

Toimitusjohtajan katsaus

Nina Kopola
15.3.2017



Agenda

- Johtoryhmän esittely
- Suominen tänään
- Katsaus vuoteen 2016
- Näkymät vuodelle 2017
- Suomisen strategia ja sen toteuttaminen vuonna 2016
- Uusi strategiakausi käynnistyy
- Yhteenveto

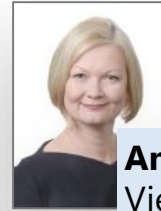
Suomisen johtoryhmä ja laajennettu johtoryhmä



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 Pedoja
Teknologia



Larry L. Kinn
Tuotantolaitokset



Dan Dunbar
Hankinnat



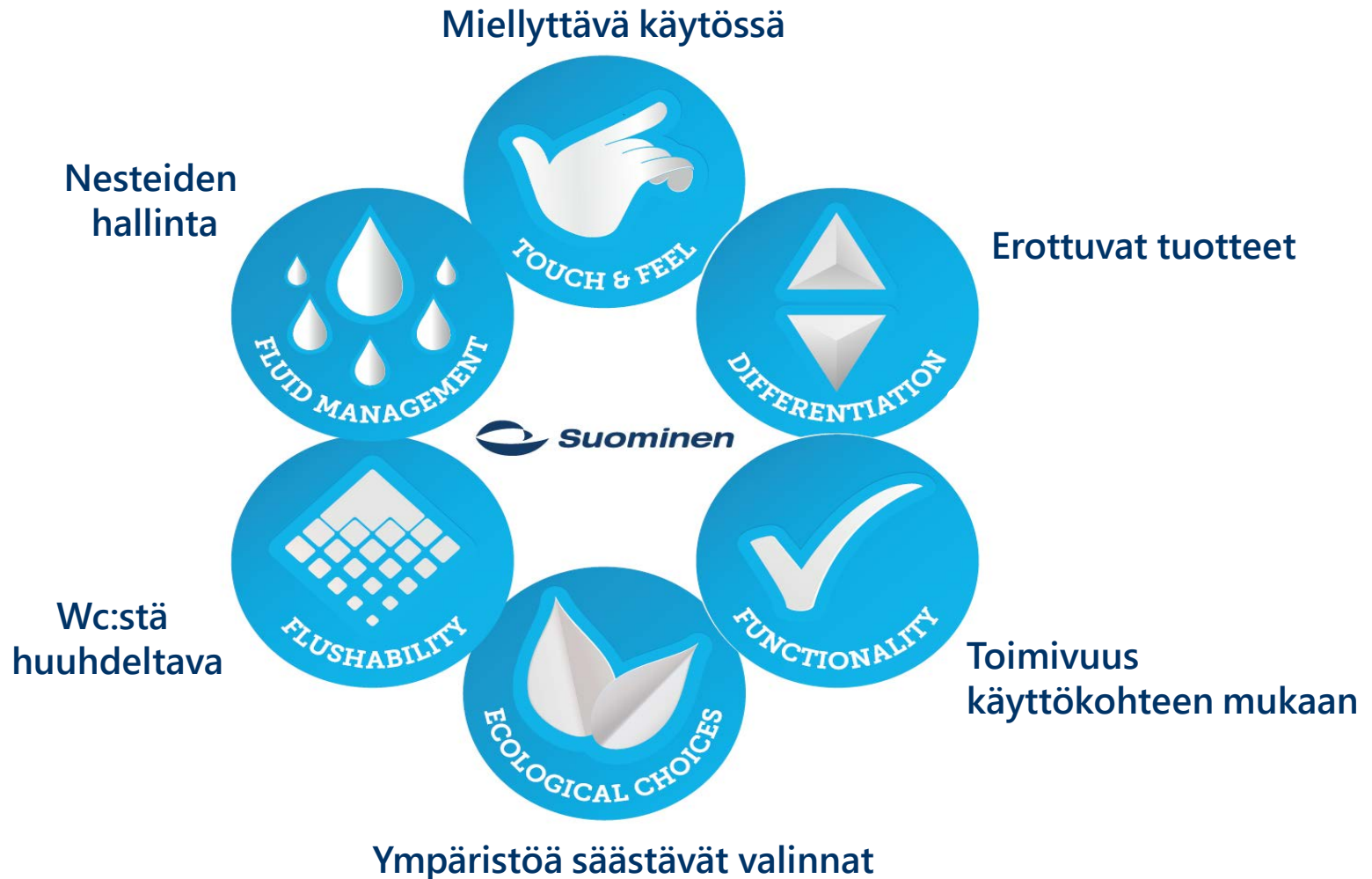
Timo Rautakorpi
Tietohallinto

Suominen tänään

Asiakkaat jatkojalostavat kuitukankaistamme tuotteita kuluttaja- ja ammattikäyttöön



