

Suominen Oyj:n yhtiökokous Toimitusjohtajan katsaus

16.3.2016

Nina Kopola, toimitusjohtaja



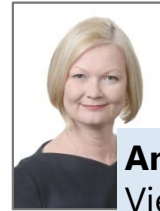
Suomisen johtoryhmä ja laajennettu johtoryhmä



Nina Kopola
Toimitusjohtaja



Ernesto S. Levy
Convenience



Anu Heinonen
Viestintä ja IR



Saara Söderberg
Markkinointi ja
tuotehallinta



Tapio Engström
Talousjohtaja



Mimoun Saïm
Tuotantolaitokset



Margareta Huldén
T&K



Lynda A. Kelly
Care



Hannu Sivula
Henkilöstö



Roberto Padoja
Teknologia



Larry L. Kinn
Tuotantolaitokset



Dan Dunbar
Hankinnat



Timo Rautakorpi
Tietohallinto

Katsauksen sisältö

- Suominen tänään
- Markkinakatsaus
- Taloudellinen katsaus 2015
- Näkymät vuodelle 2016
- Suomisen strategia
- Strategian toteuttaminen vuonna 2015
- Yhteenveto: Suomisen vuosi 2015

Suominen tänään

16.3.2016

Our purpose is to make nonwovens continuously better for people.

Asiakkaat jatkojalostavat kuitukankaistamme tuotteita kuluttaja- ja ammattikäyttöön



Kaksi liiketoiminta-aluetta

Convenience

- Tärkeimmät loppukäyttökohteet:
 - **Pyyhintä** (lastenhoito, kodinhoito, henk.koht. hygienia, ammattikäyttö)
 - **Matkailu- ja catering** -sovellukset
- Liikevaihto (2015): 411,5 milj. euroa

Care

- Tärkeimmät loppukäyttökohteet:
 - **Hygieniatuotteet** (esim. terveys-siteet, inkontinenssisuojat, vaipat)
 - **Terveydenhuollon tuotteet** (esim. haavataitokset sekä leikkaussaliliinat- ja maskit)
- Liikevaihto (2015): 32,4 milj. euroa

Kahdeksan tehdasta kolmella mantereella palvelevat molempia liiketoiminta-alueita

93 % konsernin liikevaihdosta

7 % konsernin liikevaihdosta

Convenience on markkinajohtajan asemassa, Care vielä haastaja

9.

9. suurin
kuitukangasvalmistaja
maailmassa

1.

Maailmanlaajuinen
markkinajohtaja
pyyhintätuotteiden
kuitukankaissa
(Convenience-
liiketoiminta)

Haastaja

Terveystuotteen ja
hygieniatuotteiden
kuitukankaissa
(Care-liiketoiminta)

