



# Pohjoismaista laatua alusta loppuun vuodesta 1862

Toimitusjohtaja Elisa Markula ja vt. toimitusjohtaja, CFO Jukka Havia  
Tikkurilan varsinainen yhtiökokous 12.4.2018

# Huomautus

*Kaikki tässä esityksessä esitetyt yritystä tai sen liiketoimintaa koskevat lausumat perustuvat johdon näkemyksiin ja yleistä makrotaloudellista tai toimialan tilannetta käsittelevät kohdat kolmansien osapuolten informaatioon, ja todelliset tulokset voivat olla merkittävästikin erilaiset.*

# Sisältö

Jukka Havia:

- Vuosi 2017 lyhyesti
- Näkymät 2018

Elisa Markula:

- Uuden toimitusjohtajan esittely
- Strategia

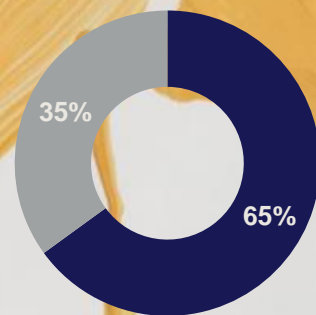
# Vuosi 2017 lyhyesti



# Tikkurila – Osa kestävästä pohjoista

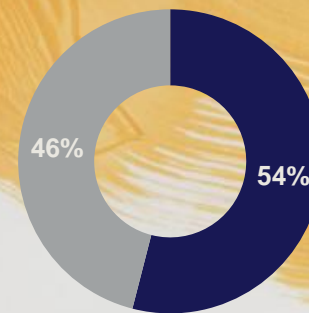
- Tikkurila on johtava pohjoismainen maalialan yritys. Kehitämme vuosikymmenten kokemuksella korkealuokkaisia tuotteita ja palveluita, jotka tarjoavat asiakkaillemme ajan ja sään kestävästä laadusta.
- Noin kymmenessä maassa toimivat 3 000 työntekijäämme haluavat luoda kestävästä tulevaisuudesta merkityksellisten pintojen avulla.
- Liikevaihtomme oli 582 miljoonaa euroa vuonna 2017. Yhtiö on listattu Nasdaq Helsingissä.
- Pohjoismaista laatua alusta loppuun vuodesta 1862.

Liikevaihto  
segmenteittäin



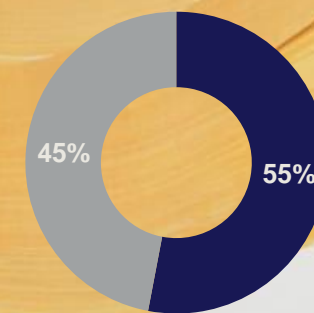
■ SBU West ■ SBU East

Liikevoitto\*  
segmenteittäin



■ SBU West ■ SBU East

Henkilöstö  
segmenteittäin



■ SBU West ■ SBU East

Liikevaihto 582 milj. euroa  
Oikaistu liikevoitto 29 milj.  
(4,9 % liikevaihdosta)  
Yli 3 000 työntekijää

Tuotantoa kahdeksassa maassa  
Tuotteita saatavilla yli 40 maassa  
Johtava markkina-asema  
keskeisissä maissa

