

RAPALA VMC



CORP.

LIIKETOIMINTAKATSAUS Q1/2017

28.4.2017

RAPALA VMC OYJ:N LIIKETOIMINTAKATSAUS TAMMI–MAALISKUU 2017: MYYNТИ VIIME VUODEN TASOLLA, OHJEISTUSTA MUUTETTU YHDYSVALTOJEN VÄHITTÄISMYYNTIKENTÄSSÄ TAPAHTUVIEN MUUTOSTEN JOHDOSTA

Tammi–maaliskuu (Q1) lyhyesti:

- Ensimmäisen vuosineljänneksen liikevaihto 69,5 MEUR oli viime vuoden tasolla (69,7). Vertailukelpoisten valuuttakurssien mukainen liikevaihto laski 4 %.
- Johtuen viimeaikaisista muutoksista Yhdysvaltain vähittäismyyntikentässä konsernin näkymiä vuodelle 2017 on päivitetty: Koko vuoden liikevaihdon odotetaan ylittävän vuoden 2016 tason, mutta vertailukelpoisen liikevoiton jäävän alle vuoden 2016 tason. Ohjeistusta tarkennetaan kauden edetessä.
- Nettovelan ja EBITDA:n suhde on edelleen korkealla tasolla, ja konserni on sopinut rahoittajapankkien kanssa korkeamman kovenanttitason vuoden 2017 ensimmäiselle neljännekselle.
- Konsernin päivitettyyn strategiaan liittyvät hankkeet etenevät ja niiden kehityksestä tiedotetaan tarkemmin tämän vuoden aikana.

Toimitusjohtaja Jussi Ristimäki: Ensimmäisen neljänneksen liikevaihto oli suotuisien valuuttakurssien tukemana viime vuoden tasolla ja monilta osin linjassa odotustemme kanssa. Kauden positiivisia käännteitä olivat talvikalastuksen ja -urheilun hyvä myynti, samoin kuin Marttiini-puukkojen ja Dynamite Baits -onkisyöttien kasvanut myynti. Myynti kasvoi muiden muassa Kanadassa, Norjassa ja Portugalissa.

Samaan aikaan vuoden alkua varjostivat Yhdysvaltain vähittäismyyntikentässä tapahtuneet nopeat muutokset. Digitalisaatio myllertää vähittäiskauppaa, ja sen vaikutukset ovat nyt nähtävissä kiihtyvällä vauhdilla myös Yhdysvaltain kalastusvälinekaupassa. Joidenkin suurten vähittäiskauppojen ja jakelijoiden taloudelliset haasteet ovat aiheuttaneet merkittävää epävakautta markkinoilla ja vaikuttaneet negatiivisesti myyntiin. Vuosi alkoi odotettua verkkaisempina Euroopan suurilla markkinoilla. Ranskassa myyntiä rasitti tiukka kilpailutilanne ja alavireisen kuluttajasentimentin jatkuminen. Venäjällä ruplan vahvistuminen ei tuonut odotettua lisäpotkua kuluttajakysyntään.

Erityisesti Yhdysvaltain markkinan kehitys aiheuttaa voimistuvaa epävarmuutta koko vuoden näkymille, ja ennustettavuus on tällä hetkellä varsin rajallista. Nämä haasteet markkinoilla kannustavat entisestään konsernia vauhdittamaan strategisia hankkeitaan, joiden tavoitteena on orgaanisen kasvun nopeuttaminen sekä kustannus- ja pääomatehokkuuden ja operatiivisen toiminnan tehostaminen.

Kyky luoda tuotteita, jotka vetoavat niin kaloihin kuin kalamiehiin, ja niiden lanseeraaminen maailmanmarkkinoille ovat konsernin tärkeimpiä kilpailuetuja myös tulevaisuudessa. Tätä vahvuutta kuvaa hyvin se, että kansainvälisen urheilukalastusjärjestön IGFA:n tuoreet tilastot kertovat, että Rapalan uistimilla saatiin jälleen viime vuonna enemmän uusia maailmanennätyskaloja kuin minkään muun brändin vieheillä. Ja viimeisin esimerkki konsernin innovaatioista on uusi Storm 360GT -pehmytmuoviviehe, jonka myynti Yhdysvalloissa on ylittänyt odotukset.

