



Puolivuosisikatsaus tammi-kesäkuu 2018

Toimitusjohtaja Elisa Markula ja CFO Jukka Havia

3.8.2018

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

- Katsauskauden kehitys
- Liiketoimintayksiköt
- Tehostamisohjelman ja strategian eteneminen
- Johtopäätökset ja näkymät

Katsauskauden kehitys

Yhteenveto toisesta vuosineljänneksestä

- Liikevaihto laski euromääräisesti 5 %, mutta kasvoi 3 % ilman valuuttakurssien ja yritysmyyntien vaikutusta.
- Myyntivolyymit kasvoivat kaikissa keskeisissä toimintamaissa.
- Oikaistu liikevoitto parani 8 %. Kiinteät kustannukset laskivat. Myyntihintojen korotukset eivät riittäneet kompensoimaan raaka-aineinflaatiota.
- Tehostamisohjelma etenee. Lisää toimenpiteitä suunnitteilla jälkimmäiselle vuosipuoliskolle.

Kustannuskuri

Volyymit

Myyntihinnat

Toimitusvarmuus

Raaka-aine-
inflaatio

Valuutat

Katsauskauden avainluvut

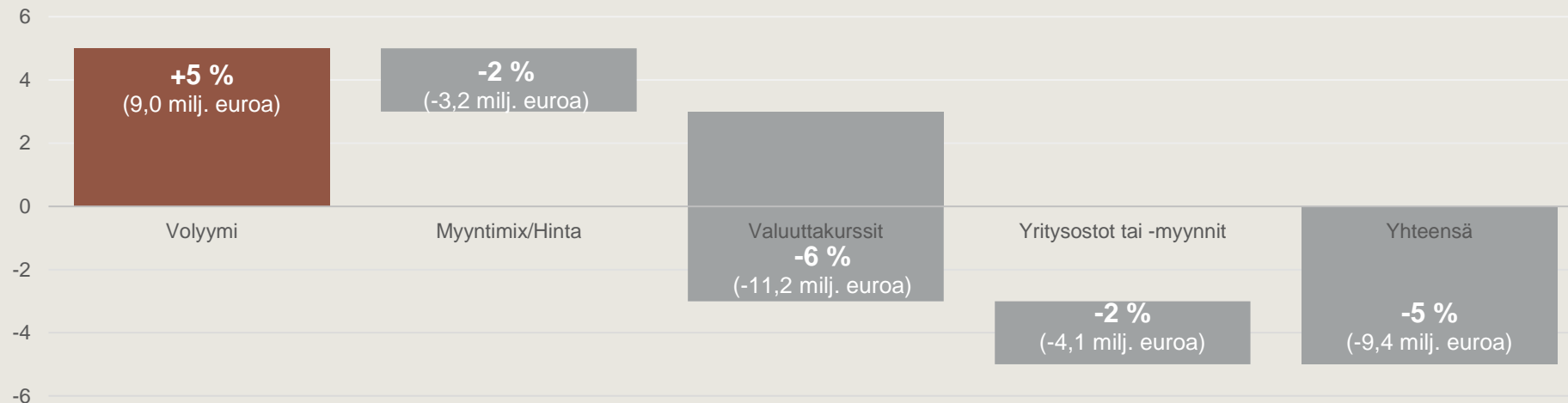
Milj. euroa	4-6/2018	4-6/2017	Muutos-%	1-6/2018	1-6/2017	Muutos-%	2017
Liikevaihto	173,7	183,2	-5,1 %	303,8	320,2	-5,1 %	582,4
Oikaistu liikevoitto	21,5	20,0	7,8 %	25,1	25,2	-0,2 %	28,8
Oikaistu liikevoitto, %	12,4 %	10,9 %		8,3 %	7,9 %		4,9 %
Liikevoitto (EBIT)	21,2	20,0	6,0 %	21,1	25,2	-16,1 %	19,3
Liikevoitto (EBIT), %	12,2 %	10,9 %		7,0 %	7,9 %		3,3 %
Tulos per osake, euroa	0,35	0,28	22,9 %	0,30	0,41	-26,7 %	0,24
Sidotun pääoman tuotto (ROCE), %, rullaava	5,0 %	12,9 %		5,0 %	12,9 %		6,3 %
Rahavirta investointien jälkeen	-6,5	-33,4	80,6 %	-52,1	-63,9	18,5 %	4,4
Korollinen nettovelka kauden lopussa				157,3	157,2	0,0 %	90,1
Nettovelkaantumisaste (gearing), %				104,6 %	83,3 %		50,2 %
Omavaraisuusaste, %				28,1 %	34,8 %		42,0 %
Henkilöstö kauden lopussa				3 030	3 228	-6,1 %	3 037