\*Oikaistu liikevoitto ilman konsernieriä

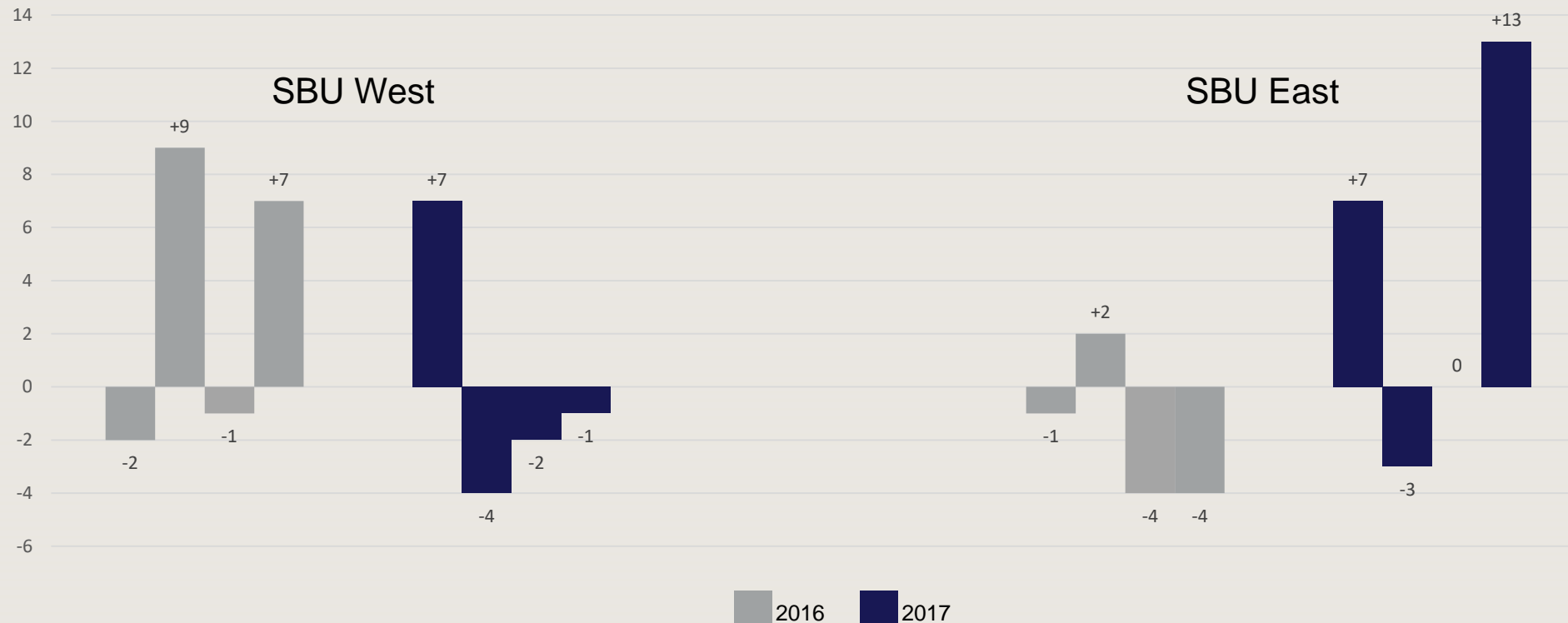
# Yhteenveto koko vuodesta

- Liikevaihto oli vertailukauden tasolla. Tikkurila ei pystynyt vastaamaan markkinoiden kysyntään täysimääräisesti Pohjoismaissa toimitusongelmien vuoksi, muualla myyntivolyymit nousivat.
- Kannattavuutta heikensi vertailukautta korkeammat kustannukset, jotka liittyivät uuden toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönottoon sekä raaka-aine- ja pakkausmateriaalikustannusten nousuun.
- Alhaisempi kannattavuus ja toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönotosta aiheutuneet kustannukset heikensivät rahavirtaa.

Milj. euroa	1–12/2017	1–12/2016	Muutos-%
Liikevaihto	582,4	572,0	1,8 %
Oikaistu liikevoitto	28,8	54,0	-46,7 %
Oikaistu liikevoitto, %	4,9 %	9,4 %	
Liikevoitto (EBIT)	19,3	53,1	-63,6 %
Liikevoitto (EBIT), %	3,3 %	9,3 %	
Tulos per osake, euroa	0,24	1,01	-76,0 %
Sidotun pääoman tuotto (ROCE), % rullaava	6,3 %	18,5 %	
Rahavirta investointien jälkeen	4,4	22,7	-80,5 %
Korollinen nettovelka kauden lopussa	90,1	58,7	53,5 %
Nettovelkaantumisaste, %	50,2 %	28,1 %	
Omavaraisuusaste, %	42,0 %	50,9 %	
Henkilöstö kauden lopussa	3 037	3 033	0,1 %

# Kysyntään ei pystytty viime vuonna vastaamaan täysimääräisesti Pohjoismaissa

Myyntivolyymien kehitys vuosineljänneksittäin, %-muutos vertailukaudesta



# Uuden toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönotto

Toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönoton aikataulu

2016	2017	2018-2019
Liettua Viro Latvia	Suomi Norja Puola Ruotsi Tanska	Kiina Venäjä

- Uuden toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönottoon liittyneet suorat kustannukset olivat 10,4 miljoonaa euroa poistoinen vuonna 2017.
- Käyttöönottoon liittyi myös epäsuoria kustannuksia, jotka aiheutuivat muun muassa lisätyistä työvuoroista ja resursseista, ylimääräisistä logistiikkakustannuksista sekä toimitusongelmista aiheutuneista asiakashyvityksistä Ruotsissa.
- Toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönottoon liittyneiden ongelmien vuoksi Tikkurila ei myöskään pystynyt vastaamaan täysimääräisesti markkinoiden kysyntään ennen kaikkea Ruotsissa ja Suomessa.



# Uuden toiminnanohjausjärjestelmän hyödyt

Mahdollistaa toimintojen ja prosessien harmonisoinnin uudessa, keskitetyssä rakenteessa ja johtamismallissa

Yhtenäistää järjestelmät ja avainprosessit

Lisää läpinäkyvyyttä ja parantaa raportointia, mikä puolestaan mahdollistaa paremman ja nopeamman ohjauksen

Antaa edellytykset tehostaa ja yhtenäistää toimintaa entistä enemmän

Riskienhallinta: aiemmat käytössä olleet järjestelmät olivat elinkaarensa päässä

# Tehostamisohjelman toimenpiteitä

Tikkurila käynnisti vuonna 2017 laajamittaisen tehostamisohjelman kannattavuuden parantamiseksi. Ohjelman tavoitteena on vähintään 30 miljoonan euron säästöjen saavuttaminen. Parantunut kustannuskilpailukyky tulee tukemaan Tikkurilaa kasvun hakemisessa.

