

Inhalt

- Bericht des Teams
- Highlights des letzten Jahres
- Entwicklung von Kundenbeziehungen
- Vorschau Stand 2022
- Vorhaben & Ziele 2022



Bericht

Liebe Leser,

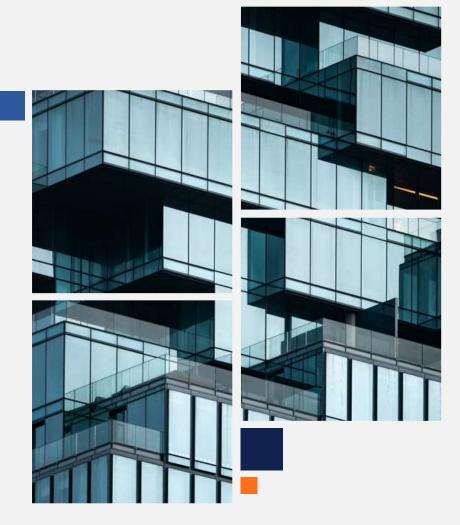
In diesem Jahr zum ersten Mal veröffentlichen wir einen Bericht in dieser Form. 2021 war ein Jahr der Veränderungen für Avitus. Wir haben unseren Markenauftritt komplett überarbeitet, uns für eine erfolgreiche Zukunft mit der Etablierung einer neuen Niederlassung, den Grundstein für weiteres Wachstum gelegt. Bei unserem Markenauftritt war es uns besonders wichtig nicht nur ein Aussehen zu verändern, sondern uns als Unternehmen klar zu positionieren und unsere Leistungen noch deutlicher zu vermitteln.

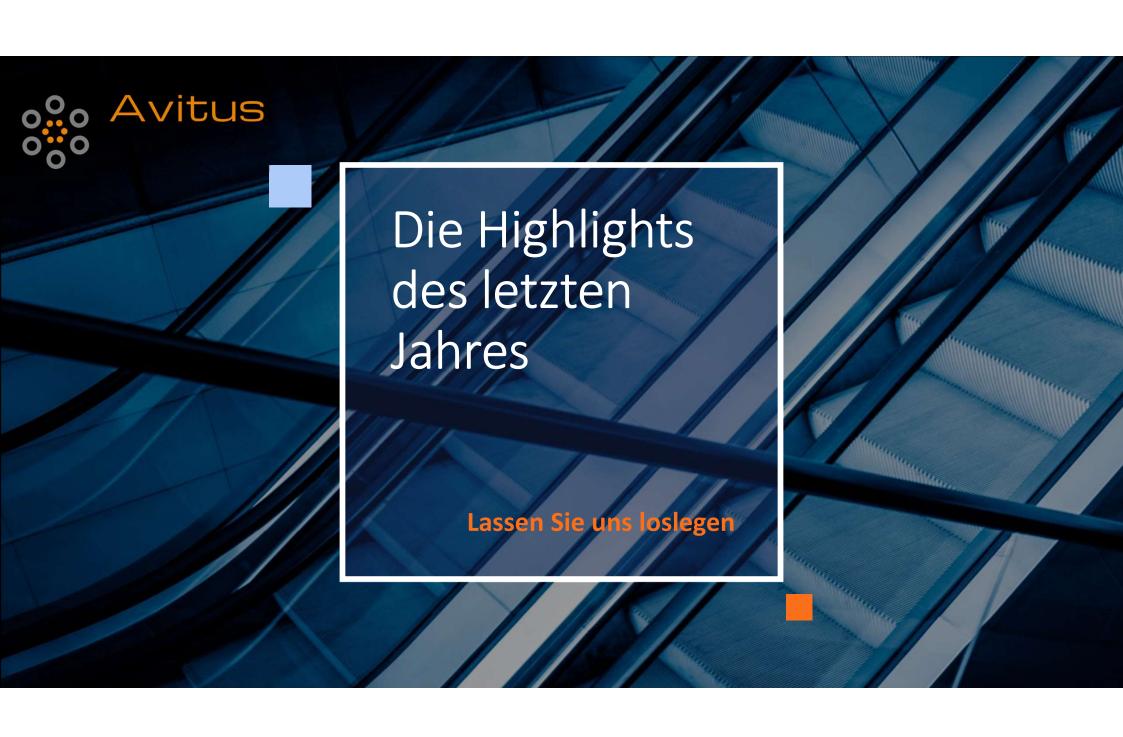
Strategieberatung und Projektrealisierung gelebte Realität. Wir verstehen Ihre Anforderungen und stellen aufgrund unserer Erfahrung die richtigen Fragen, um Ihr Projekt zu einem Erfolg werden zu lassen.