Vuosi 2015 pähkinäkuoressa

Liikevaihto
444,0 milj. euroa
+ 10 %

Liikevoitto
31,2 milj. euroa
+ 16 %

Kassavirta
vahva
27,3 milj. euroa

Osinkoehdotus
0,02 euroa/osake

Investointi-
ohjelma vauhdissa

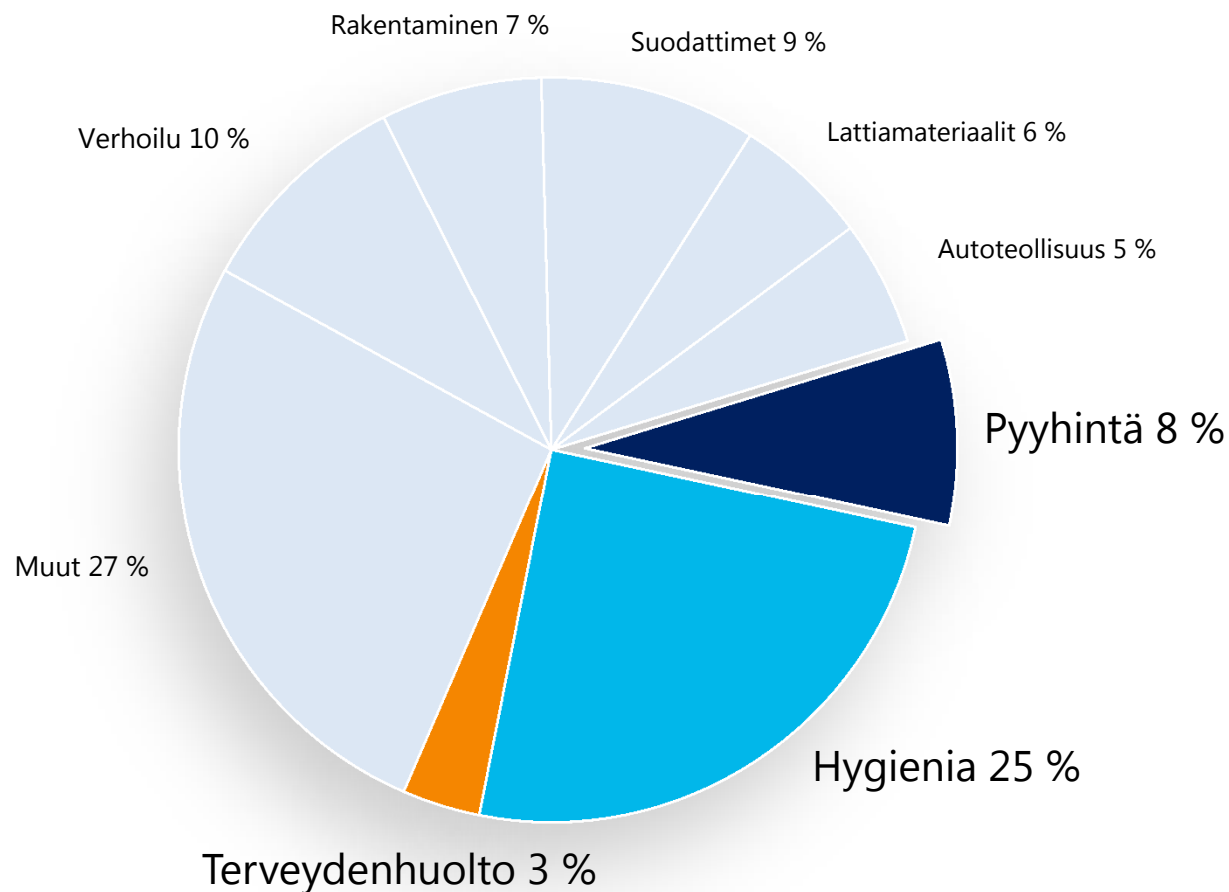
6 uutta
tuotetta



Markkinat

Terveydenhuollossa ja hygieniatuotteissa kohdemarkkinamme on yli 2 miljardia euroa

Globaali kuitukangasmarkkina yhteensä noin 26 mrd. euroa



Kysyntä kasvaa kaikilla markkina-alueilla



Suomisen tuotteilla on kysyntää sekä kehittyvillä että kehittyneillä markkinoilla