2017

2018

## Organisaatiomuutokset

- Tavoitteena selkeyttää päätöksentekoa, vastuita ja poistaa päällekkäisyyksiä ja sitä kautta parantaa kustannuskilpailukykyä

## Rakennemuutokset

### Sulkemis- ja lopettamispäätökset:

- Lounais-Venäjällä Stary Oskolissa sijaitsevan tehtaan ja varaston lopettaminen vuoden 2018 aikana
- Serbian ja Makedonian tytäryhtiöiden koko osakekannan myynti Tikkurilan paikalliselle johdolle

### Tuotannon optimoinnit:

- Uuden tehtaan rakentaminen Pietarin alueelle Venäjälle, korvaa kaksi vanhaa yksikköä. Tehdasalueen suunnittelu käynnissä

### Portfolion optimointi:

- Raaka-aineet
- Valmistuskaavat
- Tuotenimikkeet, SKUt (tavoitteena 30 % vähemmän vuoteen 2020)

## Rakennemuutokset

### Sulkemis- ja lopettamispäätökset:

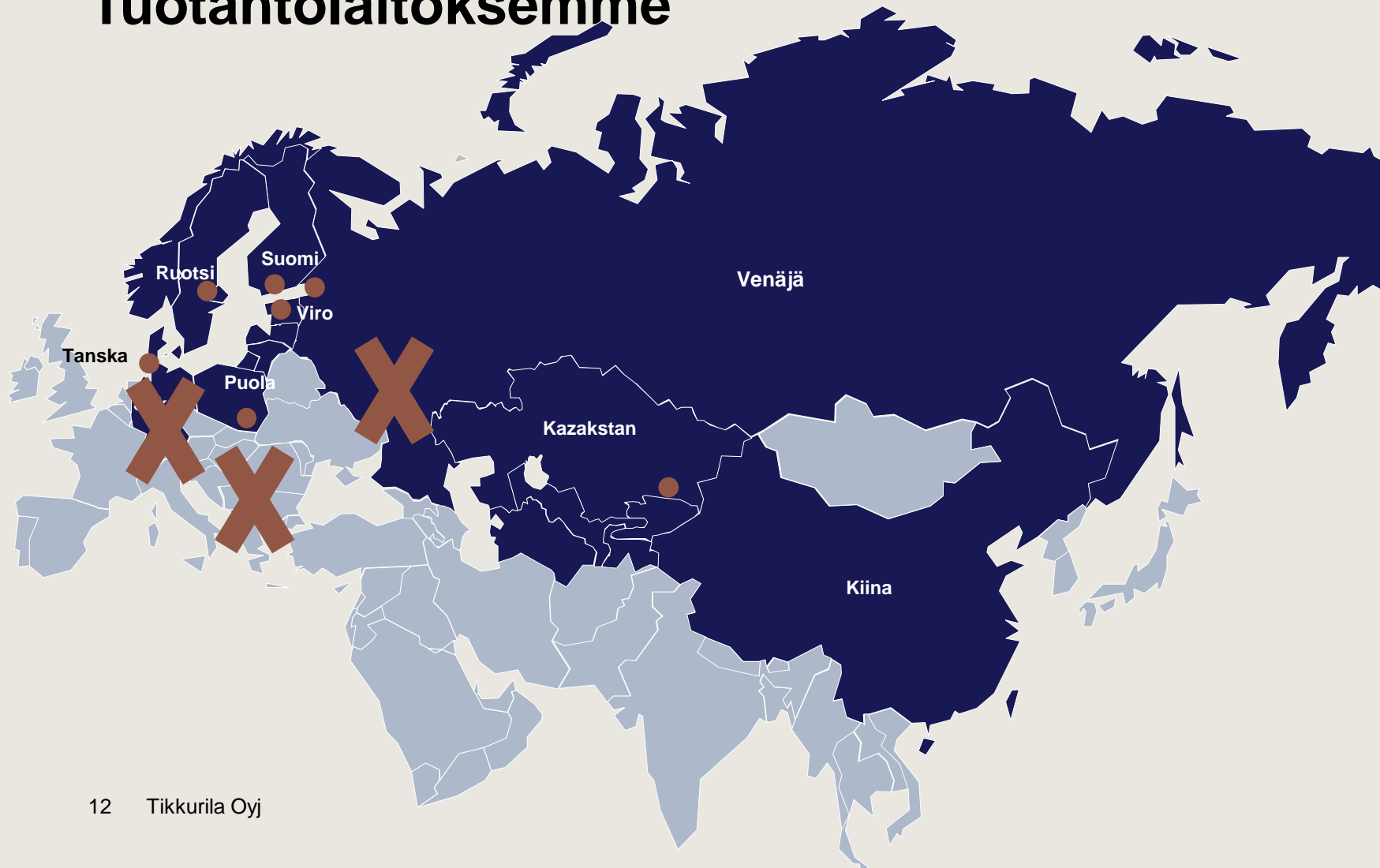
- Saksan liiketoimintojen lopettaminen

**Tuotanto- ja logistiikkaverkoston sekä portfolion optimointia ja muita kustannussäästötoimenpiteitä jatketaan aktiivisesti kuluvan vuoden aikana**