Suomisen tuotteiden ominaisuuksia



Kaksi liiketoiminta-aluetta

Convenience

- Tärkeimmät loppukäyttökohteet:
 - **Lastenhoidon pyyhintä**
 - **Kotitalouksien pyyhintä**
 - **Henkilökohtainen hygienia**
 - **Ammattikäyttö**
- Liikevaihto (2016): 385,5 milj. euroa

Care

- Tärkeimmät loppukäyttökohteet:
 - **Hygieniatuotteet** (esim. terveys-siteet, inkontinenssisuojat, vaipat)
 - **Terveydenhuollon tuotteet** (esim. haavataitokset sekä leikkaussaliliinat- ja maskit)
- Liikevaihto (2016): 31,3 milj. euroa

Kahdeksan tehdasta kolmella mantereella
palvelevat molempia liiketoiminta-alueita

92 % konsernin liikevaihdosta

8 % konsernin liikevaihdosta

Kattava tuotantolaitosten verkosto luo kilpailuetua



Convenience on markkinajohtajan asemassa, Care vielä haastaja

TOP10

9. suurin
kuitukangasvalmistaja
maailmassa

1.

Maailmanlaajuinen
markkinajohtaja
pyyhintätuotteiden
kuitukankaissa
(Convenience-
liiketoiminta)

Haastaja

Terveystuotteen ja
hygieniatuotteiden
kuitukankaissa
(Care-liiketoiminta)

Katsaus vuoteen 2016

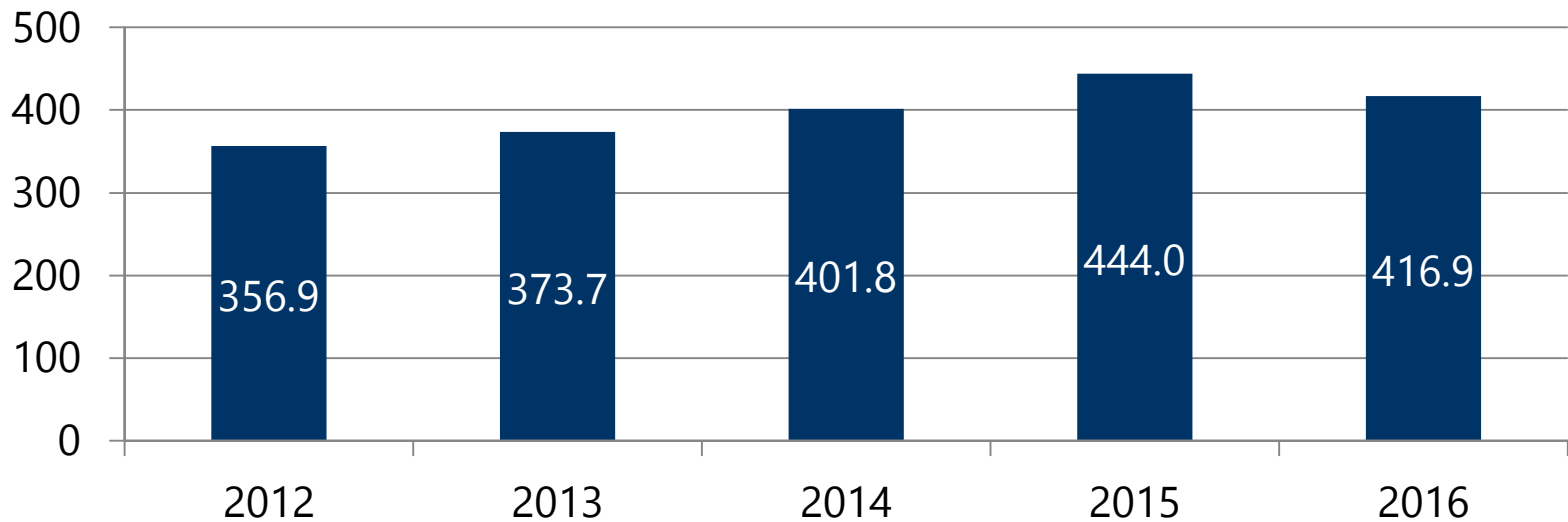
Plussat ja miinukset Suomisen vuodesta 2016

- Liikevaihdon ja liikevoiton kehitys alitti odotuksemme.
- Taloudelliset tavoitteet eivät täyttyneet tilikaudella 2016.

- + Liiketoiminnan rahavirta jatkui vahvana.
- + Liikevaihdon jakauma kehittyi edelleen oikeaan suuntaan.
- + Bethunen investointi eteni aikataulussa ja luo uusia edellytyksiä kannattavaan kasvuun tulevaisuudessa.
- + Hallituksen osinkoehdotus on 0,11 euroa/osake.

