

# RAPALA VMC



# CORP.

**LIIKETOIMINTAKATSAUS Q3/2016**

28.10.2016

**RAPALA VMC OYJ:N LIIKETOIMINTAKATSAUS TAMMI-SYYSKUU 2016:  
KOLMANNEN VUOSINELJÄNNEKSEN MYYNTI VAHVEMPI YHDYSVALLOISSA,  
MUTTA KUMULATIIVINEN MYYNTI EDELLEEN VIIME VUOTTA JÄLJESSÄ****Tammi–syyskuu lyhyesti:**

- Yhdeksän kuukauden liikevaihto oli 202,5 MEUR, 7 % alle viimevuotisen (218,6). Vertailukelpoisten valuuttakurssien mukainen liikevaihto laski 6 %.
- Nettovelan ja käyttökatteen suhde on edelleen korkealla tasolla, ja toimenpiteet sen laskemiseksi ovat käynnissä. Konserni uskoo täyttävänsä lainojensa kovenanttitasot vuoden päättyessä.
- Konsernin johdossa muutoksia 1. syyskuuta alkaen.
- Koko vuoden liikevaihdon ja vertailukelpoisen liikevoiton odotetaan jäävän alle vuoden 2015 tason. Tulosoheistus ei ole muuttunut H1/2016 annetusta.

Toimitusjohtaja Jussi Ristimäki: “Kolmannen vuosineljänneksen positiivinen käänne oli myynnin kasvu suurimmilla markkinoillamme Yhdysvalloissa. Yhdysvaltain- markkinoita ovat tänä vuonna ravistelleet muutokset, ja kahden suuren asiakkaamme yhdistyminen vahvistui viimein lokakuun alussa. Venäjällä, joka oli vielä muutama vuosi sitten toiseksi suurin markkina-alueemme, tilanne jatkuu erittäin haastavana. Markkinaolosuhteet olivat edelleen vaikeat useilla päämarkkinoillamme, ja vuodesta 2016 on muodostumassa haastava. Sääolosuhteet tulevat olemaan epävarmuustekijä neljännellä vuosineljänneksellä, ja ne voivat vaikuttaa talvituotteiden myyntiin.

Yrityksen johdossa tällä vuosineljänneksellä tapahtuneiden muutosten jälkeen koko johdon tärkein tehtävä on kääntää viime vuosina laskujohteisina olleet taloustrendit. Arvioimme strategiaamme uusin silmin ja työstämme toimintasuunnitelmaa, jotta saamme yhtiön takaisin kasvukurssille, palautamme kannattavuuden entiselle tasolle ja tehostamme pääoman käyttöä. Luotamme siihen, että vahva brändiportfoliomme, oma maailmanlaajuinen jakeluverkostomme ja vankka ydintuotteidemme valmistusosaaminen luovat meille hyvän perustan tulevaisuuden menestykselle.

Helsingissä 28.10.2016

Rapala VMC Oyj:n hallitus

Lisätietoja antavat:

Jussi Ristimäki, toimitusjohtaja, +358 9 7562 540

Olli Aho, sijoittajasuhteet, +358 9 7562 540

## Markkinaympäristö

Vuoden 2016 myynti on edelleen jäljessä viime vuotta markkinaolosuhteiden jatkuttua haastavina kolmannella vuosineljänneksellä. Suurimmilla markkinoillamme Yhdysvalloissa myynti nousi viime vuoden tasosta. Myynti parani tuotekategorialaajennusten tukemana myös Espanjassa, Etelä-Afrikassa ja Chilessä. Venäjän vaikea markkinatilanne vaikutti edelleen voimakkaasti myyntiin. Myös myynti Ranskassa jäi tiukentuneesta markkinatilanteesta ja heikentyneestä kuluttajasentimentistä johtuen viime vuoden tasosta. Useilla markkinoilla Euroopassa ja Aasiassa oli muutoksia ja epävarmuutta, mikä näkyi vähittäiskauppioiden varovaisena ostokäyttäytymisenä.

Suotuisat loppukesän ja alkusyksyn säät paransivat kesäkalastusvälineiden loppukauden myyntiä, mutta eivät kuitenkaan riittävästi tasataksaan kokonaan alkukauden heikompaa myyntiä. Viime talven huono myynti jätti jälleenmyyjille runsaasti talvikalastus- ja talviurheiluvälineitä varastoon, millä on ollut negatiivinen vaikutus talvikalastus- ja talviurheiluvälineiden ennakkomyyntiin.