# Tikkurila siirtyi funktiovetoiseen konsernirakenteeseen ja keskitetympään toimintamalliin toukokuussa 2017



# Tuotantolaitoksemme



- Tikkurila on lopettanut tai ilmoittanut lopettavansa tuotannon vuoden 2018 aikana Balkanin alueella, Venäjän Sary Oskolissa ja Saksassa
- Venäjälle suunnitellaan uutta, tehokasta tehdasta
- Tuotantoverkoston optimoinnin suunnittelua jatketaan kuluvan vuoden aikana

# Viime vuosi oli vaikea maalitoimialalle

## Liikevaihdon ja kannattavuuden kehitys 2000–2017

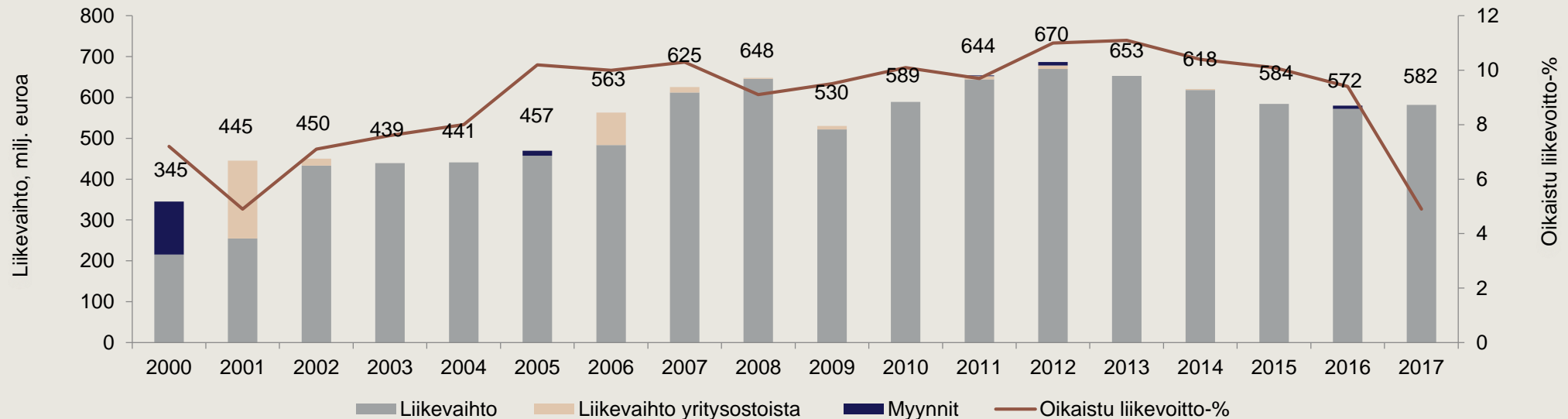
### Tärkeimmät yritysostot ja -myynnit

Sävytysliiketoiminnan myynti 2000  
(liikevaihto ~ 130 milj. euroa)

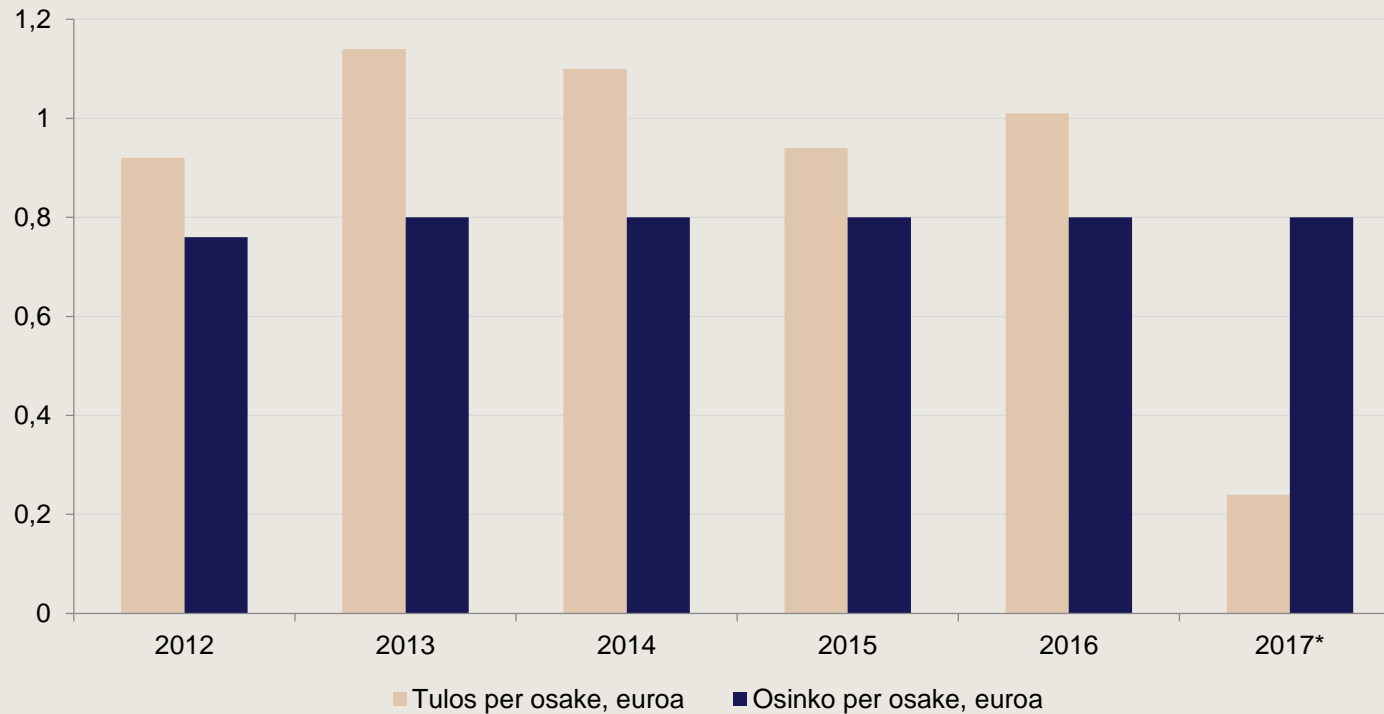
Alcro-Beckersin ostot 2001  
(liikevaihto ~190 milj. euroa)

