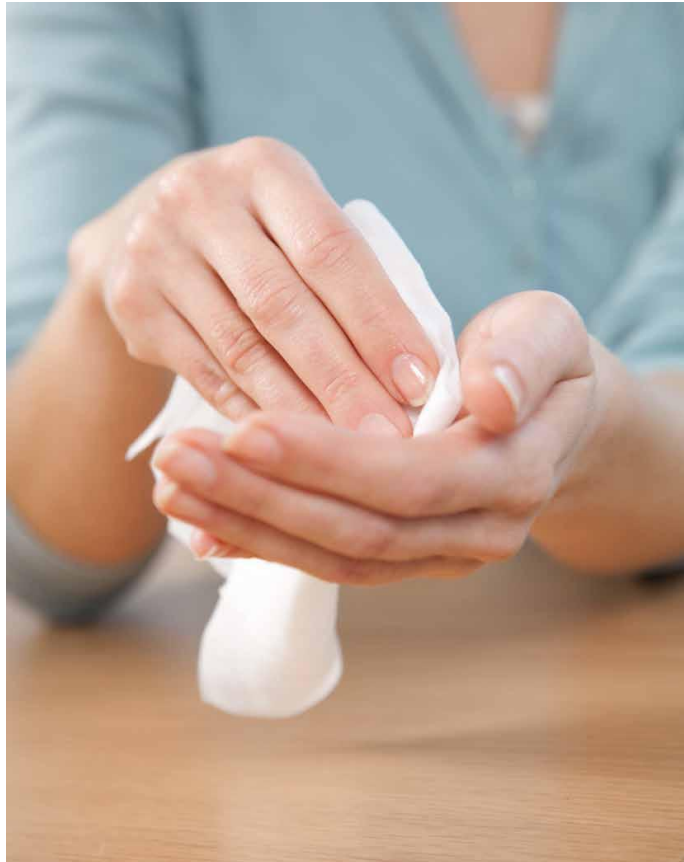




Suominen Yhtymä
Varsinainen Yhtiökokous
04.04.2012



Suominen Yhtymä
Varsinainen Yhtiökokous
04.04.2012

Nina Kopola
Toimitusjohtaja



2011 yhteenveto

2011 – Suominen uudistuu

- **Uusi pyyhintäkuitukankaiden maailmanlaajuinen markkinajohtaja yrityskaupan myötä**
 - Suominen Yhtymä Oyj allekirjoitti 4. 8. sopimuksen Ahlstrom Oyj:n kanssa yhtiön Home and Personal -kuitukangasliiketoiminnan ostamisesta noin 170 miljoonalla eurolla.
 - Kaupan ansiosta Suomisesta tuli pyyhintäkuitukankaiden maailmanlaajuinen markkinajohtaja.
 - Tuotantoyksiköt sijaitsevat Pohjois-Amerikassa, Italiassa, Espanjassa ja Brasiliassa. Kaupan ansiosta Kuitukankaat -liiketoimintayksikön liikevaihto lähes nelinkertaistui.
- **Osakeannilla kerättiin 87 miljoonaa euroa uutta pääomaa**
 - Home and Personal -kuitukangasliiketoiminnan ostoa rahoitettiin osakeannilla, jolla kerättiin 87 miljoonaa euroa nykyisiltä ja uusilta omistajilta.
 - Annin myötä Suomisen omistus pohja laajeni ja Ahlstrom Oyj nousi Suomisen suurimmaksi omistajaksi.
- **Suominen sopi uudesta syndikoidusta luottojärjestelystä**
 - Suominen sopi 150 miljoonan euron syndikaattimuotoisen lainan järjestelystä, jolla rahoitettiin kauppaa ja korvattiin Suomisen aikaisempi 44 miljoonan euron luottojärjestely.

