



Suominen Yhtymä Oyj

Osavuositarkastus
1.1. – 30.6.2009

Esitys 24.7.2009

Suominen yhteensä

Tulos parani, liikevaihto aleni, kassavirta oli vahva

Milj. €	Q2/2009	Q2/2008	Q1-Q2/2009	Q1-Q2/2008	2008
Liikevaihto	43,4	55,2	90,3	109,6	214,6
Liikevoitto	1,6	0,6	5,1	0,5	-4,0
Katsauskauden voitto/tappio	0,1	-0,4	1,6	-1,3	-7,2
Tulos/osake, €	0,00	-0,02	0,07	-0,06	-0,31
Liiketoiminnan rahavirta, €	0,26	-0,01	0,87	0,13	0,80

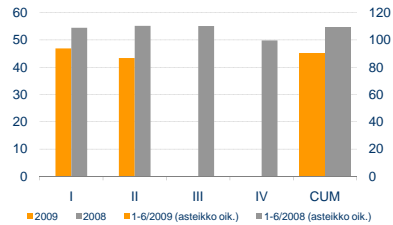
- Suomisen ensimmäisen vuosipuoliskon tulos oli voitollinen, vaikka myynti aleni.
- Liikevaihto laski sekä edellisvuodesta että Q1:stä.
- Raaka-ainehinnat nousivat edelleen seuraten öljyn ja naftan hintoja.
- Portaattain huipulle –ohjelmalla 4 M€n positiivinen vaikutus.
- Myynnin marginaalit paranivat.
- Liiketoiminnan rahavirta pysyi vahvana.

Toiminnallinen tulos

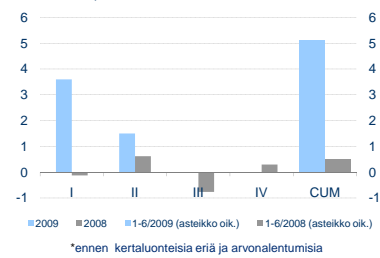
Voitollinen tulos, alentuneet kustannukset

- Liikevaihto 90,3 M€ (109,6).
- Liikevaihto aleni 18 %.
 - Taloudellinen tilanne vaikuttaa myös päivittäistavaroiden kulutukseen.
 - Asiakkaat ovat varautuneet taantumaan pienentämällä käyttöpääomaansa.
- Liikevoitto 5,1 M€ (0,5).
 - Kustannustaso selvästi viimevuotista alempi.
 - Myynti- ja raaka-ainehintojen väliset marginaalit pienenevät Q1:stä, mutta olivat edellisvuotta paremmat.
 - Rahoituserät olivat 3,1 M€ sisältäen sijoitusvarojen alaskirjauksia 0,5 M€. Tulos ennen veroja oli 2,0 M€.

Liikevaihto, M€



Liikevoitto, M€

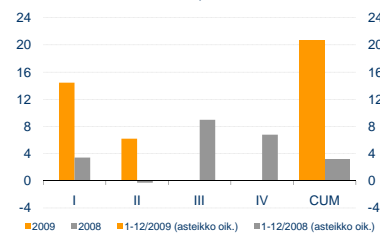


Rahoitus

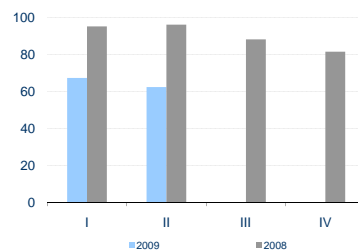
Vahva rahavirta

- Vahva liiketoiminnan rahavirta: 20,6 M€ (3,1).
- Käyttöpääomaa vapautui 13,1 M€ (sitoutui 1,7).
- Myyntisaatavia myyty pankille 9,9 M€
- Investoinnit olivat 1,4 M€ (2,0).
- Lainojen nettolyhennykset ensimmäisellä vuosipuoliskolla olivat 19,2 M€, 12 kuukauden nettolyhennykset 33,8 M€
- Velkojen suhde omaan pääomaan, johon pääomalainat on sisällytetty 122,6 % (152,7).

