



HKSCAN



From Farm to Fork Strategia

Jari Latvanen, toimitusjohtaja
28.8.2017

Johdanto

Kuluttajälähtöisen strategiamme avulla johdamme ruoan arvoketjua uudistumiskykyisesti tilalta haarukkaan saakka. Strategia asemoi HKScanin ainutlaatuisella tavalla pohjoismaisessa elintarviketeollisuudessa.

Kesäkuussa käyttöön otettu uusi toimintamalli ja uudistunut johtoryhmä tukevat strategian tehokasta toteuttamista.



A photograph of a brown and white cow standing in a green field. In the foreground, the backs of several people are visible, some wearing blue and white striped shirts. The scene is outdoors with trees in the background.

Missiomme filmi

From Farm to Fork -strategiamme
on kokonaisvaltainen lähestymistapa
ruuan arvoketjun aktiiviseen johtamiseen.

Kuluttaja on strategiamme keskiössä.

Strategiamme painottaa **innovaatioita,**
kustannuskilpailukykyä ja vastuullisuutta.

Se todentaa missiotamme tehdä kuluttajille ja asiakkaille
entistä **maistuvampi arki** – tänään ja huomenna.

From Farm to Fork -strategian kohokohdat

Tarjoamme ja innovoimme yhdessä tuottajien ja kuluttajien kanssa vastuullisesti tuotettua, maukasta, ja korkealaatuista ruokaa



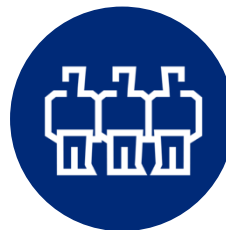
Tapamme toimia yhtenä pohjoismaisena tiiminä mahdollistaa resurssien ja konseptien kaupallistamisen



Vahvistamme markkina-asemaa kotimarkkinoilla ja tavoittelemme kansainvälistä kasvua erityisesti Aasiassa



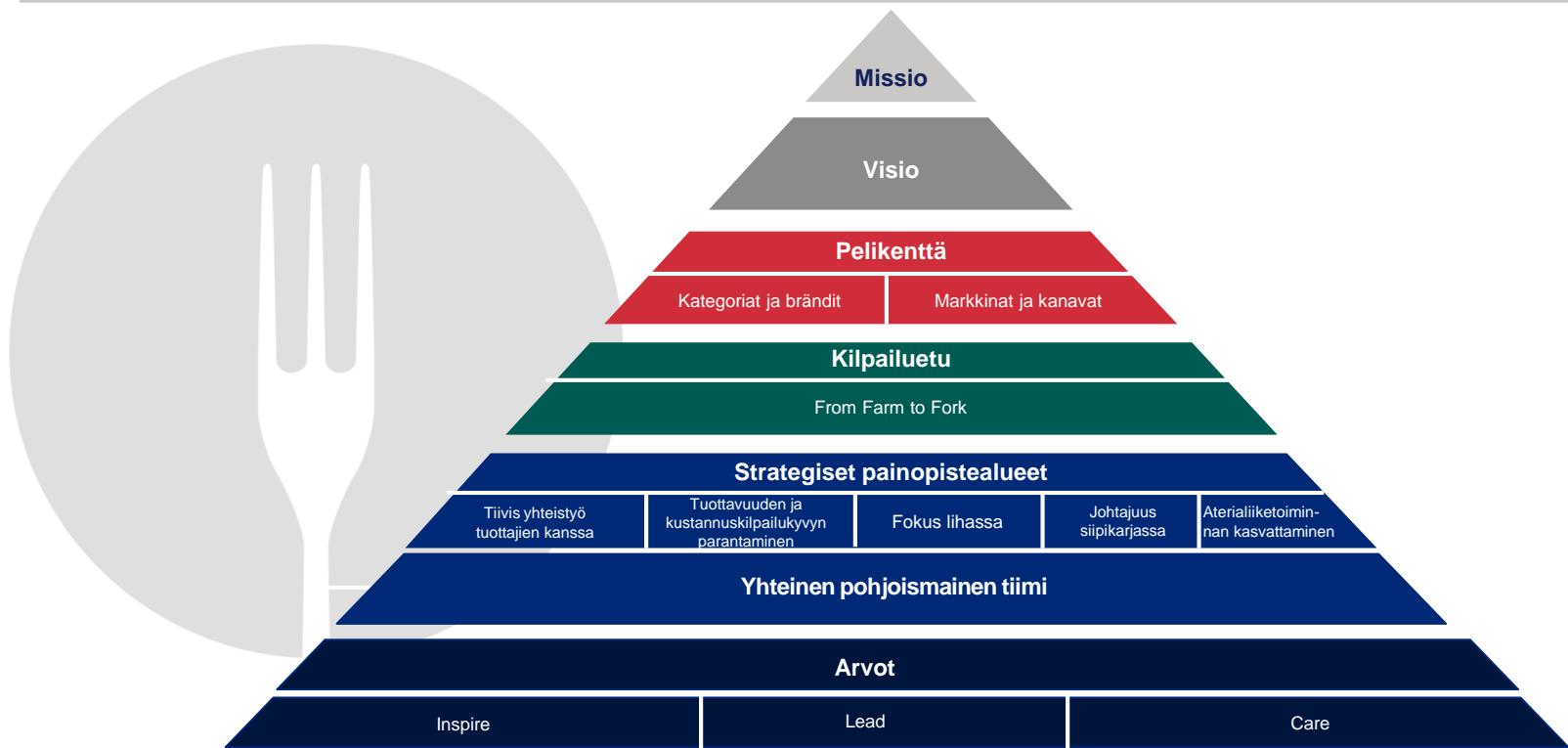
Jatkamme automatisoinnin ja tuotantoverkoston kehittämistä sekä kustannuskilpailukyvyyn parantamista