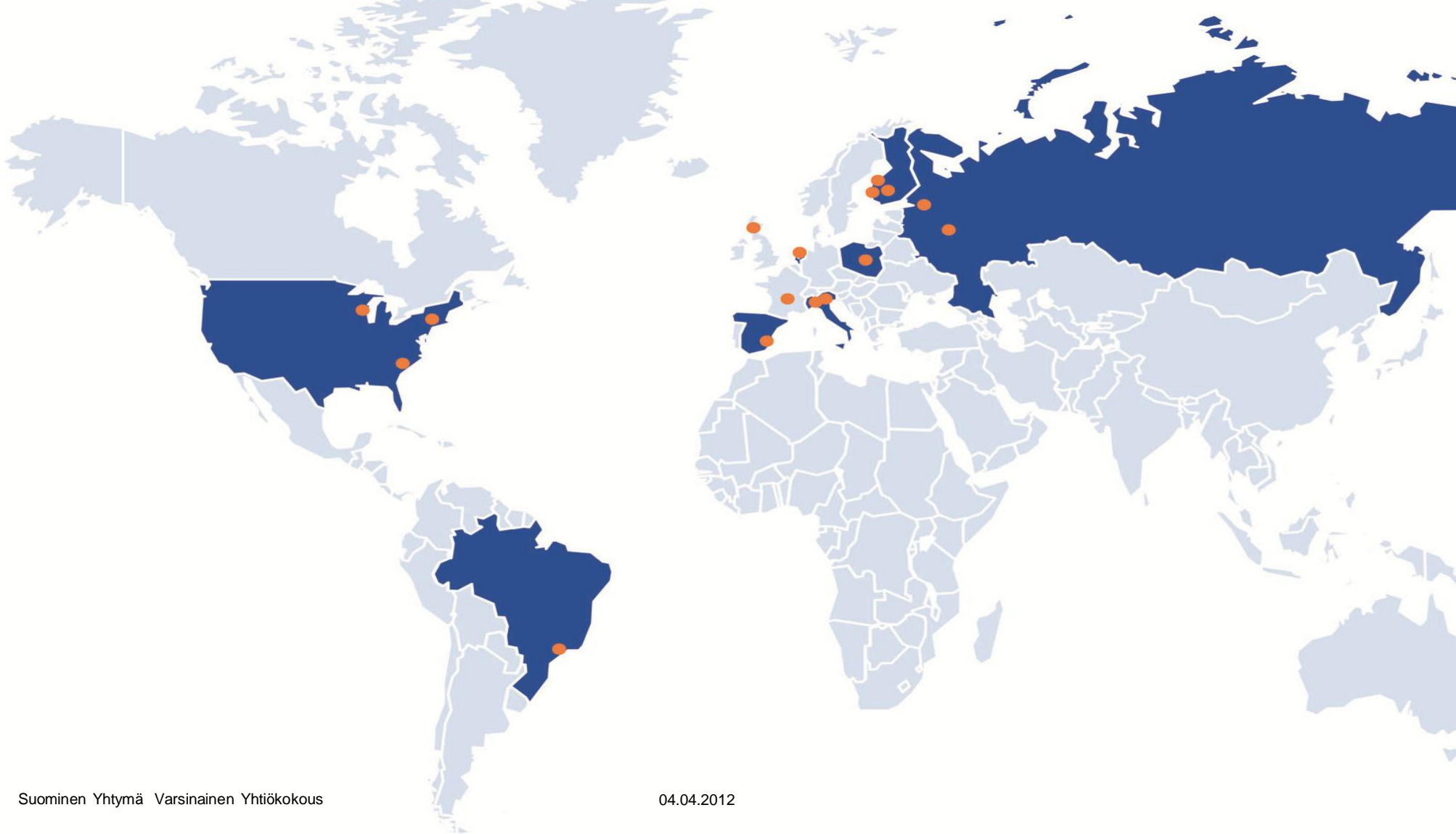
Uusi Suominen

VAHVEMPI MARKKINA-ASEMA

- Maantieteellinen laajentuminen tukemaan kasvua
 - Johtava asema kehittyneillä markkinoilla
 - Läsnäolon luoma kasvualusta Brasilian ja Venäjän kehittyvillä markkinoilla
 - Globaalit asiakassuhteet kasvun edistämiseksi



Maantieteellinen asema vahvistui



Uusi Suominen

VAHVEMPI MARKKINA-ASEMA

- Maantieteellinen laajentuminen tukemaan kasvua
 - Johtava asema kehittyneillä markkinoilla
 - Läsnäolon luoma kasvualusta Brasilian ja Venäjän kehittyvillä markkinoilla
 - Globaalit asiakassuhteet kasvun edistämiseksi
- Kattavampi pyyhintätuotteiden tarjoama
 - Tuotevalikoiman laajeneminen monipuolisen teknologia- ja raaka-aine-pohjan avulla
 - Toisiaan täydentävät myynti-, asiakaspalvelu- ja tuotekehitysresurssit

