

Yhtiökokous 2015

Toimitusjohtajan katsaus

Nina Kopola
toimitusjohtaja



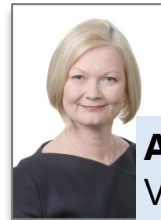
Suomisen johtoryhmä ja laajennettu johtoryhmä



Nina Kopola
Toimitusjohtaja



Larry L. Kinn
Tuotantolaitokset



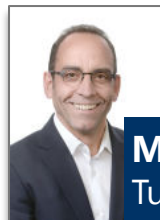
Anu Heinonen
Viestintä ja IR



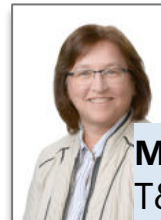
Saara Söderberg
Markkinointi ja
tuotehallinta



Tapio Engström
Talousjohtaja



Mimoun Saïm
Tuotantolaitokset



Margareta Huldén
T&K



Timo Hiekkaranta
Convenience



Hannu Sivula
Henkilöstö



Roberto Pedoja
Teknologia



Lynda A. Kelly
Care



Dan Dunbar
Hankinnat



Timo Rautakorpi
Tietohallinto

Sisältö

- Suominen ja vuosi 2014 lyhyesti
- Markkinakatsaus
- Taloudellinen katsaus 2014 ja näkymät vuodelle 2015
- Strategian toteuttaminen vuonna 2012–2014
- Strategia kaudelle 2015–2017
- Yhteenveto 2014

Suominen ja vuosi 2014



Vuoteen 2014 sisältyi useita onnistumisia

Uusi organisaatio,
kaksi
liiketoiminta-aluea.

Liiketoimintaa
laajennettiin
Etelä-Amerikkaan.

Jousto-pakkauksis-
ta luovuttiin –
Suomisesta
100 %
kuitukangasyhtiö.

Rahoituspohjaa
laajennettiin ja
monipuolistettiin.

Kannattavuus parani
selvästi ja
taloudellinen
asema
vahvistui.

Päivitetty strategia
tähtää
kannattavaan
kasvuun.

Kasvustrategiaa
toteuttava
investointiohjelma
käynnistyi.

Kaksi liiketoiminta-aluetta, Convenience ja Care

Convenience

- Tärkeimmät loppukäyttökohteet:
 - **Pyyhintä** (vauvanhoito, kotitaloudet, henk.koht. hygienia, teollisuus)
 - **Matkailu- ja ravintola-alan** sovellukset
- Liikevaihto (2014): 369,4 milj. euroa, 92 % konsernin liikevaihdosta.

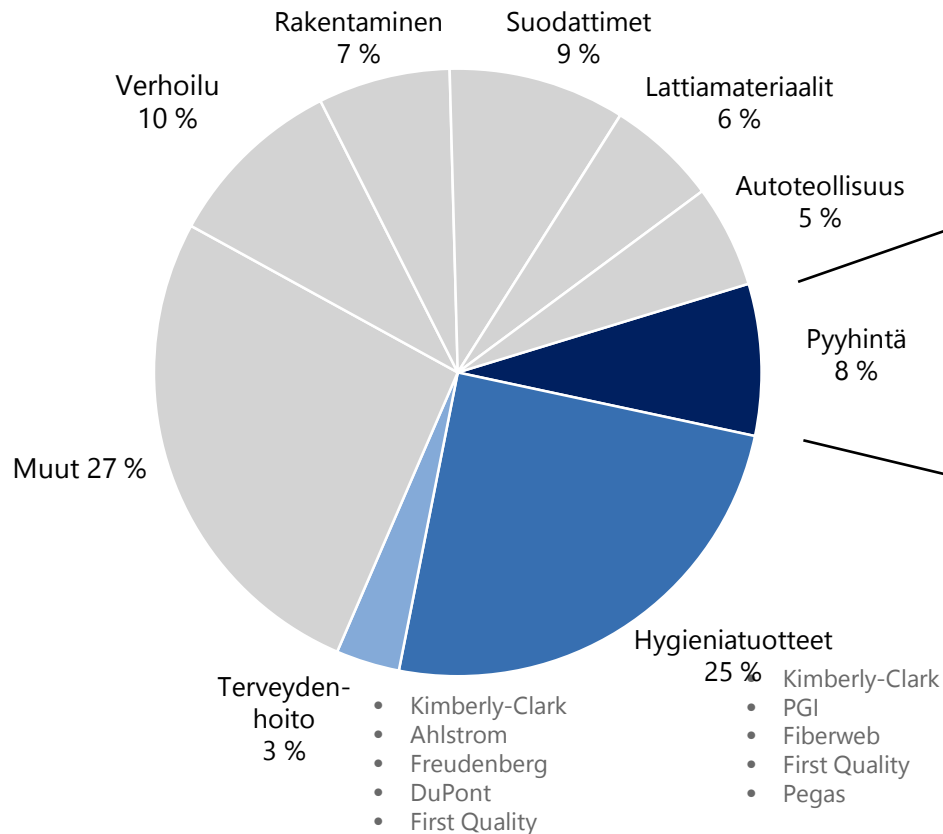
Care

- Tärkeimmät loppukäyttökohteet:
 - **Hygieniatuotteet** (esim. terveysiteet, inkontinenssisuojat, vaipat)
 - **Terveydenhuollon tuotteet** (esim. Haavataitokset, leikkaussaliliinat- ja maskit, kipsipehmusteet)
- Liikevaihto (2014): 32,3 milj. euroa, 8 % konsernin liikevaihdosta

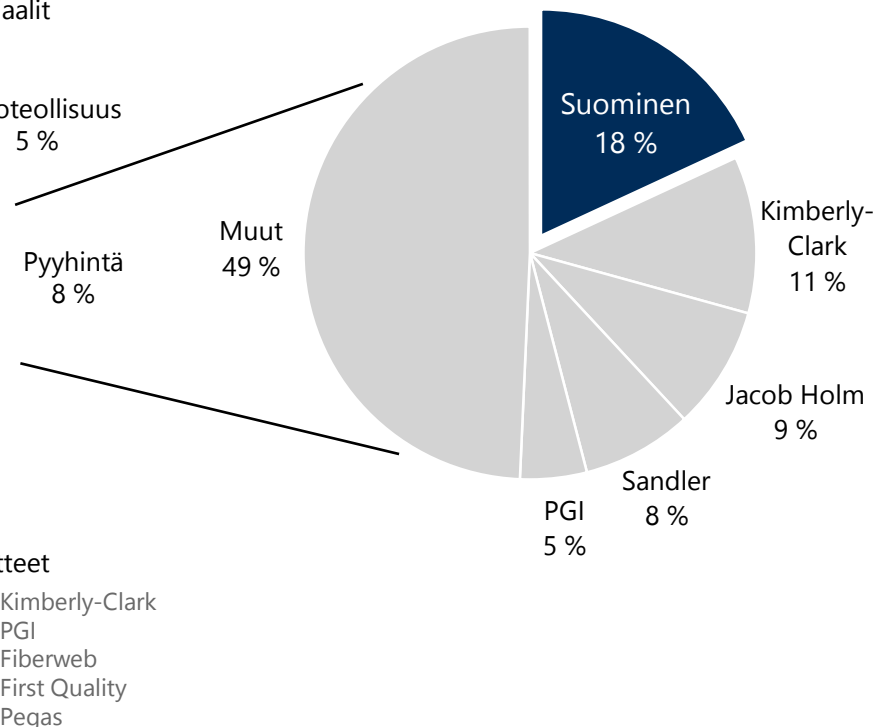


Suominen on markkinajohtaja pyyhintätuotteiden kuitukankaissa, haastaja muilla markkinoillaan