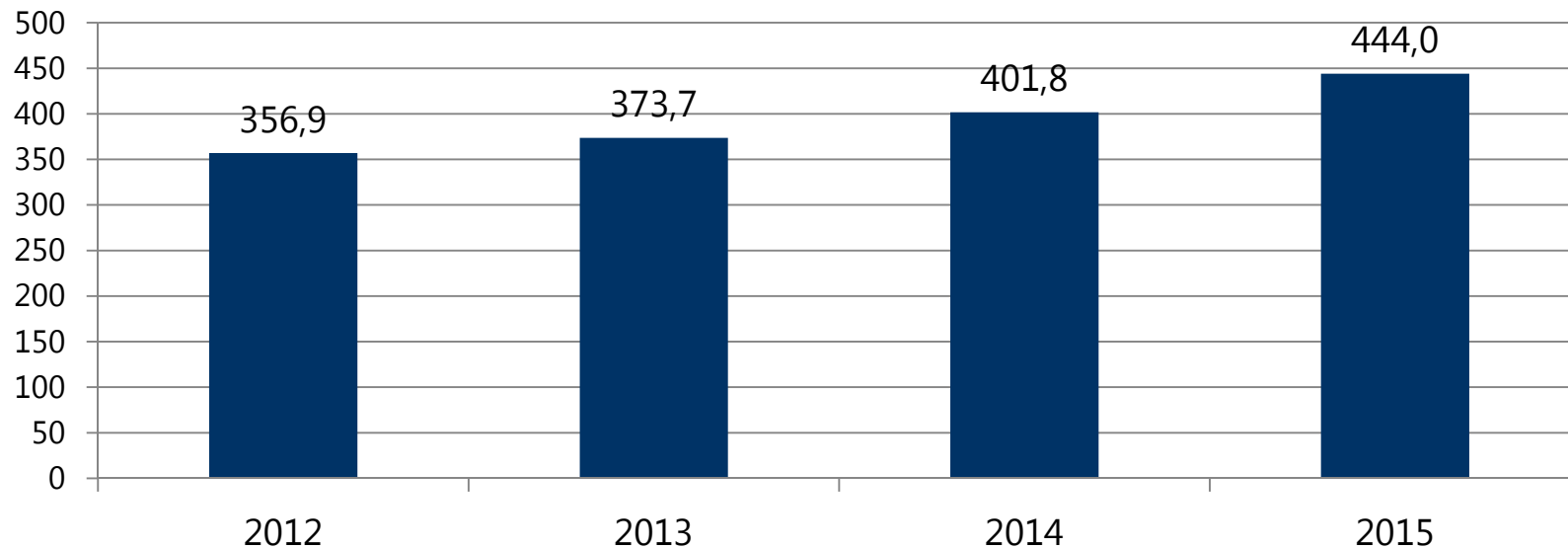


BKT henkeä kohti

Taloudellinen katsaus 2015

Liikevaihto kasvoi 10,5 %

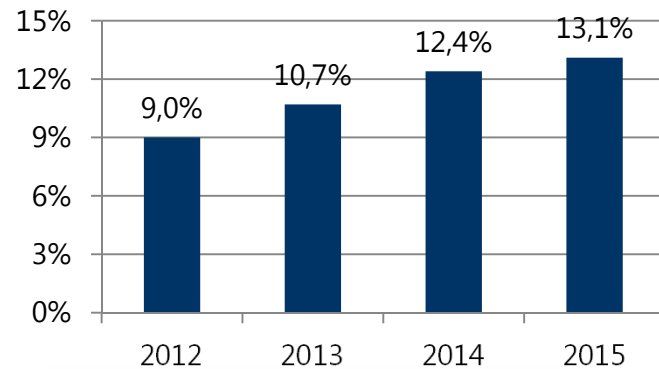
Liikevaihto, milj. euroa



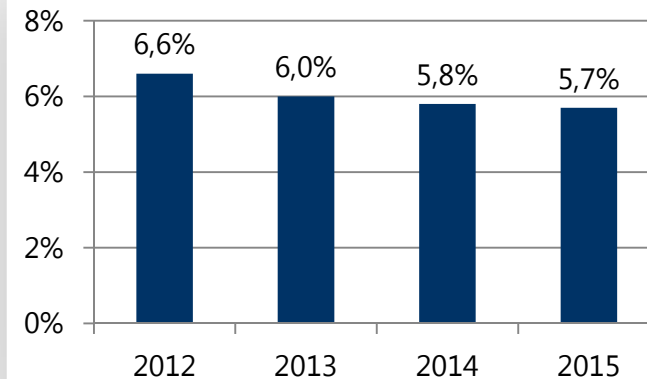
Liikevaihto kasvoi koko tilikaudella 10,5 % US-dollarin vahvistumisen myötä. Orgaanisesti ja ilman valuuttakurssien vaikutusta liikevaihto kasvoi noin 1 %.

Bruttokatteen, kulujen sekä liikevoiton positiivinen kehitys jatkui myös vuonna 2015