Avaamme uusia myyntikanavia ja parannamme kanavien välistä yhteistyötä vastaamaan kasvavaa kysyntää



From Farm to Fork -strategia



Johdamme ruuan arvoketjua kuluttajälähtöisesti



Tunnetun syvästi kuluttajien erilaiset elämäntavat ja ostokäyttäytymisen



Asenteet ruokaa, ruuanlaittoa ja lihaa kohtaan



Kulutuskäyttäytyminen



Ruokailutilanteeseen ja -hetkeen liittyvä kuluttajakäyttäytyminen



Ostokäyttäytyminen

Painotamme toiminnassamme korkeaa laatua ja vastuullisuutta



Laatu

- Tavoittelemme **korkeaa laatua kaikissa töissä ja toimissamme**
- Korkeiden tavoitteiden asettaminen tukee pyrkimystämme saavuttaa **kiinnostavimmat tuote- ja kuluttajasegmentit**



Vastuullisuus

- Haluamme olla **vastuullisuuden esikuva**. Korkea laatu ja vastuullisuus kulkevat käsi kädessä.
- Farm to Fork –strategiamme ja pitkäjänteinen yritys vastuutyömme tukevat tavoitettamme edelläkävijyydestä
- Systemaattinen kehitystyömme mm. kasvihuonekaasujen, jätteiden ja vedenkulutuksen vähentämiseksi luo **kilpailuetua** sekä koti- että vientimarkkinoilla



Vastaamme kuluttajakysyntään innovoimalla

- Innovaatiomme perustuvat **korkeaan laatuun ja kuluttajaymmärrykseen**
- Kehitämme innovatiivisia ja erilaistavia tuotteita ja konsepteja **yhdessä asiakkaidemme kanssa**
- Esimerkki innovaatioistamme on **Rypsiporsas** – jatkamme vastaavien konseptien ja tuotteiden innovointia ja nykyisen tarjoomamme kaupallistamista





Vaalimme kumppanuuttamme tuottajayhteisön kanssa

- **Tiivis tuottajayhteistyö** mahdollistaa sekä korkealaatuiset tuotteet että kaupalliset innovaatiot
- Vastaamme **vastuullisuuden ja eläinten hyvinvoinnin** vaateisiin yhdessä tuottajiemme kanssa
- **Klusteroimme kumppanuuksia** tuottajapalveluiden erilaistamiseksi ja tuotelaadun varmistamiseksi
- Siirrymme eläinhankinnasta **kumppanuuksiin**, joissa tehdään yhteistyötä **alkutuotannon, genetiikan ja rehun** sarolla ja parannetaan yhdessä arvoketjun **tuottavuutta**.