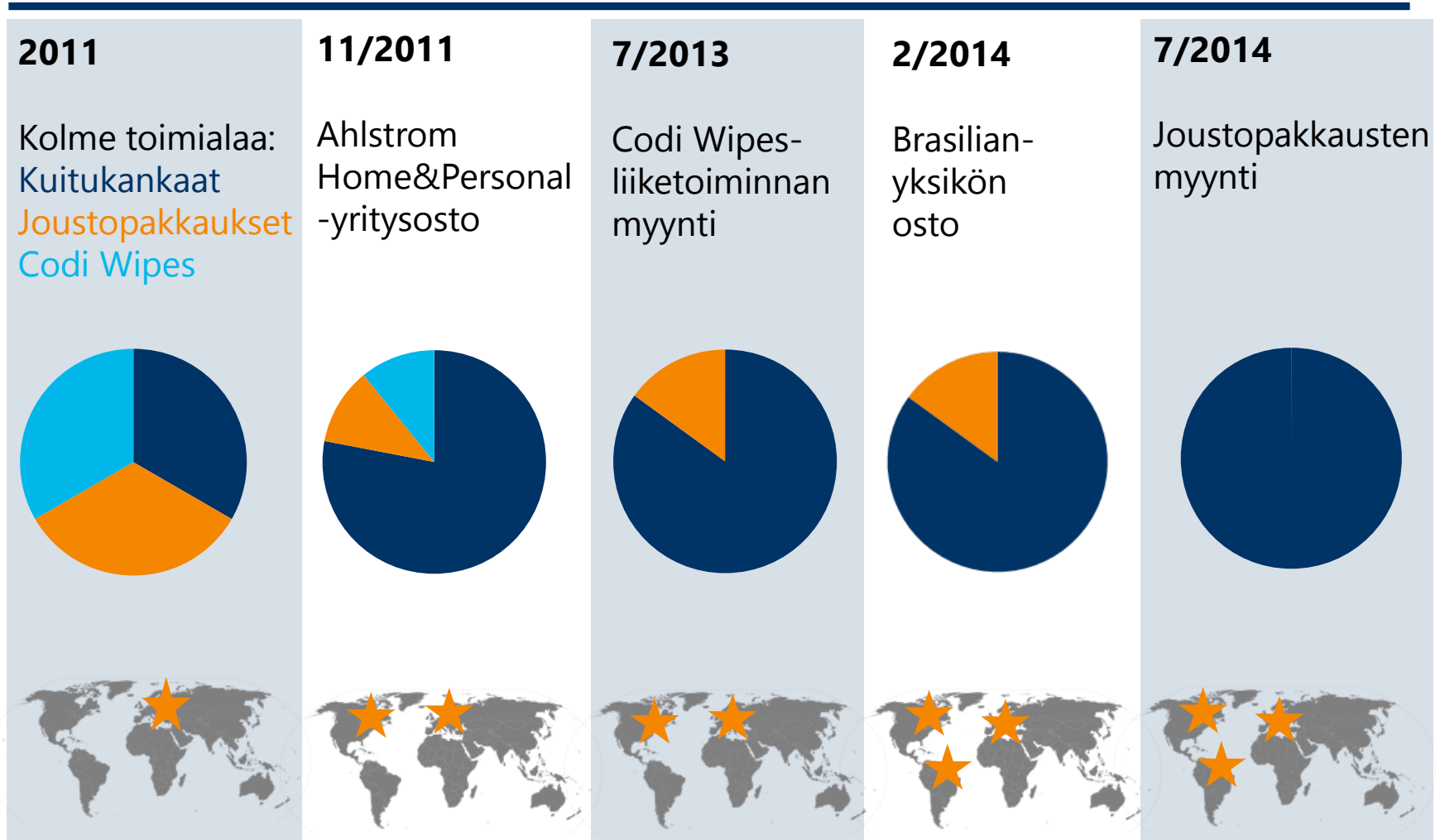
Kuitukangasmarkkinat yhteensä ~26 mrd euroa