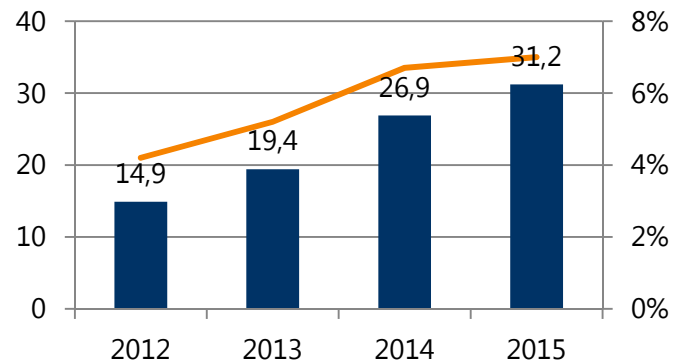
Bruttokate, % liikevaihdosta



Myynti-, yleis- ja hallintokulut, % liikevaihdosta

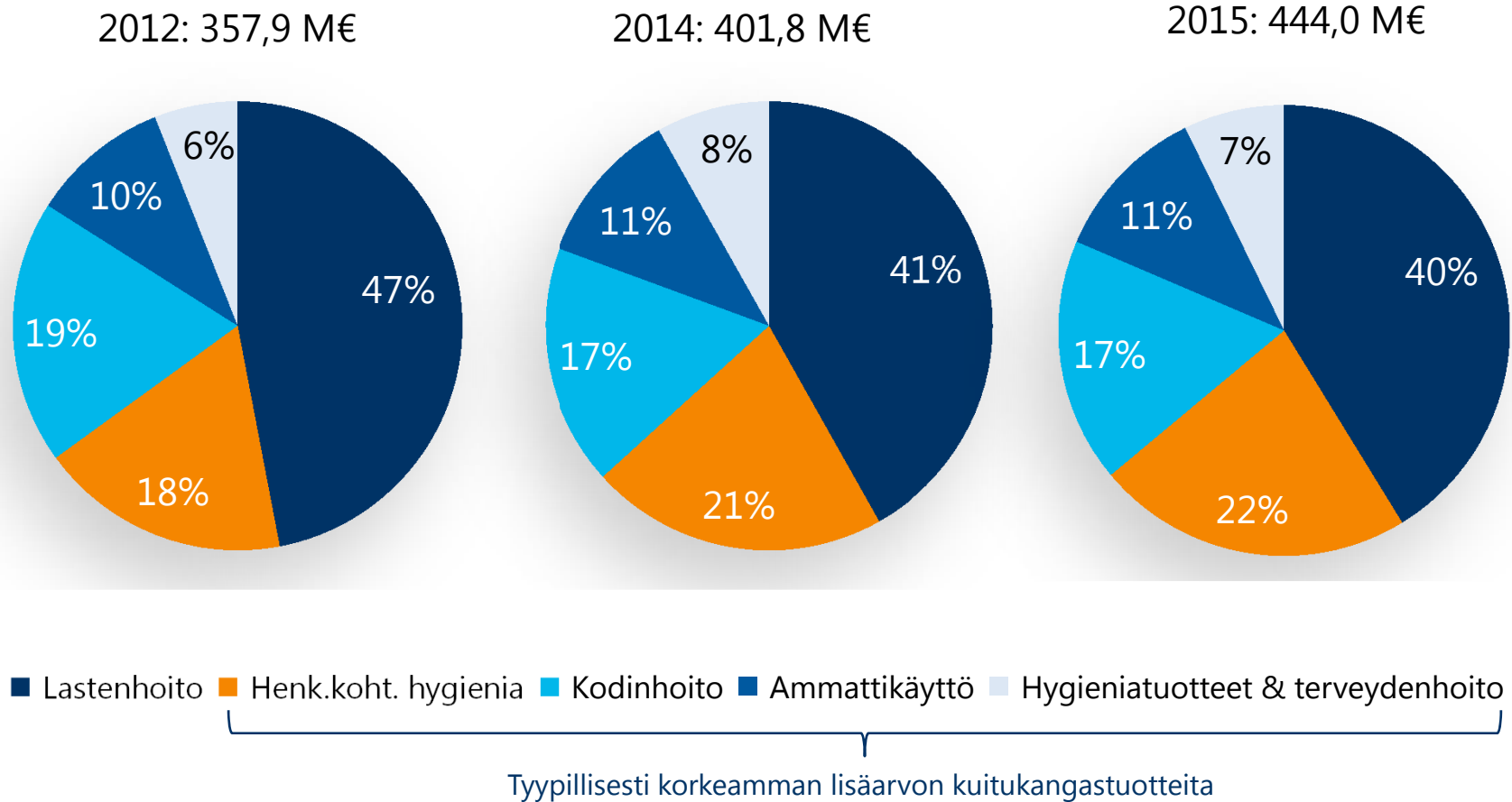


Liikevoitto ilman kertal. eriä, milj. euroa ja %



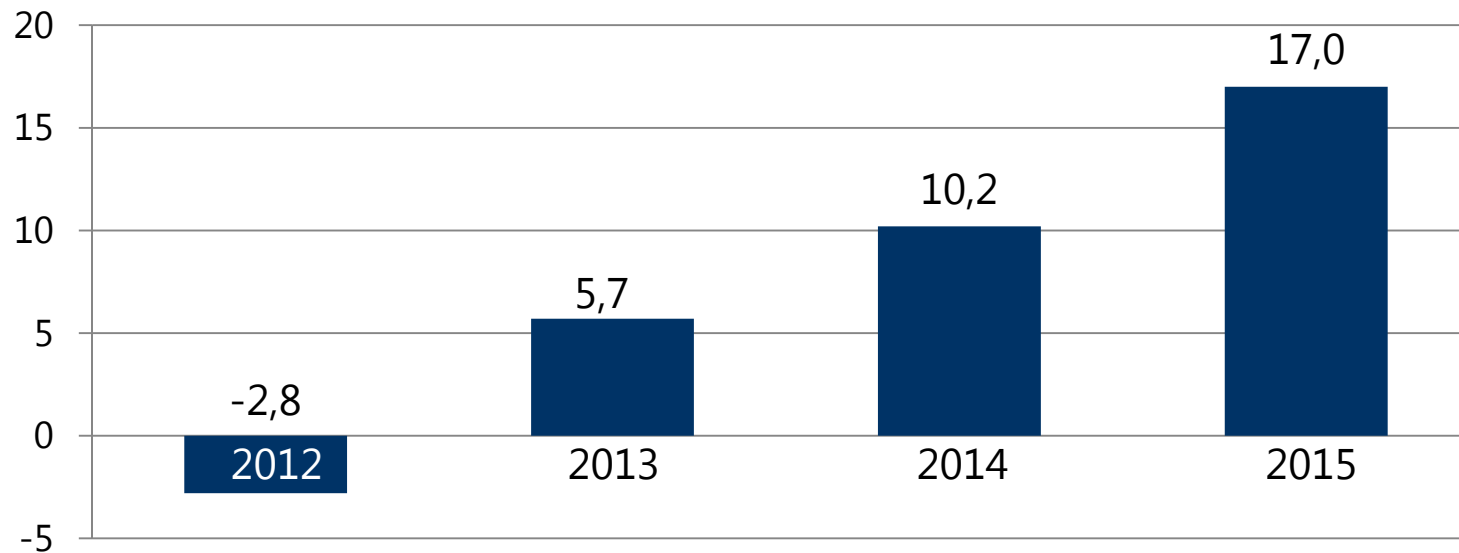
*ilman kertaluonteisia eriä

Portfolion tasapainottaminen jatkuu



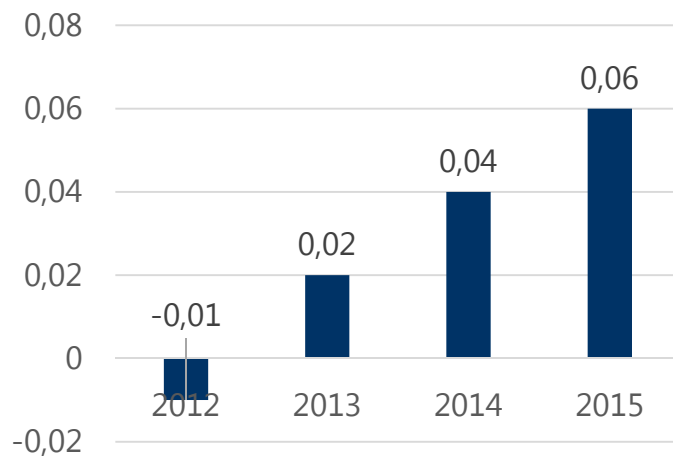