Liikevaihto: valuutoista merkittävää vastatuulta

Milj. euroa	4-6/2018	4-6/2017	Muutos-%	1-6/2018	1-6/2017	Muutos-%
Liikevaihto	173,7	183,2	-5,1 %	303,8	320,2	-5,1 %

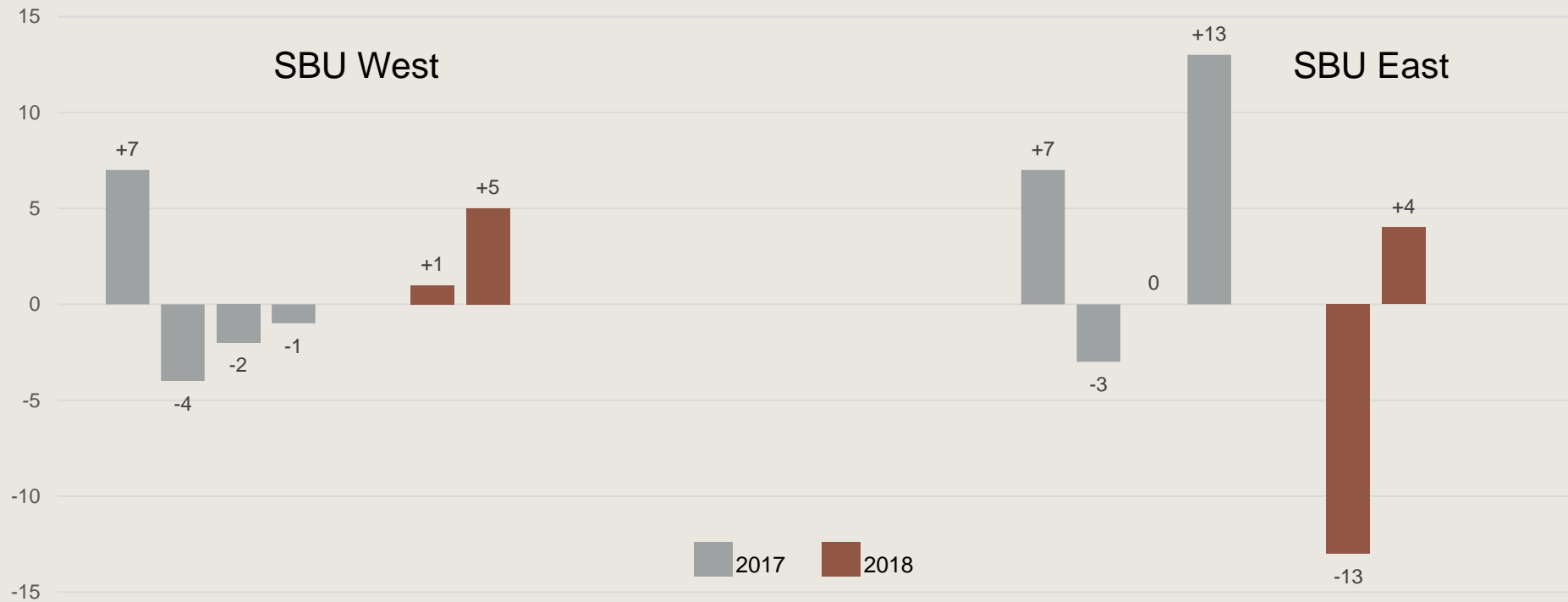
Konsernin liikevaihdon kehitys Q2/2018 vs. Q2/2017