Rakennamme tehokasta ja vastuullista tuotantoverkoston

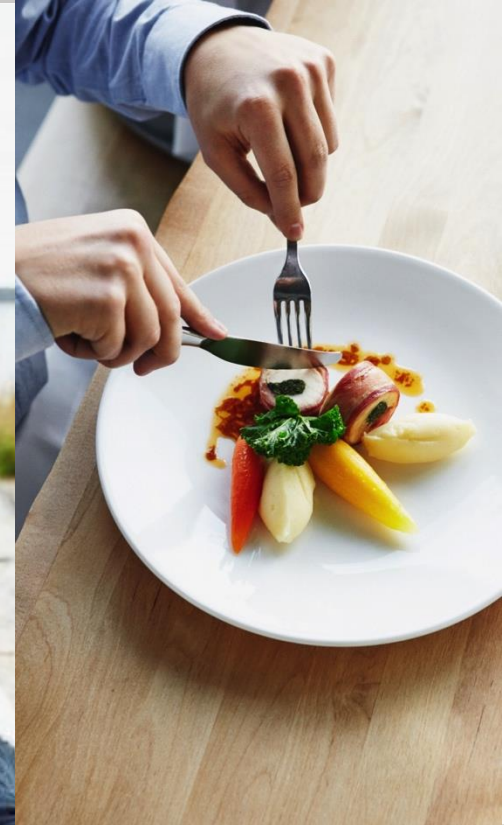
- Kustannustehokkuus ei ole ensisijainen lyhyen aikavälin kilpailutekijämme, johtuen tuottavuuserosta suhteessa tehokkaimpiin toimijoihin
- Teemme parannuksia useilla osa-alueilla **nostaaksemme tehokkuuttamme**
- Parannamme tuotantolaitostemme **tuottavuutta** tulossmittareiden, parhaiden käytäntöjen ja automatisaation avulla
- Kehitämme **tuotantoverkostoamme** ja parannamme käyttöasteitamme
- Varmistamme, että toimintatapamme täyttävät kaikki **laatu- ja työturvallisuus-standardit**
- Esim. **Rauman uudessa huippunykyaikaisessa siipikarja-tuotantolaitoksessa** yhdistyy korkea laatu ja kustannustehokkuus





Vahvistamme yhteistyötämme eri kanavissa

- Vastaamme kasvavaan kysyntään ja mahdollistamme innovaatioita vahvistamalla **yhteistyötämme eri kanavissa**
- Esimerkkejä:
 - **Tuotekehitysyhteistyö**
 - Yhteistyö **liiketoiminnan suunnittelussa**
 - Suorituskyvyn **mittaaminen** tulostittarein
- Avaamme **uusia myyntikanavia**
 - Kanavayhteistyö vaatii **korkealuokkaista kaupallista toteutusta**
 - Hyödynnämme **suoraa jakelua**, mutta valmistaudumme myös vähittäiskaupan jakelukanavamuutoksiin