## Liiketoimintakatsaus tammi-syyskuu 2016

Konsernin yhdeksän kuukauden liikevaihto laski 7 %. Valuuttakurssien muutokset vaikuttivat negatiivisesti liikevaihtoon noin 4,0 MEUR yhdeksän kuukauden aikana. Vertailukelpoisilla valuuttakursseilla yhdeksän kuukauden liikevaihto laski 6 % viime vuodesta.

### *Pohjois-Amerikka*

Pohjois-Amerikassa myynti yhdeksällä kuukaudella sekä kolmannella vuosineljänneksellä laski viime vuodesta, vaikka kolmannen vuosineljänneksen myynti konsernin suurimmilla markkinoilla Yhdysvalloissa oli viimevuotista parempi. Sitä tukivat kesäkalastusvälineiden täydennystilaukset ja talvikalastusvälineiden myynnin viimevuotista varhaisempi ajoitus. Vaikka konsernin tuotteiden kuluttajakysyntä pysyi hyvänä Yhdysvalloissa, vähittäiskauppaa ovat ravistelleet tänä vuonna muutokset, jotka vaikuttivat niin konsernin kuin kilpailijoidenkin myyntiin. Kolmannella vuosineljänneksellä kesäkalastusvälineiden, erityisesti uistimien myynti kasvoi. Yhdeksän kuukauden jaksolla vähittäiskauppioiden varastonalennukset ja muutokset ostokäyttäytymisessä laskivat konsernin myyntiä erityisesti konsernin omien uistinten osalta. Kanadan heikko taloudellinen tila jatkui, mikä laski Pohjois-Amerikan kolmannen vuosineljänneksen kokonaismyynnin viime vuoden alle.

### *Pohjoismaat*

Pohjoismaissa yhdeksän kuukauden ja kolmannen vuosineljänneksen myynti laski viime vuodesta. Suomessa vaisu talviurheiluvälineiden ja ulkoiluvälineiden myynti laski kolmannen vuosineljänneksen myynnin alle viime vuoden tason. Ruotsissa, Norjassa ja Tanskassa myynti kasvoi viime vuodesta sekä kolmannella vuosineljänneksellä että yhdeksän kuukauden jaksolla. Tanskassa ja Ruotsissa myynninkasvua tuki elpyvä metsästysvälineiden myynti. Vientimyynti konsernin tehtailta konsernin ulkopuolelle laski viime vuodesta. Vierasvaluuttaisten saatavien arvostus kasvatti viime vuoden yhdeksän kuukauden myyntiä merkittävästi. Nämä arvostukset pois lukien tämän vuoden yhdeksän kuukauden myynti oli hieman parempi kuin viime vuonna.

### Muu Eurooppa

Yhdeksän kuukauden sekä kolmannen vuosineljänneksen myynti jäi viime vuodesta myynnin laskettua kolmannella vuosineljänneksellä erityisesti suurilla markkinoilla Venäjällä ja Ranskassa. Valuuttakurssien, erityisesti Venäjän ruplan kurssin muutoksilla oli negatiivinen vaikutus myyntiin. Epävakaas ja epävarmuus Venäjällä ja Ukrainassa vaikuttivat edelleen myyntiin kummassakin maassa. Kuluttajien alentunut ostovoima laski myyntiä Venäjällä entisestään kolmannella vuosineljänneksellä. Ilman Venäjän ja Ukrainan vaikutusta alueen vertailukelpoinen myynti laski yhdeksän kuukauden jaksolla 4 % ja kolmannella vuosineljänneksellä 6 %. Ranskassa myyntiin vaikuttivat edelleen varautunut kuluttajasentimentti ja kiristynyt hintakilpailu. Puolassa kolmannen vuosineljänneksen myyntiä kasvatti kolmannen osapuolen jakelutuotteiden loppuunmyynti. Espanjassa yhdeksän kuukauden myynti oli viimevuotista parempi, myynnin kasvua tuki osaltaan lisääntynyt vientimyynti Latinalaiseen Amerikkaan.

