

23.11.2015 - 10:42 Uhr

Altran präsentiert seinen strategischen Plan: Altran 2020.Ignition

Zürich (ots) -

Der neue strategische Plan eröffnet erweiterte Perspektiven für den ER&D-Dienstleistungsmarkt (Engineering, Forschung und Entwicklung). Ziel von Altran 2020. Ignition ist ein Umsatzerlös in Höhe von über 3 Milliarden EUR mit bester Rentabilität durch Wertzuwachs, GlobalShore-Industrialisierung, geografische Expansion und operative Spitzenleistungen.

- Neue Impulse sollen den Dienstleistungsmarkt für Engineering, F&E ankurbeln, von dem erwartet wird, dass er bis 2020 ~ 220 Milliarden EUR erreichen wird.

-Globalisierung und Konsolidierung sollen auf Grund von Kundenanforderungen nachhaltig gesteigert werden.

-Altran wird besseren Service mit Wertsteigerung, GlobalShore-Industrialisierung und einmaliger Qualität anbieten.

- Finanzielle Ziele für 2020:

o Umsatzerlös: EUR3 Milliarden

o EBIT-Marge: ~13% des Umsatzerlöses

o Freier Cashflow: 7% des Umsatzerlöses

Jetzt präsentiert Altran seinen strategischen Plan 2016-2020: Altran 2020. Ignition

Dieser ehrgeizige Plan zielt auf Werterbringung für alle Protagonisten des Unternehmens ab:

-für die Kunden: durch Spitzenlösungen, gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit und globale Präsenz

-für die Aktionäre von Altran, die von herausragenden Geschäftsergebnissen profitieren,

-und für die Techniker bei Altran, weil sie sich als Innovation Maker besser entfalten können.

"Wir haben einen Wendepunkt unseres Sektors erreicht. Der Dienstleistungsmarkt für Engineering sowie F&E ändert sich von Grund auf. Wir schätzen, dass unser Markt erheblich schneller wachsen wird, als aus traditioneller Sicht zu erwarten ist. Wichtige Impulse werden dabei auch die Kunden geben, weil sie ihren Markteintritt beschleunigen müssen, um besser zu innovieren, sich abzuheben, das Beste, was der Planet zu bieten hat, in ihre F&E einfließen zu lassen und zwecks Leistungssteigerung zum Konzept des Transformational Outsourcing überzuwechseln.

Die Kunden wollen, dass wir die Besonderheiten ihrer Unternehmen berücksichtigen und effektive Lösungen und Mehrwert bieten. Sie wollen, dass wir weltweit präsent sind und eine Strategie bieten, die kritische Technologien, Fachkenntnis und fruchtbaren Austausch zwischen den einzelnen Sektoren einbezieht.

Altran 2020. Ignition wurde konzipiert, um den sich weiterentwickelnden Bedürfnissen unserer Kunden Rechnung zu tragen. Deshalb werden wir unser aktuelles Angebot erweitern, indem wir das gesamte Know-how, das Potenzial und das geistige Eigentum weltweit in einer Reihe eigens dafür bestimmter erstklassiger Zentren kanalisieren. Zweitens erwarten die Kunden von uns einen gesteigerten Industrialisierungsgrad. Sie wollen das Beste, was der Planet zu bieten hat, zum günstigsten Preis. Deshalb werden wir eine weltweit führende Offshore-Funktion für Engineering, Forschung und Entwicklung (ER&D-Services) aufbauen. Und drittens können wir nur dann weltweit agieren, wenn wir unsere Kapazitäten auf einigen wichtigen Märkten erheblich ausbauen und insbesondere unsere Präsenz in den USA verstärken.

Dieser strategische Plan ist eine Wachstumsgeschichte, die unsere Kunden, unsere Aktionäre und unsere 25.000 Techniker und Berater einbezieht. Wir werden weltweit für mehr Präsenz und Innovation sorgen und wir werden unsere Geschäftsmodelle neu ausrichten, um noch bessere Leistungen für unsere Kunden zu erbringen. Wir werden auch weiterhin unsere volle Aufmerksamkeit dem operative Geschäft und der Kundenzufriedenheit widmen. 2016 und 2017 werden Jahre des Übergangs und des Wandels sein, damit wir bis 2018-2020 die gewünschte Dynamik erreichen", so Dominique Cerutti, Chairman & CEO der Gruppe.

Altran 2020. Ignition

Der Dienstleistungsmarkt für Engineering, Forschung und Entwicklung (ER&D) soll auf Grund neuer Kundenerwartungen bis 2020 auf 220 Milliarden EUR steigen.