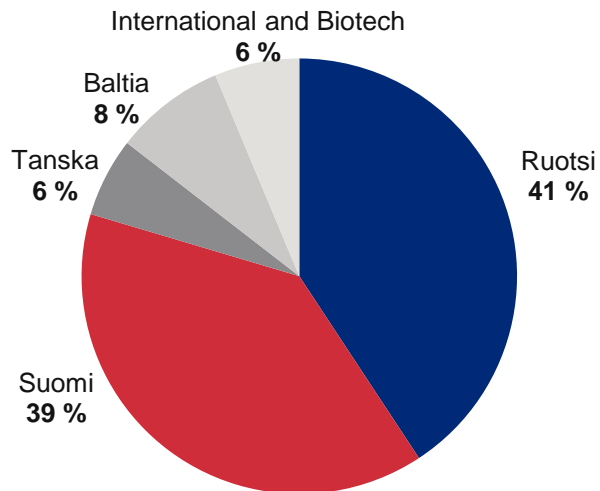


Tavoitteleme **johtavaa markkina-asemaa**
ja läsnäoloa keskeisissä myyntikanavissa
pohjoismaisilla kotimarkkinoillamme.

Haemme **kansainvälistä kasvua**
ja tavoitteleme vahvempaa asemaa
ylemmissä- ja premium-hintaryhmissä.

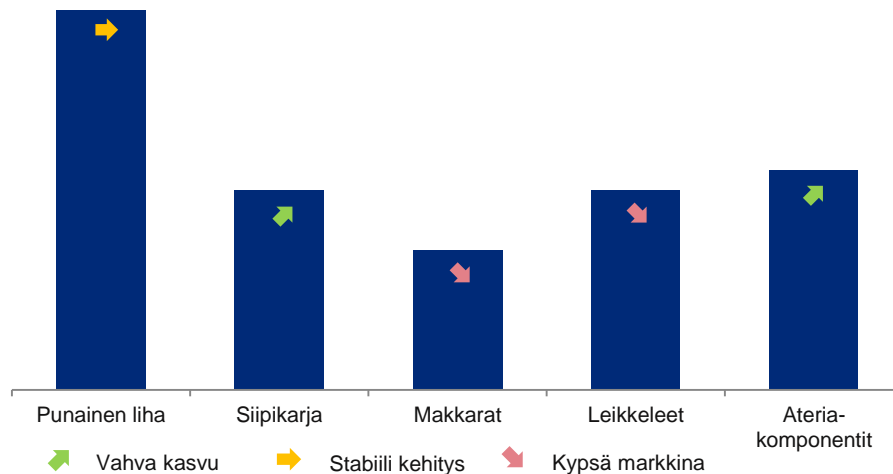
Vahvistamme markkinajohtajuuttamme edelleen kotimarkkinoillamme

HKScanin liikevaihto 2016



- HKScan tavoittaa kuluttajat vähittäiskaupan, Away from Home –liiketoiminnan ja teollisten kanavien kautta
- Liikevaihto lähes 1,9 miljardia euroa 2016

Pääkategorioiden liikevaihto ja markkinoiden kehityssuunta HKScanin kotimarkkinoilla 2016



- Siipikarjanliha ja ateriat ovat voimakkaimmin kasvavat kategoriat, joissa HKScan on aktiivinen
- Tarve fokuoittaa lihaan ja uudistaa lihakategoriaa

Keskitymme lihaan ja määrittelemme uudelleen aterialiiketoiminnan

LIHA



Liiketoimintamme ydin on liha

Elvytämme lihakategorian palauttamalla lihan takaisin lautasille

Hyödynnämme siipikarjanlihan kasvutrendiä ja tavoittelemme **markkinajohtajuutta**