Liiketoiminnan rahavirta, M€



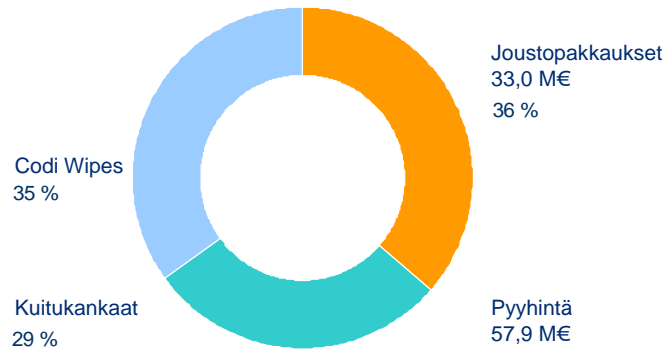
Nettovelka, M€



Liikevaihdon jakauma

Q1- Q2/2009

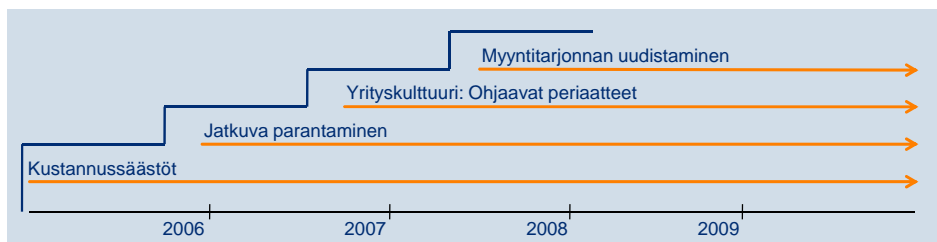
90,3 M€



Suomisen kehitysohjelma

Toiminta on tehostunut strategisen Portaat huipulle –ohjelman avulla

- Kehitysohjelma sisältää järjestelmällisiä prosesseja kustannusohjan parantamiseksi, toiminnan tehostamiseksi, uusmyynnin saamiseksi sekä kannattavuuden parantamiseksi.
- Yrityskulttuurin muutos tukee kehitystä.
- Kustannussäästöt ja tehostamistoimet ovat neljänä vuonna tuottaneet 5 M€ vuosittain; vuonna 2009 on kuuden ensimmäisen kuukauden aikana saavutettu 4 M€n säästöt.
- Myynnin hankkeet, esim. Joustopakkausten Amer-tuoteperheen kaupallistaminen, uusien pyyhintämateriaalien lanseeraukset sekä Venäjän uusmyynnin kehitys ovat edistyneet hyvin.



Toimiala: Pyyhintä

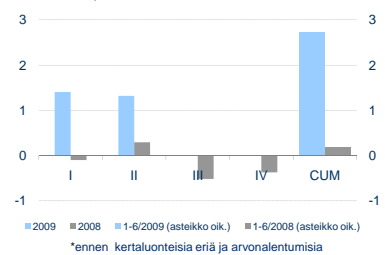
Alentuneet toimintakustannukset

- Liikevaihto, 57,9 M€, aleni 20 % edellisvuodesta. Molempien yksiköiden ja useimpien liiketoimintasegmenttien toimitusmäärät pienenivät.
- Liikevoitto 2,7 M€ (0,2).
- Kustannuspohja parani sekä Codi Wipesissä että Kuitukankaissa.

Liikevaihto, M€



Liikevoitto, M€

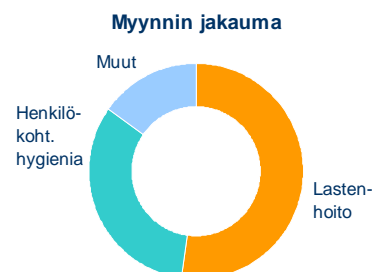


Toimiala: Pyyhintä

Codi Wipes

- Liikevaihto aleni 11 %.
- Kaikkien tuoteryhmien myynti aleni, mutta aleneminen oli selvintä merkkituotteiden kohdalla.
- Kannattamattomia tuoteryhmiä karsittiin.
- Uudistetun tuoteportfolion ansiosta marginaalit olivat edellisvuotta paremmat.
- Kustannussäästöt ovat toteutuneet rationointiohjelman mukaisesti.

	Q2	LY	Q1-Q2	LY
Liikevaihto, M€	15,9	-8 %	31,8	-11 %



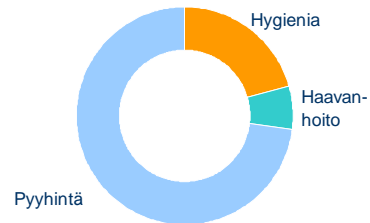
Toimiala: Pyyhintä

Kuitukankaat

- Liikevaihto aleni 26 %.
- Pyyhintämateriaalin toimitukset alenivat. Myös hygieniautuotemateriaalin toimitukset laskivat hieman.
- Myynnin marginaalit olivat edellisvuotta paremmat, vaikka raaka-aineklausuulit alensivat keskimyyntihintoja Q2:lla.
- Kesäkuulle suunniteltu lomautusjakso peruttiin saatujen lisätilausten ansiosta.
- Toimintakulut alenivat, saanto nousi ja hävikki pieneni.

