



Aspon vuosi 2013

Aki Ojanen, toimitusjohtaja

Varsinainen yhtiökokous
3.4.2014

Aspon strategia

- Aspo on monialayhtiö, joka omistaa ja kehittää liiketoimintojaan ja rakennettaan ilman ennalta määriteltä aikataulua.
 - Liiketoiminnot palvelevat B-to-B -asiakkaita.
 - Toimii Pohjois-Euroopassa ja kasvumarkkinoilla.
 - Keskittyy kauppaan ja logistiikkaan.
 - Kokonaisuus tuottaa Aspon arvon.
- Omistajien vaurastuttaminen.



Tärkeimmät tapahtumat ja tulos 2013

- Vertailukelpoinen liikevoitto parani 35 % ja oli 10,8 Me (2012: 8,0 Me ja laivojen myyntivoitot 2,6 Me).
- Liikevaihto jäi edellisvuoden tasolle ja oli 476,3 Me (2012: 481,6).
- Poikkeuksellisesti euromääräinen liikevaihto ei kasvanut Venäjällä, Ukrainassa ja muissa IVY-maissa.
- Liiketoiminnan kassavirta parani ja oli 16 Me.
- Tilikauden voitto oli 8,6 Me ja tulos/osake 0,28 euroa.
- Toteutettu tehostustoimenpiteitä Suomessa, vaikutus kulutukseen noin 2 Me vuositasolla täysimääräisesti Q1 2014 alkaen.

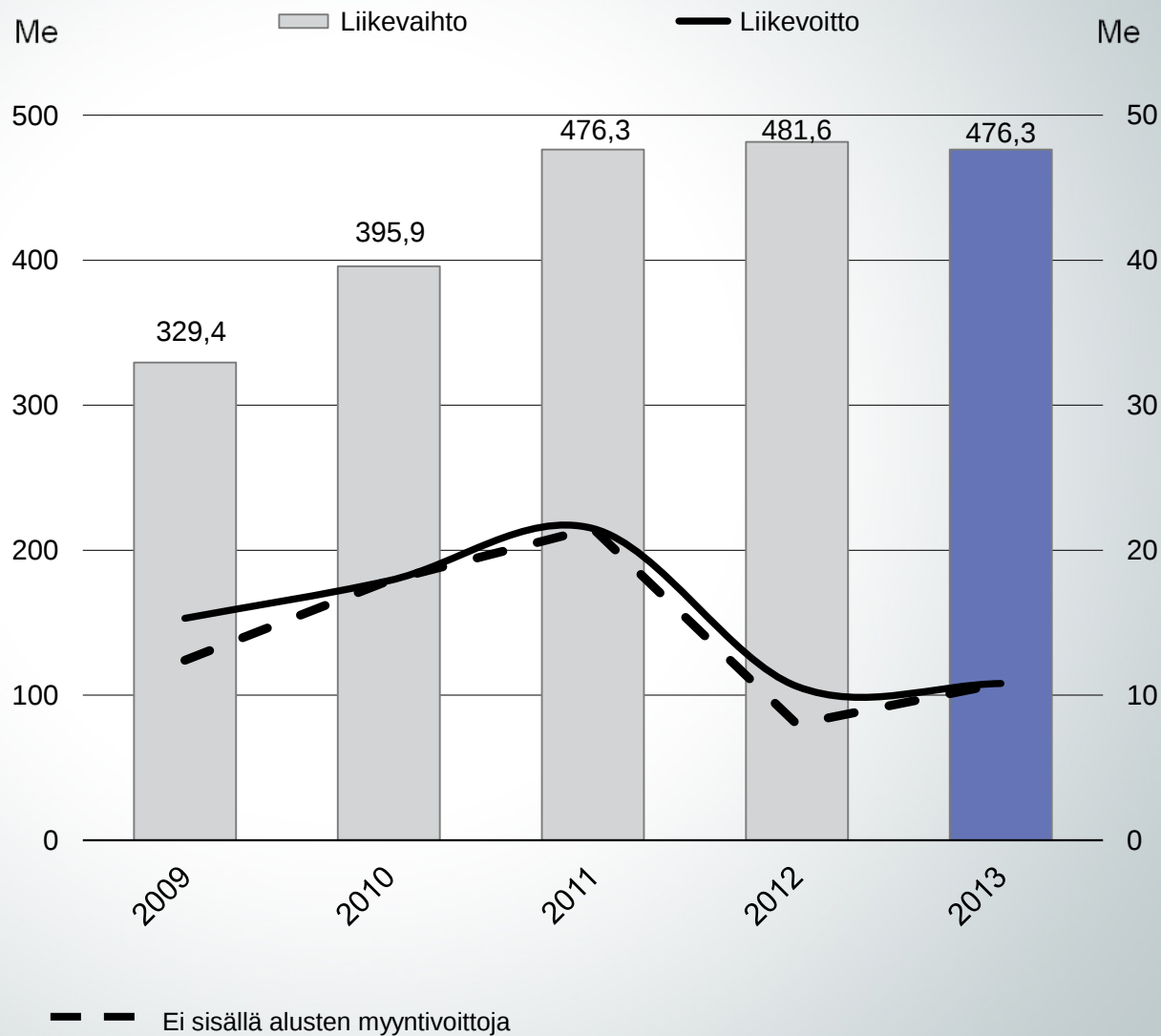
Aspon toiminta Venäjällä, Ukrainassa ja muissa IVY-maissa

- Telko ja Leipurin sitoutunut markkina-alueelle 90-luvulta alkaen.
- Liiketoiminnot ovat voitollisia koko markkina-alueella.
- Liiketoiminnot vähäriskisiä – suurimmat riskit nopeasti kiertävissä varastoissa ja myyntisaatavissa.
- Aspolla strateginen näkemys, jonka pohjalta Ukrainassa vähennetty riskejä jo syksystä 2013.
- Vuodenvaihteen jälkeen poliittinen riski lisääntynyt. Kauppapakotteita ei ole käytössä.
- Aspon liiketoiminnoista Telkon ja Leipurin strategiana on kasvaa kannattavasti idän kasvumarkkinoilla.





Liikevaihto ja liikevoitto 2009–2013





Aspon liiketoiminnat

ESL Shipping

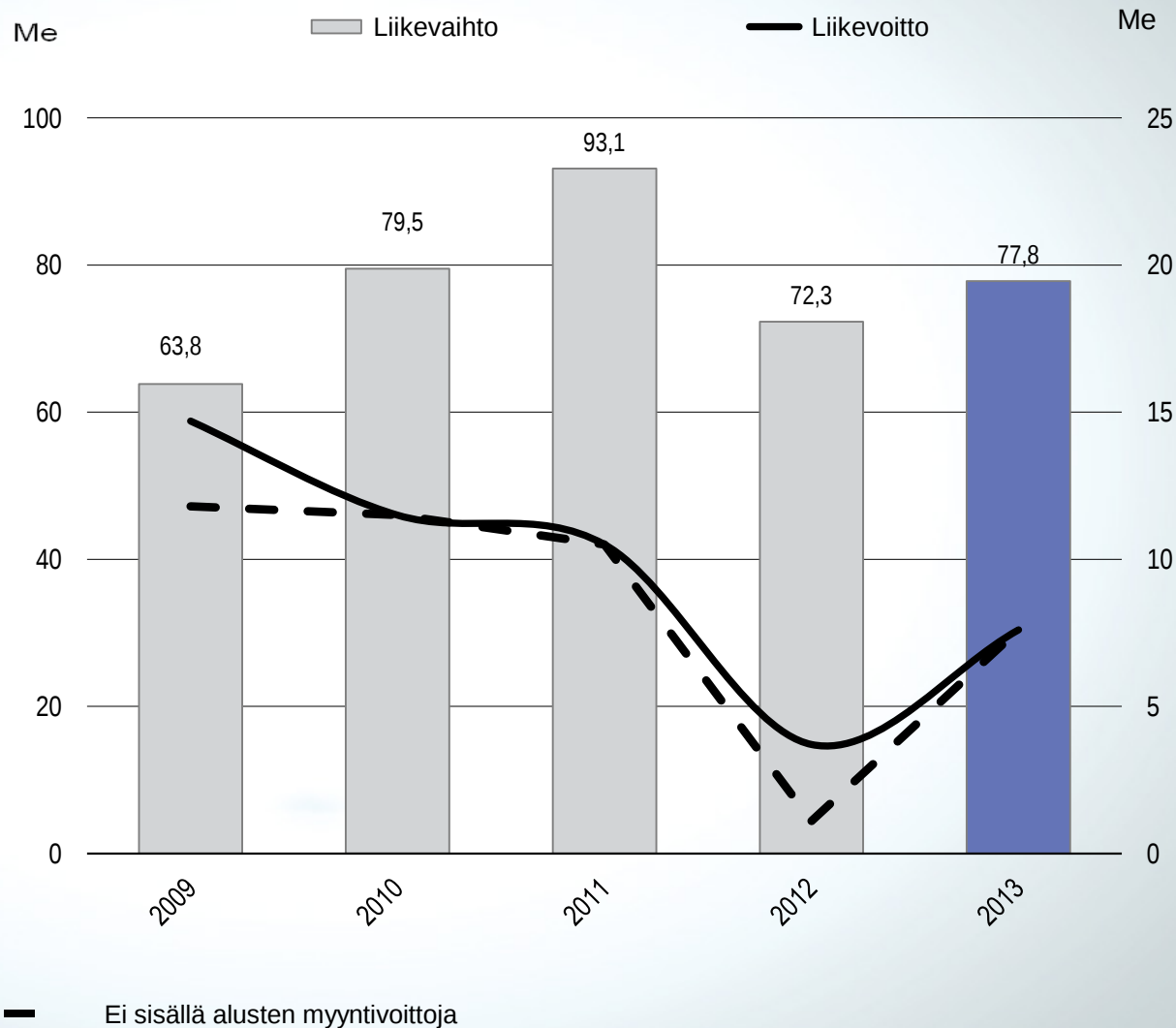


Tuloskäännne 2013

- Uusi tapa optimoida kannattavuutta alemmilla kulkunopeuksilla.
- Huomattava positiivinen vaikutus kannattavuuteen ilman negatiivisia vaikutuksia asiakaspalveluun.
- Kustannustehokkuus kaikissa toiminnoissa.
- Pitkäaikaisten kumppanien kuljetusvolyymien vakiintuminen.
- Uudet asiakkuudet uusilla markkina-alueilla.