### Muu maailma

Alueen myynti yhdeksällä kuukaudella ja kolmannella vuosineljänneksellä jäi viime vuodesta. Valuuttakurssien, erityisesti Etelä-Afrikan randin muutoksilla oli negatiivinen vaikutus alueen myyntiin. Myyntiä rasittivat alavireiset Aasian-markkinat ja erityisesti tilanne Kaakkois-Aasiassa, missä konsernin jakeluorganisaatiota järjestellään uudelleen. Etelä-Afrikassa vahva myynti jatkui, ja sitä tukivat laajennukset ulkoilu- ja metsästysliiketoiminnassa. Chilessä myynti kasvoi viime vuodesta, erityisesti kasvua oli metsästystuotteissa ja konsernin kalastusvälineissä. Vientimyynti konsernin tehtailta konsernin ulkopuolelle laski viime vuodesta. Vierasvaluuttaisten saatavien arvostus kasvatti viime vuoden myyntiä yhdeksällä kuukaudella ja kolmannella vuosineljänneksellä.

### Ulkoisen liikevaihto alueittain

MEUR	Q1-Q3 2016	Q1-Q3 2015	muutos %	vertailukelpoinen muutos %	FY 2015
Pohjois-Amerikka	67,7	73,4	-8 %	-8 %	99,2
Pohjoismaat	44,2	45,6	-3 %	-2 %	56,2
Muu Eurooppa	66,8	73,1	-9 %	-5 %	86,9
Muu maailma	23,8	26,5	-10 %	-5 %	35,9
<b>Yhteensä</b>	<b>202,5</b>	<b>218,6</b>	<b>-7 %</b>	<b>-6 %</b>	<b>278,2</b>

MEUR	Q3 2016	Q3 2015	muutos %	vertailukelpoinen muutos %	FY 2015
Pohjois-Amerikka	21,3	21,8	-2 %	-2 %	99,2
Pohjoismaat	10,9	11,4	-4 %	-4 %	56,2
Muu Eurooppa	18,7	21,7	-14 %	-11 %	86,9
Muu maailma	8,5	9,7	-12 %	-11 %	35,9
<b>Yhteensä</b>	<b>59,4</b>	<b>64,5</b>	<b>-8 %</b>	<b>-7 %</b>	<b>278,2</b>

## Segmenttikatsaus

### Konsernin tuotteet

Konsernin tuotteiden myynti laski yhdeksän kuukauden jaksolla viime vuoden tasosta lähes kaikissa tuoteryhmissä. Kolmannella vuosineljänneksellä uistinmyynti nousi merkittävästi viimevuotisesta Yhdysvalloissa, ja oli konsernissa viime vuoden tasolla. Kolmannen vuosineljänneksen kalastustarvikkeiden myynti oli alle viime vuoden tason. Konsernin tuotteiden myynti oli viime vuotta parempi Espanjassa, Chilessä ja Etelä-Afrikassa.

### Kolmansien osapuolien tuotteet

Kolmansien osapuolien tuotteiden myynti yhdeksällä kuukaudella ja kolmannella vuosineljänneksellä jäi viime vuodesta. Venäjän taloudellinen tilanne vaikutti edelleen laskevasti kolmansien osapuolien tuotteiden myyntiin alueella. Myös Ranskan vaikea markkinatilanne vaikutti negatiivisesti kolmansien osapuolien tuotteiden myyntiin. Kolmansien osapuolien metsästysvälineiden myynti kasvoi yhdeksän kuukauden jaksolla niissä maissa, jossa niiden jakelu on vasta aloitettu, ja kolmannella vuosineljänneksellä Pohjoismaissa. Valuuttakurssien muutoksilla oli suuri negatiivinen vaikutus erityisesti Venäjällä ja Etelä-Afrikassa.

### Liikevaihto toimintasegmenteittäin

MEUR	Q1-Q3 2016	Q1-Q3 2015	muutos %	vertailukelpoinen muutos %	FY 2015
Konsernin tuotteet	132,9	144,5	-8 %	-7 %	184,7
Kolmansien osapuolien tuotteet	69,6	74,0	-6 %	-3 %	93,5
Sisäiset erät					0,0
<b>Yhteensä</b>	<b>202,5</b>	<b>218,6</b>	<b>-7 %</b>	<b>-6 %</b>	<b>278,2</b>

MEUR	Q3 2016	Q3 2015	muutos %	vertailukelpoinen muutos %	FY 2015
Konsernin tuotteet	37,9	41,0	-8 %	-7 %	184,7
Kolmansien osapuolien tuotteet	21,5	23,6	-9 %	-7 %	93,5
Sisäiset erät					0,0
<b>Yhteensä</b>	<b>59,4</b>	<b>64,5</b>	<b>-8 %</b>	<b>-7 %</b>	<b>278,2</b>