Liikevaihto jäi vertailukaudesta, mutta oli nykymuotoisen Suomisen toiseksi paras

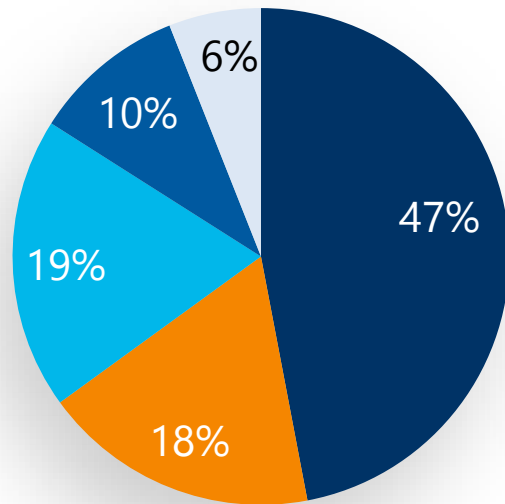
Liikevaihto, milj. euroa



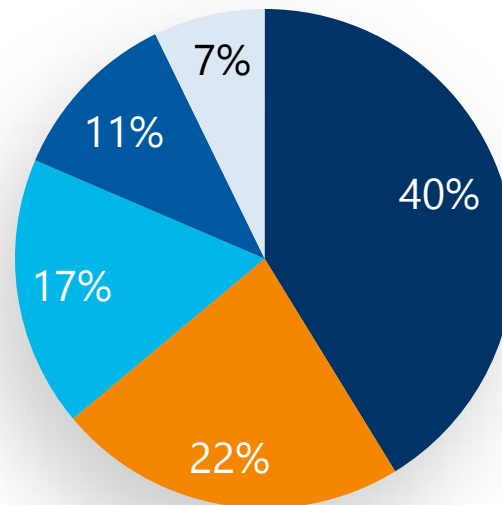
- Kiristynyt kilpailutilanne vaikeutti kysynnän kehityksen arviointia ja loi hintapaineita markkinoille, lähinnä lastenhoidon pyyhintätuotteissa (P-Amerikassa ja Euroopassa) sekä wc:stä huuhdeltavissa tuotteissa (Euroopassa).
- Myyntimäärien ja -hintojen heikkeneminen vaikuttivat liikevaihtoon suunnilleen samassa suhteessa.

Korkeamman lisäarvon tuotteiden* osuuden kasvattaminen portfoliossa jatkui edelleen