ESL Shipping: liikevaihto ja liikevoitto 2009–2013



Monipuolinen moderni tonnisto



Supramax-luokka 2 x 56 000 dwt



Eira-luokka 4 x 20 000 dwt



Pasila-luokka 2 x 13 000 dwt



**Kaksi puskijaa ja proomut 5 x
9 000 – 14 000 dwt**

Supramaxien myötä uusia markkina-alueita ja asiakkaita

- Maailman ensimmäiset 1A-jäävahvistetut supramax-luokan alukset.
- Laajentaneet toiminta-alueita ulos Itämereltä ja avanneet uusia mahdollisuuksia ja asiakkaita.
- Tehokkuus ja tuottavuus jopa odotettua parempi.
- Saavutettu erinomainen polttoainetalous.
- Kannattavuus huomattavasti markkinan keskiarvon yläpuolella.



Pohjoiset jääalueet

- Mahdollisuus käyttää jäävahvistettuja aluksia Itämeren ulkopuolella kesäaikaan.
- Pohjois-Amerikan jääalueilla vahvasti kehittyvää teollisuutta.
- Koillisväylä on tulevaisuuden mahdollisuus.
- Venäjän pohjoisilla alueilla käynnissä mielenkiintoisia hankkeita.
- ESL Shippingin hallituksessa mm. maailmanluokan pohjoisten jääalueiden osaamista.



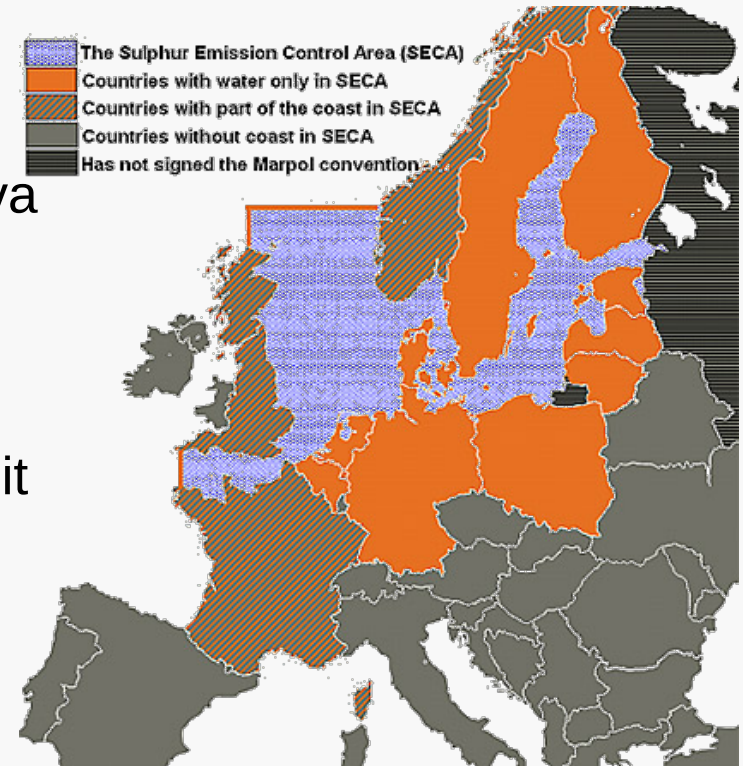
Meriliikenteen rikkipäästöjen vähentäminen – Emission Control Areas



Lähde: Netpas

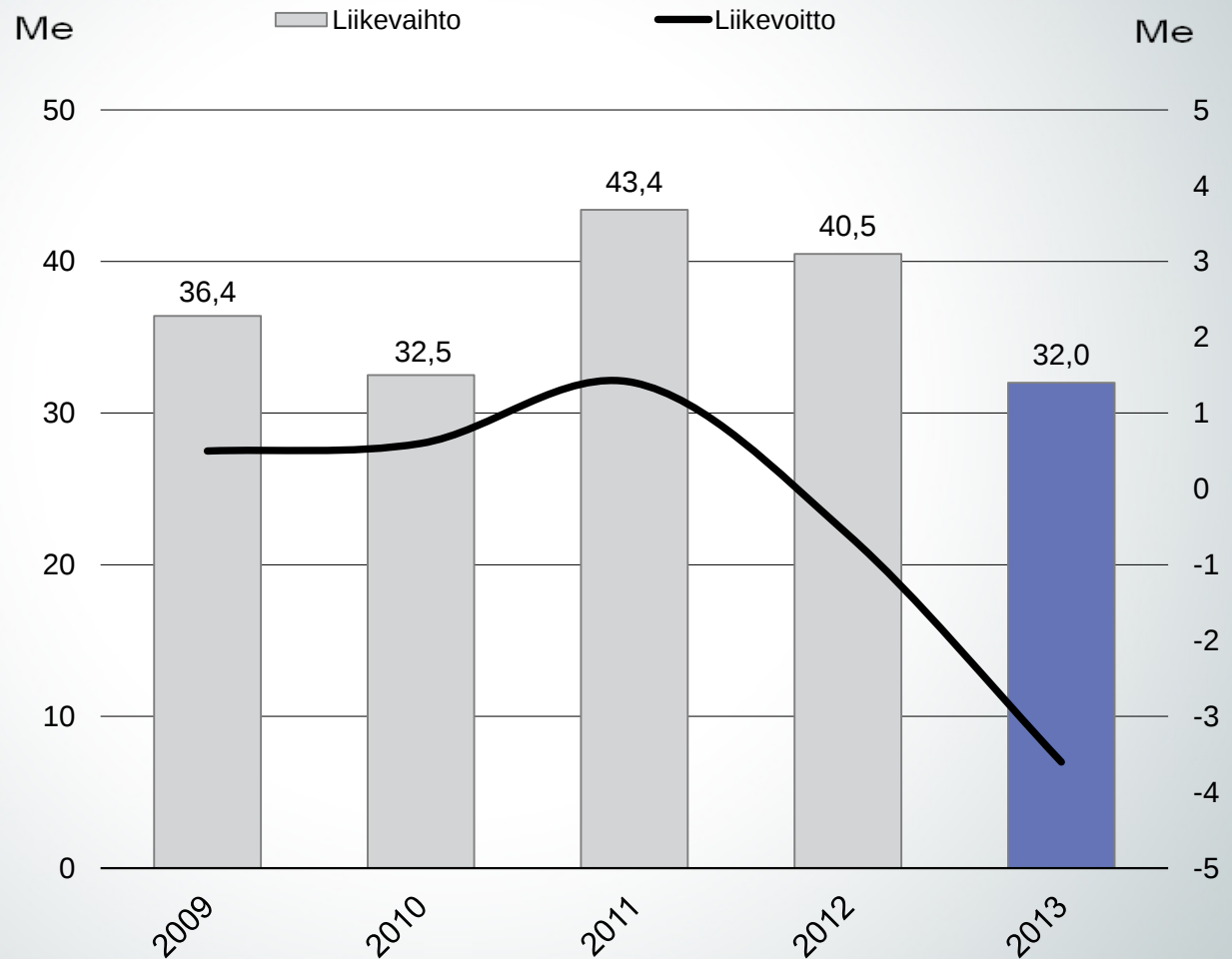
Rikkipäästöjen vähentäminen 1.1.2015

- Käytettävä polttoainetta, jonka rikkipitoisuus on alle 0,1 % tai asennettava rikkipesuri.
- Vaihtoehtojen sopivuus riippuu aluksesta ja liikennöintialueesta.
- ESL Shippingin nettoympäristöinvestoinnit (tukien jälkeen) rikkidirektiivin johdosta vuonna 2014 arviolta 2,75 milj. euroa.





Kaukomarkkinoiden liikevaihto ja liikevoitto 2009–2013

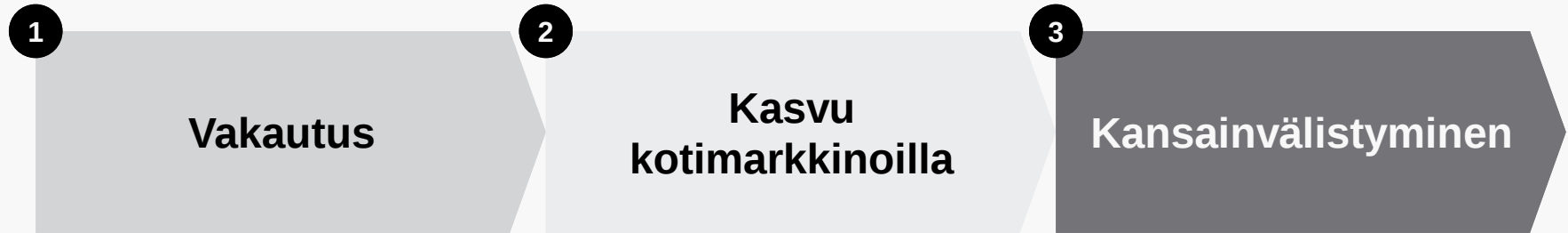


Vuoden 2013 vakautustoimenpiteet

Esimerkkejä vakautustoimenpiteistä	Tilanne
Henkilövähennykset Q2/13 Suomessa, säästö -1 Me alkaen Q1/14	Toteutettu
Henkilövähennykset Puolassa ja Venäjällä, -0,2 Me alkaen Q1/14	Toteutettu
Tehokkaampi tulosityksikköorganisaatio Suomessa	Toteutettu
Tuote- ja päämiesvalikoiman karsiminen	Käynnissä
Nykyisten ja uusien jakelukanavien kehittäminen	Käynnissä
Verkkokaupan kehittäminen yritysasiakkaille	Käynnissä
Kansainvälisten liiketoimintojen arvioiminen	Käynnissä