Fokus lihaan mahdollistaa myös **makkaroiden ja leikkeleiden** kehittämisen

ATERIAT



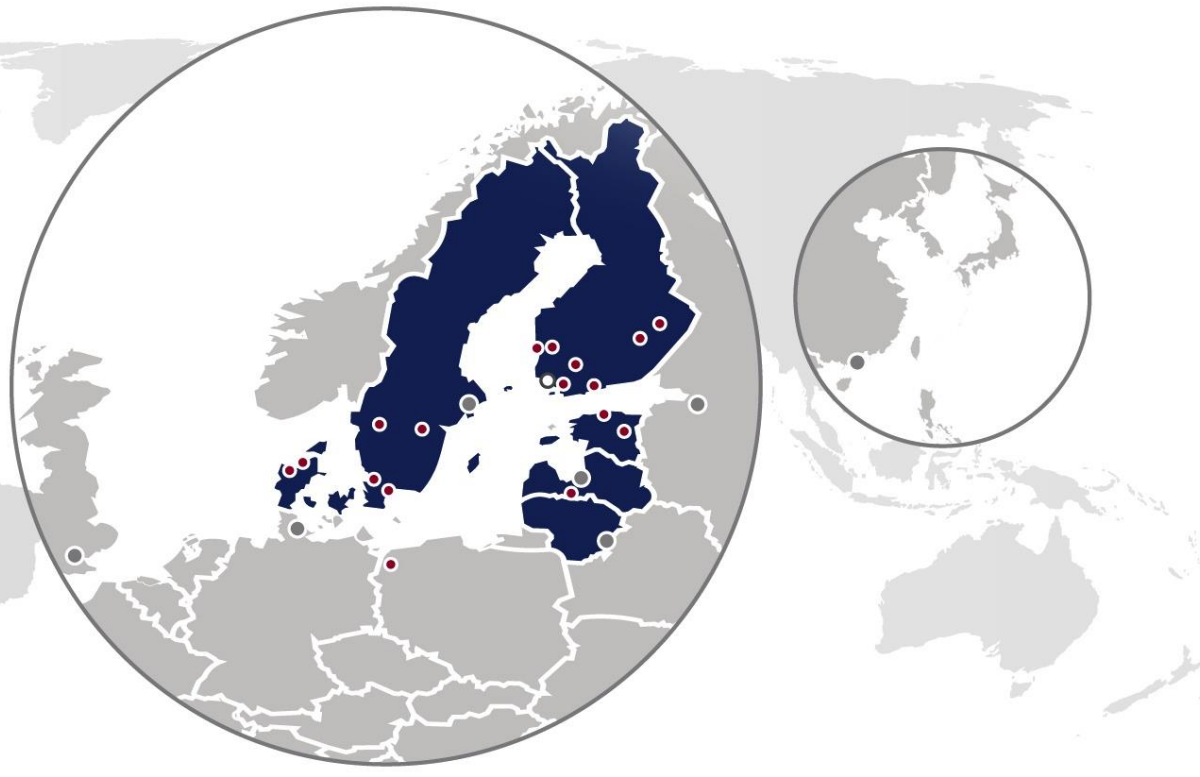
Aterioissa kilpailuetumme perustuu lihaan

Määrittelemme aterialiiketoiminnan uudelleen keskittymällä erityisesti aterioihin **parhaiten sopiviin ainesosiin** (ateriakomponentit).

Parannamme tuottavuutta ja tehokkuutta yksinkertaistamalla tuoteportfoliotamme ja liiketoimintamalliamme

Tavoittelemme kansainvälistä kasvua erityisesti Aasiassa

- HKScanin kotimarkkinat
- Tuotantolaitokset
- Myyntikonttori
- Pääkonttori



Kõht täis Eesti moodi!



Strategiset painopistealueet (must win battles)

Tiivis yhteistyö tuottajien kanssa

- Turvaamme **korkealaatuisen raaka-aineen** saannin
- Mahdollistamme **kaupalliset innovaatiot ja erilaistamisen**



Tuottavuuden ja kustannuskilpailukyvyyn parantaminen

- Parannamme **tuotantotehokkuuttamme** (esim. benchmarking, parhaat käytännöt)
- Kehitämme **tuotantoverkostoamme ja käyttöasteitamme**



Fokus lihassa

- Investoimme **uusiin konsepteihin ja tuotteisiin** sekä **vastuullisuuteen**
- Erilaistumme **korkealla laadulla ja arvoketjun hallinnalla**
- **Olemme lähellä kuluttajaa**



Johtajuus siipikarjassa

- **Hyödynnämme** siipikarjanlihan **kasvutrendiä**, koko arvoketjun hallintaa ja Rauma-investoinnin tuomia mahdollisuuksia
- Kehitämme **uusia konsepteja** erottuaksemme kilpailevalta massatuotannolta