Suominen #1 Pyyhintä ~2,1 mrd euroa

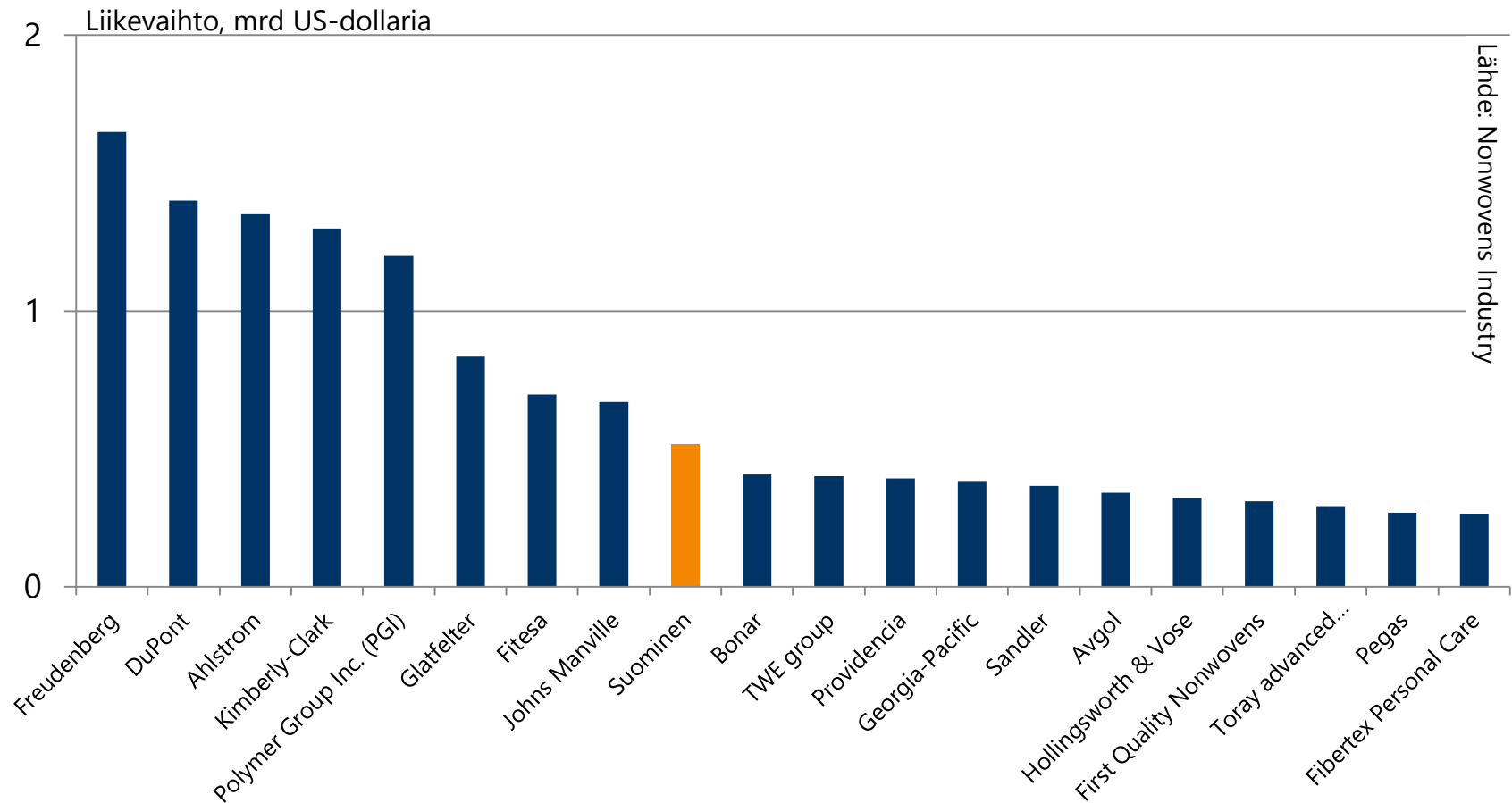


Suominen on muuntautunut nopeasti kolmella mantereella toimivaksi kuitukangasyhtiöksi



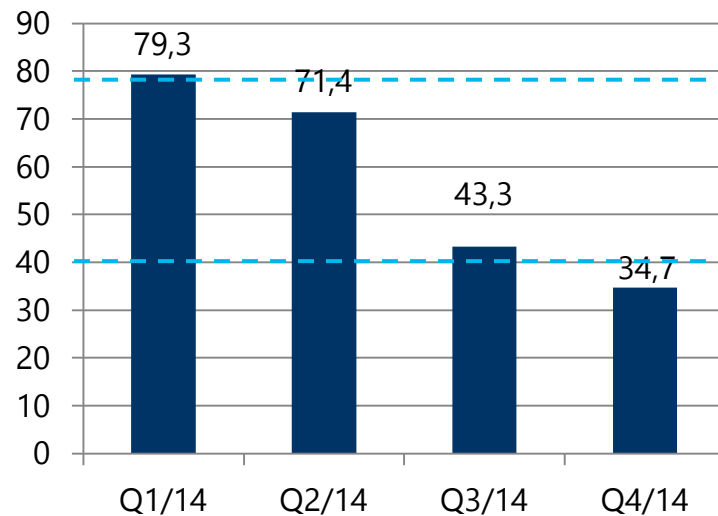
Liikevaihdon jakauma toimialoittain ja toiminnan maantieteellinen kattavuus 2011-2014.

Suominen on maailman suurimpien kuitukangasvalmistajien joukossa

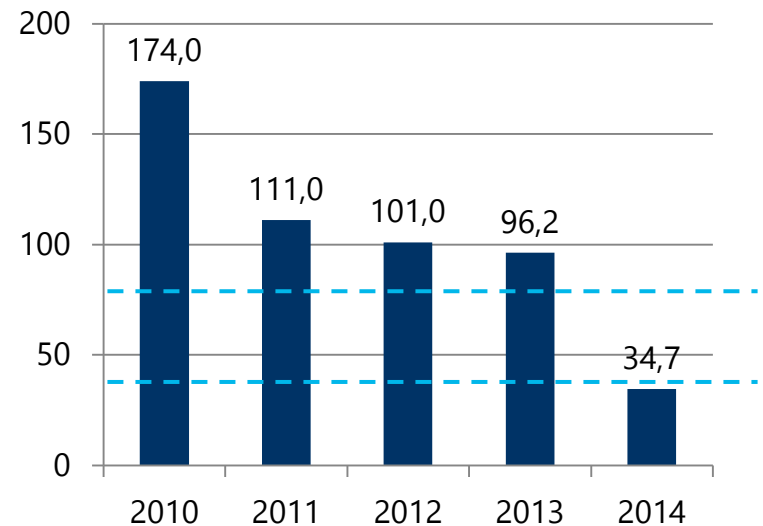


Rahoituspohjaa monipuolistettiin

Velkaantumisaste, %



Velkaantumisaste, %



- Taseen vahvistuminen mahdollisti uudelleenrahoituksen.
- Velkaantumisasteen tavoitetaso 40–80 %.

Suomisen tarkoitus

***Our purpose is
to make nonwovens continuously better
for people.***

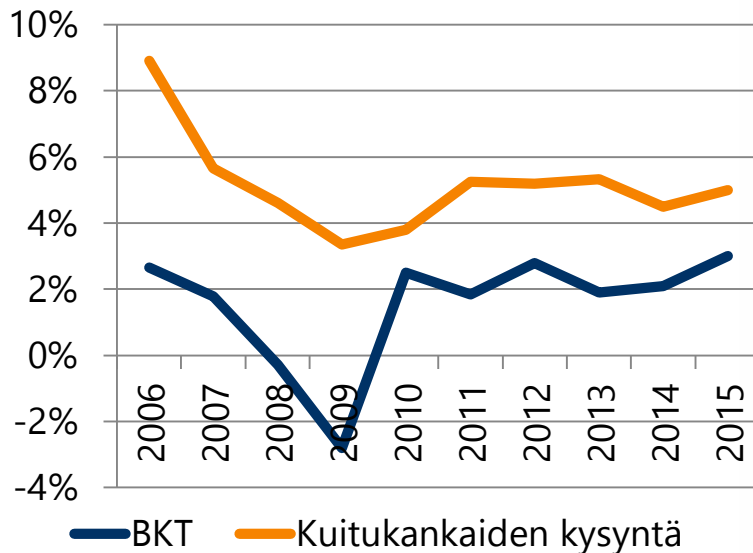
Tehtävämme on valmistaa kuitukankaita. Kehitämme niitä jatkuvasti ja muokkaamme myös omaa toimintaamme kaikin tavoin paremmaksi. Tuotteemme hyödyttävät viime kädessä tavallisia ihmisiä eri puolilla maailmaa.

