



Vision og strategi

Det er AO's vision at være den professionelle håndværkers foretrukne leverandør af tekniske installationsmaterialer til ReMoVe-markedet samt en af de foretrukne på projektmarkedet til nybyggeri.

På GDS-markedet er det koncernens vision at være en af de foretrukne leverandører af el- og vvs-produkter.

Hovedkonceptet er one-stop shopping, hvor kunderne tilbydes et komplet varesortiment i et afhentnings- og leveringssystem. Konceptet understøttes af import og udvikling af egne sortimenter rettet mod både det professionelle marked og GDS-markedet. I den forbindelse deltager AO i et internationalt samarbejde gennem WIM (Wholesalers of Installation Materials), som er et netværk af tilsvarende grossister i Europa. Målet med dette samarbejde er erfaringsudveksling samt indkøb til konkurrencedygtige priser.

Grundlaget for AO's fortsatte konkurrenceevne er innovation.

AO har udviklet en række it-koncepter til at styrke kundernes konkurrenceevne og effektivisere deres forretningsgange. Via AO.dk kan kunderne få adgang til disse koncepter, ligesom de kan bestille varer døgnet rundt, se varebilleder og fakturaer m.v.

Ved at være trendsætter skaber AO værditilvækst for sine kunder. Det er AO's strategi at udvikle, udnytte og udtrykke koncernens særpræg, der er baseret på AO's koncepter og kultur.

Medarbejdernes produktkendskab, kundebetjening og formidling af koncernens budskaber baseres på viden og troværdighed. Via AO-Skolen tilbydes AO's medarbejdere et omfattende videreuddannelsesprogram, som understøtter virksomhedens strategi og kultur for gennem fortsat uddannelse at tilpasse sig markedets stadigt ændrede behov.

Den langsigtede økonomiske målsætning er:

- at realisere et resultat før skat på 5-6 % af omsætningen
- at generere positivt cash flow på 5-6 % af omsætningen
- at realisere profitabel vækst dels organisatorisk, dels via opkøb
- at fastholde en soliditetsgrad på ca. 40 %.