Raportointikauden voitto kasvoi 67 % edellisvuodesta

Raportointikauden voitto, milj. euroa

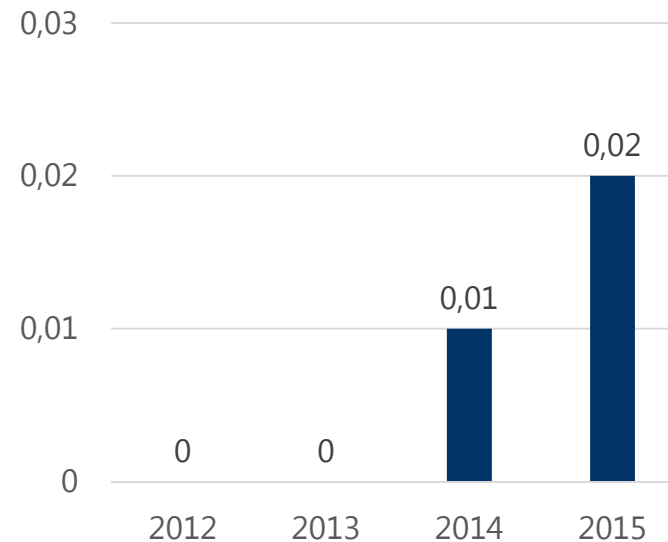


Hallituksen ehdotus osingosta kaksinkertainen edellisvuoteen verrattuna

Osakekohtainen tulos, euroa



Osakekohtainen osinko, euroa

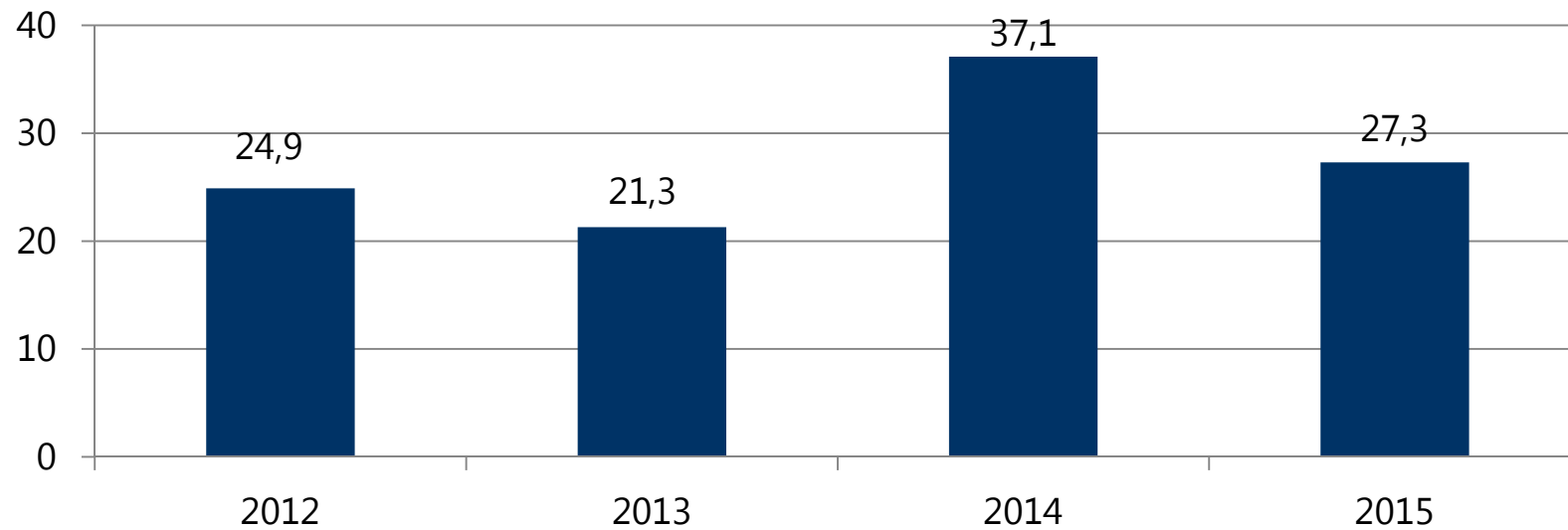


Vuonna 2014: Varojen jako.

Vuonna 2015: Hallituksen ehdotus yhtiökokoukselle.