Lisäys/vähennys, %



Volyymit kasvussa

Myyntivolyymien kehitys vuosineljänneksittäin, vaikutus liikevaihtoon, %-muutos vertailukaudesta



Toimitusvarmuus parani, uusi toiminnanohjausjärjestelmä tuo hyötyjä

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

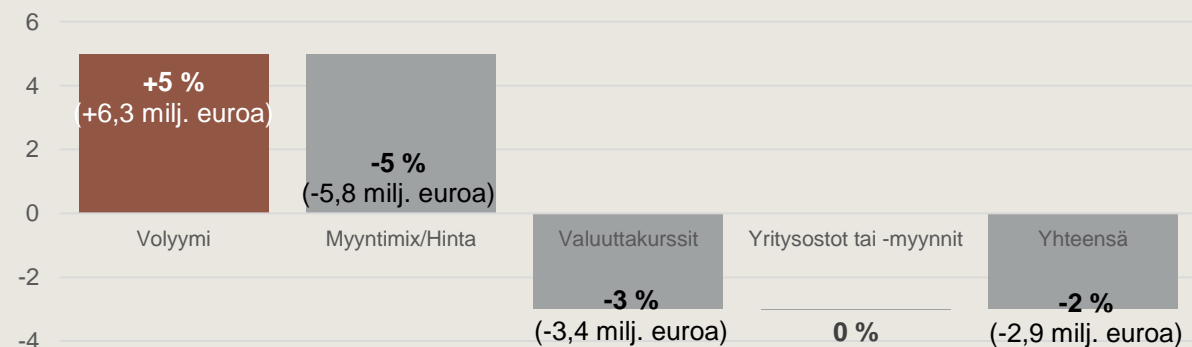
Liiketoimintayksiköt

SBU West Q2/2018

Milj. euroa	4-6/2018	4-6/2017	Muutos-%	1-6/2018	1-6/2017	Muutos-%	1-12/2017
Liikevaihto	115,1	118,0	-2,5 %	215,5	216,9	-0,6 %	379,8
Oikaistu liikevoitto	16,2	15,5	4,5 %	23,5	22,6	4,1 %	18,1
Oikaistu liikevoitto, %	14,1 %	13,2 %		10,9 %	10,4 %		4,8 %

Liikevaihdon kehitys Q2/2018 vs. Q2/2017

Lisäys/vähennys, %



Keskeistä Q2/2018

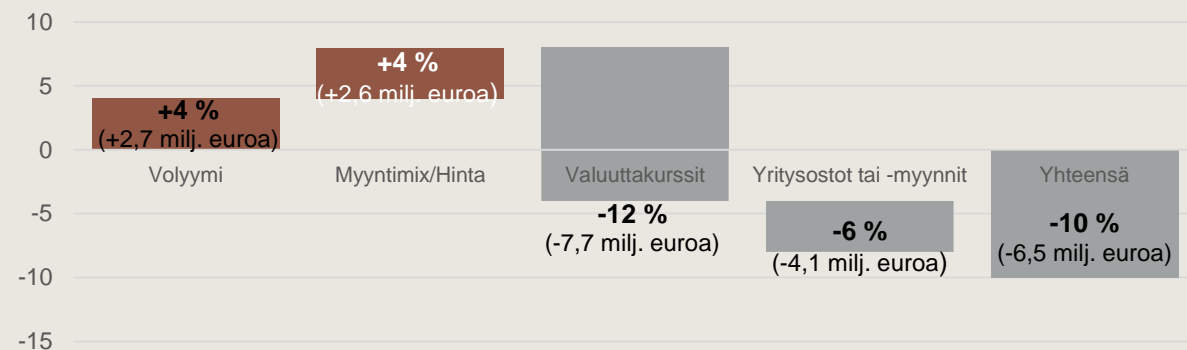
- Liikevaihto ennallaan ilman valuuttakurssien vaikutusta
- Myyntihintoja korotettiin, mutta ei riittävästi raaka-aineinflaatioon nähden
- Ruotsin jakelukanavamuutokset ja ammattikuntamyynnin kasvu heikensivät myyntimixiä
- Kiinteiden kustannusten pienentäminen paransi kannattavuutta