Helsingissä 28.4.2017

Rapala VMC Oyj:n hallitus

Lisätietoja antavat:

Jussi Ristimäki, toimitusjohtaja, +358 9 7562 540

Olli Aho, sijoittajasuhteet, +358 9 7562 540

Markkinaympäristö

Kalastusvälineiden vähittäiskauppaa konsernin suurimmalla markkinalla Yhdysvalloissa sekoittavat rakenteelliset muutokset, kun kuluttajat ovat entistä enemmän siirtymässä ostamaan digitaalisista kanavista. Useat suuret toimijat, mukaan lukien jotkut konsernin suurimmista asiakkaista, ovat taloudellisissa vaikeuksissa. Useita yrityksiä on hakeutunut konkurssiin tai joutunut yrityssaneeraukseen, ja tämä kehitys on kiihtynyt viime kuukausina. Vastaavaa markkinan epävakautta on havaittavissa jossain määrin myös Euroopassa. Vaikuttaa kuitenkin siltä, että kalastustarvikkeiden kuluttajakysyntä on useimmilla suurilla markkinoilla entisellä tasolla.

Liiketoimintakatsaus tammi–maaliskuu 2017

Konsernin ensimmäisen vuosineljänneksen liikevaihto oli viime vuoden tasolla. Valuuttakurssien muutokset kasvattivat liikevaihtoa noin 2,3 MEUR Yhdysvaltain dollarin ja Venäjän ruplan vahvistuttua. Vertailukelpoisilla valuuttakursseilla kolmen kuukauden liikevaihto laski 4 % viime vuodesta.

Pohjois-Amerikka

Pohjois-Amerikan myynti vertailukelpoisilla kursseilla laski viime vuoden tasosta Yhdysvaltain heikon myynnin vuoksi. Talvikalastustuotteiden myynti Pohjois-Amerikassa oli viimevuotista parempi. Kanadassa myynti elpyi talouden ja markkinatilanteen parantuessa asteittain. Yhdysvaltain vähittäiskauppakenttä on rakennemuutoksessa, kun perinteinen vähittäiskauppa on väistymässä digitaalisen kaupan tieltä, ja tämä kehitys on viime aikoina kiihtynyt. Tämän johdosta useat vähittäiskauppiat ja jakelijat ovat taloudellisissa vaikeuksissa ja jopa lopettaneet toimintansa, mukaan lukien joitain konsernin tärkeimpiä asiakkaita Yhdysvalloissa. Näistä muutoksista huolimatta ei ole merkkejä siitä, että konserni olisi menettänyt markkinaosuuttaan, koska samat haasteet ovat vaikuttaneet koko kalastustarvikemarkkinaan. Yhdysvaltain dollarin vahvistuminen kasvatti alueen myyntiä.

Pohjoismaat

Pohjoismaissa myynti kasvoi viimevuotisesta Norjan ja konsernin Marttiini-veitsitehtaan hyvän myynnin johdosta. Myynti Suomessa jäi hieman viime vuoden vahvasta tasosta. Tanskassa myynti laski johtuen alhaisemmasta metsästystarvikkeiden myynnistä ja tiukentuneesta hintakilpailusta. Ruotsissa myynti oli hieman viimevuotista parempi, kolmansien osapuolien myöhästyneistä toimituksista huolimatta.

Muu Eurooppa

Ensimmäisen vuosineljänneksen myynti jäi alle viime vuoden tason. Sitä rasitti haasteiden jatkuminen alueen suurimmilla markkinoilla Venäjällä ja Ranskassa. Venäjän ruplan vahvistuminen vaikutti positiivisesti alueen euromääräiseen myyntiin, mutta se ei kuitenkaan kasvattanut kuluttajakysyntää, ja markkina on edelleen epävakaata. Ranskassa myynti jäi viimevuotisesta. Lasku johtui kiristyvistä kilpailutilanteesta ja yleisestä kuluttajien epävarmuudesta. Puolassa myynti laski odotetusti viime vuoden tasosta tuoteportfolion muutosten vuoksi. Liiketoiminnassa oli havaittavissa myönteistä kehitystä Iso-Britanniassa, jossa toimintamallin muutos tuki kasvua, sekä Portugalissa.

Muu maailma

Alueen myynti jäi vertailukelpoisilla valuuttakursseilla viimevuotisesta, mikä johtui pääosin myynnin laskusta Thaimaassa, missä markkinatilanne on heikko. Myös myynti konsernin ulkopuolisiin jakelukanaviin laski. Alhainen kuluttajakysyntä ja taloudellinen epävakaus vaikuttivat myyntiin Aasiassa, erityisesti Japanissa ja Koreassa. Etelä-Afrikan myynti kasvoi viimevuotisesta, ja sitä tukivat uudet metsästys- ja ulkoiluvarustekategoriat sekä myynti Lähi-itään ja Pohjois-Afrikkaan.