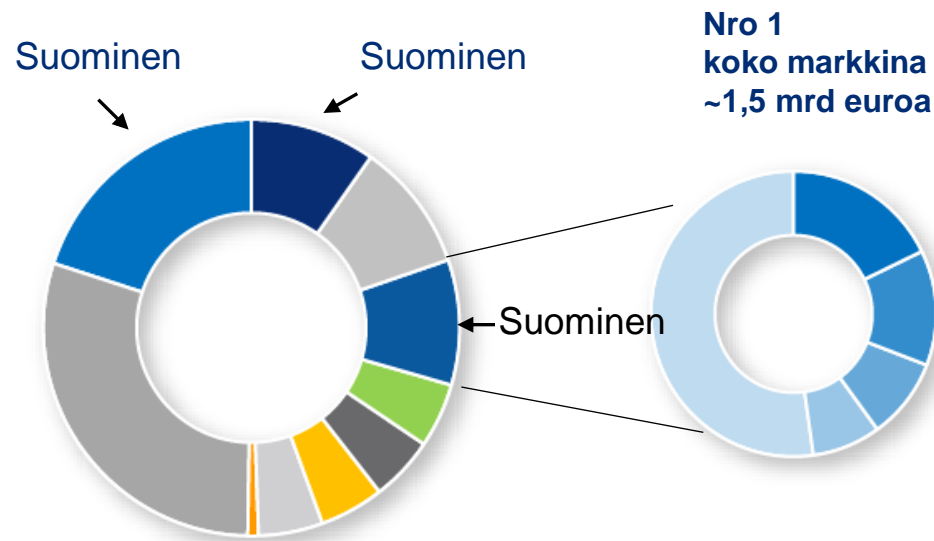


Pyyhintäkuitukankaiden globaali markkinajohtaja

Globaali kuitukangasmarkkina segmenteittäin 2009

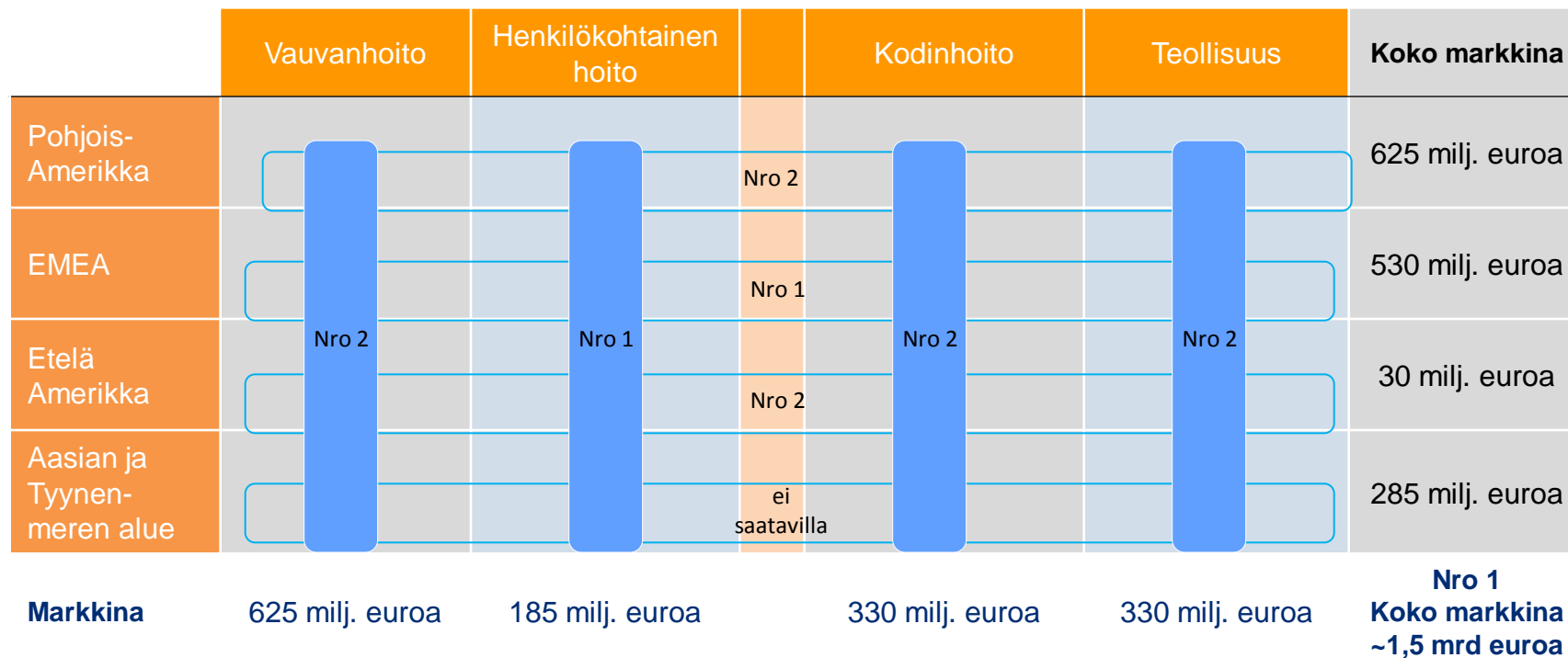
~15 mrd euroa

- Terveydenhoidon tuotteet 10%
- Tekniset kuitukankaat 10%
- Pyyhintätuotteet 10%
- Vedensuodattimet 5%
- Ilman- ja kaasusuodattimet 5%
- Kuljetusteollisuuden suodattimet <5%
- Elintarvikepakkaukset <5%
- Tapetit 1%
- Muut 30%
- Hygieniatuotteet 20%



Lähde: Johdon arvio markkina-asehasta kuitukangasmarkkinoilla vuonna 2009.

Nr 1 tai Nr 2 pyyhintätuotteiden eri segmenteissä



Lähde: Johdon arvio markkina-asetusta kuitukangasmarkkinoilla vuonna 2009.

Uusi Suominen

VAHVEMPI MARKKINA-ASEMA

- Maantieteellinen laajentuminen tukemaan kasvua
 - Johtava asema kehittyneillä markkinoilla
 - Läsnäolon luoma kasvualusta Brasilian ja Venäjän kehittyvillä markkinoilla
 - Globaalit asiakassuhteet kasvun edistämiseksi
- Kattavampi pyyhintätuotteiden tarjoama
 - Tuotevalikoiman laajeneminen monipuolisen teknologia- ja raaka-aine-pohjan avulla
 - Toisiaan täydentävät myynti-, asiakaspalvelu- ja tuotekehitysresurssit