SBU East Q2/2018

Milj. euroa	4-6/2018	4-6/2017	Muutos-%	1-6/2018	1-6/2017	Muutos-%	1-12/2017
Liikevaihto	58,7	65,2	-10,0 %	88,3	103,3	-14,5 %	202,6
Oikaistu liikevoitto	6,8	6,4	6,3 %	4,1	5,4	-23,6 %	15,2
Oikaistu liikevoitto, %	11,7 %	9,9 %		4,7 %	5,2 %		7,5 %

Liikevaihdon kehitys Q2/2018 vs. Q2/2017

Lisäys/vähennys, %



Keskeistä Q2/2018

- Liikevaihto kasvoi 8 % ilman valuuttakurssien ja yritysmyyntien vaikutusta
- Myyntihintoja korotettiin, mutta ei riittävästi raaka-aineinflaatioon nähden
- Premium-tuotteiden myynnin suhteellinen osuus kasvoi
- Volyyymikehityksellä, myyntihintojen korotuksilla ja myyntimixillä oli myönteinen vaikutus kannattavuuteen

Tehostamisohjelman ja strategian eteneminen

Miten tästä eteenpäin: selkeys, suunta, fokus

TEHOKKUUS

- Rakennemuutos
- Tuotantoverkosto
- Portfolion ja toiminnan harmonisointi
- Prosessit