	Q2	LY	Q1-Q2	LY
Liikevaihto, M€	13,9	-34 %	30,8	-26 %

Myynnin jakauma



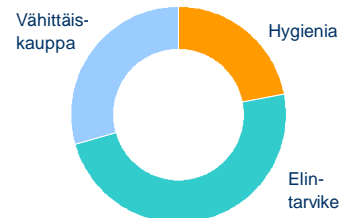
Toimiala: Joustopakkaukset

Liikevaihto aleni

- Liikevaihto, 33,0 M€, aleni 13 %.
- Hygienia- ja kaupan pakkausten myynti aleni, samoin kuin turva- ja systeempakkausten.
- Elintarvikepakkausten myynti oli edellisvuoden tasolla. Myynti Venäjälle pysyi myös ennallaan.
- Myyntihinnat alenivat sekä edellisvuodesta että Q1:stä.

	Q2	LY	Q1-Q2	LY
Liikevaihto, M€	16,6	-12 %	33,0	-13 %

Myynnin jakauma

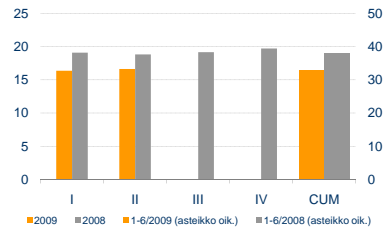


Toimiala: Joustopakkaukset

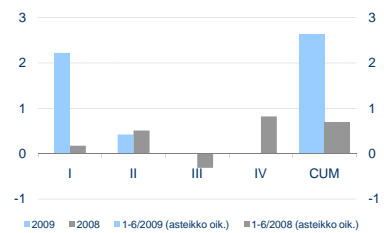
Liikevoitto parani

- Liikevoitto 2,6 M€ (0,7).
- Raaka-ainehinnat laskivat edellisvuodesta. Q1:llä alkanut hintojen nousu jatkui myös Q2:lla.
- Myynnin marginaalien paraneminen vaikutti enemmän kuin määrien pudotus.
- Henkilöstökustannukset, kiinteät kulut ja ostotoiminnan kulut alenivat.
- Turva- ja systeempipakkaukset –segmentillä aloitettu neuvottelut mahdollisista lomautuksista syksyllä.

Liikevaihto, M€



Liikevoitto, M€



Loppuvuoden näkymät

Ohjaus ennallaan

- Suomisen tuotteiden kysynnän kehitystä arvioidaan lähinnä asiakkaiden kanssa tehtyjen sopimusten ja käyttöennusteiden perusteella. Lähiajan käyttöennusteet osoittavat edellisvuotta alempia määriä, johtuen kulutuskysynnän vaimenemisesta, päivittäistavaroiden kulutuksen rakenteen muutoksista sekä asiakkaiden varastotasojen alentumisesta.
- Suomisen liikevaihdon arvioidaan pienenevän edellisvuotisesta niin yleisen taloudellisen tilanteen kuin liiketoimintayksiköiden rationointitoimenpiteiden vuoksi.
- Toiminnan painopiste on kannattavuuden parantamisessa sekä kassavirtojen ja pääomarakenteen vahvistamisessa. Portaat huipulle –tehostamisohjelmaa jatketaan koko konsernissa ja sen odotetaan parantavan Suomisen kilpailukykyä.
- Muoviraaka-aineiden hintojen kehitys on alkuvuoden aikana ollut nouseva pohjalla olevan kysynnän vaimeudesta huolimatta.
- Koko vuoden toiminnallisen tuloksen ja tuloksen verojen jälkeen arvioidaan paranevan edellisvuotisesta, mutta toisen vuosipuoliskon tuloksen ei arvioida yltävän ensimmäisen tasolle.

Painopistealueet syksyllä 2009

Periksiantamaton työ jatkuu

- Kustannuskuri ja rakenteiden parantaminen
 - Kustannustehokkuuden jatkuva parantaminen
Portaat huipulle –ohjelman avulla
 - Codi Wipesin kannattavuusohjelman loppuunsaattaminen
- Käyttöpääoman hallinta ja kassavirta
 - Hyvän suunnan ja vauhdin säilyttäminen
- Uuden kannattavan liiketoiminnan etsiminen
 - Uutuustuotteiden myynnin lisääminen
 - Myyntiprosessien parantaminen
- Proaktiivisen ja tuloshakuisen yrityskulttuurin edistäminen
 - Ohjaavien periaatteiden jalkauttaminen kaikkiin yksiköihin

