

ATRIA VENÄJÄN TERVE KASVU

Strategian mahdollistajat	Strategian painopisteet	Painopisteiden toteutuminen 2018
1. Riittävä mittakaava Mahdollistaa tarjonnan kasvavaan ja monipuolistuvaan kysyntään. Atria on alan merkittävin ulkomainen toimija Venäjällä.	Markkinatiedon syventäminen	<ul style="list-style-type: none">Vahvistettiin markkinatutkimuksen roolia tuoteryhmien johtamisessa ja hyödynnettiin konsernitason Atria Insight -osaamista.
2. Vahva kilpailuasema Valituissa segmenteissä markkinajohdaja tai -kakkonen Pietarissa, vahva toimija Fast Food -segmentissä koko toiminta-alueellaan.	Tuoteryhmä- ja brändijohtaminen	<ul style="list-style-type: none">Merkittävimmät investoinnit tehtiin Sibylla- ja Casademont-brändeihin sekä Food Service -tuoteryhmiin.
3. Vahvat ja arvostetut brändit Tunnetut ruokamerkit tukevat markkina-asemaa sekä helpottavat uusien tuoteryhmien lanseeraamista markkinoille ja uusien markkinoiden avaamista.	Kaupallinen erinomaisuus	<ul style="list-style-type: none">Sibylla-konsepti kasvoi kuusi prosenttia, yhteensä noin 3 500 myyntipisteeseen.Food Service -myynti kasvoi 24 prosenttia.
4. Tehokas toiminta Tuotannon keskittämistä teknologialtaan moderniin tehtaaseen Pietarissa sekä investoinnit koko toimintaketjuun parantavat hintakilpailukykyä.	Tuotannon operatiivinen tehokkuus	<ul style="list-style-type: none">Sinyavinon kestromakkaratehtaalla valmistui investointi, joka mahdollistaa uudentyyppisten, ilma-kuivattujen tuotteiden toimittamisen päivittäistavarakaupalle.Toimenpiteitä Pietarin päätehtaan, Gorelovon, käyttöasteen nostamiseksi.Kasvatettiin Casademont-tuoteryhmien valmistuskapasiteettia.
	Resurssien kohdentaminen	<ul style="list-style-type: none">Myynnin ja markkinoinnin organisaatiot sopeutettiin asiakastarpeeseen.Optimoitiin päivittäistavarakaupan tuotevalikoimia.Liharaaka-aineen hintaan ja saatavuuteen liittyneet toimenpiteet.
	Atrian Tapa Johtaa	<ul style="list-style-type: none">Atrian Tapa Johtaa -esimiesohjelma painottui johtamis- ja esimiesosaamisten kehittämiseen.