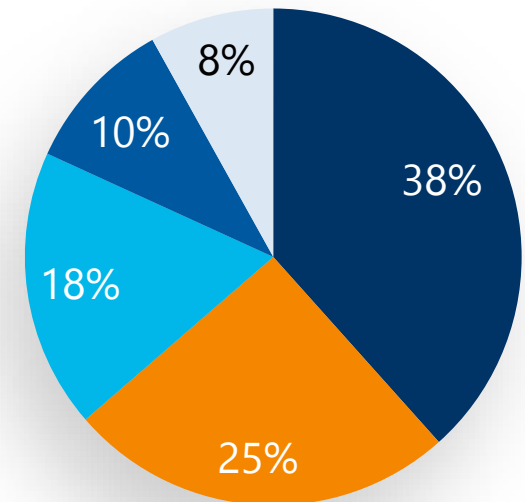
2012: 357,9 M€



2015: 444,0 M€



2016: 416,9 M€

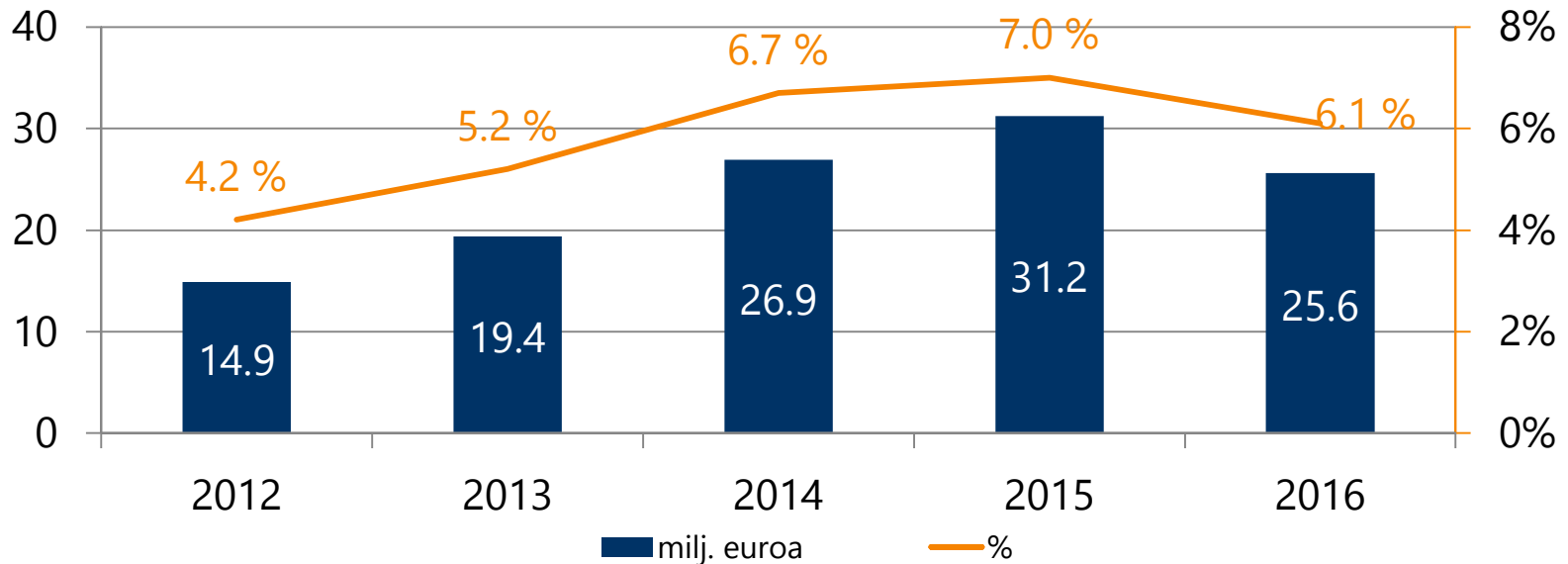


■ Lastenhoito ■ Henk.koht. hygienia ■ Kodinhoito ■ Ammattikäyttö ■ Hygieniatuotteet & terveydenhoito

*Henkilökohtaisen hygieniaan, kodinhoitoon sekä ammattikäyttöön tarkoitettuihin pyyhintätuotteisiin sekä hygienia- ja terveydenhuollon tuotteisiin käytettävät kuitukankaat ovat tyypillisesti korkeamman lisäarvon tuotteita.

Liikevoiton heikkenemisen taustalla useita tekijöitä

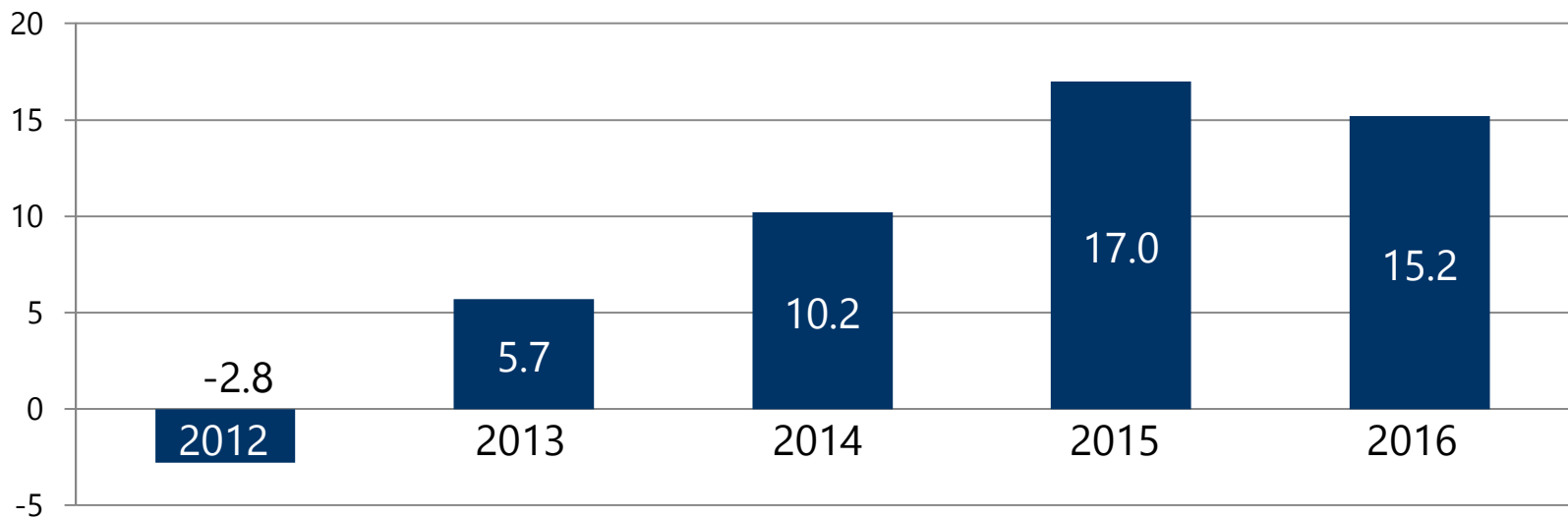
Vertailukelpoinen liikevoitto, milj. euroa ja %



- Myyntimäärien pienentyminen ja kiristyneen kilpailun aiheuttamat hinnoittelupaineet heikensivät liikevoittoa.
- Panostukset strategisten kyvykkyyksien parantamiseen, kuten tuotekehitysresursseihin, Bethunen tuotantolinjainvestointiin sekä meneillään olevaan tietojärjestelmä uudistukseen, kasvattivat kuluja.