Kaukomarkkinoiden strateginen tiekartta



Aikataulu

2013-2014

2014-2015

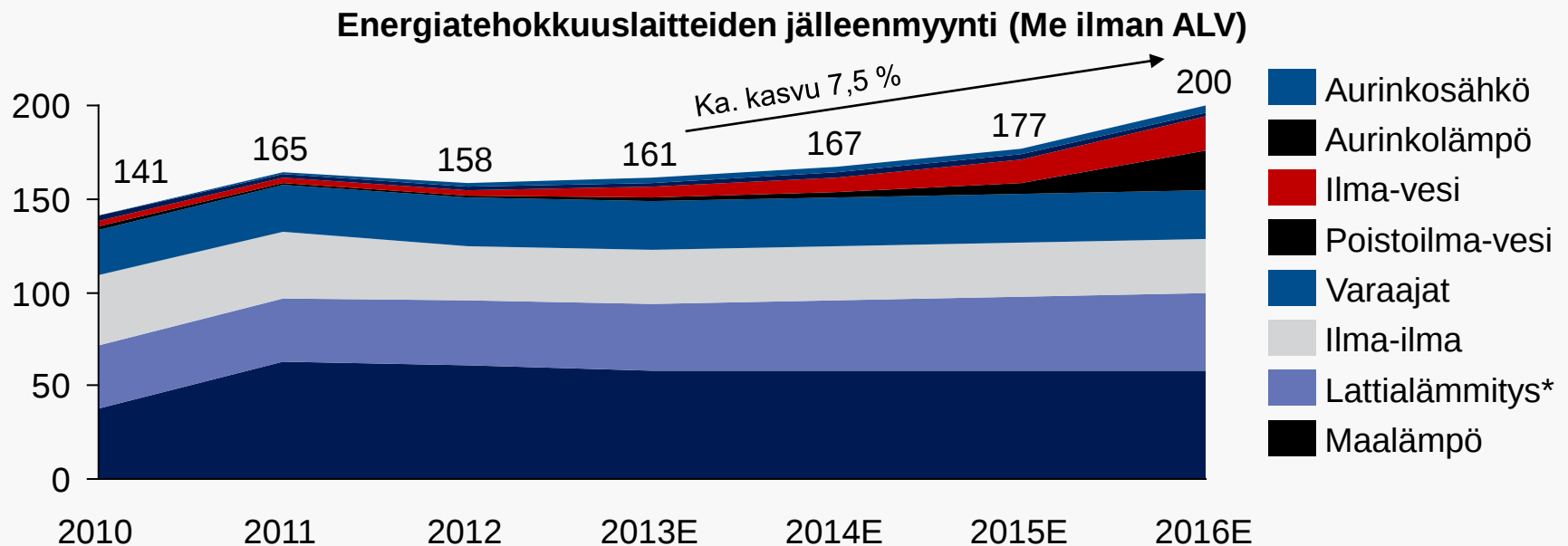
2015 →

Tavoitteet

- Kannattavuuden saavuttaminen
- Liiketoiminnan yksinkertaistaminen
- Nykyisille markkinoille ja nykyisiin asiakkuuksiin keskittyminen
- Kasvun luominen
- Tarjoaman ja ratkaisukonseptien kehittäminen
- Uusien jakelukanavien kehittäminen
- Toiminta nykyisillä markkinoilla
- Ratkaisukonseptien monistaminen uusille markkinoille



Energiatehokkuuslaitteiden markkinan odotetaan kasvavan 2014-2016 vuosittain ~7%



Lähteet: SULPU:n lämpöpumppujen myyntitilastot 2010-Q3/2013, johdon näkemykset

* Vesikiertoinen

Tehokkuutta parantavia laitteita ja järjestelmiä



- Energiatehokkuutta parantavia laitteita ja järjestelmiä kiinteistösektorille.



- Prosessitehokkuutta parantavia laitteita ja järjestelmiä teollisuudelle.
- Turvallisuutta ja toiminnan tuloksellisuutta parantavia digitaalisia työvälineitä ammattilaisille kenttäolosuhteisiin.



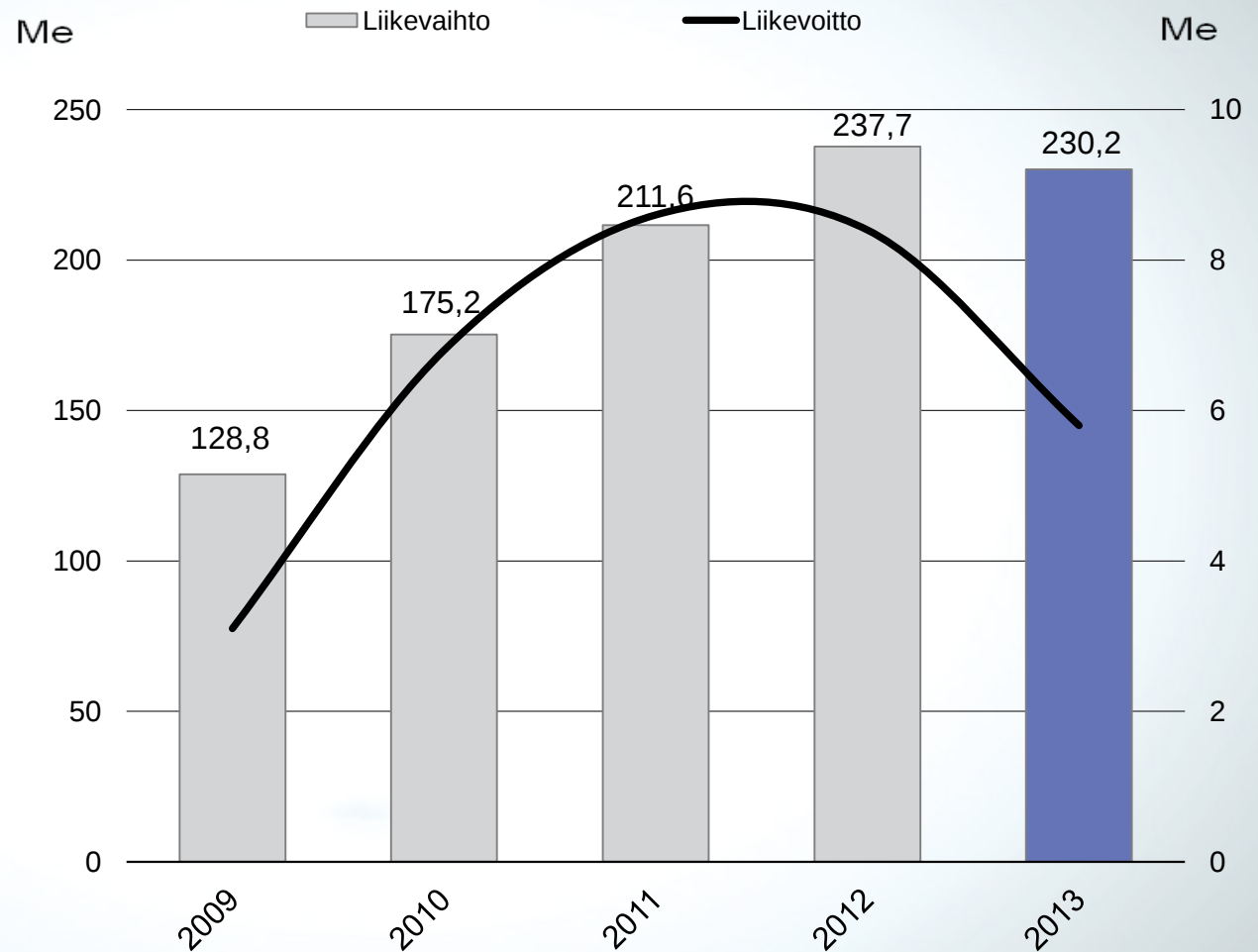


Telko 2013

- Teollisuustuotanto laski Suomessa ja kasvu oli vähäistä EU:n alueella.
- Tyydyttävä tulos. Lännessä tehty tehostustoimenpiteitä, jotka vaikuttavat 2014.
- Venäjä, Ukraina ja muut IVY-maat kehittyivät hyvin aina kolmannelle neljännekselle saakka.
- Ukrainan valtiontalouden kriisin ja poliittisen epävarmuuden vuoksi Telko alkoi Ukrainassa suojautua tulevalta kriisiltä kolmannella neljänneksellä.
- Vuonna 2014 Telko hyötyy tehdyistä riskienhallinnan toimenpiteistä.

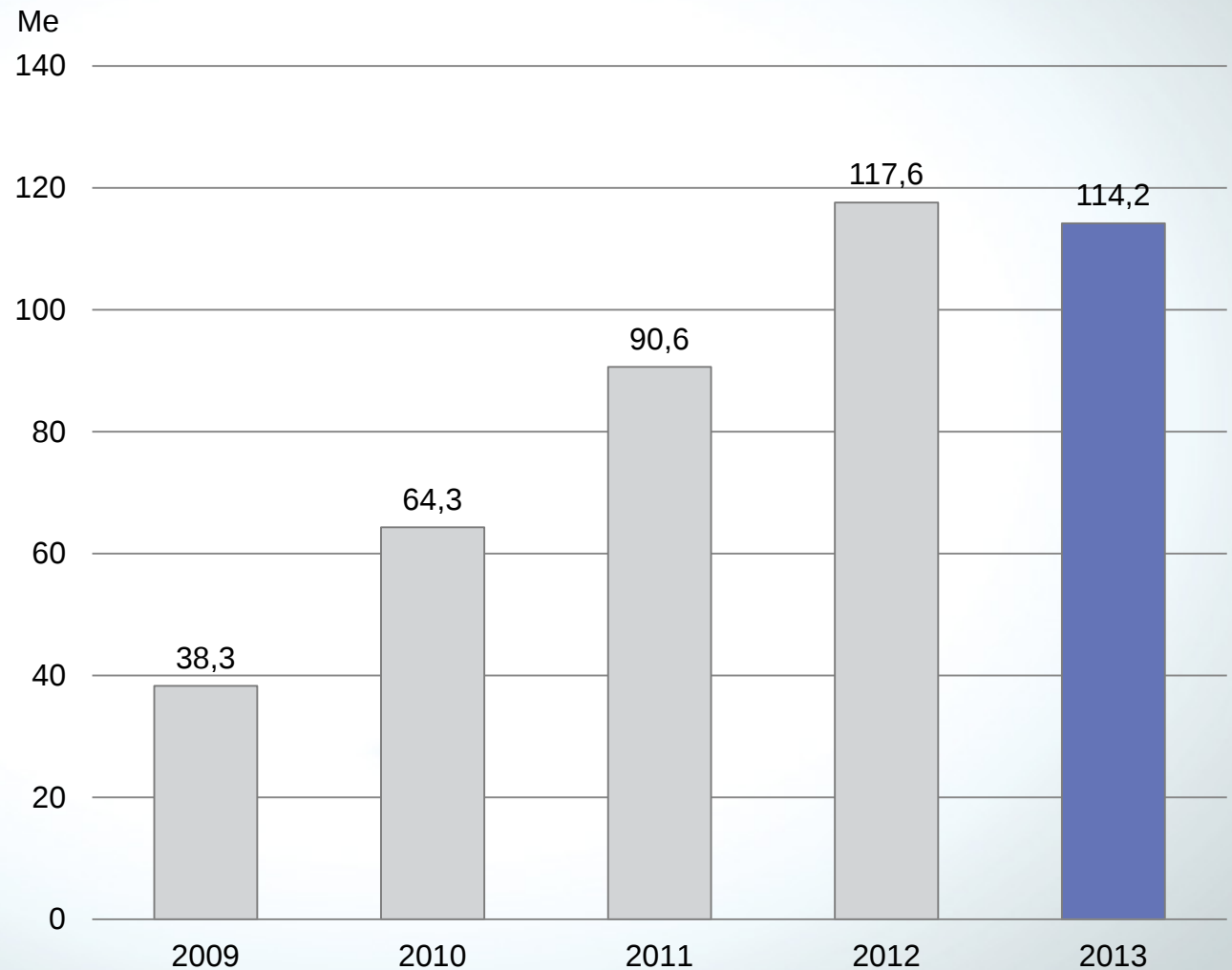


Telkon liikevaihto ja liikevoitto 2009–2013



Telkon liikevaihto

Venäjä, Ukraina ja muut IVY-maat



Telkolla asiakkaita monella teollisuuden alalla

Myynnin jakauma

- Muovit 58 %
- Kemikaalit 42 %



Telko

- Telko on muoviraaka-aineiden, teollisuuskemikaalien ja voiteluaineiden toimittaja B-to-B –asiakkaille.
- Paikalliset teknisen myynnin asiantuntijat palvelevat 15 maassa.
- Globaali hankinta.
- Laaja asiakaskunta – noin 3 500 asiakasta.
- Suurin länsimainen teollisuusraaka-aineiden jakelija Itä-Euroopan tullialueella.