Tilikauden rahavirta odotetun vahva

Liiketoiminnan rahavirta, milj. euroa





Näkymät 2016

16.3.2016

Our purpose is to make nonwovens continuously better for people.

 **Suominen**

20

Alkuvuosi 2016

- Viime vuoden lopulla joitakin tilauksia siirtyi vuodenvaihteen yli Q1:lle.
- Kokonaisuutena asiakkaiden kysyntä ei ole kuitenkaan ollut alkuvuonna 2016 viime vuoden tasolla.
- Arvioimme, että kysynnän muutos on tilapäistä ja johtuu lähinnä päämarkkina-alueillemme Eurooppaan ja Pohjois-Amerikkaan aivan hiljattain tulleesta uudesta tuotantokapasiteetista.
- Pidemmällä aikavälillä kuitukankaiden kysyntäennusteissa ei ole muutoksia. Suomisen kohdemarkkinoiden arvioidaan kasvavan 2–9 % vuodessa segmentistä ja maantieteellisestä alueesta riippuen.

Suomisen näkymät tilikaudelle 2016 ovat ennallaan

- Suominen arvioi, että vuonna 2016 konsernin liikevaihto ja liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä ovat paremmat kuin vuonna 2015.
- Suomisen liikevaihto vuonna 2015 oli 444,0 milj. euroa ja liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä 31,2 milj. euroa.

Strategia 2015–2017

16.3.2016

Our purpose is to make nonwovens continuously better for people.

Suomisen strategia 2015–2017

Visio – minne?

Markkinalähtöinen tuotejohtaja

Strategia – miten?

1. Tarjoamme johtavan korkean lisäarvon tuotteiden valikoiman tarkoin valituilla markkinoilla
2. Johdamme proaktiivisesti avainasiakkaitamme molemminpuolisen arvon luomiseksi
3. Hallitsemme toimitusketjuamme kysyntälähtöisesti
4. Luomme yrityskulttuuria ja kyvykkyyksiä, jotka mahdollistavat tuotejohtajuuden saavuttamisen.

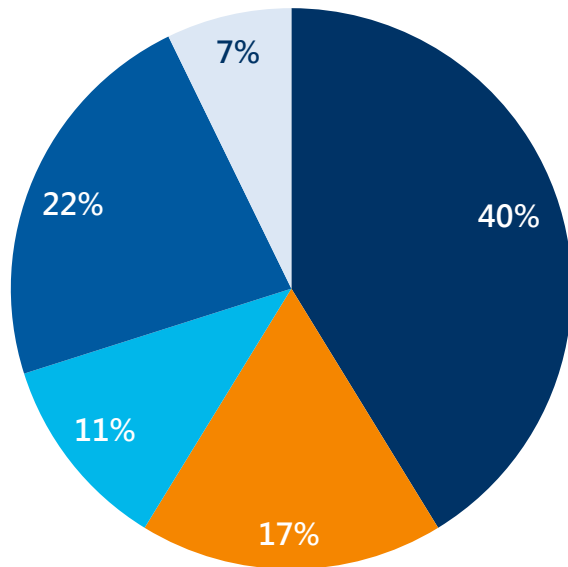


Tarkoitus – miksi?

Our purpose is to make nonwovens continuously better for people.

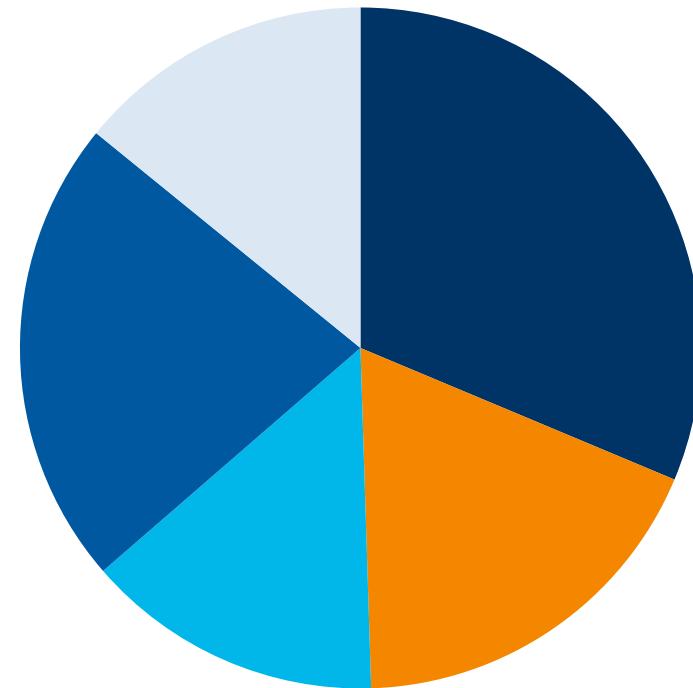
Tavoittelemme merkittävää muutosta tuoteportfolioon

Liikevaihto 2015 (444,0 milj. euroa)



- Lastenhoidon pyyhintätuotteet
- Kodinhoidon pyyhintätuotteet
- Pyyhintätuotteet ammattikäyttöön
- Henk.koht.hygienian pyyhintätuotteet
- Terveystuotteet ja hygienia

Liikevaihto 2017 (noin 500 milj. euroa)



Viitteellinen.