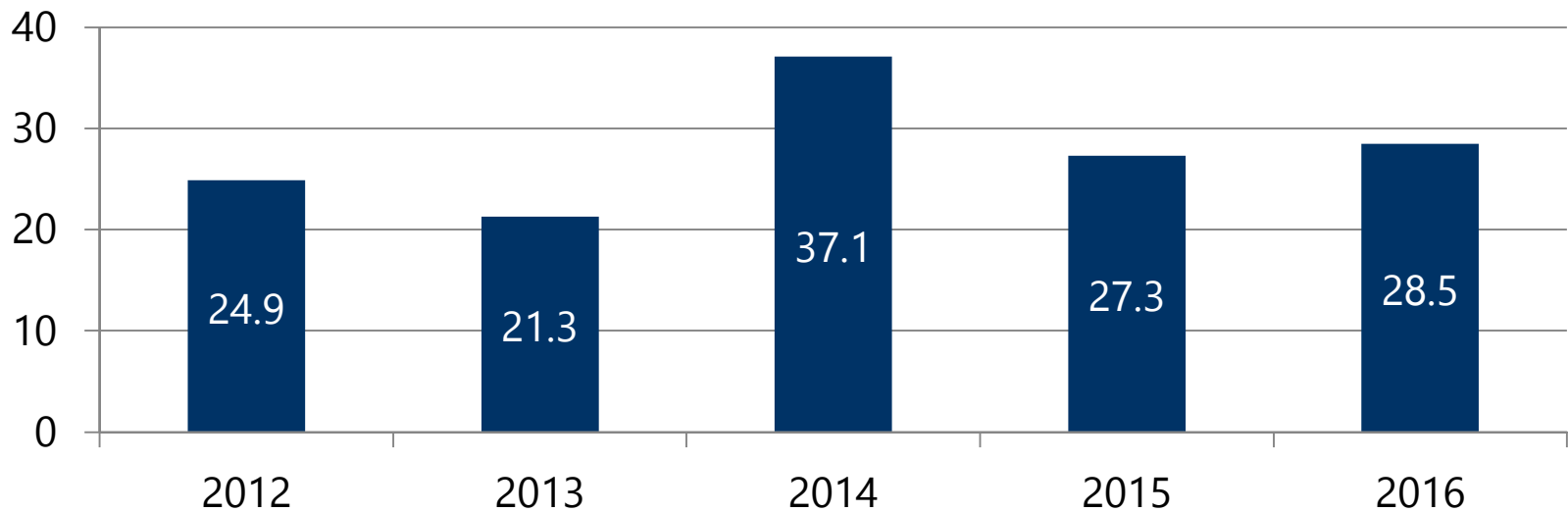
Raportointikauden voitto laski vertailukaudesta

Raportointikauden voitto, milj. euroa



Liiketoiminnan rahavirta jatkui vahvana

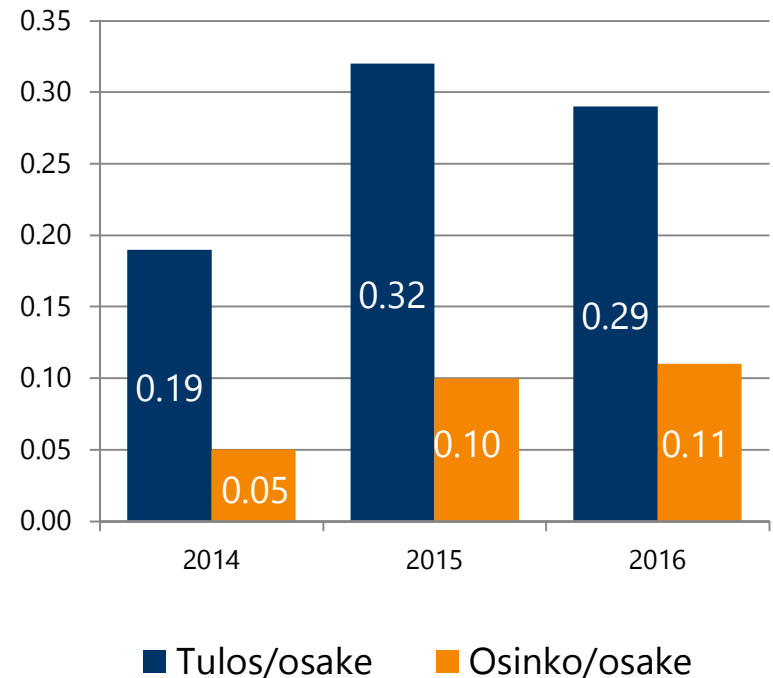
Liiketoiminnan rahavirta, milj. euroa



Hallituksen ehdotus osingonjaoksi

- Suomisen hallitus esittää yhtiökokoukselle 0,11 euron osakekohtaista osinkoa tilikaudelta 2016.
- Ehdotus on Suomisen osinkopolitiikan mukainen.
- Osakkeenomistajan arvonnousu (TSR) on ollut nykymuotoisen Suomisen aikana (1.11.2011-31.12.2016) tasan 100%.