Arvoketju



Telkon asema arvoketjussa

Telkon alueellisten myyntiorganisaatioiden perustaminen 2014–2015



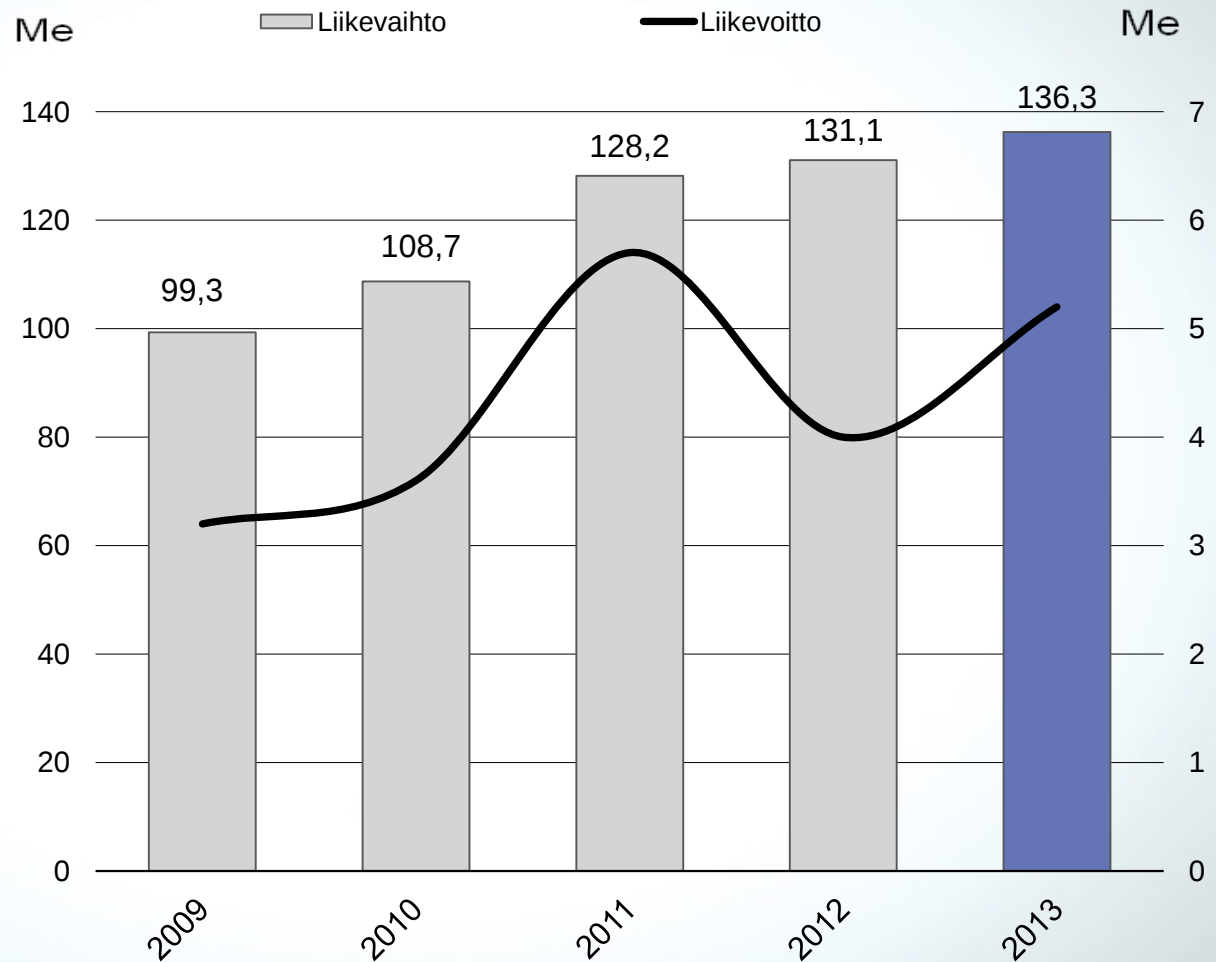


Leipurin 2013

- Liikevaihto kasvoi 4 %. Liikevoitto kasvoi 30 % ja oli 5,2 Me.
- Leipomoraaka-aineiden katetasot kyettiin säilyttämään kaikilla markkina-alueilla.
- Leipomokoneiden liikevaihto kasvoi erityisesti omatuotannossa.
- Paul Taimitarha toimitusjohtajaksi elokuussa 2013 ja Matti Väänänen nimitettiin kehittämään tärkeintä markkina-aluetta Venäjä, Ukraina, muut IVY-maat.
- Leipurin johtaminen organisoitui kahteen yksikköön, West ja East.
- Idän epävarmuus ei vaikuttanut Leipurin liiketoiminnan liikevaihtoon eikä kannattavuuteen.

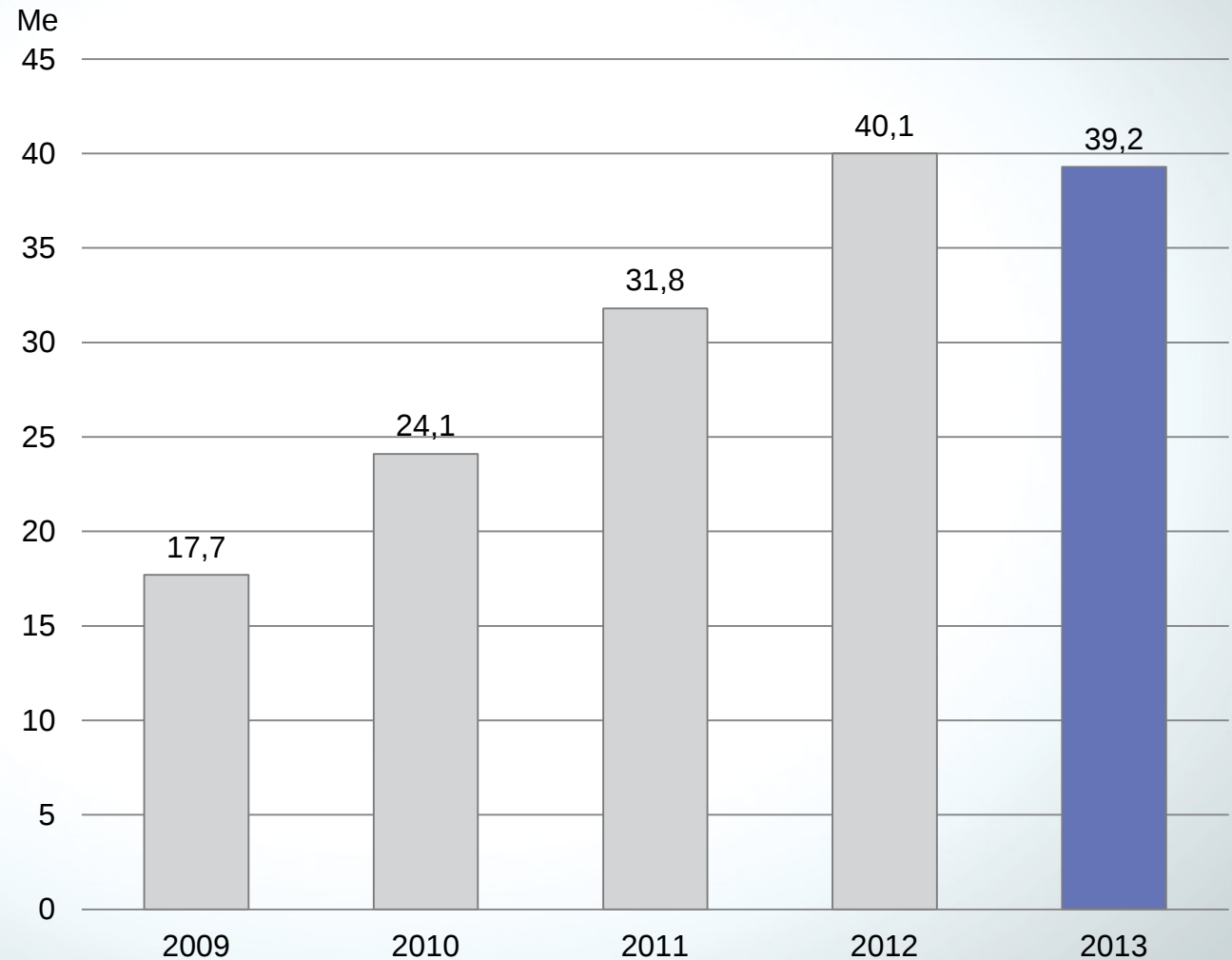


Leipurin liikevaihto ja liikevoitto 2009–2013



Leipurin liikevaihto

Venäjä, Ukraina ja muut IVY-maat





Leipurin

- Toimittaa raaka-aineita, tuotannossa tarvittavia koneita ja laitteita sekä valmistukseen ja tuotekehitykseen tarvittavia palveluja.
- Konseptin kilpailuetu perustuu tietotaitoon, jonka ytimessä ovat omat koeleipomot ja tuotantolaitteiden investointeihin liittyvä suunnittelu.
- Toimittaa sekä Leipurin-tuotemerkin että alan johtavien päämiesten raaka-aineita.
- Suurimmalla kasvumarkkinalla, Venäjällä, kysyntää luovat nousevan keskiluokan muuttuvat kulutustottumukset maun, laadun ja terveellisyyden osalta sekä leipomoalan uudistamistarpeet ja muutokset kaupan rakenteessa.