Tuotteiden loppukäyttäjän tarpeiden ymmärtäminen on strategiamme ydin



Strategian toteuttaminen vuonna 2015

Suomisen strategia 2015–2017

Visio – minne?

Markkinalähtöinen tuotejohtaja

Strategia – miten?

1. Tarjoamme johtavan korkean lisäarvon tuotteiden valikoiman tarkoin valituilla markkinoilla
2. Johdamme proaktiivisesti avainasiakkaitamme molemminpuolisen arvon luomiseksi
3. Hallitsemme toimitusketjuamme kysyntälähtöisesti
4. Luomme yrityskulttuuria ja kyvykkyyksiä, jotka mahdollistavat tuotejohtajuuden saavuttamisen.



Tarkoitus – miksi?

Our purpose is to make nonwovens continuously better for people.

Keskeiset toimenpiteet painopistealueittain

1

Johtava korkean lisäarvon tuotteiden valikoima tarkoin valituilla markkinoilla

Noin 60 milj. euron kasvuinvestointiohjelma eteni

Tuotekehitysprosessia parannettiin

Kuusi uutta tuotemerkkiä lanseerattiin

1

Kasvuinvestoinneilla Suominen vastaa kysyntään erityisesti nopeimmin kasvavilla tuotealueilla



1

Esimerkkejä nopeasti kasvavista korkeamman lisäarvon tuotealueista

Wc:stä huuhdeltavat kuitukankaat

- Markkinakasvu 7–9 % / vuosi
- Käyttökohteiden määrä kasvussa
- Suomisella patentoitua teknologiaa

Kodin hoidon pyyhintäkuitukankaat

- Markkinakasvu 2–7 % / vuosi
- Käyttökohteiden määrä kasvussa
- Arjen helppous, rutiinien nopeuttaminen

Ammattikäyttöön tarkoitettut pyyhintäkuitukankaat

- Markkinakasvu 5–7 % / vuosi
- Tärkeitä käyttäjiä mm. sairaalat, ravintolat, teollisuus

Terveystuotteen kuitukankaat

- Markkinakasvu 3–5 % / vuosi
- Mm. väestön ikääntyminen ja terveydenhuollon haasteet vauhdittavat kasvua

1

Tuotekehitystä parannettiin määrätietoisesti

Kyvykkyyksien parantaminen

- Innovaatioprosessi, "Suominen Innovation Machine"
 - Front End -innovaatiot
 - Projektisalkun priorisointi
 - Projektien läpivientiin vaiheittainen stage-and-gate -toimintamalli

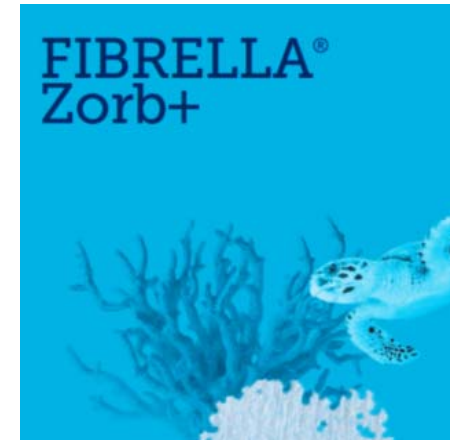
Resurssien parantaminen

- Kriittisen massan saavuttaminen
 - Tuotekehityspanostukset jatkossa yli 1 % liikevaihdosta (2015: 0,8 %)
 - Neljä uutta henkilöä tuotekehitykseen vuonna 2015, kahdella tohtoritasoinen tutkinto
 - Resurssien keskittäminen

1

Vuonna 2015 kuusi uutta tuotetta

Viisi Care-liiketoimintaan, yksi Convenience-liiketoimintaan



Keskeiset toimenpiteet painopistealueittain

2

Proaktiiviset
avainasiakassuhteet ja
molemminpuolisen
arvon luominen

Asiakkaiden kuunteleminen:
asiakastyytyväisyystutkimuksen tulosten
hyödyntäminen

Arvon luominen yhdessä asiakkaiden
kanssa mm. yhteisten tilaisuuksien
avulla

Keskeiset toimenpiteet painopistealueittain

3

Hallitsemme
toimitusketjuamme
kysyntälähtöisesti

Standardoitujen globaalien prosessien
määrittely ja käyttöönotto

Kattava tietojärjestelmien uudistaminen
– tavoitteena tehokas globaali
toimitusketju

Keskeiset toimenpiteet painopistealueittain

4

Luomme yrityskulttuuria ja kyvykkyyksiä, jotka mahdollistavat tuotejohtajuuden saavuttamisen

Useita tärkeitä rekrytointeja uusien ja parannettujen kyvykkyyksien rakentamiseksi eri alueilla