Drei Impulse sollen den ER&D-Dienstleistungsbereich boosten:

-Ausgaben für F&E in allen Sektoren und hauptsächlich bei den Global

500-Unternehmen (+6% pro Jahr) auf Grund der dringenden Notwendigkeit der Differenzierung, Überschreitung der Horizonte durch Technik und verschärfter Umwelt- und Sicherheitsvorschriften
-Progressive Steigerung der Externalisierungsrate (+0,5 Punkte pro Jahr) zu Gunsten technischer Partnerunternehmen wie Altran
-Beschleunigung des Transformational Outsourcing mit einem neuen Leistungsgrad für die Kunden

Altran ist am besten aufgestellt, um die Führung im Rahmen dieser Marktwende zu übernehmen

Auf Grund der Entwicklung, Globalisierung und künftigen Konsolidierung des Marktes steht zu erwarten, dass, wie die typischen Muster in einer solchen Reifephase suggerieren, einige Weltmarktführer daraus hervorgehen werden, die 20% der Bedürfnisse dieses 220 Milliarden-Euro-Marktes erfüllen werden. Dank seiner Belegschaft, seines Potenzials, seiner Labors, seines geistigen Eigentums und seiner internationalen Präsenz hat Altran gute Aussichten, diese Chance wahrzunehmen.

Vier Wachstumsimpulse

-Wertzuwachs: Die Kundennachfrage wird größer und spezifischer. Altran wird seine Wertschöpfungsmodelle durch vier Initiativen verbessern: World Class Center, Wirtschaftsberatung, Erweiterung der innovativen Produktentwicklung und Einsatz transformationaler Teams.

-GlobalShore-Industrialisierung: Altran hat die Absicht, eine weltweit führende Offshore-Funktion für ER&D-Dienste aufzubauen, um eine marktfähige, industrielle Versorgungskette technischer Dienstleistungen zu wettbewerbsfähigen Preisen einzuführen.

-Geografische Expansion:

o USA: Verwirklichung neuer Dimensionen, um bis 2020 auf 500 Millionen

EUR zu klettern,

o Deutschland: Investitionen und Wachstum, um bis 2020 mehr als 400 Millionen EUR zu erzielen,

o China: Unterstützung der bereits vorhandenen Joint Ventures (hauptsächlich im Automotive-Bereich),

o Indien: Expansion der aktuellen 1.200 starken Belegschaft, um zum Grundpfeiler der Industrialized GlobalShore-Strategie zu werden.

-Operative Exzellenz wird eine Priorität bleiben: erstklassige Disziplin, Konzentration auf Abrechnungsrate und Kostenoptimierung.

Zum Gelingen des Plans wird eine schrittweise Implementierung unter Wahrung der aktuellen Disziplin bei der Ausführung beitragen. Altran ist überzeugt, dass dieser strategische Plan ein neues Wertmodell und die damit zusammenhängenden Standards für den ER&D-Dienstleistungssektor definieren wird, die den Kunden auf der ganzen Welt die Mittel an die Hand geben werden, ihre ehrgeizigen Ziele in einem spannenden, aber auch schwierigeren und anspruchsvolleren Umfeld zu verwirklichen.

Schlüsselemente des Finanzmodells Altran 2020.

Umsatzerlös: EUR3 Milliarden

EBIT-Marge: ~13% der Umsatzerlöse

Frier Cashflow: 7% der Umsatzerlöse

EPS-Zuwachs: > 100% während des gesamten Zeitraums

Leverage < das 1,5-fache des EBITDA zu jedem Jahresende (einschl. M&A)

Über Altran

Altran ist ein global führendes Beratungsunternehmen für Innovation und High-Tech-Engineering-Services, das für seine Kunden als Innovation Maker fungiert. Die Gruppe entwickelt mit ihren bzw. für ihre Kunden Produkte und Dienstleistungen von morgen. Altran arbeitet mit seinen Kunden von der Entwurfs- bis hin zur Industrialisierungsphase in der gesamten Wertschöpfungskette ihrer Projekte zusammen. Seit über 30 Jahren stellt Altran sein Know-how in den Dienst hochkarätiger Unternehmen aus Luft- und Raumfahrt, Automotive, Verteidigung, Energie, Finanzen, Biowissenschaften, Bahn und Telekom, um nur einige zu nennen.

2014 erzielte die Altran Group einen Umsatz von 1,756 Milliarden EUR. Mit fast 25.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist Altran in mehr als 20 Ländern vertreten.

Kontakt:

Ivan Carrillo

Marketing and Communication Manager

Altran Switzerland

ivan.carrillo@altran.com
+41 58 122 1241
ignition.altran.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100058766/100780853> abgerufen werden.