Leipurin arvoketju



Baking Center strategian ytimenä

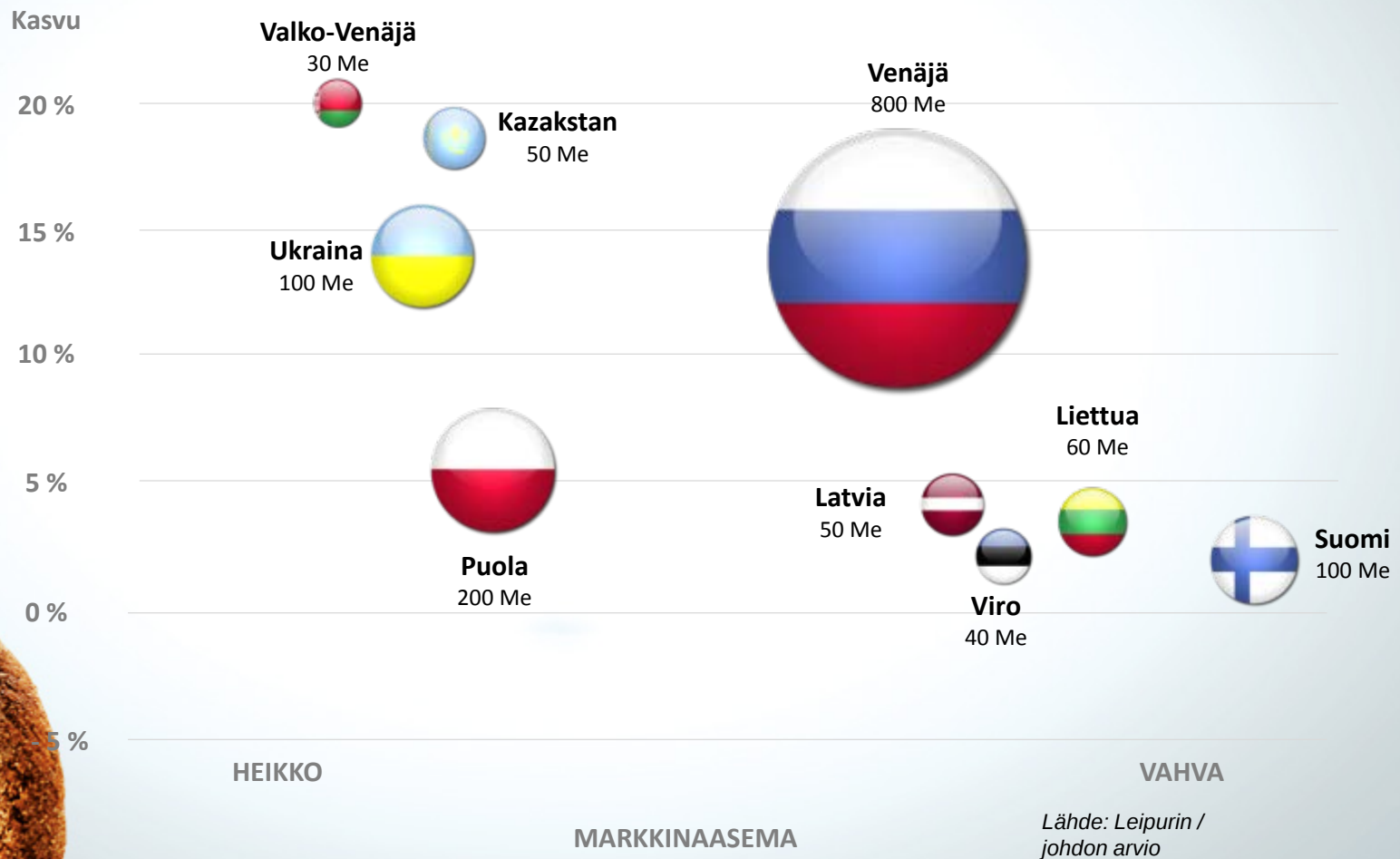
- Koeleipomot kaikissa maissa, yhteensä 11 kpl. East-alueella yhteistyössä alueellisten yliopistojen kanssa.
- Asiakkaiden tuotekehityshankkeisiin liittyvä konsultointi ja ideointi.
- Avoimet kurssit ja asiakaskohtaiset valmennukset.
- Koneiden käyttöominaisuuksien ja mahdollisuuksien opettaminen.
- Asiakkaiden arvostamat puitteet ja asiantuntemus luovat perustan myyntityölle.



Leipurin markkina-alue



Leipomoteollisuuden markkinat – jalostetut raaka-aineet



Kokonaisvaltainen leipomoteollisuuden konetoimittaja ja pakastavan teollisuuden laitetoimittaja

- Nastolassa oma nostatus-, jäähdytys- ja pakastusspiraalien tuotanto, joka palvelee leipomoteollisuutta.
- Kyky suunnitella ja toteuttaa vaativia leipomolinjojen asennushankkeita.
- Omat patentit vaativissa taikinoissa.

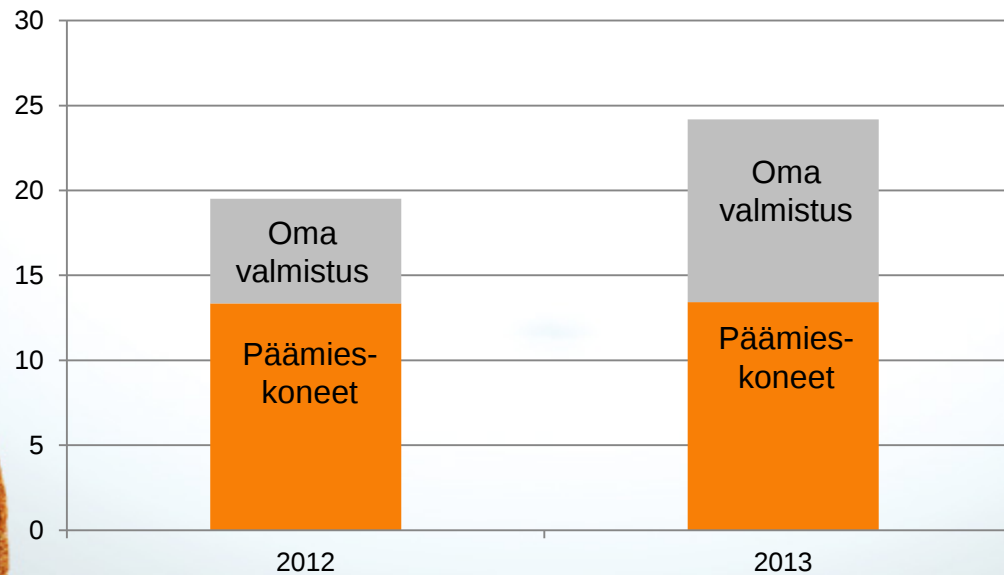


Konekaupan kehittyminen

Konekaupan kilpailutekijät

- Pitkäaikaiset ja jatkuvat tiiviit asiakassuhteet raaka-ainekaupan myötä
- Koko leivontaprosessin hallinta
- Korkealuokkainen suunnitteluosaaminen
- Korkealuokkainen konetarjooma ja päämiespartnereiden tuki
- Asennushankkeiden hallinta
- Huolto ja varaosapalvelu

Liikevaihto, milj. euroa



Strategiset valinnat

- Vahva panostus kannattavaan kasvuun Leipurin East-alueella.
- Paikallishankinnan kehittäminen kaikissa maissa ja erityisesti East-maissa.
- Nykyistä raaka-ainekauppaa täydentävät yritysostot.
- Konemyynnin kilpailukyvyn vahvistaminen.





Tilinpäätös, tase ja toimintakertomus

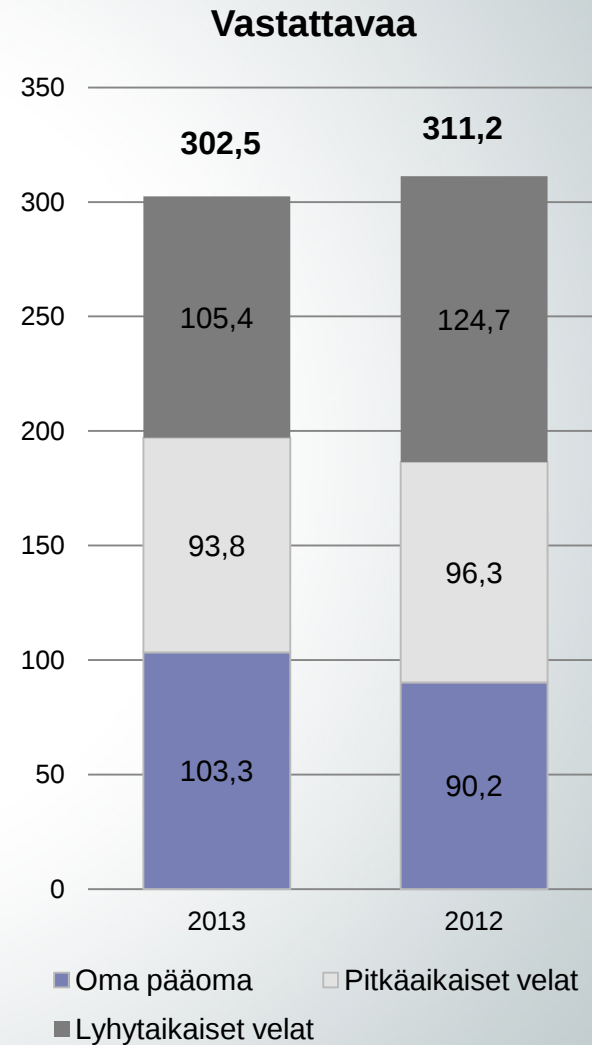
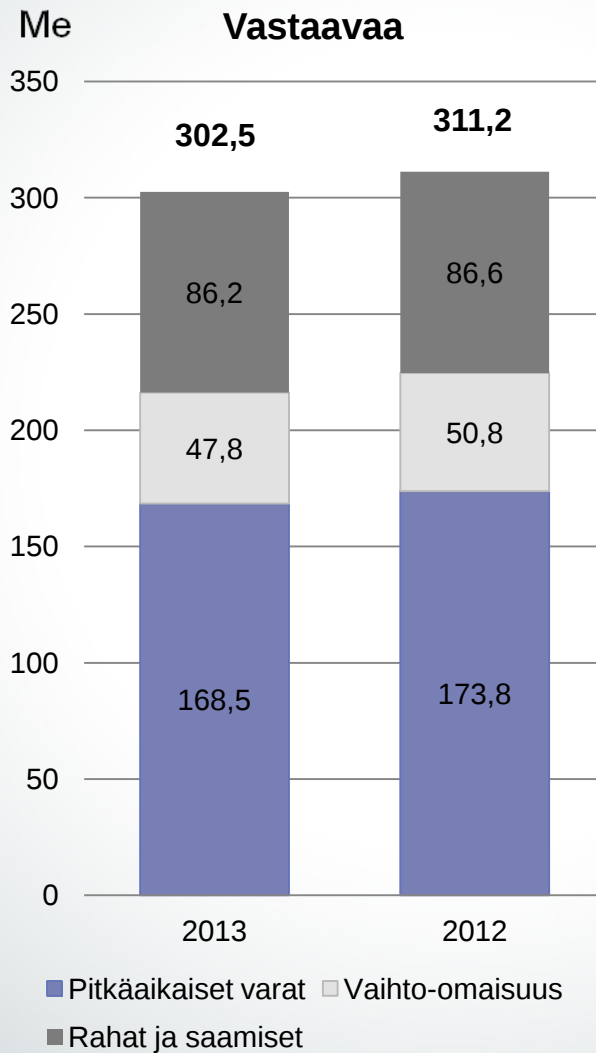