Aterialiiketoiminnan kasvattaminen

- Investoimme **kasvaviin**, korkean jalostusarvon potentiaalia omaaviin, **korkeakatteisiin tuoteryhmiin**
- Parannamme resurssi- ja kustannustehokkuutta **virtaviivaistamalla** toimintaamme

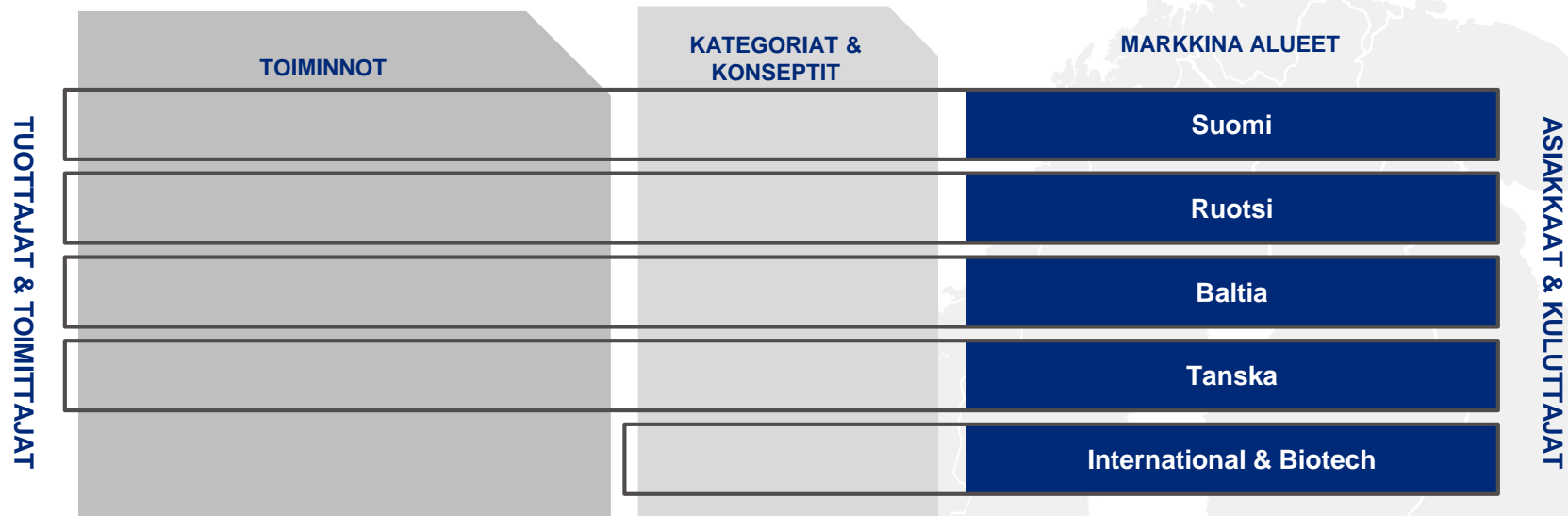


Uusi **toimintamallimme**
vahvistaa **uudistumiskykyämme.**

Se tehostaa tapaamme toimia
yhtenä pohjoismaisena tiiminä

ja edistää strategiamme
kilpailukykyistä toteuttamista.