Markkina- katsaus

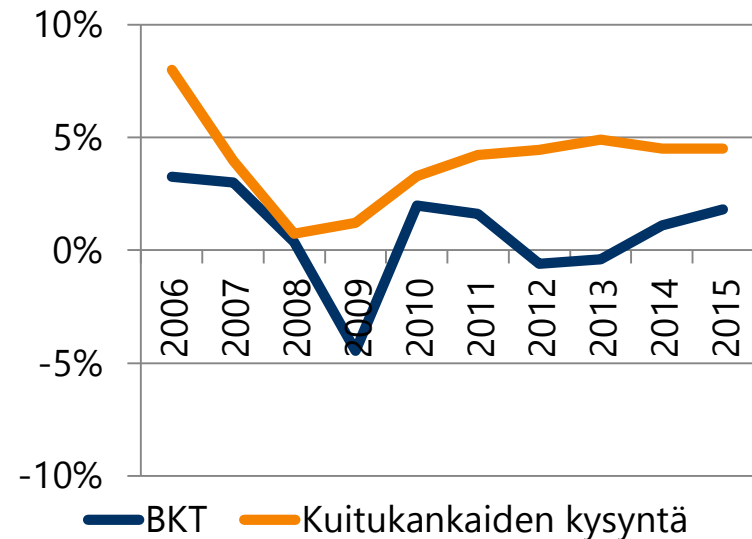


Kuitukankaiden kysynnän kasvu ylittää tyypillisesti bruttokansantuotteen kasvun

USA



Eurooppa

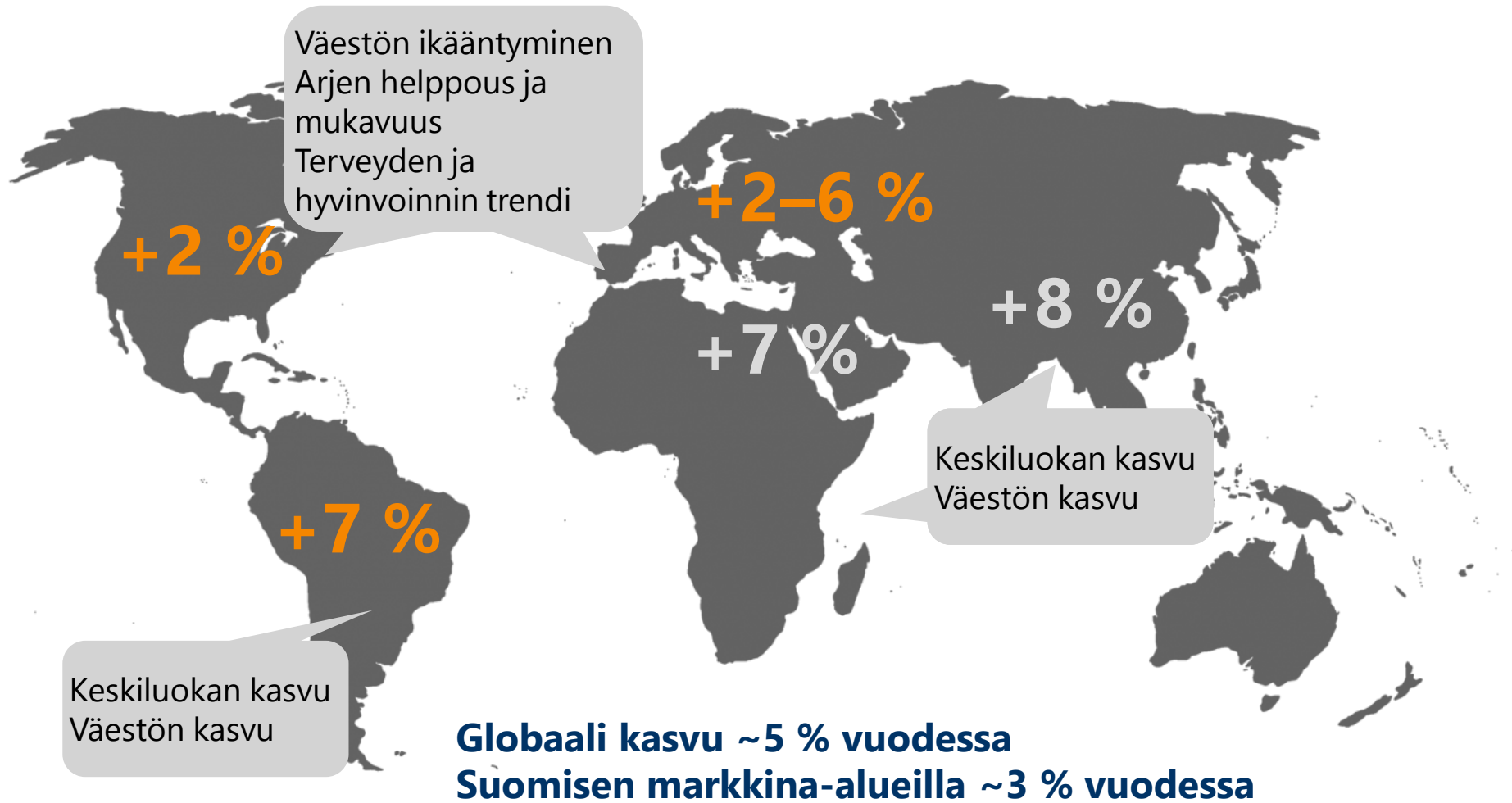


2014–2016 BKT:t ovat ennusteita.

Euroopan osalta BKT koskee euroalueen maita.

Kuitukankaiden kysynnän osalta kaaviot kuvaavat kysynnän arvon USD-määräistä kasvua. Vuoden 2006–2010 luvut ovat toteutuneita, 2011–2015 ennusteita.

Kysyntä kasvaa kaikilla markkina-alueilla



Globaali kasvu ~5 % vuodessa
Suomisen markkina-alueilla ~3 % vuodessa

Suomisen tuotteilla on kysyntää sekä kehittyvillä että kehittyneillä markkinoilla