Tuloslaskelma ja avainlukuja

Me	2013	2012
Liikevaihto	476,3	481,6
Poistot	-10,8	-10,8
Liikevoitto	10,8	10,6
Nettorahoituskulut	-4,1	-3,2
Tulos ennen veroja	6,6	7,4
Tilikauden voitto	8,6	10,8 [*]
	2013	2012
Tulos/osake, euroa	0,28	0,36 [*]
Omavaraisuusaste, %	34,4	29,2
Oma pääoma/osake, euroa	3,39	2,95

^{*} Vuoden 2012 tuloksessa oli 3,4 Me ja osakekohtaisessa tuloksessa noin 0,10 e/osake tonnistoveron taannehtivaa lisäosuutta tilivuodelta 2011.

Tase



Aspon pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet

5-10 %

2013: 2,3 %

EBIT %

>20 %

2013: 8,9 %

ROE

<100 %

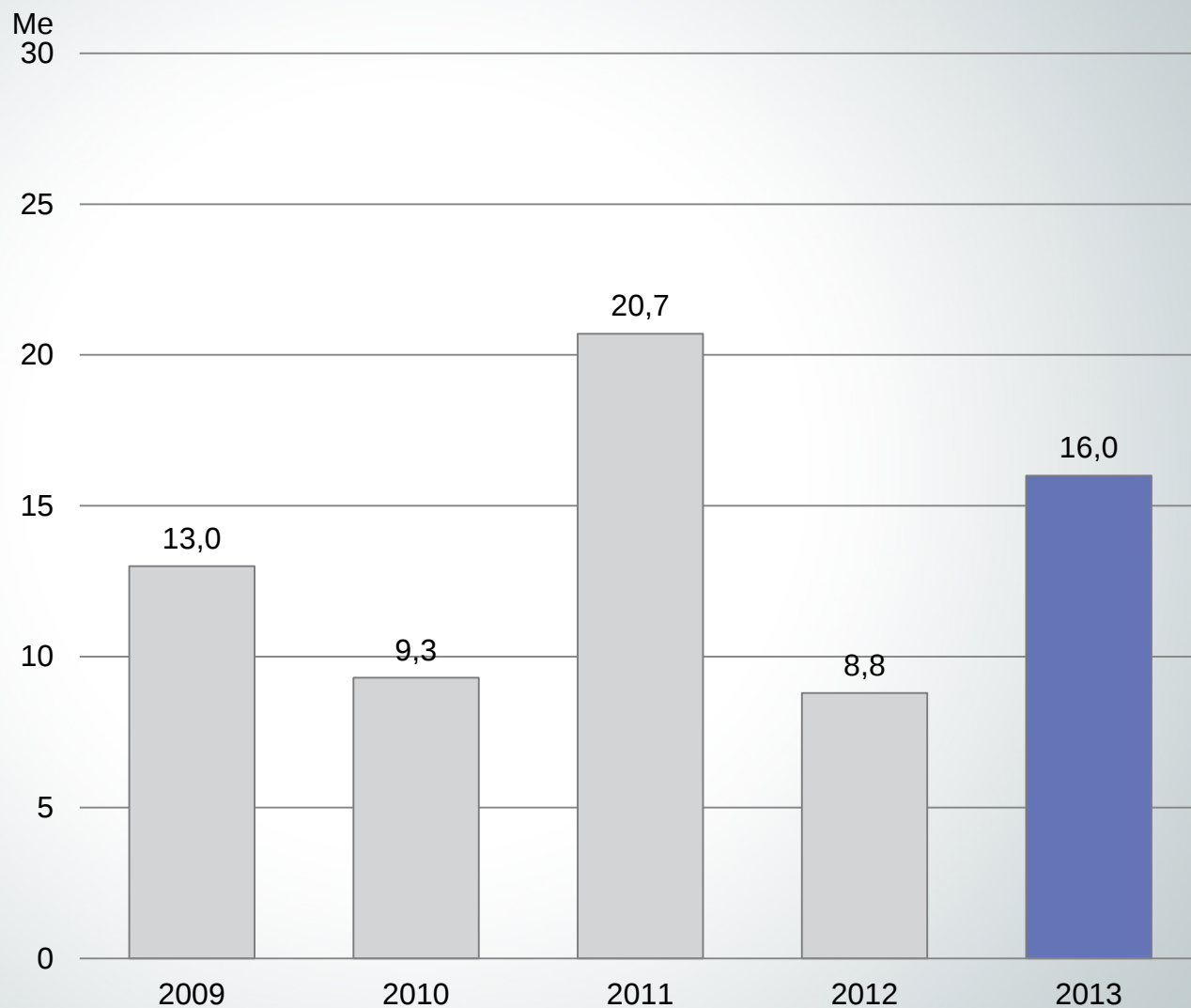
2013: 98,2 %

Gearing

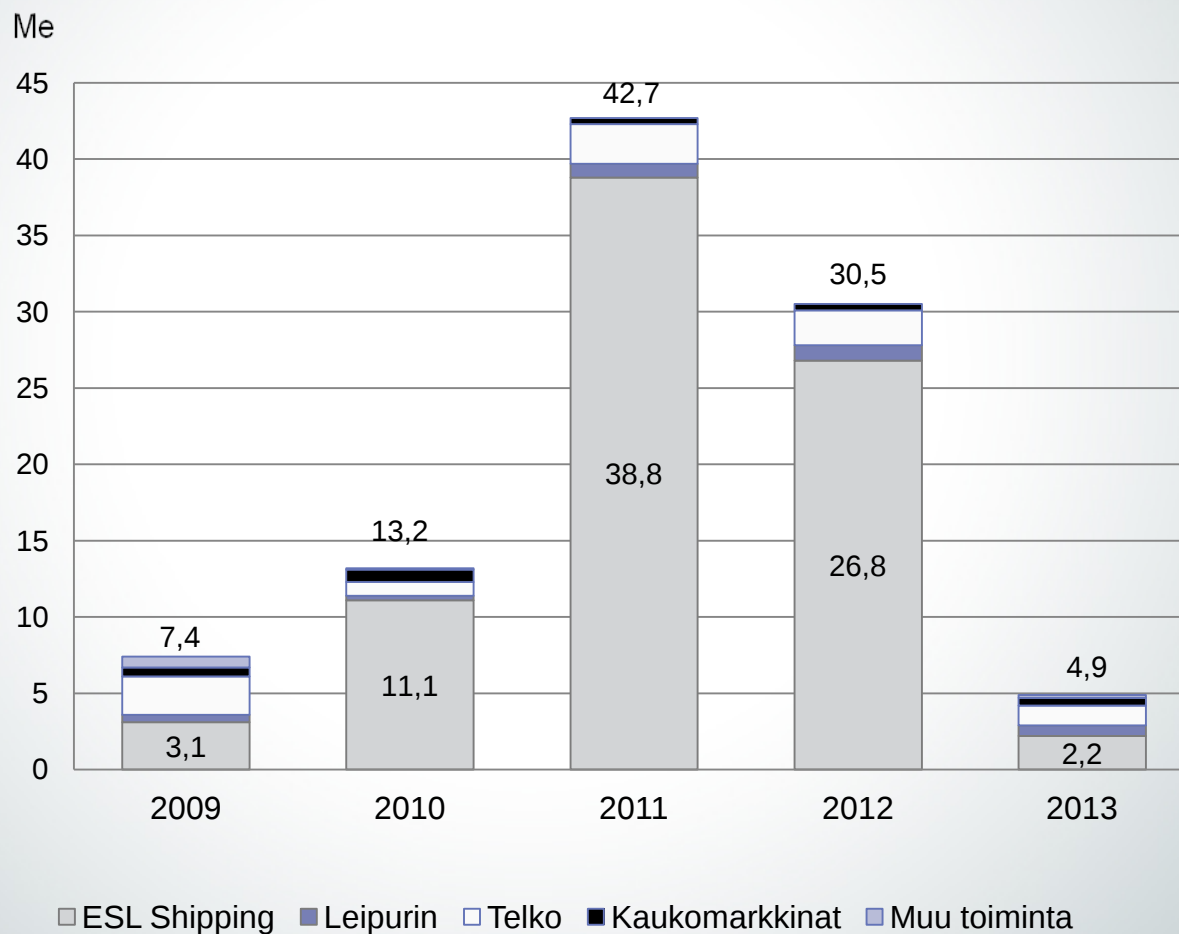




Liiketoiminnan rahavirta 2009–2013

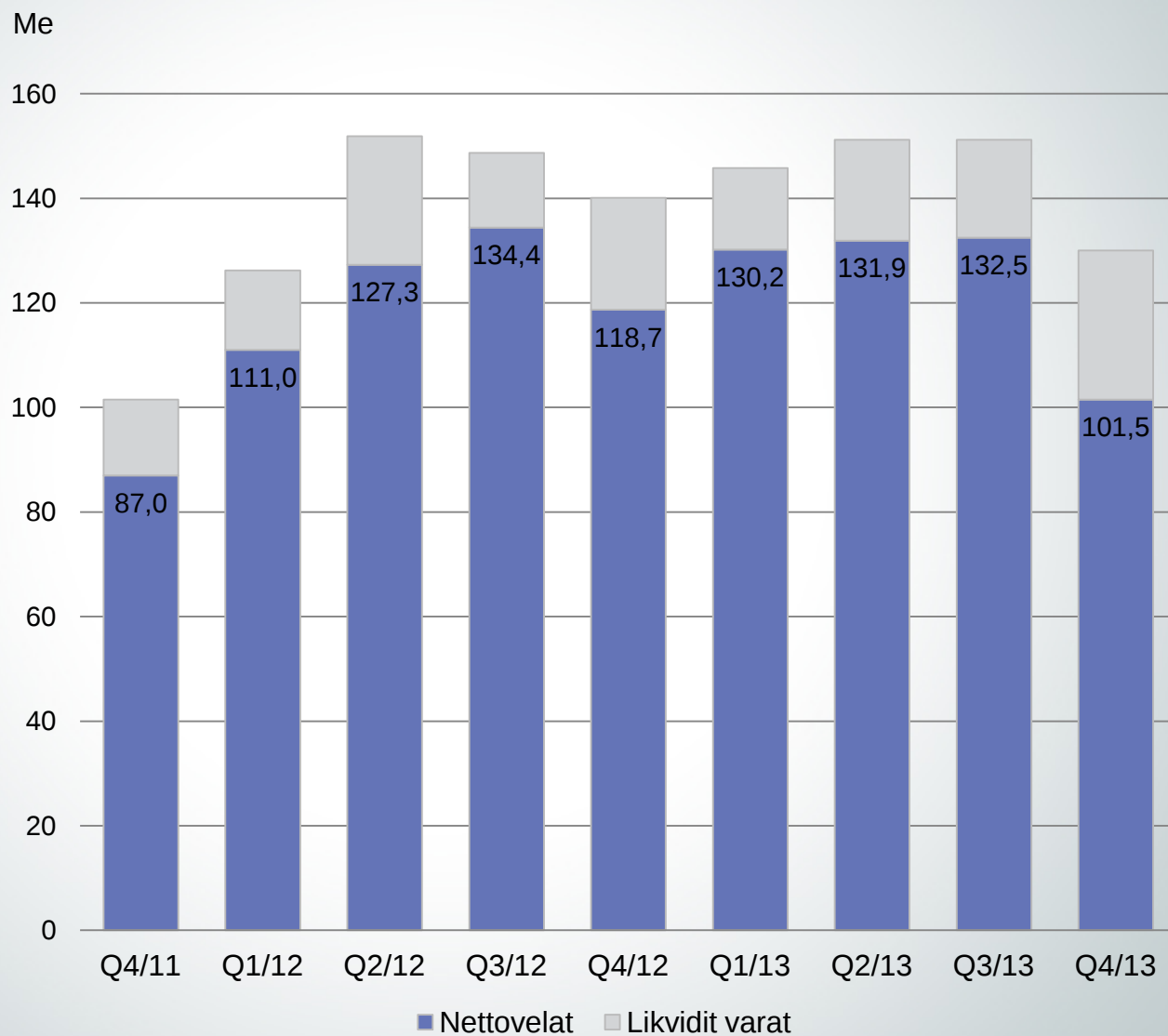


Investoinnit ilman yrityskauppoja



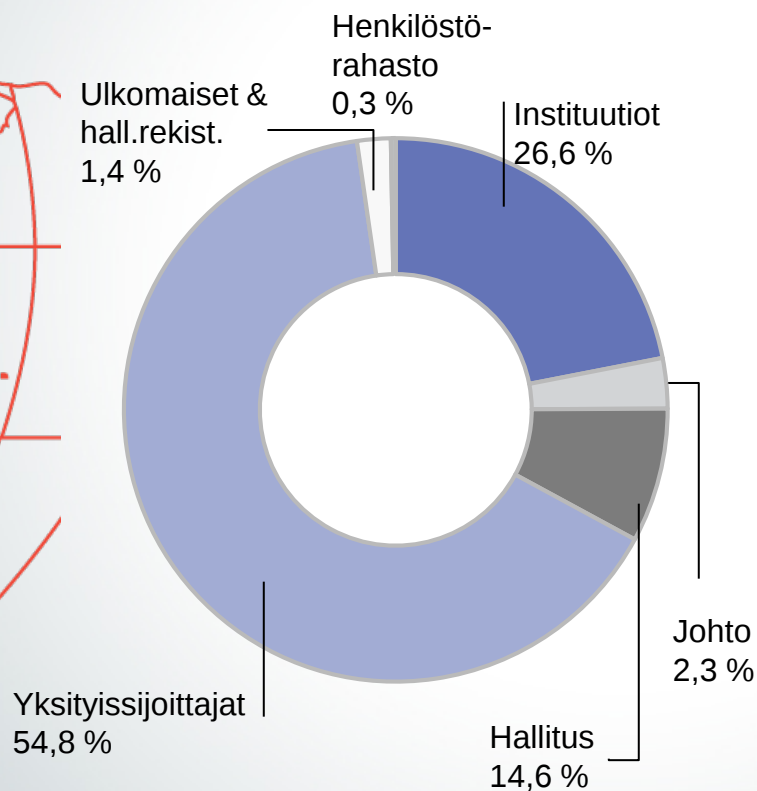


Korollinen velka ja nettovelka

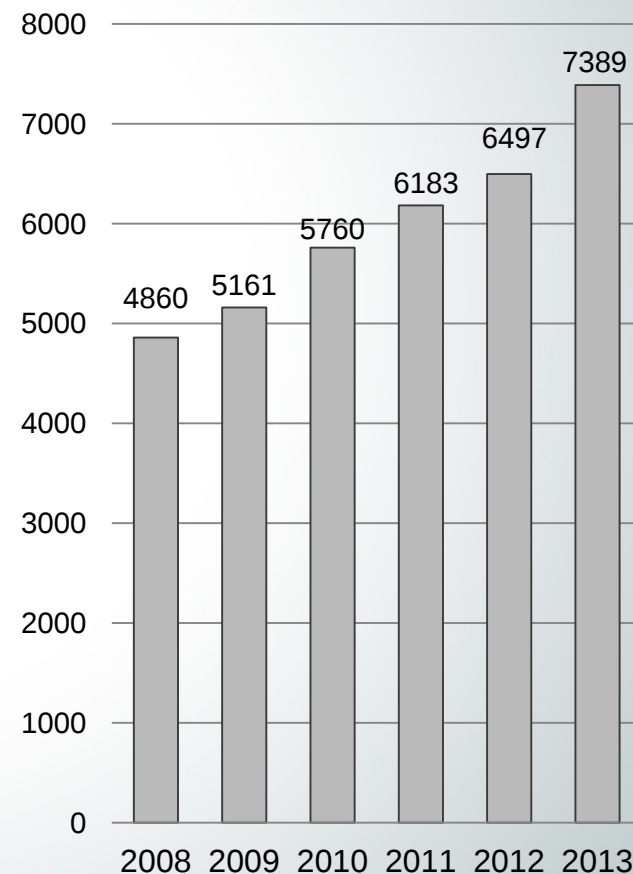


Osakkaiden määrä / jakauma

Osuus Q4/2013



Osakkeenomistajien lukumäärä



Aspon tavoitteena on listata Leipurin Oy Helsingin pörssiin 2014