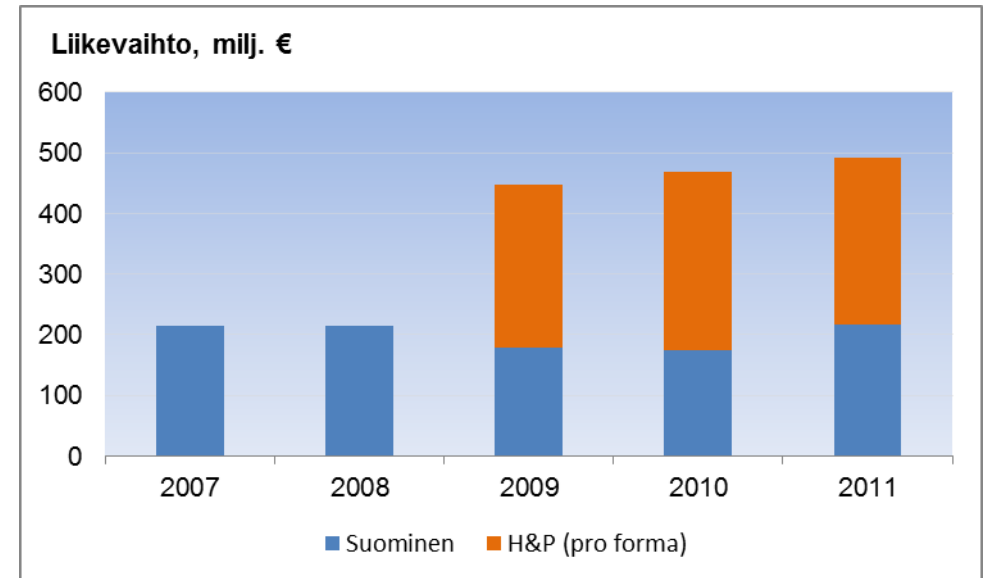
VAHVEMPI KILPAILUKYKY

- Osaamisen vahvistuminen
 - Henkilöstön ammattitaito täydentää toisiaan
 - Laajeneva teknologia- ja materiaaliosaaminen
- Synergiahyödyt
 - Innovaatiopotentiali T&K -yhteistyön kautta
 - Kasvava ostovoima



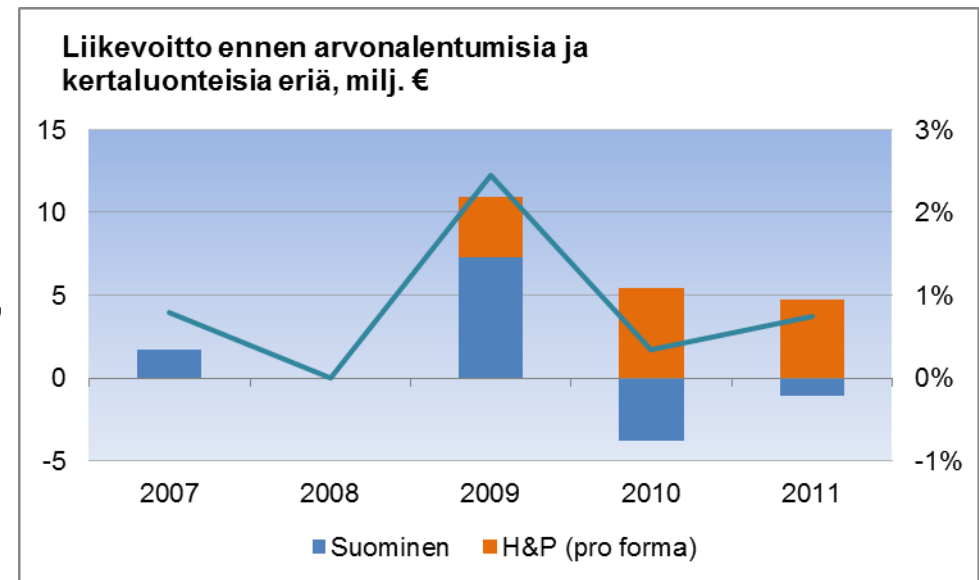
Suomisen liikevaihto

- Suominen ja varsinkin kuitukangasliiketoiminta kasvoi merkittävästi liiketoimintakaupassa.
- ”Vanhan” Suomisen liikevaihto on pysynyt tasaisena. Sen sijaan H&P:n puolella on ollut liikevaihdon kasvua.
- Ostettu liiketoiminta sisältyi virallisesti Suomisen lukuihin kahdelta kuukaudelta.