Toimimme yhtenä pohjoismaisena tiiminä – Rakenne tukee strategiaa



Johtoryhmä johtaa muutosta ja strategian toteutusta



Jari Latvanen
Toimitusjohtaja



Jyrki Karlsson
Suomen markkina-
alueesta vastaava
johtaja



**Sofia Hyléen
Toresson**
Ruotsin markkina-
alueesta vastaava
johtaja



Anne Mere
Baltian markkina-
alueesta vastaava
johtaja



Svend Schou Borch
Tanskan markkina-
alueesta vastaava
johtaja



Jukka Nikkinen
International & biotech
markkina-alueesta
vastaava johtaja



Aki Laiho
Hankinnasta,
tuotannosta ja tilaus-
toimitusketjusta
vastaava johtaja



Heli Arantola
Kategorioista ja
konsepteista vastaava
johtaja



Tuomo Valkonen
Talousjohtaja



Anu Mankki
Henkilöstöjohtaja



Mikko Saariaho
Viestintäjohtaja,
1.10. alkaen

Meillä on asiantunteva ja tehtävänsä omistautunut hallitus



Mikko Nikula
puheenjohtaja,
FM (Fysiikka)
Maatalousyrittäjä,
broilerinlihan tuottaja



Marko Onnela
Hallituksen varapuheenjohtaja,
MMM (Agronomi)
Maatalousyrittäjä, sianlihantuottaja



Per Olof Nyman
Hallituksen jäsen,
DI (Tuotantotalous),
Lantmännen, toimitusjohtaja



Riitta Palomäki
Hallituksen jäsen,
KTM



Tuomas Salusjärvi
Hallituksen jäsen,
Filosofian tohtori (Biokemia)
Valio Oy, johtaja (Tuoteryhmät,
Tutkimus ja Tuotekehitys, Brändit)



Pirjo Väliaho
Hallituksen jäsen,
Ekonomi

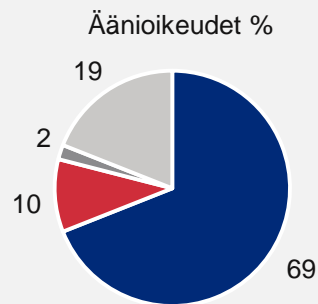
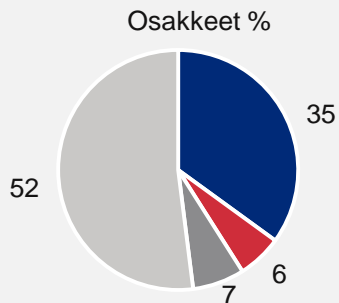


Veikko Kemppi
Hallituksen varajäsen,
MMM
LSO Osuuskunta, toimitusjohtaja



Carl-Peter Thorvid
Hallituksen varajäsen,
DI (Tuotantotalous)
Lantmännen Unibake, konsernin
liiketoimintajohtaja tuoreet leivät,
johtoryhmän jäsen, integraatiojohtaja

Meillä on vakaa ja sitoutunut omistus pohja. Omistajamme haluavat kehittää ruoan arvoketjua pitkäjänteisesti – tilalta haarukkaan.



■ LSO Osuuskunta ■ Lantmännen
■ Sveriges Djurbönder ■ Others

31.7.2017

OMISTAJIEMME KAUTTA
MEILLÄ ON SUORA
YHTEYS LÄHES

39 000
MAATILAAN

RUOTSISSA JA
SUOMESSA



Arvot ohjaavat toimintaamme niin sisäisessä kuin ulkoisessa yhteistyössä

INSPIRE

Luomme ruokailoa ja
-inspiraatiota



LEAD

Näytämme suunnan
liha-alan edelläkävijänä



CARE

Autamme tekemään
vastuullisempia valintoja



Rakennamme tulevaisuutta taloudellisten tavoitteidemme saavuttamiseksi

MYyntiä Parantavat Toimet

Strategian mahdollistamat innovaatiot ja uudistukset kategorioissa:

Ateriat



Siipikarja



Liha



Yhteistyö eri kanavien kanssa
Uudet markkinat - Aasia

EBIT



Lähtö-
tilanne



Toimet
tavoitteisiin
pääsemiseksi

KANNATTAVUUTTA PARANTAVAT TOIMET

A. Kasvun vaikutus

- Kiinteiden kustannusten yksikkökohtainen lasku
- Parempi hinnoittelu

B. Tehokkaampi toiminta

- Paremmat käyttöasteet
- Parhaiden käytäntöjen hyödyntäminen
- Yhteiset liiketoimintapalvelut

Pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet säilyvät ennallaan

Liikevoitto (EBIT)

4%

liikevaihdosta

Nettovelkaantumsaste

<100%

Sijoitetun pääoman
tuotto (ROCE)

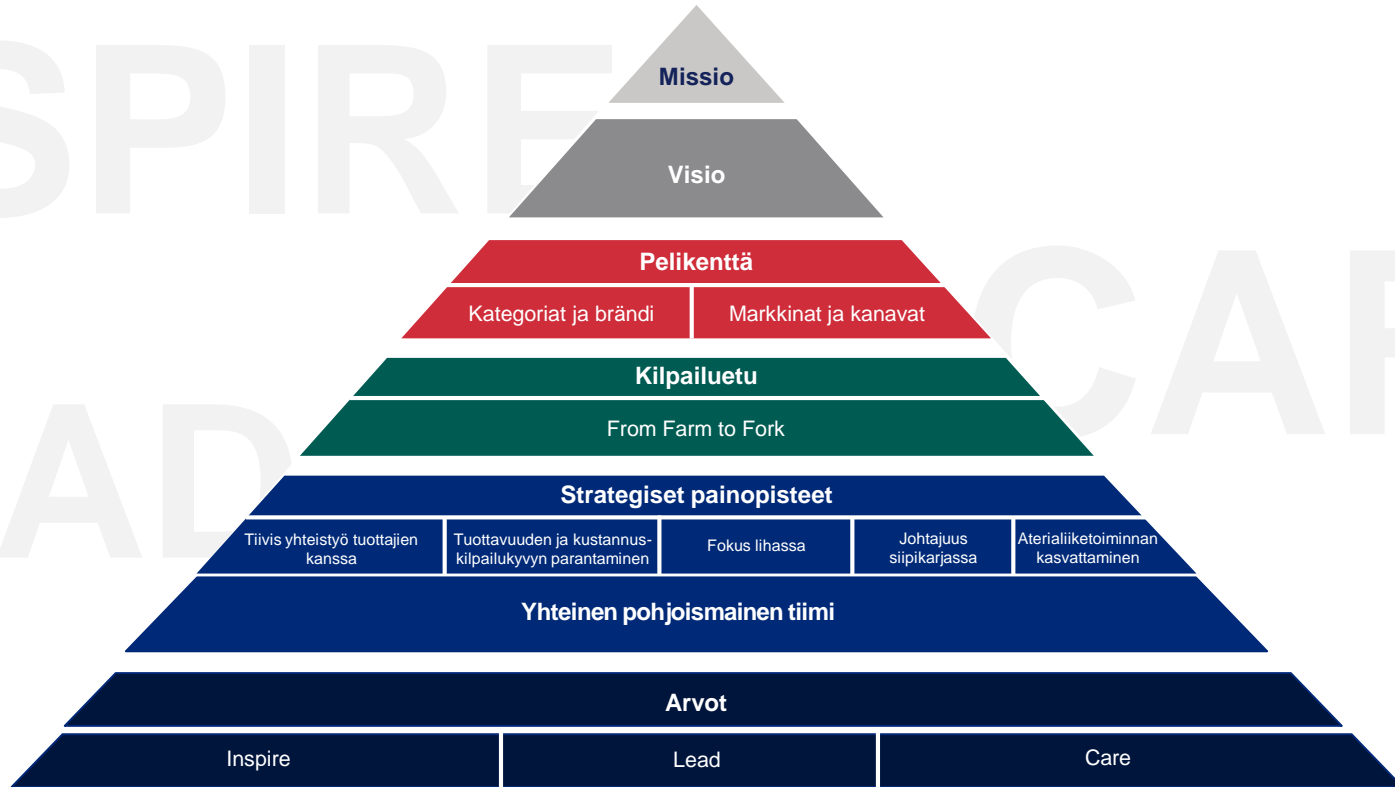
12%

Osingonjako

30%

nettotuloksesta

From Farm to Fork –strategia





Kiitos