Tulos/osake ja osinko/osake, euroa



2016: Osinkoehdotus yhtiökokoukselle.

2014: Osingon sijaan varojen jako. Osakekohtainen tulos jatkuvista toiminnoista, ei tilikauden tuloksesta.

Näkymät tilikaudelle 2017

- Suominen arvioi, että vuonna 2017 konsernin liikevaihto on parempi kuin vuonna 2016.
- Myös vertailukelpoisen liikevoiton arvioidaan olevan edellisvuotta parempi, edellyttäen että Bethunen uusi tuotantolinja käynnistyy suunnitelmien mukaisesti.
- Suomisen liikevaihto vuonna 2016 oli 416,9 milj. euroa ja vertailukelpoinen liikevoitto 25,6 milj. euroa.

Strategia ja sen toteuttaminen

Kuluttaja on myös Suomisen toimialalla kuningas



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?

Meidän tehtävämme on luoda jatkuvasti parempia kuitukankaita ihmisille.

Keskeisiä toimenpiteitä

1

Johtava korkean lisäarvon tuotteiden valikoima tarkoin valituilla markkinoilla

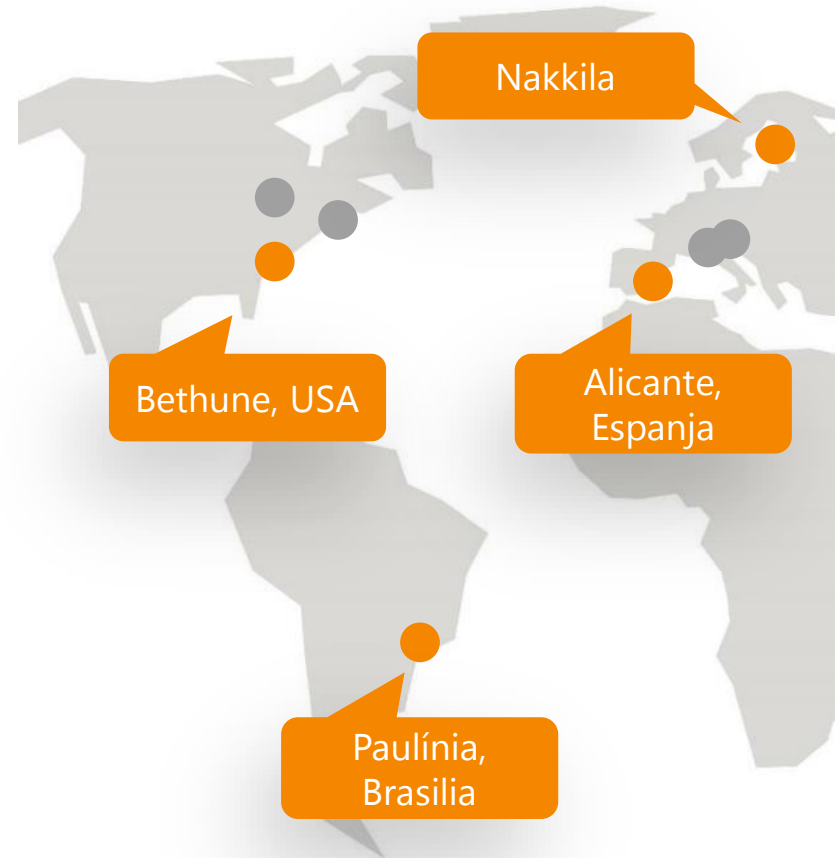
Yli 60 milj. euron kasvuinvestointiohjelma loppusuoralla

Tuotekehitysprosessia on parannettu ja tuotekehityksen resursseja vahvistettu

Uusia tuotteita markkinoille

Kasvuinvestointiohjelmassa hankkeita kolmella mantereella

- Ohjelma tukee tuoteportfolion muutosta kohti korkeamman lisäarvon tuotteiden suurempaa osuutta
- Hankkeita neljällä tehtaalla kolmella mantereella
- Uusi märkärainauslinja (yli 50 milj. euroa) Bethuneen, Yhdysvaltoihin
- Pienempiä investointeja Euroopassa ja Etelä-Amerikassa



Koko investointiohjelma kohdistui kasvaville markkinoille ja korkeamman lisäarvon tuotteisiin

Tehdas	Arvo	Sovellukset	Markkina- kasvu*	Kilpailu- tilanne
Bethune, USA	> 50 M€	Wc:stä huuhdeltavat tuotteet	+9 %**	Kiristymässä
		Kodinhuollon pyyhintätuotteet	+7 %**	Tasapainossa
		Pyyhintätuotteet ammattikäyttöön	+5-7 %	Tasapainossa
Paulinia, Brasilia	4 M€	Terveystuotteet	+3-5 %	Kehittyvä markkina
Alicante, Espanja		Pyyhintätuotteet ammattikäyttöön	+5-7 %	Tasapainossa
Nakkila, Suomi		Useita	+2 %→	Vaihtelee

*Arviot markkinoiden kasvunäkymistä ovat keskiarvoja ja perustuvat riippumattomiin ennusteisiin sekä johdon arvioihin.