USD 14 000+

Kotitalouksien pyyhintätuotteet

USD 10 000+

Inkontinenssituotteet

USD 7 000+

Vauvanhoitopyyhkeet

USD 4 000+

Kertakäyttövaipat

USD 1 000+

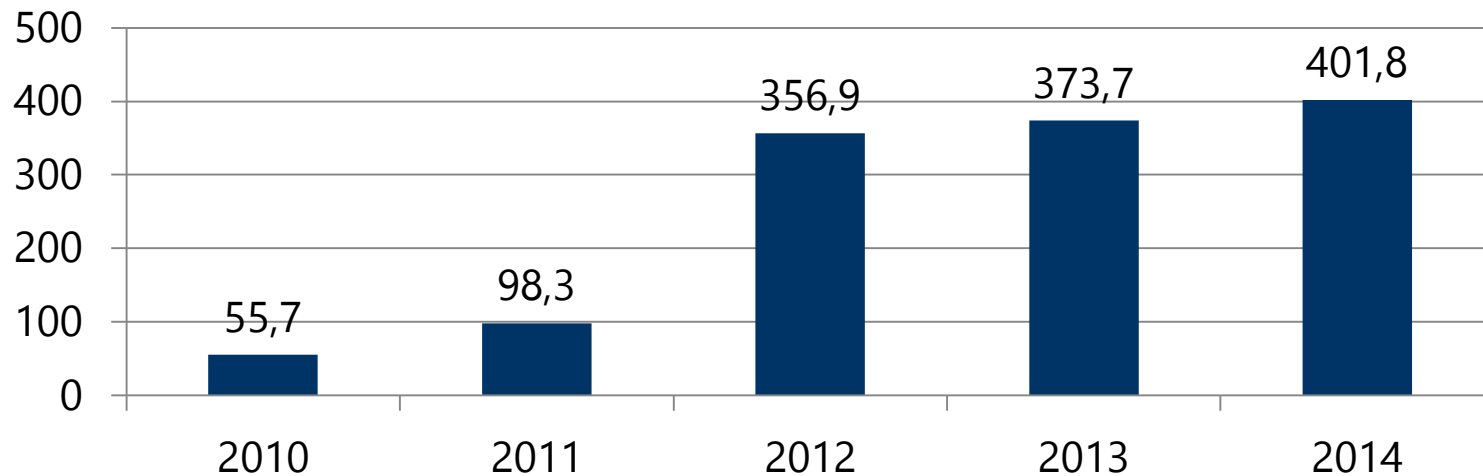
Terveyssiteet

BKT/asukas

Taloudellinen katsaus 2014

Liikevaihto kasvoi selvästi tilikaudella 2014

Liikevaihto, M€

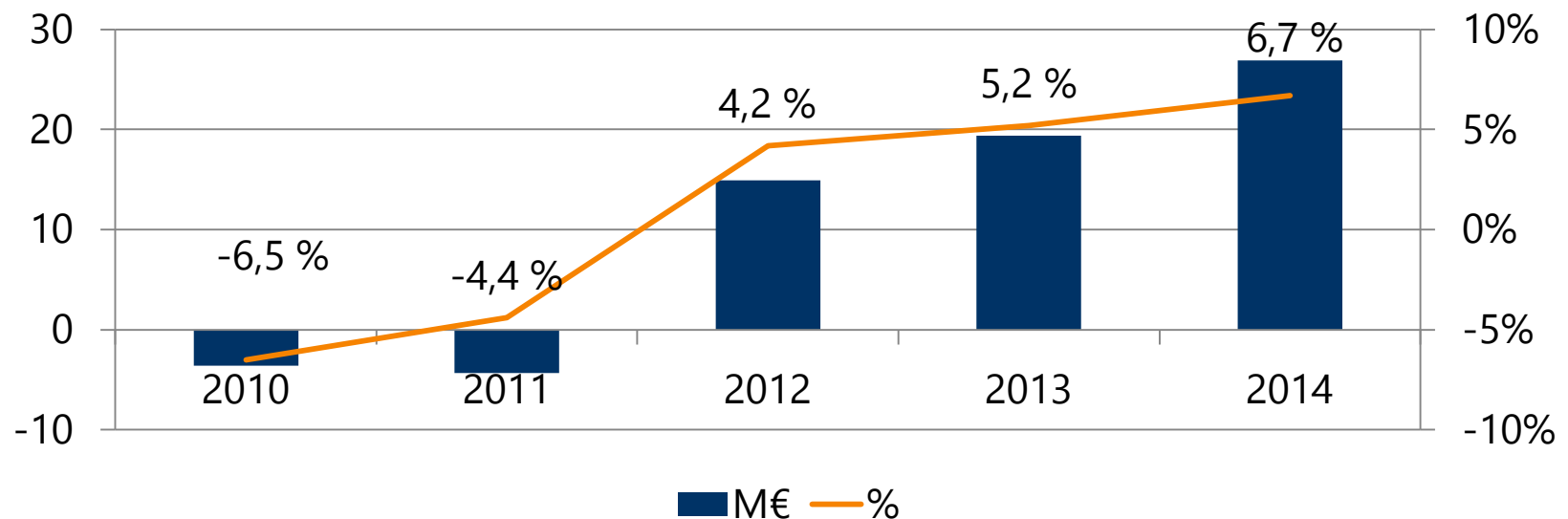


Jatkuvat liiketoiminnot.

- Liikevaihto kasvoi 7,5 %, orgaanisesti 3,5 %.

Liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä parani merkittävästi

Liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä, M€ ja %

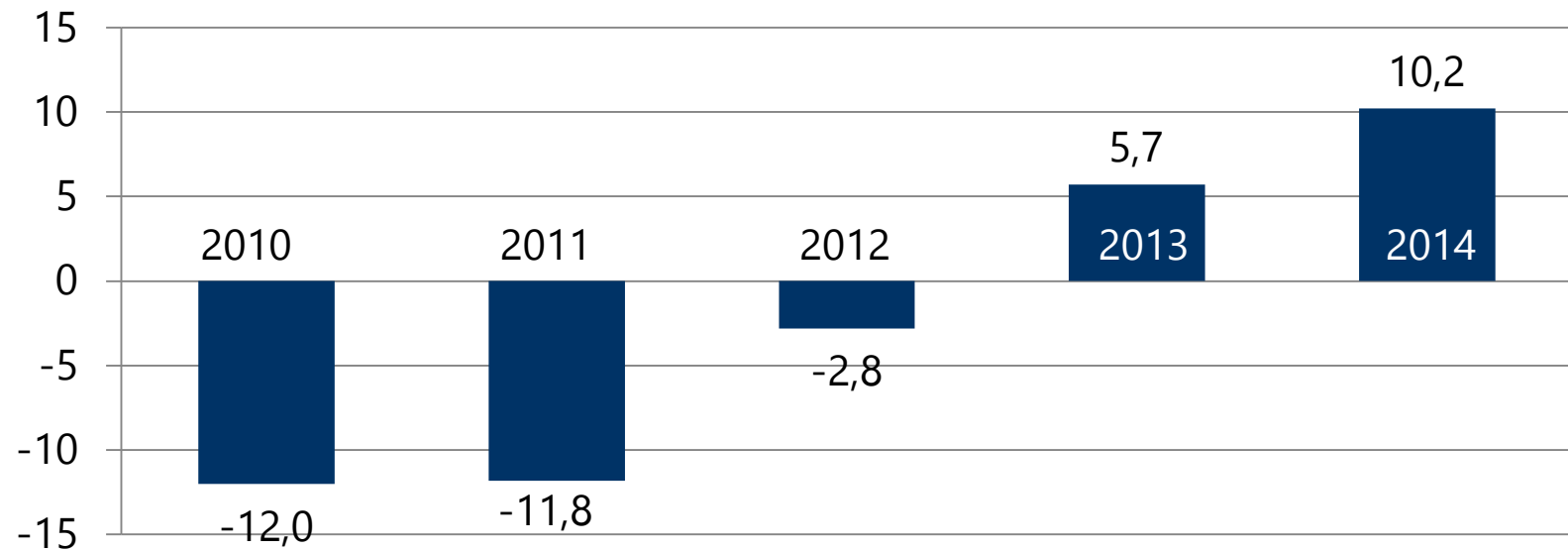


Jatkuvat liiketoiminnot.

- Korkeamman lisäarvon tuotteiden osuus myynnistä kasvoi, mikä heijastui bruttokatteeseen sekä edelleen liikevoittoon vuonna 2014.
- Strategiakaudella 2012–2014 liikevoitto parani yhdellätoista vuosineljänneksellä kahdestatoista.