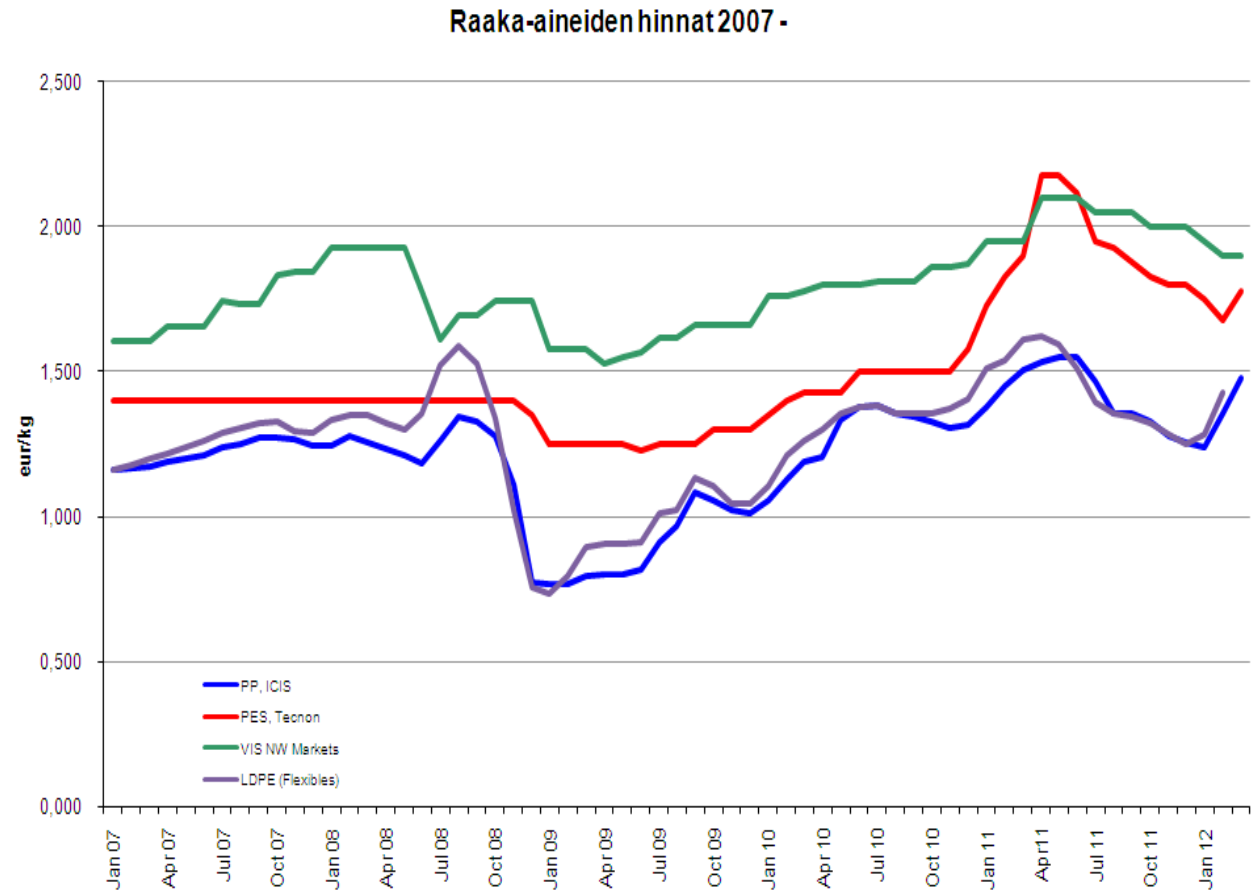
Suomisen liikevoitto

- Suomisen liikevoitto painui tappiolle vuoden 2009 jälkeen. Vuonna 2010 etenkin raaka-aineiden hintojen nousu vaikutti tähän ja vuonna 2011 volyymikehitys oli epäedullinen mm. voimakkaan kilpailun takia.
- Vuoden 2011 sisällä alkuvuosi sujui paremmin, kysynnän pehmeneminen näkyi loppuvuonna.
- Kehitys vuoden sisällä oli sama myös H&P:n liiketoiminnassa.



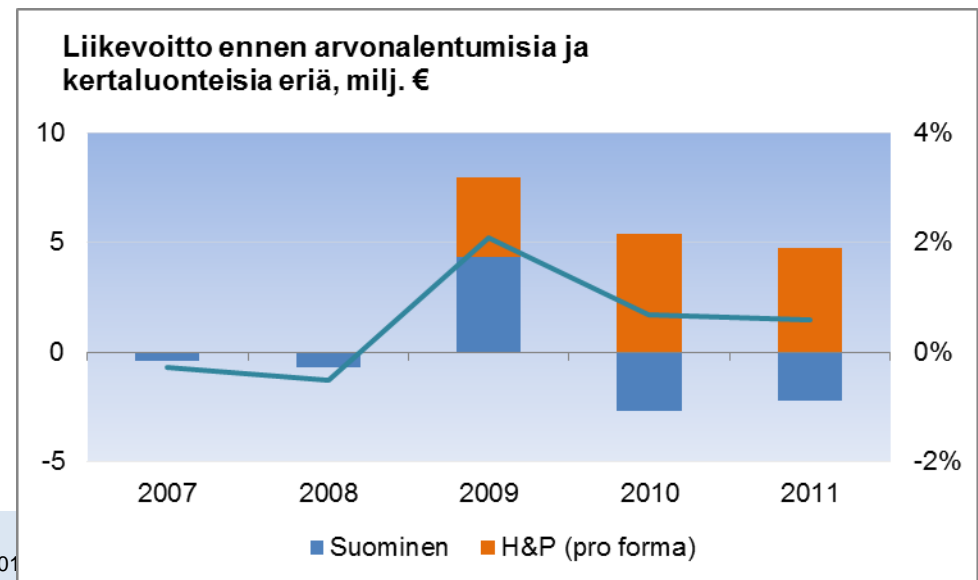
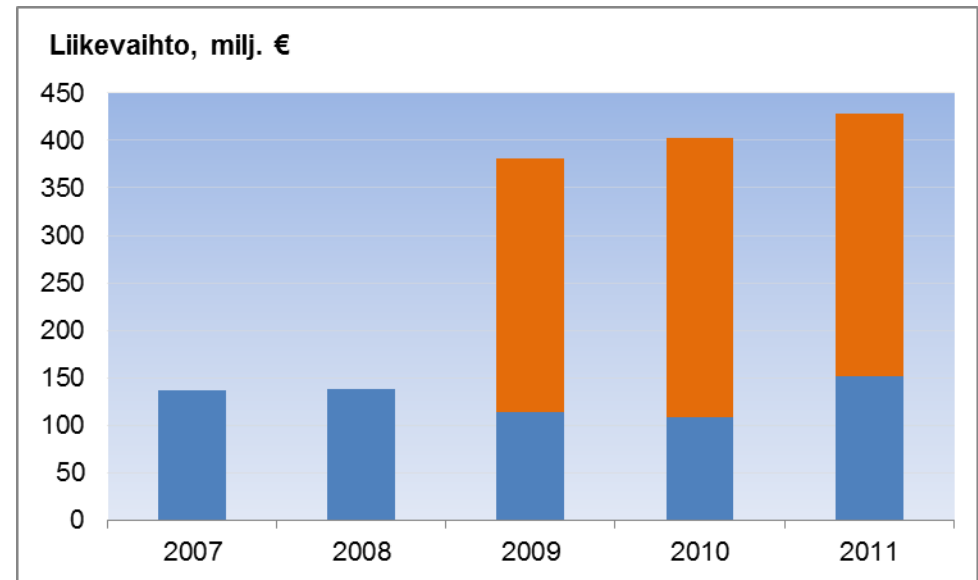
Pääraaka-aineiden hinnat