MYNNIN KASVU

- Hinnan korotukset
- Markkinakasvu
- Myynnin yhteiset prosessit

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

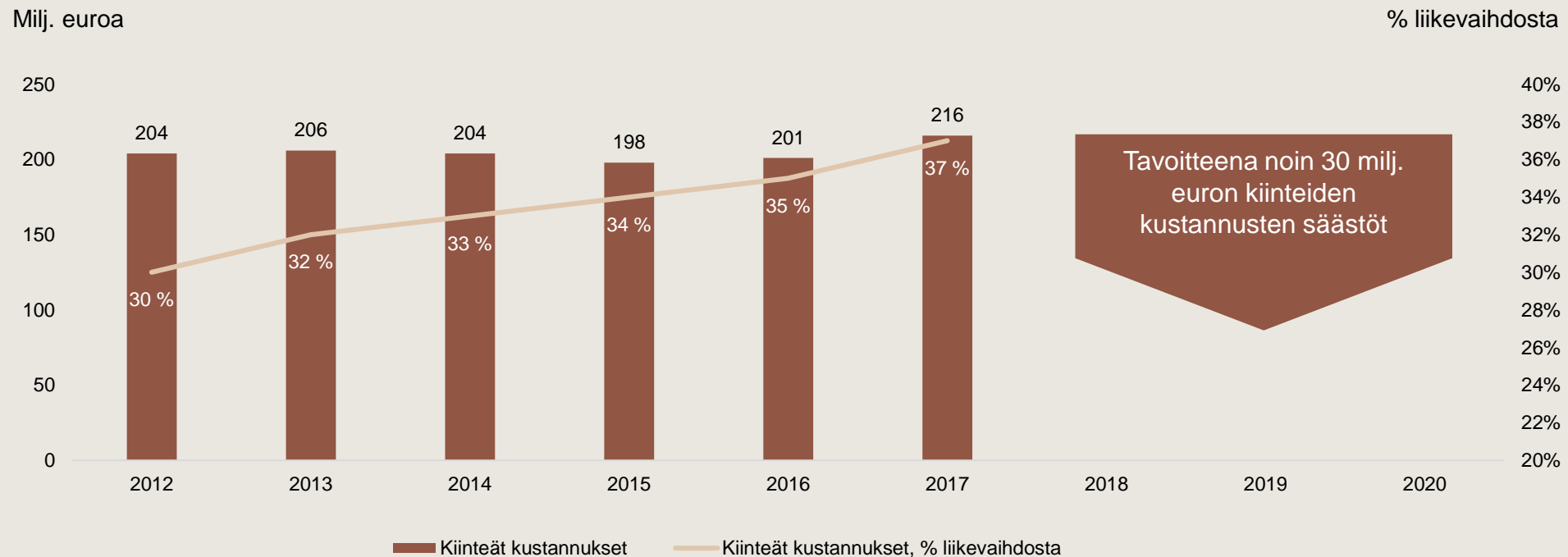
Olemme
ammattilaisia

LYHYT AIKAVÄLI

PITKÄ AIKAVÄLI

Kiinteiden kustannusten osuus liikevaihdosta on kasvanut sekä absoluuttisesti että suhteellisesti

Tikkurilan kiinteiden kustannusten kehitys ja tehostamisohjelmasta aiheutuvat säästöt



Tehostamisohjelman osa-alueet

1. Kiinteät kustannukset

- Tikkurilan henkilöstömäärän suunnitellaan pienenevän kaiken kaikkiaan arviolta 15 prosenttia eli noin 500 työntekijällä vuoden 2017 lopun tilanteeseen verrattuna.
- Muu kiinteiden kustannusten pienentäminen

2. Tuotantoverkoston optimointi

Tikkurila on toteuttanut ja suunnittelee useita tuotannon ja logistiikan optimointiin liittyviä toimenpiteitä. Venäjän tehdashanke etenee suunnitellussa aikataulussa.

3. Portfolion harmonisointi

Tikkurilassa on käynnissä valmistuskaavojen, raaka-aineiden ja tuotenimikkeiden (SKU) optimointihanke, jonka tavoitteena on puolittaa tuotenimikkeiden määrä vuoteen 2020, liiketoimintojen divestoinnit mukaan lukien.

4. Hankinnan tehostaminen

Tikkurilalla on paljon tehostamismahdollisuuksia niin suorissa kuin epäsuorissa hankinnoissa. Tavoitteena on myös vähentää sitoutunutta pääomaa sekä hakea vaihtoehtoisia raaka-aineita ja toimittajia kilpailukyvyn nostamiseksi.

5. Myynnin johtaminen

Myynnin johtamista tehostetaan digitalisoimalla myynnin seuranta ja johtamista sekä automatisoimalla palveluja.

Haastavia toimenpiteitä kilpailukyvyn parantamiseksi

Suunnitellut henkilöstövähennykset

Liiketoiminnoista luopumisten ja muiden henkilöstövähennysten seurauksena Tikkurilan henkilöstömäärä pienenee kaiken kaikkiaan arviolta 15 prosenttia eli noin 500 työntekijällä vuoden 2017 lopun tilanteeseen verrattuna.

- Liiketoiminnoista luopuminen ja liiketoimintojen lopettaminen -250 henkilöä
- Arvioitu lisävähentämistarve noin -250 henkilöä

Vähennysten arvioidaan tapahtuvan vuoden 2018 aikana.

Tikkurila käynnistää suunniteltuihin henkilöstövähennyksiin liittyvät prosessit lähiviikkojen aikana. Menettelytavat ja aikataulut vaihtelevat maasta riippuen.

30 miljoonan euron tehostamisohjelma toteutetaan 2018 aikana – hyödyt näkyvät kokonaisuudessaan vuoden 2019 aikana