Katsauskauden voitto nousi uudelle tasolle

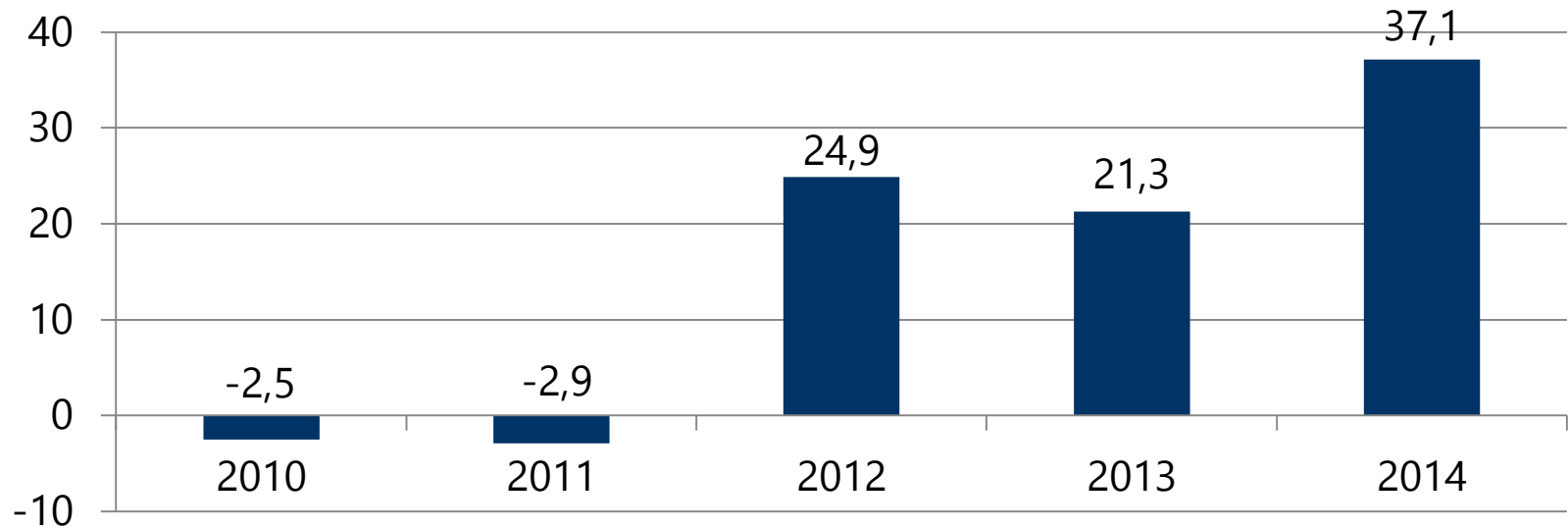
Katsauskauden voitto, M€



Jatkuvat liiketoiminnot.

Liiketoiminnan rahavirta oli vahvaa

Liiketoiminnan rahavirta, M€



Jatkuvat liiketoiminnot.

Näkymät vuodelle 2015

- Suominen arvioi, että tilikaudella 2015 konsernin liikevaihto ja liikevoitto ennen kertaluonteisia eriä ovat paremmat kuin tilikaudella 2014.
- Suomisen jatkuvien toimintojen liikevaihto vuonna 2014 oli 401,8 miljoonaa euroa ja liikevoitto ennen kertaluonteisia eriä 26,9 miljoonaa euroa.

Strategian toteuttaminen 2012–2014

Strategian kolme kulmakiveä



**Suomisen
tapa toimia**

Miten työskentelemme



**Kannattavuuden
merkittävä
parantaminen**

Miten toimimme



**Edellä
 muita**

Miten voitamme



Toteutimme useita tärkeitä toimenpiteitä kaikilla strategian osa-alueilla



Suomisen tapa toimia

Miten työskentelemme

- Palkitsemisjärjestelmän muutokset
- The Behavior Matrix
- Uusi organisaatio
- Uusittu visuaalinen ilme
- "Behavior Based Safety" -työturvallisuusohjelma
- Yritysvastuustrategian kirjaaminen



Kannattavuuden merkittävä parantaminen

Miten toimimme

- Rakenteelliset kustannussäästöt
- Parannettu toimitusketju ja toiminnan joustavuus
- Kustannustietoinen toimintatapa



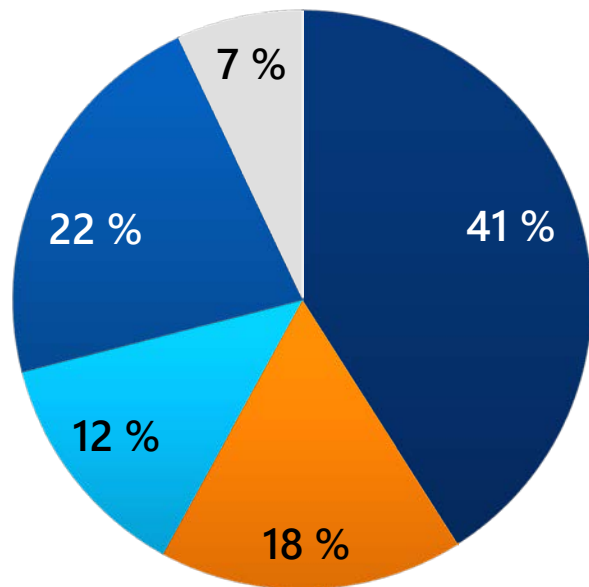
Edellä muita

Miten voitamme

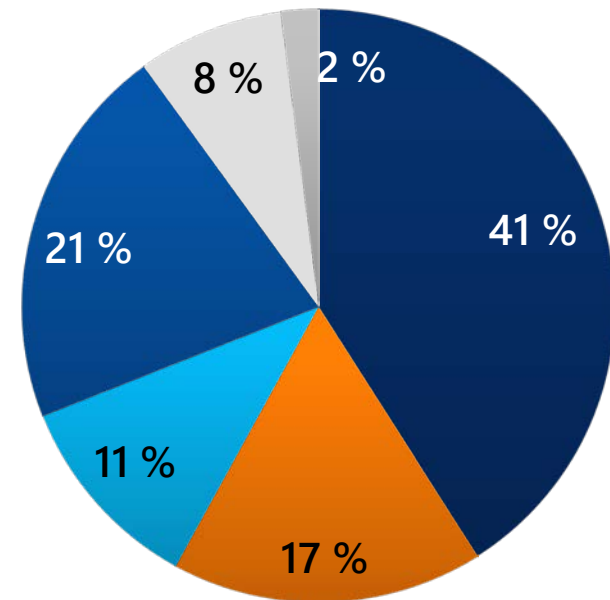
- Uusi yhtiörakenne
- Laajentuminen Etelä-Amerikkaan
- Investointi korkeamman lisäarvon tuotteiden kapasiteettiin Yhdysvalloissa
- Tuotevalikoiman kehittäminen ja laajentaminen
- "We Love Wipes" -kuluttajadialogi

Tuoteportfolion tavoiteltu kehitys jatkui*

2013: 373,7 M€



2014: 401,8 M€



Convenience 92 %, Care 8 %

■ Lastenhoito ■ Kotitalouspyyhintä ■ Teollisuuspyyhintä ■ Hlökoht.hygienia ■ Hygienia ja terveydenhuolto ■ Muut

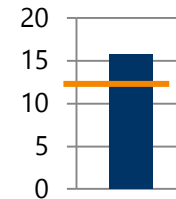
Tyypillisesti korkeamman lisäarvon tuotteita

*Lastenhoidon pyyhinnän osuus kasvoi Brasilian tehtaan hankinnan myötä.

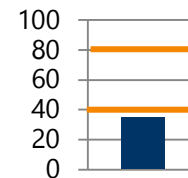
Taloudelliset tavoitteet saavutettiin

- Suhteellinen kannattavuus parani selvästi. Sijoitetun pääoman tuoton (ROI) tavoitetaso on yli **12 %**. (2014 jatkuvat toiminnot: 15,7 %).
- Suomisen pääomarakenne on vakaa. Tavoitteena on pääsääntöisesti **40–80 %** vaihteluvälille asettuva velkaantumisaste (gearing) (2014: 34,7 %).
- Suomisen liikevaihto kasvoi orgaanisesti toimialan **keskiarvoa nopeammin**. (Vuonna 2014 jatkuvien toimintojen liikevaihto kasvoi orgaanisesti 3,5 %.)