- Hinnat nousivat lähes kaksi vuotta yhtäjaksoisesti.
- Taite keväällä 2011
- Mutta, uusi nousu vuoden vaihteessa 2011-12



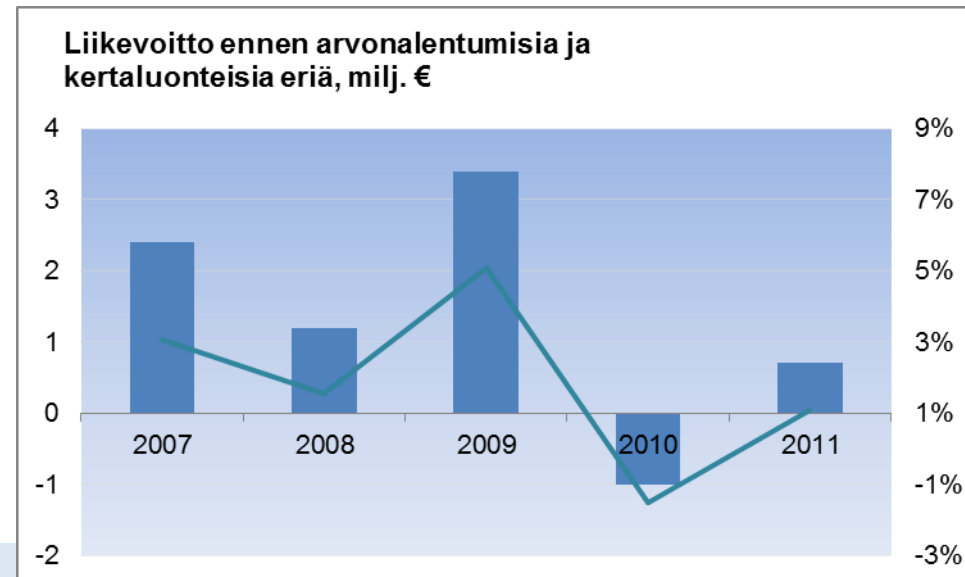
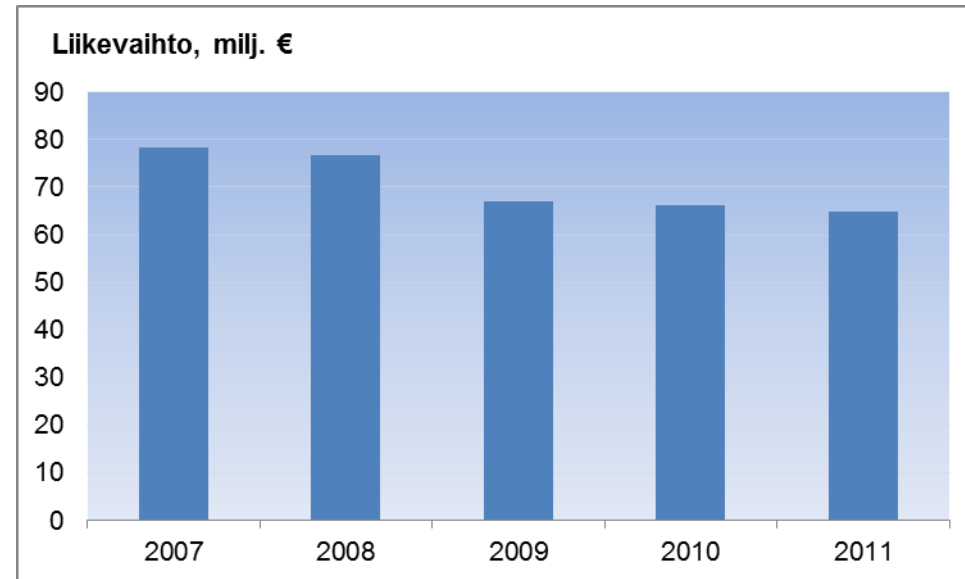
Pyyhintä

- Kuitukankailla on ollut selvää kasvua viimeisten vuosien aikana (6 % p.a.). Codi Wipesin osalta liiketoimintaa on keskitetty.
- Vuonna 2011 selvintä kasvua oli kuitukankaissa henkilökohtaisen hoidon pyyhintätuotteisiin.
- Euroopassa myynti kasvoi enemmän kuin Pohjois-Amerikassa.
- Italiassa tapahtuneen tulipalon takia yksi linja oli täysin suljettuna neljännen kvartaalin ajan
- Codin liikevaihto pieneni hiukan 2011.
- Suominen pyyhinnän tulos vaipui tappiolle 2009 raaka-ainerallin jälkeen. Sen sijaan H&P on pystynyt voitollisena.