Säästövaikutus 10 milj. euroa, realisoituu 2018 ja 2019	Säästövaikutus 20 milj. euroa, realisoituu 2019	Jatkuva parantaminen
<p>Toimenpide:</p> <ul style="list-style-type: none">• Balkanin liiketoiminnasta luopuminen• Saksan liiketoiminnan lopettaminen• Tehtaan sulkeminen Venäjän Stary Oskolissa <p>Kustannukset:</p> <ul style="list-style-type: none">• Saksan liiketoimintojen lopettamisesta ja suunnitelluista henkilöstövähennyksistä arvioidaan aiheutuvan noin 10 miljoonan euron vertailukelpoisuuteen vaikuttavat kustannukset vuonna 2018	<p>Toimenpide:</p> <ul style="list-style-type: none">• Kaiken kaikkiaan noin 15 prosenttia pienempi henkilöstömäärä vuoden 2017 loppuun verrattuna, yritysmyyntit mukaan lukien• Muu kiinteiden kustannusten karsiminen• Myynnin johtamisen tehostaminen• Hankinnan tehostaminen• Portfolion optimointi (raaka-aineet, valmistuskaavat, tuotenimikkeet)	<p>Toimenpide:</p> <ul style="list-style-type: none">• Tuotantoverkoston optimointi• Myynnin johtamisen tehostaminen• Hankinnan tehostaminen• Portfolion optimointi (raaka-aineet, valmistuskaavat, tuotenimikkeet)• Prosessien kehittäminen ja automatisointi

Tehostamisohjelma ja strategia etenevät

1. Rakenne- ja organisaatiomuutos
2. Suunnitelma uudesta tehtaasta Pietariin
3. Tehostamisohjelman käynnistäminen
4. Päivitetty strategia

2017

1. Balkanin alueen liiketoimintojen myynti
2. Raaka-aine-, valmistuskaava- ja tuotenimikeportfolion optimointihankkeen käynnistäminen
3. Prosessien ja vastuiden selkiyttäminen

H1 2018

1. Saksan liiketoimintojen lopettaminen
2. Tehtaan sulkeminen Venäjällä (Stary Oskol) ja muu tuotantoverkoston optimointi
3. Suunnitellut koko konsernia koskevat henkilöstövähennykset
4. Hankinnan tehostaminen
5. Myynnin johtamisen tehostaminen
6. Yhtenäinen kulttuuri

H2 2018

STRATEGIA
“Surfaces that make a difference”

1. Strategiset valinnat toimintaympäristön muutokset huomioiden
2. Innovaatiot
3. Jatkuva parantaminen
4. Vastuullisuus yritystoiminnan keskiöön

2019 →

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 ASIAKAS- TYTYTYVÄISYYS

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.

Asiakaskokemuksen parantaminen fokuksessa, erottautumistekijänä onnistunut lopputulos

Asiakas-segmentti	Osuus liikevaihdosta ¹	Tärkeimmät markkinatrendit	Tehtyjä toimenpiteitä 2018
KULUTTAJAT 	50%	<ul style="list-style-type: none">• Yksinkertaisuus, helppous, digitaaliset ratkaisut• Kestävä kehitys• Kauppojen omien merkkien osuus kasvaa	<ul style="list-style-type: none">• Asiakasymmärryksen lisääminen• Brändistrategioiden päivittäminen• Ulkomaalisegmentin kasvun tukeminen yhtenäisellä markkinointikampanjalla• Positointi ja pakkausdesign-uudistus (Beckers)• Uusien myymäläkonseptien kehittäminen ja käyttöönotto
AMMATTILAISET 	35%	<ul style="list-style-type: none">• Volyymit kasvavat kaupungistumisen ja keskiluokkaistumisen ansiosta• Korkea hintaherkkyys• Uuden sukupolven maalarit, digitaaliset ratkaisut	<ul style="list-style-type: none">• Asiakasymmärryksen lisääminen asiakassegmentointityön kautta• ProClub-palvelukonseptin kirkastaminen• Uudistettujen tuotteiden lanseeraaminen kivipinnoille• Uuden julkisivuvärikokoelman lanseeraaminen
TEOLLISUUS 	15%	<ul style="list-style-type: none">• Metallinfrastruktuurin, PC:n (korroosionesto ja tuotemaalaus) ja sähköntuotannon kysyntä kasvaa• Vaatimuksena sertifioitua maalausjärjestelmät• Korkea hintakilpailu, kompleksiset teollisuuden asiakastarpeet• Teollisesti käsitellyt puupinnat, sisäpuusegmentit	<ul style="list-style-type: none">• Jakeluverkoston kehittäminen• Avainasiakkuuksien kehittäminen• Uudet funktionaaliset pinnoitteet (paloturvallisuus, korroosionesto, säänkesto)

1) Johdon arvio

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



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

PARANNAAMME JA TURVAAMME
ILMANLAATUA TUOTTEILLAMME
JA PALVELUILLAMME.