- Kaikkien rakennemuutosten tarkoitus on luoda arvoa Aspon osakkeenomistajille.
- Leipurin-liiketoiminta on kasvanut kannattavasti viiden vuoden ajan.
- Vahvat kasvunäkymät.
- Kooltaan ja kannattavuudeltaan riittävä taso toimiakseen erillisenä pörssiyhtiönä.
- Leipurin Oy kiinnostaa erillisenä yhtiönä.
- Etuna toiminnan läpinäkyvyys, kehitysmahdollisuudet ja pääsy pääomamarkkinoille kasvun rahoittamiseksi.
- Mahdollistaa Aspolle seuraavan strategisen askeleen sekä olemassa olevien liiketoimintojen kehittämisen.



Lähihistorian merkittävimmät rakenteelliset muutokset



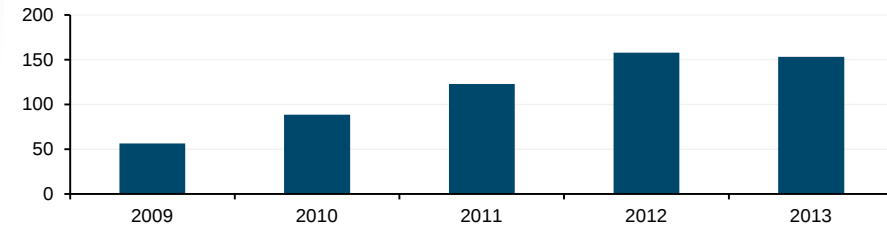
Viimeisin rakenteellinen muutos vuonna 2008 kun Aspo osti Kauko-Telkon ja myi Autotankin

Konserni jakautui kahdeksi itsenäiseksi pörssiyhtiöksi: Aspo ja Aspocomp

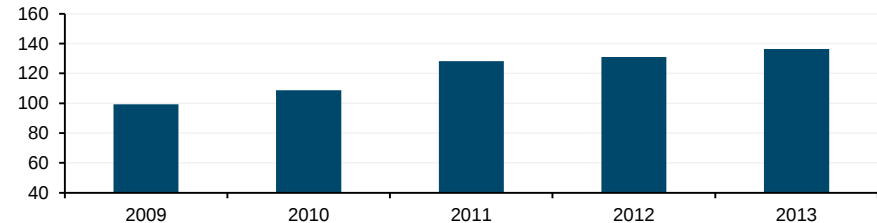
Aspon muutos onnistui haasteellisesta markkinatilanteesta huolimatta...

... liiketoiminnan koko ja potentiaali uudelle tasolle

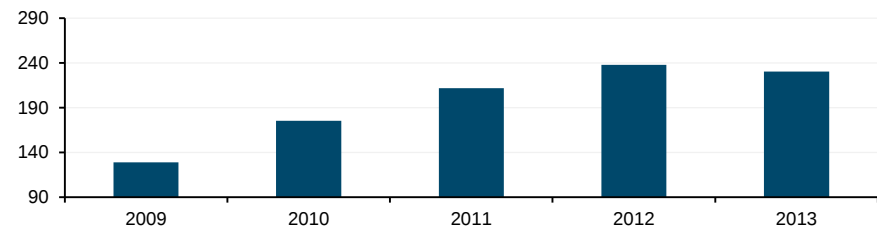
Liikevaihto Venäjältä, Ukrainasta ja muista IVY-maista (Me)



Leipurin liikevaihto (Me)



Telko liikevaihto (Me)



... 1999

...