Mit dem Wachstum und der fortschreitenden Internationalisierung ist weiteres Potential in Sichtweite. So sind wir schon heute näher an unseren Märkten und Kunden. Wir erkennen Veränderungen schneller, können flexibler agieren und agieren marktorientiert. Unsere Organisation gibt uns auch genügend Spielraum für Wachstum. Wir freuen uns, dass bislang bereits sehr erfahrene Partner mit uns diesen Weg gemeinsam gehen.

Geschäftsführung & Team

Avitus GmbH





Was hat sich getan 2021?



Kundenbeziehungen nach Branchen

	Life Sciences	Infrastruktur	Automobil	Energie
Programm Management	1	-	-	1
Projekt Management Services	3	1	2	1
Projekt Controlling, Cost Management	3	2	1	1
Consulting Services	1	2	2	1

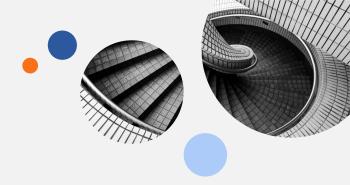


Stand Neuprojekte 2022

	Life Sciences	Infrastruktur	Automobil	IT
Programm Management	2	-	-	1
Projekt Management Services	3	2	1	1
Projekt Controlling, Cost Management	3	3	2	1
Consulting Services	2	1	2	1







Möglichkeiten für Mitarbeiter

- Arbeitszeitmodelle weiter ausbauen und attraktiveren
- Mitarbeiter Weekend jährlich einführen
- Gratis Elektroboot Traunsee Standort (Work Life Balance heben)
- Ausbildungskonzepte individuell vereinbaren
- Interessante Projekte bei internationalen Konzernen außerhalb der DACH Region

Geschäftliche Prioritäten

- Die Projektabteilungen weiter ausbauen
- Wachstum beibehalten
- Aktivitäten in Branchen stärker diversifizieren.
- Initiative zur Partnerschaft mit Drittanbieterorganisationen verstärken
- Den Weg zum EPC ebenen zusammen mit Partnern und jahrelangen Wegbegleitern

Ziele für Q2



- Noch näher beim Kunden zu sein – spezielles Bedürfnis in der DACH Region
- Der Nischenanbieter im deutschsprachigen Raum weiter positionieren, wenn es um Projekt Management Support für Capex & Opex Projekte geht
- Wachstum beibehalten

Hinzugefügte Prioritäten

- Evaluierung & Etablierung weiterer Standorte prüfen
- Anschluss an ein globales
 Partnernetzwerk prüfen
- Ressourcen mit langjährigen und erfahrenen Partnern verstärken

Prioritäten der Mitarbeiter

- Verstärkung der Personalakquisition in Ö
- Einstieg von Juniors
- Entwicklung eines
 Ausbildungs- und
 Trainingskonzeptes
- Team Buildings intensivieren

Zusammenfassung



Wir stellen unsere Kunden zufrieden

Letztes Jahr haben wir begonnen Kundenbeziehungen neu zu denken



Unser Geschäft entwickelt sich gut

Die Gewinne sind im letzten Quartal deutlich gestiegen – Stammkapital wurde auf 100TSD erhöht – keine Finanzierungen rein Cash-Flow



Unsere Kunden kommen immer wieder

Wir haben die Kundenbindung massiv erhöht



Wir erledigen unsere Arbeit

Wir haben das Konsolidierungsprojekt abgeschlossen (Netzwerkgedanke)



Unser Team wächst

Wir konnten 2 neue Teammitglieder willkommen heißen letztes Quartal



Wir sind führend

Wir sind Nischenanbieter in dem was wir tun und einzigartig im Branchenfokus

Fazit

Dank des Engagements und hohen Arbeitsmoral unserer Mitarbeiter wissen wir, dass das nächste Jahr noch besser sein wird als das letzte.

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit.

Avitus GmbH I Tuchlauben 7a I 1010 Wien office@avitus.cc

