminen täysin automaattisiksi linjoiksi saakka.

UUDET KASVUMAHDOLLISUUDET

Strateginen tavoite: uuden markkinapotentiaalın hyödyntäminen

Bystronic glassin ja Glastonin vahvuuksien yhdistäminen sekä Bystronic glassin liiketoimintaamme tuoman osaamisen hyödyntäminen luovat meille ainutlaatuiset mahdollisuudet kehittää markkinoita ja edelleen vahvistaa asemaamme ydintuotteidemme markkinoiden keskisegmentissä, ajoneuvoteollisuuden teknologioissa sekä kehittyvissä lasin prosessointiteknologioissa, energiatehokkaampien, älykkäämpien ja turvallisempien lasituotteiden alueella.

Haemme kasvua kehittämällä tuotevalikoimaamme ja integroitujen linjojen tarjontaa, jotta ne vastaavat paremmin lasinjalostusmarkkinan keskisegmentin asiakkaiden tarpeisiin erityisesti Aasian arkkitehtuurimarkkinoilla. Pyrimme myös hyödyntämään Bystronic glassin vahvaa asemaa ajoneuvoteollisuudessa, kehittämään edelleen tarjontaamme keskisegmentille ja näin saavuttamaan ristiinmyyntimahdollisuuksia. Kartoitamme edelleen uusiin lasinjalostusteknologioihin liittyviä mahdollisuuksia energiatehokkaiden, älykkäämpien ja turvallisempien lasituotteiden alueilla.

Keskeiset tavoitteet:

- Tarjonnan kehittäminen arkkitehtuurimarkkinoiden keskisegmentille.
- Bystronic glassin vahvan aseman hyödyntäminen ajoneuvoteollisuudessa ja ristiinmyyntisynergioiden hyödyntäminen.
- Kasvua tukevien uusien mahdollisuuksien ja teknologioiden edelleen kartoittaminen kehittyvien teknologioiden tuotealueellamme.

HUOLTOPALVELUT

Strateginen tavoite: kasvua palveluissa digitalisaation avulla.

Uskomme Glastonin ja Bystronic glassin palveluliiketoimintojen yhdistämisen edistävän kasvua. Pyrimme hyödyntämään ainutlaatuisten elinkaari palvelujen, yhdistetyn mittavan asennetun laitekannan ja laajan globaalien palveluverkoston hyödyntämätöntä potentiaalia.

Tänä päivänä asiakas hoitaa suurimman osan huoltotyöstä itse. Näemme paljon hyödyntämättömiä mahdollisuuksia, joita voidaan saavuttaa yhdistämällä Glastonin ja Bystronic glassin mittavat laitekannat sekä digitalisaatio- ja automaatioinnovaatiot asiakkaan eduksi. Uskomme että Glastonin ja Bystronic glassin yhdistetyllä palvelutarjonnalla on mahdollisuuksia tuottaa houkuttelevia hyötyjä asiakkaille ja tarjota perusta proaktiivisen ja ennakoivan ylläpidon sekä optimoitujen, tulevaisuudessa jalostusketjun tärkeimpien osien kattavien, huoltopalvelujen edelleen kehittämiseen.

Yhdistetty huoltopalvelutarjonta luo meille mahdollisuuksia laajentaa tarjontaamme tavoitteenamme optimoida asiakkaidemme asennettujen laitteiden suorituskyky data-analytiikan ja tekoälyn keinoin laitteen koko elinkaaren ajan asiakkaan liiketoimintapäätösten tukemiseksi. Tavoitteenamme on luoda markkinoiden kilpailukykyisin ekosysteemi, joka hyödyttää asiakkaitamme ja tehostaa asiakkaidemme laitteiden käynnissäoloaika ja operatiivista tehokkuutta. Uskomme, että tämä erottaa meidät kilpailijoista ja pääsemme asemaan, josta on mahdollista täyttää asiakkaidemme vaatvimmatkin tarpeet.

Keskeiset tavoitteet:

- Kasvattaa huoltopalveluliiketoimintaa digitalisaation avulla.

YHTEINEN LIIKETOIMINTAMALLI

Strategisten tavoitteiden saavuttamista tukee **yhteinen liiketoimintamalli**, joka tukee meitä Glastonin ja Bystronic glassin yhdistämisen synergia potentiaalin saavuttamisessa täysimääräisesti. Tavoitteenamme on kehittää yhtenäinen ja tehokas myynnin, huoltopalvelujen ja operatiivisen toiminnan toimintamalli ja jatkuvasti parantaa suorituskykyämme. Yhteisen liiketoimintamallin rakentamisen ensimmäisessä vaiheessa tavoitteina ovat kustannussynergiat, ristiinmyynti, yhteisen Aasia-läsnäolomme vahvistaminen sekä integroitujen linjojen tarjonnan edelleen kehittäminen relevanteille loppumarkkinoille.

Keskeiset tavoitteet:

- Yhtenäisen ja tehokkaan toimintamallin kehittäminen myyntiä, palvelua ja operatiivista toimintaa varten. Synergia potentiaalin hyödyntäminen täysimääräisesti.

PÄIVITETYT TALOUDELLISET TAVOITTEET:

- Markkinakasvun* ylittävä liikevaihdon vuotuinen kasvu (CAGR)
- Vertailukelpoinen liikevoitto ilman kauppahinnan allokaatiopoistoja (EBITA)** yli 8 % strategiakauden lopussa
- Vertailukelpoinen sijoitetun pääoman tuotto (ROCE)** yli 14 % strategiakauden lopussa

*Tasolasimarkkinan kasvu yli syklin.

**Tunnuslukujen laskentakaavat:

Vertailukelpoinen liikevoitto ennen kauppahinnan allokaatiopoistoja (EBITA): Tulos ennen kauppahinnan allokaatiopoistoja, ilman vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä

Vertailukelpoinen sijoitetun pääoman tuotto (ROCE): $(\text{Tulos ennen veroja} + \text{kauppahinnan allokaatiopoistot} \pm \text{vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät} + \text{nettorahoituskulut} \times 100) / \text{Oma pääoma} + (\text{korolliset velat, raportointikauden alun ja lopun keskiarvo})$