** Arvio koskee Pohjois-Amerikan markkinoita.

Bethunen uutta tuotantolinjaa käynnistetään parhaillaan

- Uuden tuotantolinjan koko kapasiteetti suunnataan korkeamman lisäarvon tuotteisiin.
- Linja on räätälöity Suomisen osaamisen pohjalta, joten voimme valmistaa sillä tuotteita joita kilpailijamme eivät voi tarjota.
- Toimitukset asiakkaille alkavat lähipäivinä.



Investointien mahdollistamia uusia korkeamman lisäarvon tuotteita on jo tuotu markkinoille

- Ammattikäyttöön suunnattu AIRLACE™ for Workplace tuotiin markkinoille tammikuussa 2017.
- Tuotteen valmistamisen mahdollistaa Alicanten tehtaalla toteutettu parannusinvestointi.
- Terveystuotteen sovelluksiin tarkoitettu FIBRELLA® Perf tuotiin markkinoille vuonna 2015. Tuote on saatavana myös Etelä-Amerikassa Paulínian tehtaalla parannusinvestoinnin ansiosta.
- Lisää uusia tuotteita tuodaan markkinoille kevään mittaan.



suominen@work



Uudenlaista osaamista johtoryhmään

- Markku Koivisto on nimitetty teknologiajohtajaksi ja Suomisen johtoryhmän jäseneksi 27.3.2017 alkaen.
- Koivisto siirtyy Suomiselle UPM Raflatacin Global Business Development -yksikön johtajan tehtävästä.
- Koiviston teollinen ja teknologinen kokemus sekä vahvat näytöt innovaatioiden kaupallistamisesta tuovat Suomiseen uutta osaamista.
- Teknologiaosaamisella tulee olemaan merkittävä rooli niin Suomisen nykyisen kuin tulevankin strategian toteuttamisessa.



Keskeisiä toimenpiteitä

2

Proaktiiviset avainasiakassuhteet ja molemminpuolisen arvon luominen

Asiakastyytyväisyys ja asiakkaiden kokemus Suomisen luomasta lisäarvosta on parantunut selvästi (7,32 → 7,61).

Suomisen asiakasrajapintaa vahvistettiin vuonna 2016 useilla tärkeillä rekrytoinneilla.

Uudet rekrytoinnit vievät osaltaan Suomista kohti tuotejohtajuutta

- Vuonna 2016 rekrytointi painottui Suomen asiakasrajapintaan sekä tuotejohtajuuden mahdollistaviin toimintoihin.
- Useita tärkeitä nimityksiä tehtiin erityisesti tuotekehityksessä ja -hallinnassa sekä myynnissä.



Keskeisiä toimenpiteitä

3

Hallitsemme
toimitusketjuamme
kysyntälähtöisesti

Konserninlaajuinen tietojärjestelmien uudistamiseen tähtäävä hanke eteni suunnitellusti.

Myös organisaatiomuutokset tukevat toimitusketjun parempaa hallintaa.

Konserninlaajuinen tietojärjestelmien uudistamiseen tähtäävä hanke eteni suunnitellusti

- Tietojärjestelmien uudistaminen etenee vaiheittain ja suunnitelman mukaan.
- Hanke mahdollistaa aiemmin harmonisoitujen globaalien prosessien käyttöönoton ja parantaa Suomisen kykyä ennakoida kysyntää sekä hallita tilaus-toimitusketjua.



Keskeisiä toimenpiteitä

4

Luomme yrityskulttuuria ja kyvykkyyksiä, jotka mahdollistavat tuotejohtajuuden saavuttamisen

Useita tärkeitä rekrytointeja uusien ja parannettujen kyvykkyyksien rakentamiseksi eri alueilla



Strategisia yritysvastuuhankkeita meneillään, mm. sokkorekrytointi

Yritysvastuu nousussa myös asiakkaiden agendalla

Tuotejohtajuuden
saavuttaminen

Tuotevalikoiman
vastuullisuus:
Suominen mukaan
globaalin
kulutustavarayhtiön
vastuullisuus-
verkostoon