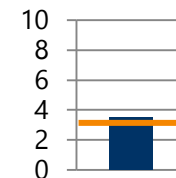
ROI, %



VELKAANTUMISASTE, %



LIKEVAIHDON KASVU, %



■ 2014
— Tavoite

Strategia kaudelle 2015–2017

Painotamme jatkossa Edellä muita -kulmakiveä: aiomme kasvaa ja voittaa kilpailussa



**Suomisen
tapa toimia**

Miten työskentelemme



**Kannattavuuden
merkittävä
parantaminen**

Miten toimimme



**Edellä
muita**

Miten voitamme



Suomisen visiona on olla

Markkinalähtöinen tuotejohtaja



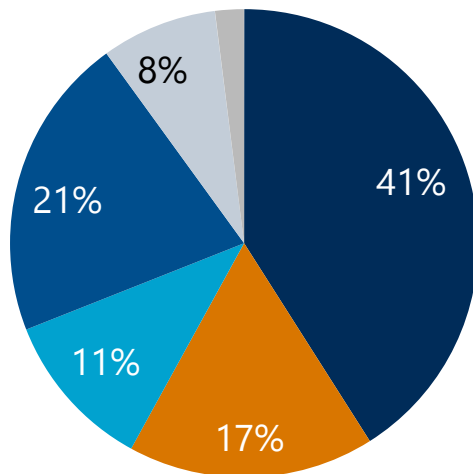
Loppukäyttäjän ymmärtäminen on jatkossakin strategiamme ydin



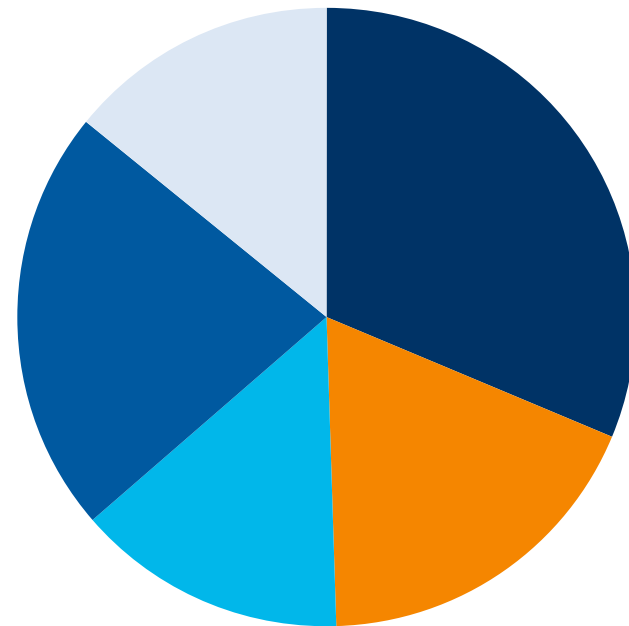
Tavoittelemme merkittävää muutosta tuoteportfolioomme

Suomisen myynnin jakauma tärkeimpien loppukäyttökohteiden mukaan

2014 (401,8 M€)

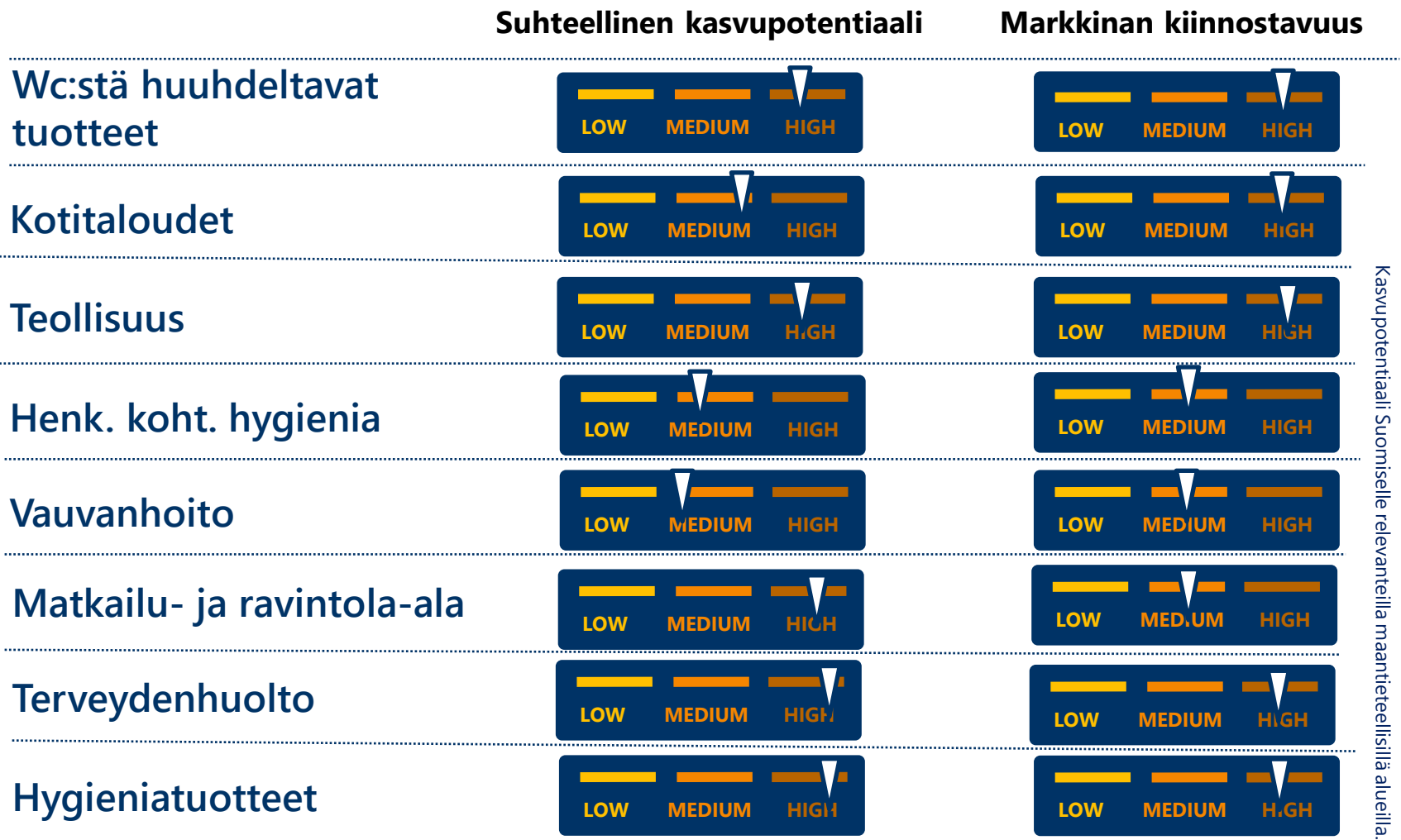


2017 (~500 M€) Havainnekuva



■ Vauvanhoito ■ Kotitalous ■ Teolliset ■ Henkilökoht. hyg. ■ Terveystenhoito & hygienia ■ Muut

Jokaisella valitulla markkinasegmentillä on oma roolinsa strategiassamme



Kasvupotentiaali Suomiselle relevantteilla maantieteellisillä alueilla.