Kraski Teksin ostot 2006  
(liikevaihto ~ 80 milj. euroa)

Zorka Colorin ostot 2011  
(liikevaihto ~ 16 milj. euroa)  
Divestointi 01/2018



# Vakaa osingonmaksaja



- Osinkopolitiikka: tavoitteena maksaa osinkoina vähintään 40 % vuotuisesta operatiivisesta nettotuloksesta
- Historialliset osingot (2010-2016) ovat vastanneet noin 70-90 % oikaistusta nettotuloksesta

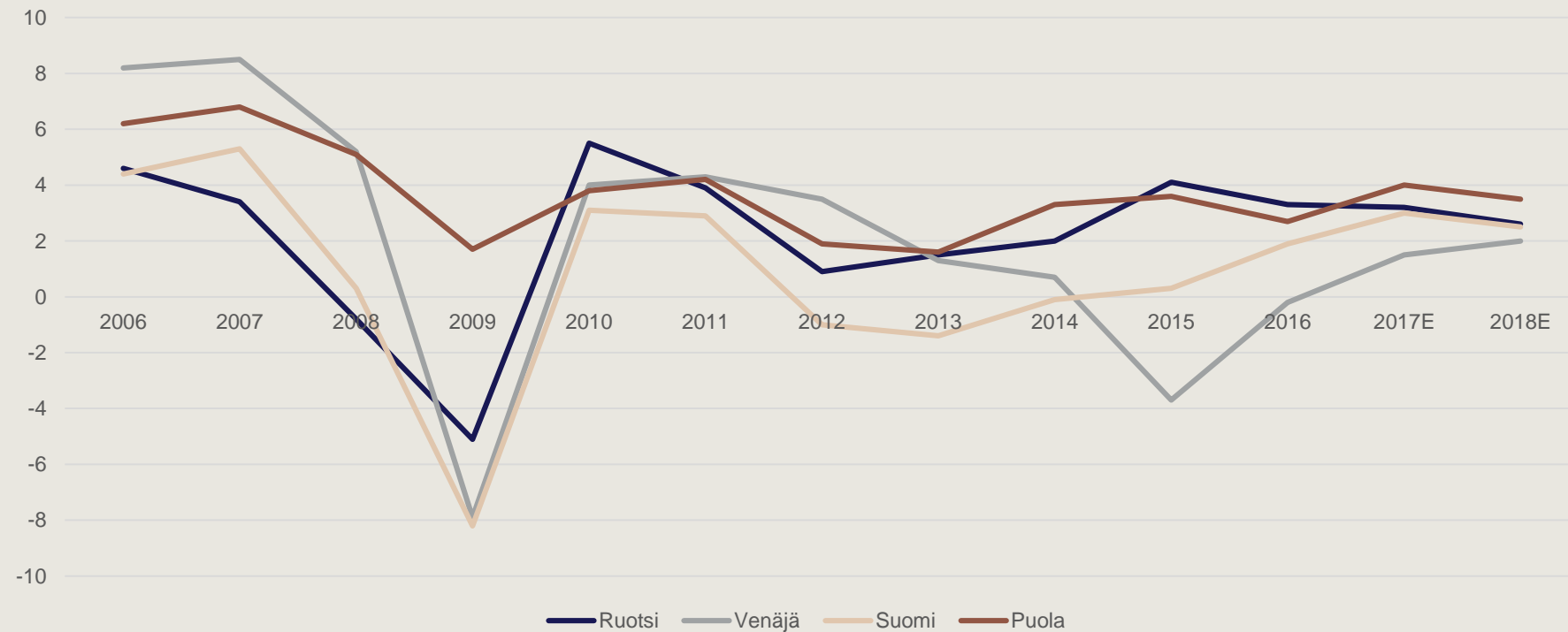
\*Hallituksen ehdotus



# Näkymät 2018

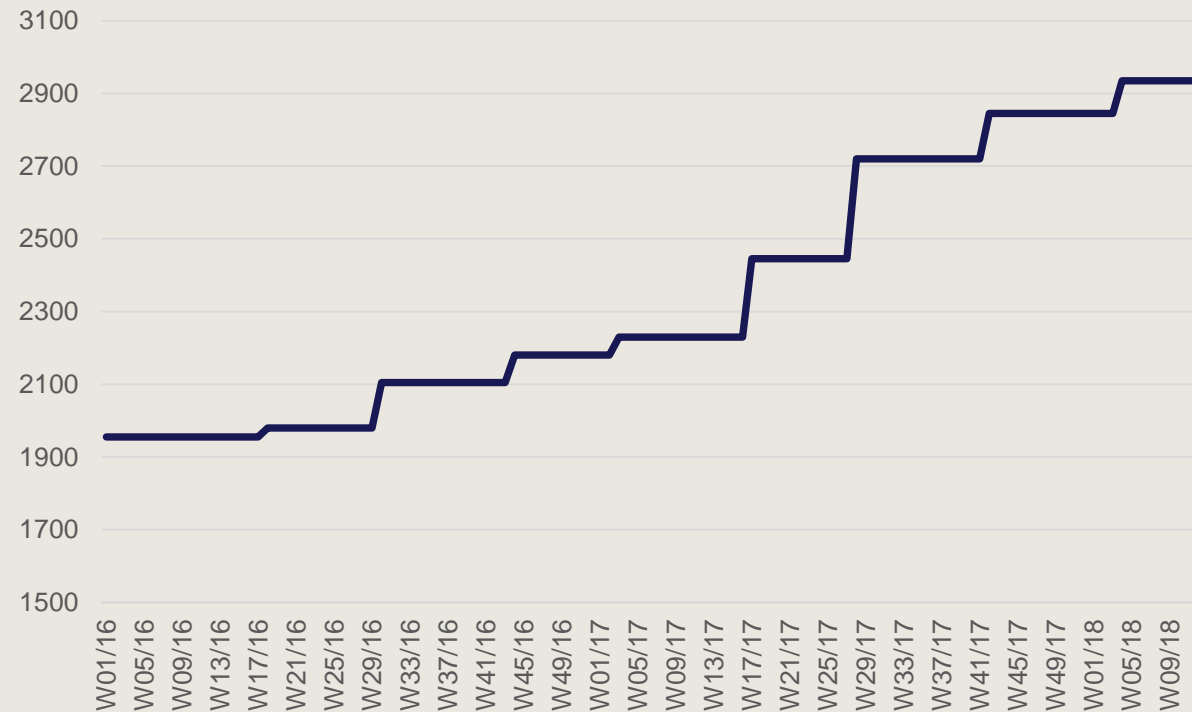
# Keskeisten markkinoiden taloudet kasvavat

BKT-kehitys Tikkurilan keskeisillä markkinoilla, %



# Raaka-aineiden hinnat voimakkaassa nousussa

Titaanidioksidin hintakehitys 2016-2018, markkinahinta per tonni (euro)



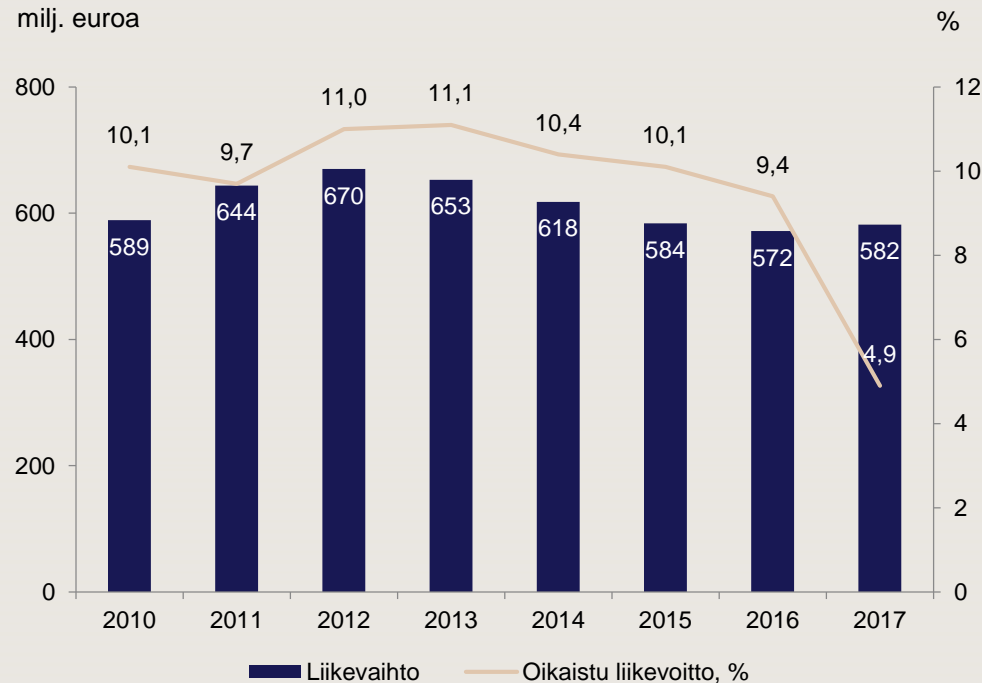
- Raaka-aineiden ja pakkausmateriaalien hinnat ovat kohonneet selvästi viimeisen kahden vuoden aikana.
- Titaanidioksidin markkinahinta on noussut lähes 50 prosenttia kysynnän lisääntyessä ja tarjonnan vähentyessä. Euroopan TiO<sub>2</sub>-saatavuusongelmien taustalla mm. valmistajien matalat varastotasot, uudelleenjärjestelyt ja Huntsmanin tehdaspalo Porissa.
- Öljyn hinnan kohoaminen on nostanut liuotteiden ja liuotinpohjaisten sideaineiden hintaa. Myös vesiohenteisten sideaineiden hinnat ovat nousseet monomeeripuutteiden johdosta. Teräksen hintakehitys on nostanut metallipakkausten hintoja.
- Raaka-ainehintojen nousun ja saatavuusongelmien arvioidaan jatkuvan kuluvan vuoden aikana.
- Kustannusnousua kompensoidakseen Tikkurila nostaa edelleen myyntihintojansa.