Strategisia yritysvastuuhankkeita meneillään, mm. sokkorekrytointi

4

Strategiset yritysvastuuhankkeet etenivät

Tuotejohtajuuden
saavuttaminen

Tuotevalikoiman
vastuullisuuden
kartoittaminen

Vastuullinen toiminta
koko organisaatiossa

Syrjinnän vastainen
ohjelma:
sokkorekrytointi ja
palkkaselvitys

Materiaali- ja
resurssitehokkuus:
mm. vesi- ja
energiatehokkuus
paranivat

Vastuullisuuden vaaliminen
arvoketjussa

Suomisen
tavarantoimittajille
tarkoitettun
eettisen ohjeen
viimeistely

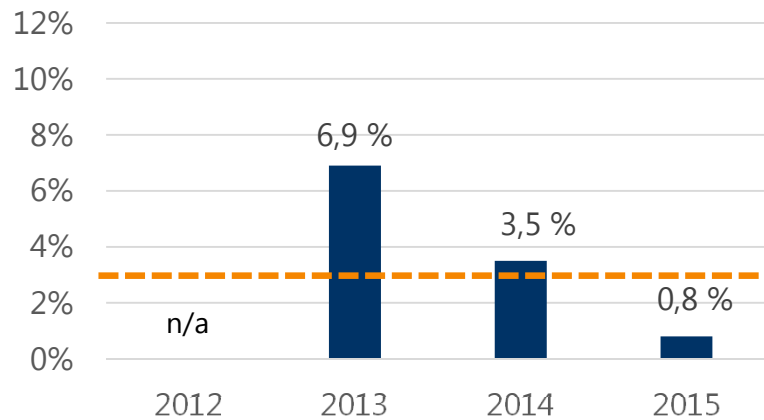
4

FIBRELLA® Lite palkittiin Research, Innovation & Science for Engineered Fabrics -konferenssissa

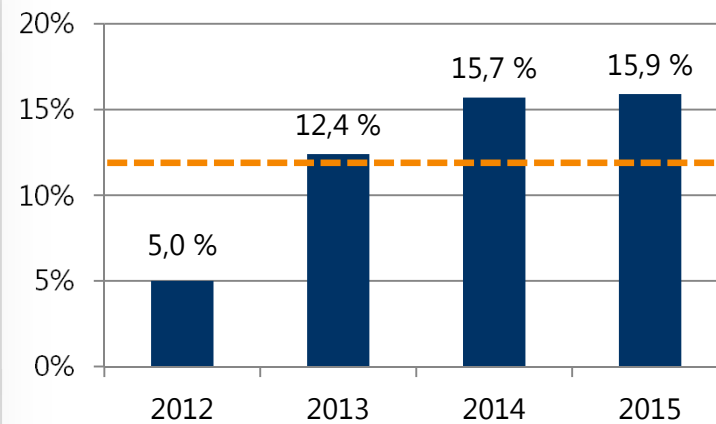


Edistyminen keskipitkän aikavälin taloudellisissa tavoitteissa

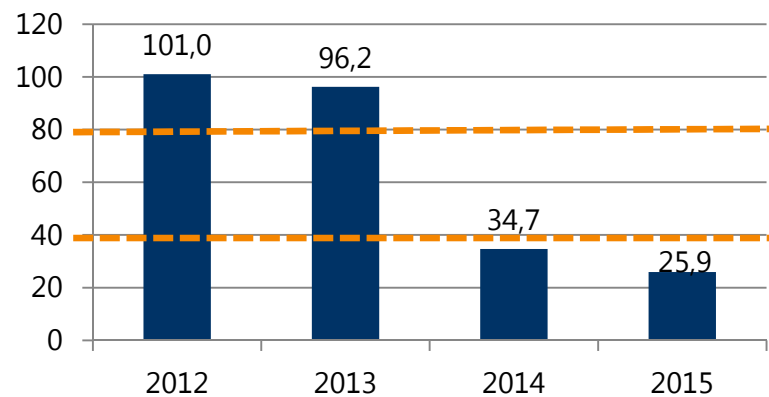
Liikevaihdon orgaaninen kasvu, %



ROI, %



Velkaantumisaste, %



- Liikevaihdon orgaaninen kasvu ilman valuuttakurssien vaikutusta verrattuna edelliseen vuoteen.
- Tavoitetaso merkitty katkoviivalla.
- Luvut koskevat jatkuvia toimintoja.

Yhteenveto

Yhteenvedo

Kannattavuutemme parani selvästi, mutta jäimme organisaaliselle kasvulle asetetusta tavoitteesta

Hallituksen ehdotus osingoksi on kaksinkertainen edellisvuoteen verrattuna

Strategian mukaisesti loimme edellytyksiä kasvulle panostamalla:

- Tuotekehitykseen
- Investointeihin
- Yrityskulttuuriin

Suominen jatkaa vuonna 2016 strategiansa toteuttamista tähtäimessä tuotejohtajuus ja kannattava orgaaninen kasvu

Kiitos!