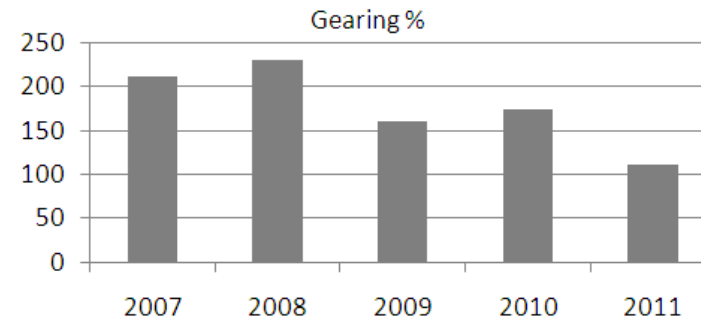
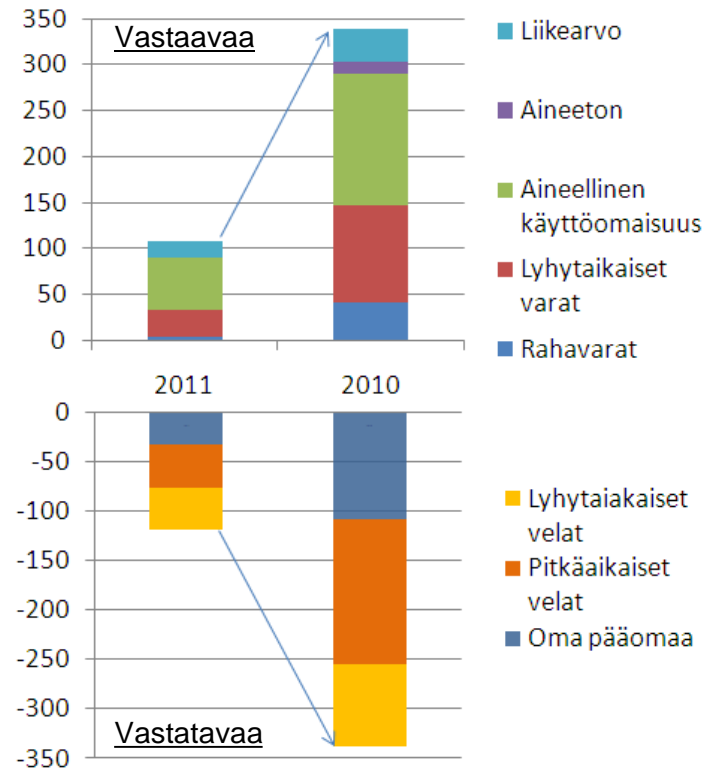
Joustopakkaukset

- Joustopakkausten liikevaihtoluvuissa näkyy Ruotsin ja Nastolan tehtaiden sulkemiset. Raaka-aineiden alemmat hinnat ovat myös korjanneet liikevaihtoa.
- Vuonna 2011 hygienia- ja turvapakkausten osuus pysyi viime vuoden tasolla, kaupan kassien sekä elintarvikepakkausten myynti laski.
- Hinnankorotuksia vietiin läpi, tämä kuitenkin johti myös asiakasmenetyksiin.
- Tehostamistoimet saatiin vietyä loppuun; Nastolan tehdas suljettiin vuonna 2011.
- Kustannusten alennus johti parempaan liiketulokseen kuin edellisvuonna.



Tase

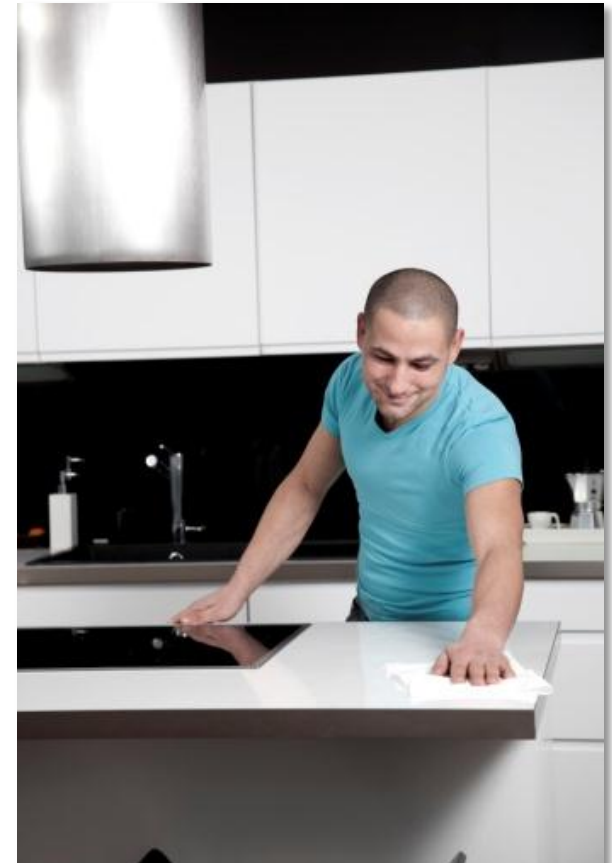
- Yrityshankinnan seurauksena tase kolminkertaistui lähes 350 miljoonaan euroon.
- Aineellisen käyttöomaisuuden ja nettoliikepääomien arvot etenkin nousivat.
- Liikearvo kasvoi, mutta suhteessa esim. omaan pääomaan laski.
- Osakerahoitus paransi omavaraisuutta ja velkaisuusastetta.





Markkinanäkymät ja tavoitteet 2012

Tuotamme tuotteita ja ratkaisuja, jotka helpottavat ihmisten arkielämää.



Peruslähtökohdat markkinoilla positiiviset

- Kuitukankaiden globaalien markkinoiden on arvioitu kasvavan liki 7% vuoteen 2015 mennessä
- Euroopan joustopakkausten kokonaismarkkinan on arvioitu kasvavan keskimäärin 2% vuodessa 2014 asti. Venäjällä ja Puolassa kasvuvauhti on kuitenkin merkittävästi korkeampi (8% ja 4%)