# Johtopäätökset

- Tunnistetut toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönottoon liittyvät ongelmat pitkälti ratkaistu
- Toimitusvarmuus hyvä
- Tehostamisohjelma etenee suunnitellusti
- Fokuksessa kannattavuuden parantaminen ja myynnin kasvattaminen viime vuodesta
- Markkinanäkymät kohtuullisen hyvät alkaneelle vuodelle
- Raaka-ainemarkkinoilla edelleen hintojen nousupainetta, myyntihintojen korotuksia jatketaan

# Ohjeistus vuodelle 2018

## Tikkurilan liikevaihto ja kannattavuus 2010–2017



## Vuoden 2018 näkymät ja ohjeistus

Markkinanäkymät ovat kohtuullisen hyvät alkaneelle vuodelle, vaikka Ruotsin asuntomarkkinoilla epävarmuus on viime kuukausien aikana lisääntynyt. Tikkurilalle keskeisten markkinoiden talouksien ennakoitaan kasvavan ja kuluttajien luottamus on vahvaa. Tunnistetut toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönottoon liittyvät ongelmat on pitkälti ratkaistu ja varastojen tasoa on nostettu selvästi toimitusvarmuuden varmistamiseksi.

Raaka-aine- ja pakkausmateriaalihintojen nousun ennakoitaan jatkuvan kuluvan vuoden aikana. Myös saatavuudessa saattaa edelleen esiintyä haasteita. Kustannusnousua kompensoidakseen Tikkurila nostaa edelleen myyntihintojansa ja jatkaa omia tehostamistoimenpiteitensä.

Käynnissä oleva organisaatio- ja rakennemuutos saattaa aiheuttaa välillisiä kustannuksia tai vaikuttaa muulla tavoin negatiivisesti yhtiön toimintaan.

**Tikkurilan liikevaihdon arvioidaan säilyvän edellisvuoden tasolla ja oikaistun liikevoiton arvioidaan paranevan.**

# Uuden toimitusjohtajan esittely



# Tikkurilan uusi toimitusjohtaja 12.4.2018 alkaen



## Elisa Markula nimitetty Tikkurilan toimitusjohtajaksi

- Syntynyt: 1966
- Kansallisuus: Suomen kansalainen
- Koulutus: KTM, Kansainvälinen markkinointi, Turun kauppakorkeakoulu

### Keskeinen työkokemus:

- 2010–  
Senior Vice President, Paulig Group  
Toimitusjohtaja, Oy Gustav Paulig Ab (kahviliiketoiminta)
- 2006–2009  
Maajohtaja, Oy Suomen LEGO Ab  
Johtoryhmän jäsen, Nordic-Benelux -liiketoimintayksikkö
- 2003–2006  
Myyntijohtaja, Oy Snellman Ab

### Hallitusjäsenyydet:

- Olvi Oyj (listattu yhtiö), 2015–
- Mainostajien liitto, 2014–

# Strategia

# Hyvät edellytykset palata kannattavaan kasvuun



## TUNNETUT BRÄNDIT

Ulkopuolisten tutkimusten mukaan Tikkurila-konsernin strategiset brändit ovat tunnetuimpia tai tunnetuimpien maalibrändien joukossa markkina-alueillaan.



## VAHVA MARKKINA-ASEMA

Tikkurila on kauppaja rakennusmaalien markkinajohtaja Venäjällä, Ruotsissa, Suomessa ja Baltian maissa.



## OSAAVA HENKILÖSTÖ JA KORKEA ASIAKASTYYTYVÄISYYS

Saimme NPS (Net Promoter Score) -tutkimuksessa erittäin hyvät tulokset. Eryityisesti asiakaspalvelu ja tuotteiden laatu saivat positiivista palautetta.



## INSPIROIVA VISIO JA MISSIO

Surfaces that make a difference (pinnat, joilla on merkitystä).

Pohjoismaista laatua alusta loppuun.