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

OLEMME VASTUULLINEN
JA AKTIIVINEN TOIMIJA
YHTEISÖISSÄMME.



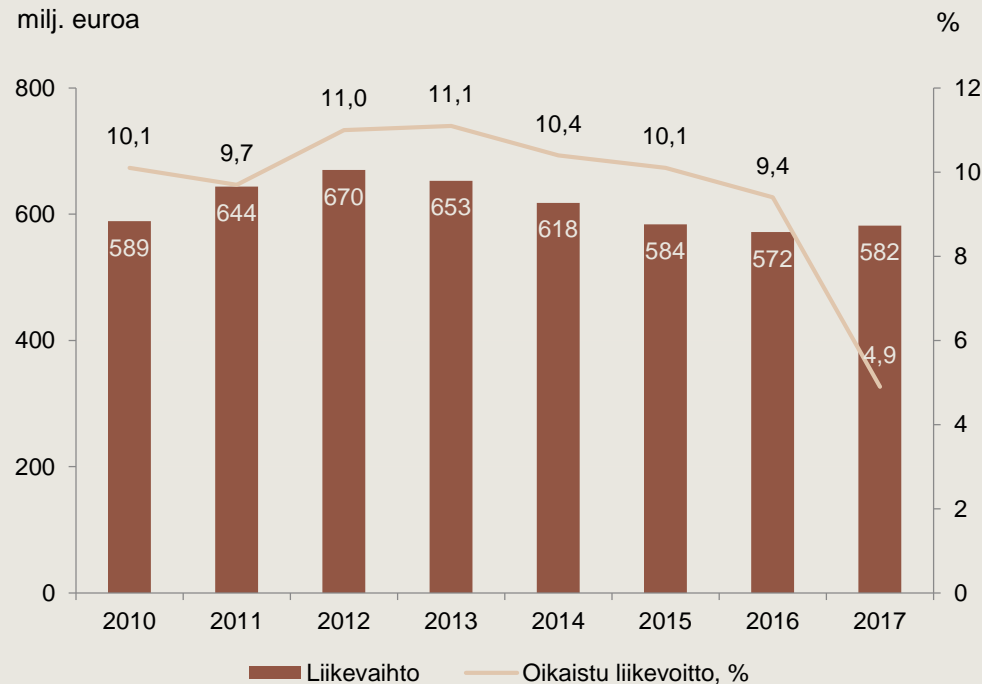
Johtopäätökset ja näkymät

Johtopäätökset

- Tehostamisohjelma etenee suunnitellusti, merkittäviä toimenpiteitä jälkimmäisellä vuosipuoliskolla
- Markkinanäkymät kohtuullisen hyvät loppuvuodelle, positiivisen volyymikehityksen odotetaan jatkuvan
- Raaka-ainemarkkinoilla edelleen hintojen nousupainetta, myyntihintojen korotuksia jatketaan

Ohjeistus vuodelle 2018 ennallaan

Tikkurilan liikevaihto ja kannattavuus 2010–2017



Vuoden 2018 näkymät ja ohjeistus

Markkinanäkymät ovat kohtuullisen hyvät kuluvalle vuodelle, vaikka asuntomarkkinoiden epävarmuus on lisääntynyt. Tikkurilalle keskeisten markkinoiden talouksien ennakoitaan kasvavan ja kuluttajien luottamus on vahvaa. Ammattilaissegmentin merkitys kasvaa, mikä vaikuttaa Tikkurila-konsernin myynnin jakaumaan. Tunnistetut toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönottoon liittyvät ongelmat on pitkälti ratkaistu ja varastojen tasoa on nostettu selvästi toimitusvarmuuden varmistamiseksi.

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

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



NORDIC QUALITY FROM START TO FINISH SINCE 1862.