Saavutamme visiomme olla markkinalähtöinen tuotejohtaja, kun...

4

Tarjoamme johtavan korkean lisäarvon tuotteiden valikoiman tarkoin valituilla markkinoilla



3

Johdamme proaktiivisesti avainasiakkaitamme molemminpuolisen arvon luomiseksi



2

Hallitsemme toimitusketjuamme kysyntälähtöisesti

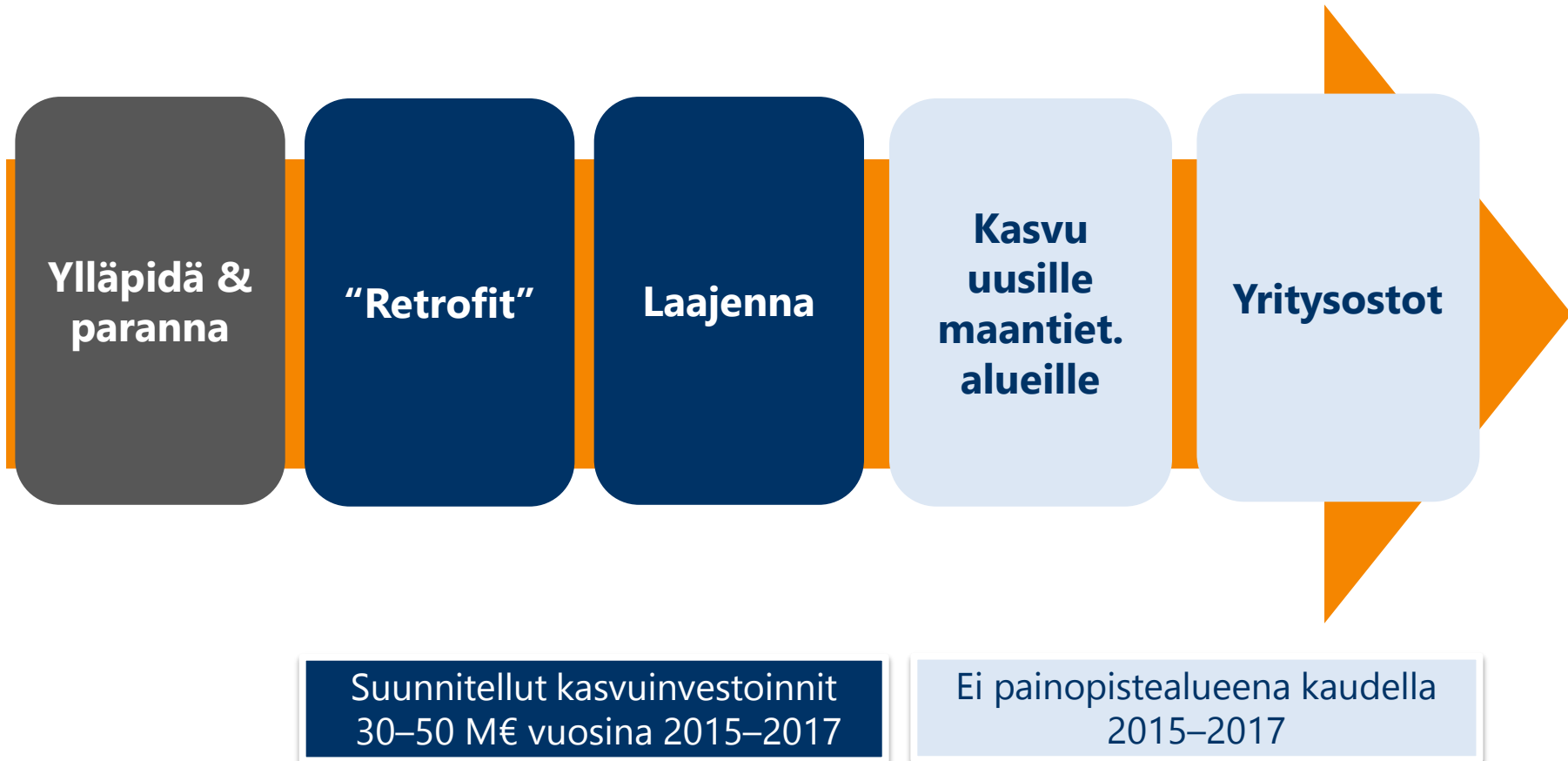


1

Luomme yrityskulttuuria ja kyvykkyyksiä, jotka mahdollistavat tuotejohtajuuden saavuttamisen.



Kohdennettu kasvuinvestointiohjelmamme tukee strategian toteutumista



Kasvuinvestointiohjelma on käynnistetty ripeästi



Määrittelimme Suomen yritysvastuun avainasiat vuosille 2015 -2017

Tuotejohtajuuden
saavuttaminen

Innovaatiot

Vastuullinen
tuotevalikoima



Vastuullinen toiminta
koko organisaatiossa

Osaamisen
kehittäminen

Syrjinnän vastainen
toiminta

Materiaali- ja
resurssitehokkuus



Vastuullisuuden vaaliminen
arvoketjussa

Pitkäaikaiset
suhteet
asiakkaisiin ja
toimittajiin



Suomisen tarkoitus ja tulevaisuuden visio

Strategiapäivityksen yhteydessä hallitus hyväksyi Suomiselle osinkopolitiikan

- Suomisen politiikkana on jakaa noin 30 % tilikauden voitosta vuotuisena osinkona.
- Kun hallitus arvioi ehdotustaan osingonmaksusta, se ottaa huomioon myös Suomisen tulevaisuuden investointitarpeet sekä yhtiön taloudellisen aseman vakauden.
- Varojenjakoehdotus 0,01 euroa / osake on tämän politiikan mukainen.

Suomisen strategia 2015–2017

Visio – minne?

Taloudelliset tavoitteet

Markkinalähtöinen tuotejohtaja

- Liikevaihdon toimialaa (~3 %) nopeampi orgaaninen kasvu
- Sijoitetun pääoman tuotto > 12 %
- Velkaantumisaste 40–80 %

Strategia – miten?

- Tarjoamme johtavan korkean lisäarvon tuotteiden valikoiman tarkoin valituilla markkinoilla
Johdamme proaktiivisesti avainasiakkaitamme molemminpuolisen arvon luomiseksi
- Hallitsemme toimitusketjuamme kysyntälähtöisesti
- Luomme yrityskulttuuria ja kyvykkyyksiä, jotka mahdollistavat tuotejohtajuuden saavuttamisen.



Tarkoitus – miksi?

Our purpose is to make nonwovens continuously better for people.

Yhteenveto 2014

Uusi organisaatio,
kaksi liiketoiminta-
aluetta.

Liiketoimintaa
laajennettiin
Etelä-Amerikkaan.

Jousto-
pakkauksista
luovuttiin –
Suomisesta
100 %
kuitukangasyhtiö.

Rahoituspohjaa
laajennettiin ja
monipuolistettiin.

Kannattavuus parani
selvästi ja
taloudellinen
asema
vahvistui.

Päivitetty strategia
tähtää
kannattavaan
kasvuun.

Kasvustrategiaa
toteuttava
investointiohjelma
käynnistyi.

Kiitos!