# STRATEGIA 2022

VISIONME

Surfaces that make a difference (Pintoja, joilla on merkitystä)

PAINOPISTEALUEET



Parannamme  
segmenttikohtaisia  
asiakaspolkuja  
(customer journey)  
ja tukea



Yhtenäistämme  
asiakassegmentti-  
kohtaiset portfoliot  
läpi toiminta-alueen



Hyödynnämme  
resursseja  
tehokkaammin

ME  
OLEMME



PROFESSIONALS



TRUSTWORTHY



INNOVATIVE

LUOMME ARVOA

Pohjoismaista laatua alusta loppuun

# Autamme asiakkaitamme pintojen suojaamisessa ja kaunistamisessa

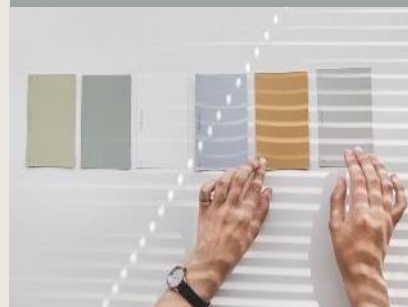
INSPIRAATIO



IDEAT



VÄRIT



MYYMÄLÄ



KULUTTAJAPALVELUT



DIGIKANAVAT



KOULUTUS



AMMATTILAISPALVELUT





# Megatrendit ohjaavat liiketoimintaamme



**Ilmastomuutos vaikuttaa globaalisti:** muuttuvat sääolosuhteet, ilmansaaste- ja sisäilmaongelmat lisääntyvät, erilaiset terveysriskit.



**Keskiluokan määrä kasvaa:** tulot kasvaa ja kulutus lisääntyy, kulutuskäyttäytyminen muuttuu, premium-brändien sekä terveyteen ja hyvinvointiin liittyvien tuotteiden ja palvelujen kysyntä kasvaa.



**Vuoteen 2050 mennessä yli 65 % maailman väestöstä asuu kaupungeissa:** taloudellinen hyvinvointi paranee, sosiaalinen kehitys, rakentaminen lisääntyy, energiankäyttö ja päästöt kasvavat



**Digitalisaatio:** Kokonaisvaltainen tapa olla yhteydessä asiakkaiden kanssa ja ymmärtää asiakastarpeet yksityiskohtaisesti datan kautta, optimoida toimintaamme ja kehittää uusia kasvumahdollisuuksia.



# Surfaces that make a difference: Kestävän kehityksen lupaukset vuosille 2018–2022



KEHITÄMME TUOTTEIDEMME  
OMINAISUUDET HUIPPUUNSA NIIN,  
ETTÄ YMPÄRISTÖVAIKUTUS ON  
MAHDOLLISIMMAN PIENI.

PARANNAMME JA TURVAAMME  
ILMANLAATUA TUOTTEILLAMME  
JA PALVELUILLAMME.



TEHOSTAMME RESURSSIEN  
HYÖDYNTÄMISTÄ JA KESKITYMME  
TOIMINNASSAMME LAATUUN,  
TURVALLISUUTEEN JA  
KESTÄVYYTEEN.

OLEMME VASTUULLINEN  
JA AKTIIVINEN TOIMIJA  
YHTEISÖISSÄMME.





**75%**  
tekemistämme  
tuotteista oli  
vesiohenteisia  
(2017)

**300+**  
ekomerkittyä  
tuotetta\*  
(2017)



# Uusi Lastensairaala

- Lahjoitamme Uusi Lastensairaala -hankkeeseen sisämaalit ja tasoitteet. Sairaalan luovutustilaisuus on toukokuussa 2018
- Sairaaloissa maaleilla voidaan saada aikaan tiukimmatkin kestävyys- ja hygieniavaatimukset täyttäviä pintoja, ja oikein valituilla väreillä voidaan edistää hyvinvointia ja toipumista
- Maaleista tärkein on Argentum 20, joka on vaativien kohteiden hygienian hallinnan avuksi kehitetty vesiohenteinen erikoispintamaali sisäseiniin ja kattoihin. Yhdessä hyvän laitoshygienian kanssa hopea-aktiivia sisältävä tuote estää bakteerikannan kasvua maalipinnalla



# Miten tästä eteenpäin: selkeys, suunta, fokus

## TEHOKKUUS

- Rakennemuutos
- Tuotantoverkosto
- Harmonisointi
- Prosessit

## MYYNNIN KASVU

- Toimitusvarmuus
- Hinnan korotukset
- Markkinakasvu

## JOHTAJUUS JA YHTENÄINEN KULTTUURI

- Suunta ja odotukset
- Jatkuva parantaminen
- Suorituksen johtaminen ja mittaaminen

## STRATEGIA

“Surfaces that make a difference”

- Asemointi markkinoilla
- Muutokset toimintaympäristössä
- Strategiset valinnat
- Innovaatiot

Arvoihin ja kestäväan kehitykseen perustuva  
YRITYSKULTTUURI

ARVOLUPAUS  
”Pohjoismaista laatua alusta  
loppuun”

## ARVOT

Olemme  
luottamuksen  
arvoisia

Olemme  
innovatiivisia

Olemme  
ammattilaisia

LYHYT AIKAVÄLI

PITKÄ AIKAVÄLI





NORDIC QUALITY FROM START TO FINISH SINCE 1862.