2008

2009

2010

2011

2012

2013

2014

2015 ...

Kauko-Telko rakennejärjestely 2008

Yritysarvo 78 Me



Non-core myynnit
kassavirtavaikutus +15 Me

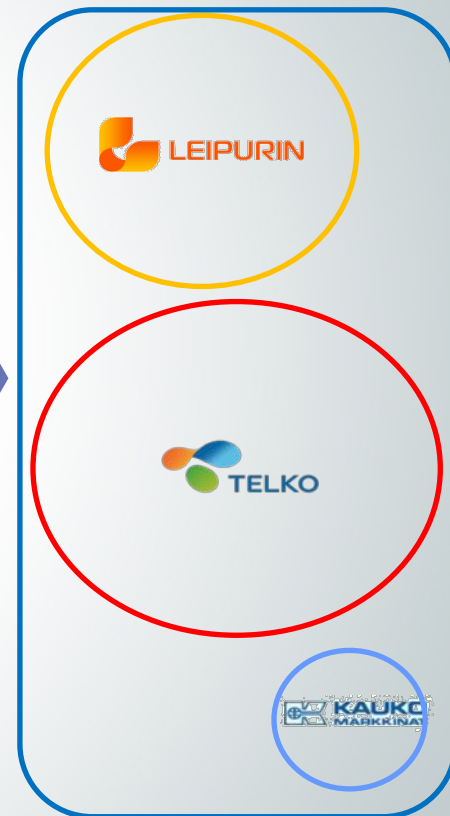
2008



2009



2013



Liikevaihto: **265 Me**
Liikevoitto: **6,8 Me**

Liikevaihto: **399 Me**
Liikevoitto: **7,4 Me**

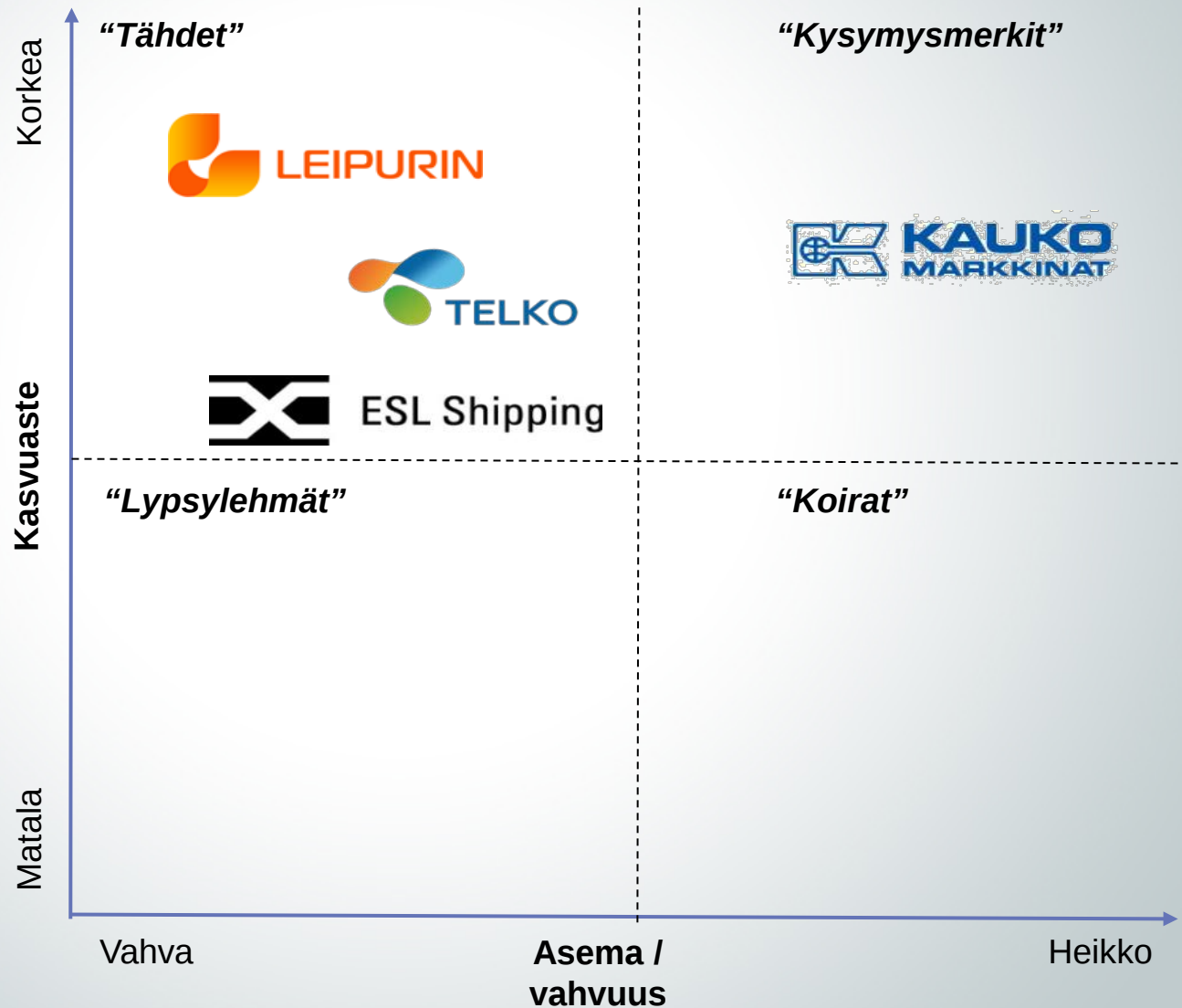
Pallon koko heijastelee yhtiön liikevaihtoa.

 **ASPO**



Divestointi,
kassavirtavaikutus
+28 Me

Liiketoimintojen asemointi BCG-matriisissa

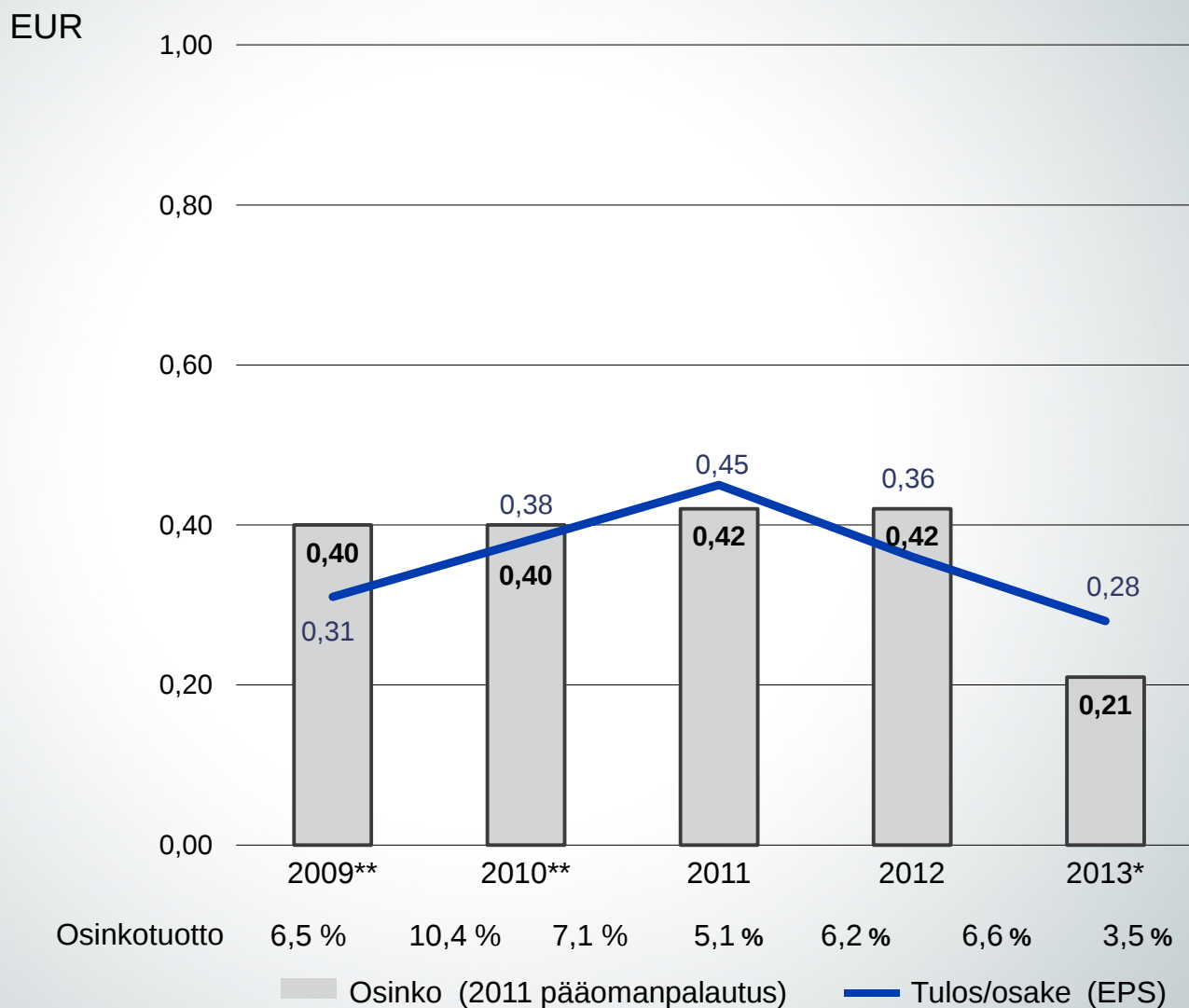




Osinkoesitys vuodelta 2013

- Osinkopolitiikka:
"Aspo maksaa keskimäärin vähintään puolet tilikauden tuloksesta osinkona."
- "Tavoitteena on omistajien vaurastuttaminen."
- Hallituksen osinkoesitys kevään yhtiökokoukselle on 0,21 euroa/osake.

Osinko / tulos



* Hallituksen osinkoesitys

** luvut osakeantikorjattuina



Odotettavissa Aspo-konsernissa 2014

- Aspolla hyvät edellytykset parantaa orgaanisesti kasvua ja kannattavuutta.
- Epävarmuus idän kasvumarkkinoilla on lisääntynyt. Vaikutuksia asiakasyritysten toimintaan tai valuuttakursseihin on vaikea arvioida.
- Aspo pyrkii ilmoituksensa mukaisesti listaamaan Leipurin Oy:n Helsingin pörssin päälistalle 2014.
- Ohjeistus: Aspo parantaa liikevoittoa 2014.



Kiitos!