Ulkoisen liikevaihto alueittain

MEUR	Q1 2017	Q1 2016	muutos %	vertailukelpoinen muutos %	FY 2016
Pohjois-Amerikka	23,6	23,5	+0 %	-3 %	91,3
Pohjoismaat	15,8	14,9	+6 %	+6 %	55,3
Muu Eurooppa	22,5	24,1	-7 %	-10 %	81,3
Muu maailma	7,5	7,2	+4 %	-4 %	32,7
Yhteensä	69,5	69,7	0 %	-4 %	260,6

Segmenttikatsaus

Konsernin tuotteet

Konsernin kalastustuotteiden myynti laski, mutta sitä osittain kompensoi muiden konsernituotteiden myynnin kasvu.

Uistinten myynti laski viimevuotisesta Pohjois-Amerikassa, mutta kasvoi muilla alueilla, kuten Portugalissa ja Latinalaisessa Amerikassa. Myös kalastustyökalujen ja -tarvikkeiden myynti laski viime vuoden tasosta. Talvikalastusvälineiden myyntiä kasvattivat hyvät talvikelit, ja myynti oli viimevuotista parempi erityisesti Yhdysvalloissa. Myös karpinkalastusvälineiden myynti parani viimevuotisesta.

Konsernin muiden tuotteiden myynti kasvoi. Metsästystarvikkeiden myyntiä tuki kasvanut Marttiin puukkomyynti, erityisesti Suomi 100 -juhlapuukon menestys. Suotuisimmat talvikelit tukivat talviurheiluvälineiden myynnin kasvua.

Kolmansien osapuolien tuotteet

Kolmansien osapuolien kalastusvälineiden myynti jäi viime vuodesta. Siihen vaikuttivat tuotekategorian menetys Puolassa sekä haastava markkinatilanne, joka heikentää myyntiä erityisesti Ranskassa ja Venäjällä. Hyvät talviolosuhteet tukivat talvikalastuselektroniikan myynnin kasvua Yhdysvalloissa.

Kolmansien osapuolien metsästysvälineiden myynti kasvoi hieman viimevuotisesta. Myös talviurheiluvälineiden myynti kasvoi viime vuoden tasosta.

Liikevaihto toimintasegmenteittäin

MEUR	Q1 2017	Q1 2016	muutos %	vertailukelpoinen muutos %	FY 2016
Konsernin tuotteet	47,6	47,2	+1 %	-2 %	172,1
Kolmansien osapuolien tuotteet	22,0	22,5	-2 %	-6 %	88,5
Yhteensä	69,5	69,7	0 %	-4 %	260,6

Lähiajan näkymät

Siitä huolimatta, että konsernin ensimmäisen vuosineljänneksen myynti oli viime vuoden tasolla, koko vuoden näkymät ovat muuttuneet varautuneemmiksi johtuen viimeaikaisesta kehityksestä Yhdysvalloissa. Tämän kehityksen kokonaisvaikutusta on vaikea ennustaa, mutta se todennäköisesti vaikuttaa negatiivisesti konsernin liikevaihtoon ja vertailukelpoiseen liikevoittoon sekä jakelussa että valmistuksessa vuonna 2017.

Konserni on aloittanut useita hankkeita nopeuttaakseen organisaation kasvua sekä parantaakseen kulu- ja pääomatehokkuutta tulevaisuudessa. Näistä hankkeista tulee aiheutumaan lisäkuluja ja investointeja vuonna 2017.

Yhdysvaltain markkinan nopeasti kasvaneen epävarmuuden vuoksi konsernin tulosohteistusta vuodelle 2017 on päivitetty. Koko vuoden liikevaihdon odotetaan ylittävän vuoden 2016 tason ja vertailukelpoisen liikevoiton jäävän alle vuoden 2016 tason, kun aiemmin koko vuoden liikevaihdon odotettiin ylittävän vuoden 2016 tason ja vertailukelpoisen liikevoiton olevan samaa suuruusluokkaa kuin vuonna 2016. Päämarkkinoiden tilanteen kehittymistä seurataan tarkasti kauden edetessä, ja ohjeistusta tarkennetaan toisen vuosineljänneksen jälkeen.

Yhtiökokous

Yhtiökokous hyväksyi 30.3.2017 hallituksen osingonjakoehdotuksen 0,10 euroa osakkeelta. Osinko maksetaan kahdessa 0,05 euron suuruisessa erässä. Ensimmäinen 1,8 MEUR erä maksettiin 10.4.2017. Hallitus päättää 26.10.2017 pidettäväksi sovitussa kokouksessaan toisen erän täsmäytyspäivän ja osingonmaksupäivän. Osingonmaksun täsmäytyspäivä olisi silloin 30.10.2017, ja osingonmaksupäivä 6.11.2017. Yhtiökokouksen päätöksistä on annettu erillinen pörssitiedote, ja ajan tasalla olevat tiedot hallituksen valtuutuksista ja yhtiökokouksen päätöksistä ovat saatavilla myös yhtiön internetsivuilla.