Vastuullinen toiminta
koko organisaatiossa

Syrjinnän vastainen
ohjelma:
sokkorekrytointi
otettu käyttöön

Työturvallisuuden
tunnusluvut
parantuneet

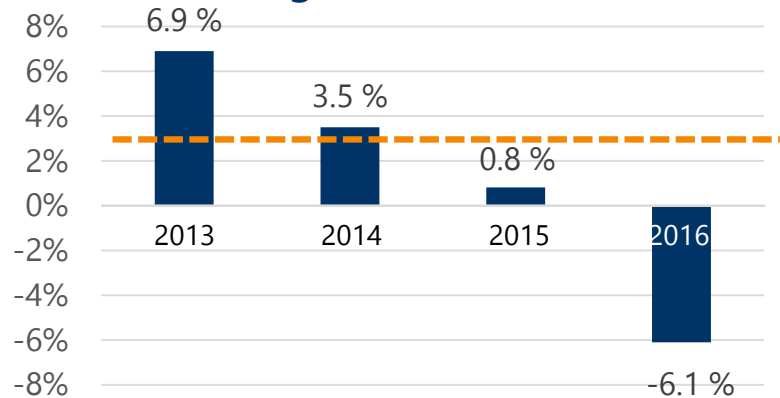
Yhteistyö Naisten
Pankin kanssa
alkamassa

Vastuullisuuden vaaliminen
arvoketjussa

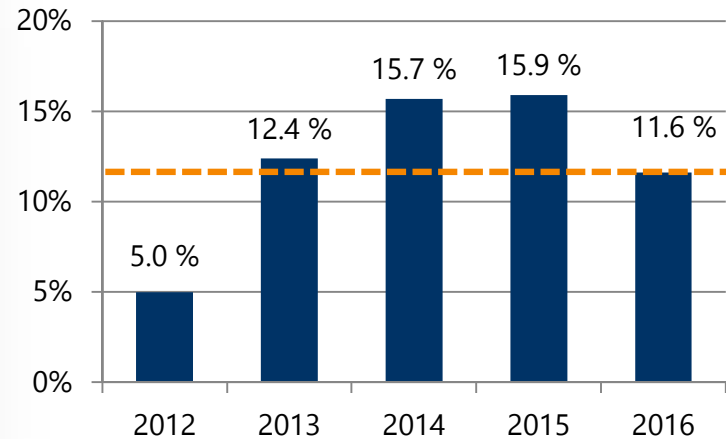
Suomisen
tavarantoimittajille
tarkoitettun
eettisen ohjeen
käyttöönotto

Keskipitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet ja niiden toteutuminen tilikaudella 2016

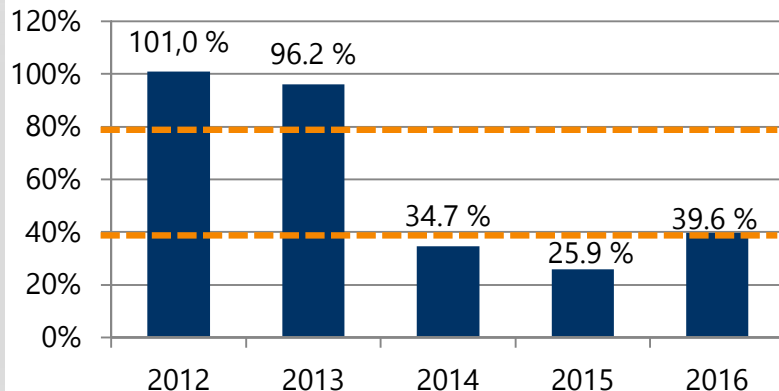
Liikevaihdon orgaaninen kasvu, %



ROI, %



Velkaantumisaste, %



- Liikevaihdon orgaaninen kasvu ilman valuuttakurssien vaikutusta verrattuna edelliseen vuoteen. Tavoitetta tarkastellaan vuositasolla.
- Tavoitetaso merkitty kuvioihin katkoviivalla.
- Vuosien 2012–2014 luvut koskevat jatkuvia toimintoja.

Uusi strategiakausi käynnistyy

Uusi strategiakausi (2017–2021) käynnistyy

Investointien ja muiden kehityshankkeiden ansiosta Suomisella on aiempaa paremmat edellytykset jatkaa portfolion tasapainottamista ja siten kasvaa ja parantaa kannattavuutta.

Strategian onnistuessa liikevaihto ylittää 600 milj. euroa vuonna 2021.

Liikevoiton osalta tavoittelemme nykyistä olennaisesti korkeampaa, yli 10 % tasoa.

Strategiasta vuosille 2017–2021 kerrotaan tarkemmin 26.4.2017.

Yhteenveto Suomisen tilikaudesta 2016

-6 %
-18 %

- Liikevaihdon ja liikevoiton kehittyminen ei vastannut odotuksiamme.

62 %

- Tuoteportfolio kehittyi kuitenkin oikeaan suuntaan ja korkeamman lisäarvon tuotteiden osuus kasvoi.

28,5 M€

- Rahavirta pysyi vahvana.

> 60 M€

- Bethunen investoinnin laiteasennukset valmistuivat. Kasvuinvestointiohjelma on loppusuoralla.

> 600 M€

- Suominen julkistaa strategiansa kaudelle 2017 – 2021 huhtikuussa.

Kiitos!