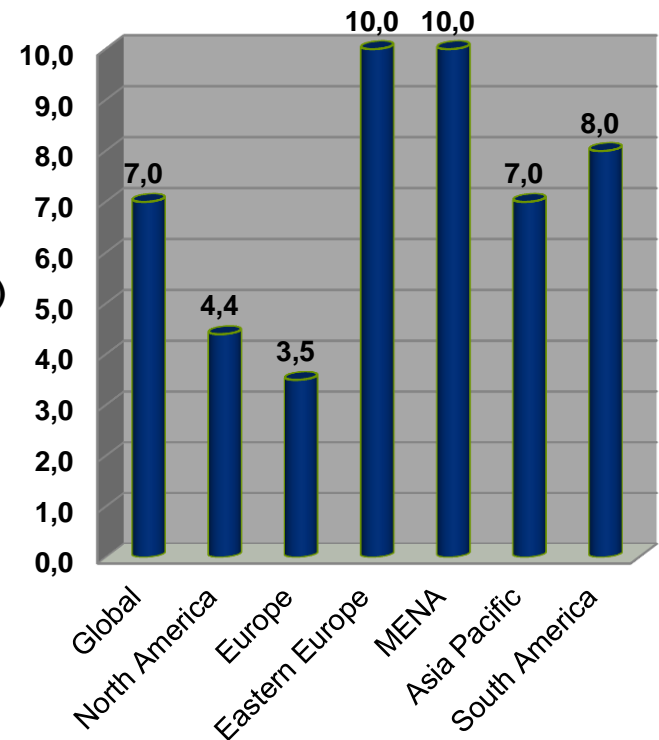
Olemme:

- NR 1. Globaaleilla kuitukangasmarkkinoilla (pyyhintä) **CAGR (%) 2010-15**
- NR 3. Euroopan kosteuspyyhemarkkinoilla
- NR 1. kaupan kasseissa Suomessa sekä johtava peluri Venäjän hygieniapakkausten markkinoilla

MUTTA

- Kilpailutilanne on kiivasta
- Kuluttajien ostokäyttäytyminen varovaista
- Raaka aineiden hinnat nousussa

Pyyhintätuotteiden markkinakasvu



Vuonna 2012 - Luomme uutta Suominen Yhtymää

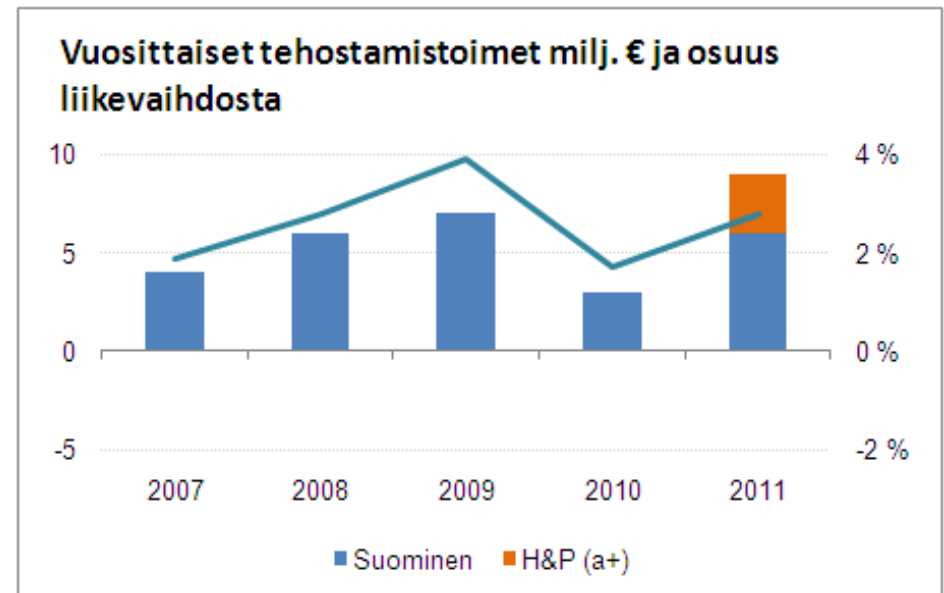
Vuoden 2012 ensisijainen tavoite on varmistaa edellytykset kannattavalle liiketoiminnalle

- Integraation loppuun saattaminen Kuitukangasliiketoiminnassa
 - Yhtenäisten toimintatapojen luominen sekä jalkauttaminen
 - Synergiahyötyjen varmistaminen
- Myynnin tehostaminen
 - Raaka-ainehintojen nopea siirtyminen myyntihintoihin
 - Asiakaskannattavuuden parantaminen
- Taseen vahvistaminen
- Toiminnan määrätietoinen ja jatkuva virtaviivaistaminen



Vuonna 2012 - Toiminnan sisäänajo ja välittömät hyödyt

- Kustannussäästöillä ja tehostamistoimilla Suominen on kyennyt tehostamaan kustannuksissaan vuosittain 2-4 % liikevaihdostaan. Home and Personal toteuttanut myös jatkuvaa toiminnan tehostamista.
- Suominen on käynnistänyt kokonaisvaltaisen ohjelman välittömien hyötyjen saamiseksi toimintojen yhdistämisestä ja synergioista.
 - Johtavan markkina-aseman hyödyntäminen
 - Hankintoihin, tuotantoon ja logistiikkaan liittyvien synergioiden saavuttaminen
 - Toimintojen rationointi ja tehostaminen
- Johdon tavoitteena on saavuttaa toimenpiteillä merkittävä tulosvaikutus



Vuonna 2012 - Parannamme tulostamme

- Suomisen liikevaihto kasvaa merkittävästi Home and Personal –liiketoiminnan lukujen sisältyessä konsernin liikevaihtoon.
- Brasilian liiketoiminnan hankinta lykkääntyy aikaisemmin arvioidusta, tarpeelliset luvat arvioidaan saatavan toukokuussa tai viimeistään kesäkuussa.
- Koko vuoden tuloksen verojen jälkeen arvioidaan paranevan vuodesta 2011.