



# **HKSCAN**

## **Osavuosisikatsaus Q3/2018**

**Talousjohtaja Mikko Forsell**  
**7.11.2018**

# Rauman yksikön käynnistyskustannukset painoivat edelleen tulosta Q3:lla, Ruotsissa tulos edellisen vuoden tasolla

---



## Kohokohdat

- Ruotsissa liikevoitto pysyi edellisen vuoden tasolla tiukasta hintakilpailusta ja heikentyneestä Ruotsin kruunusta huolimatta
- Rauman siipikarjajaksikon käynnistysvaihe eteni ja negatiiviset vaikutukset liikevoittoon pienenivät edelliseen vuosineljänneksen verrattuna
- Brändituotteiden ja uutuuksien myynnin hyvä kehitys jatkui edelleen Baltiassa



## Kehitettävää

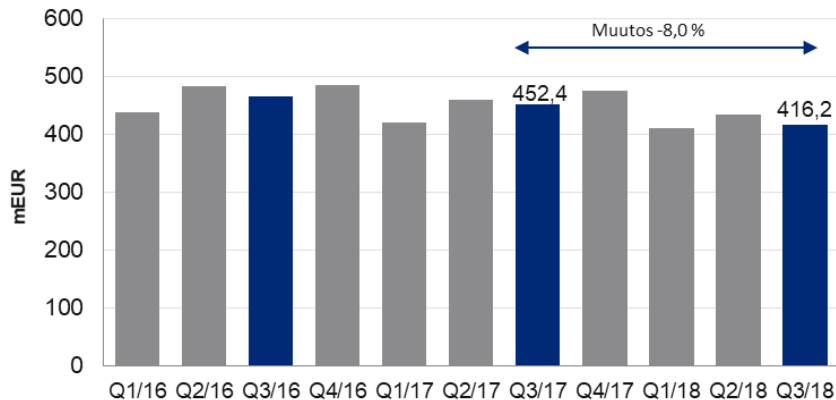
- Rauman yksikön paremmasta kehityksestä huolimatta, käynnistysvaiheen haasteet vaikuttivat negatiivisesti tulokseen
- Lämmin kesä vähensi punaisen lihan kysyntää erityisesti Ruotsissa
- Kohonneet kustannukset ja Euroopan alhaisemmat sianlihan markkinahinnat heikensivät edelleen Baltian tulosta

# HKScan-konserni Q3/2018

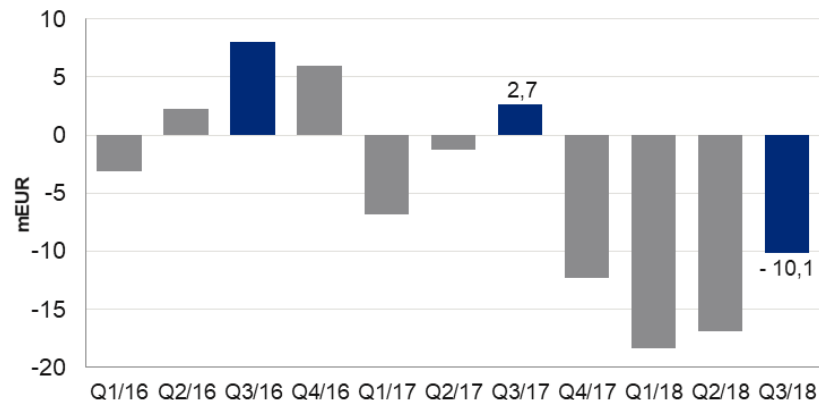
EUR (milj.)	Q3/2018	Q3/2017	Q1-Q3/2018	Q1-Q3/2017	2017
Liikevaihto	416,2	452,4	1 260,7	1 332,7	1 808,1
Liikevoitto	-10,1	-0,8	-45,7	-18,1	-40,3
Liikevoitto-%	-2,4 %	-0,2 %	-3,6 %	-1,4 %	-2,2 %
Voitto ennen veroja	-12,6	-3,6	-53,3	-24,4	-49,2
- % liikevaihdosta	-3,0 %	-0,8 %	-4,2 %	-1,8 %	-2,7 %
Tilikauden voitto	-9,6	-2,9	-43,3	-21,3	-42,4
Vertailukelpoinen liikevoitto	-10,1	2,7	-45,3	-5,3	-17,6
- % liikevaihdosta	-2,4 %	0,6 %	-3,6 %	-0,4 %	-1,0 %
Vertailukelpoinen voitto ennen veroja	-12,6	-0,1	-53,0	-11,7	-26,5
- % liikevaihdosta	-3,0 %	0,0 %	-4,2 %	-0,9 %	-1,5 %
Tulos/osake (EPS), euroa	-0,19	-0,07	-0,82	-0,43	-0,84
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE) ennen veroja, %	-10,1 %	-1,9 %	-10,1 %	-1,9 %	-6,3 %
Vertailukelpoinen sijoitetun pääoman tuotto (ROCE) ennen veroja, %	-8,5 %	0,6 %	-8,5 %	0,6 %	-2,4 %
Nettovelkaantumisaste, %	89,7 %	51,4 %	89,7 %	51,4 %	59,3 %
Henkilöstö keskimäärin kuukausien lopun keskiarvona			7 275	7 394	7 292

# HKScan-konserni – Liikevaihto ja kannattavuus heikkenivät

## Liikevaihto



## Vertailukelpoinen liikevoitto

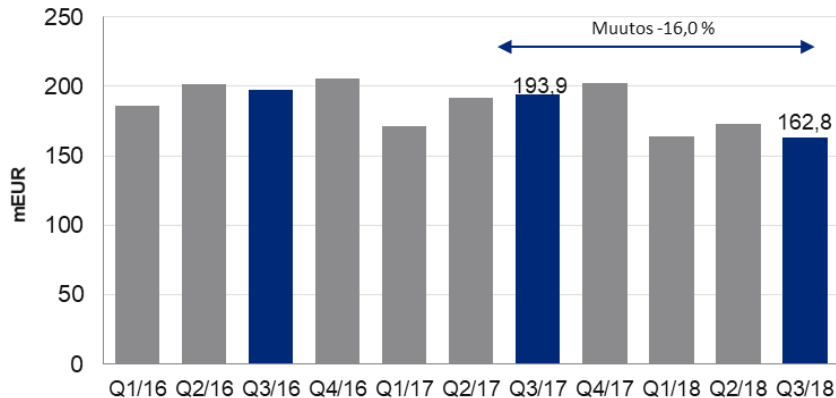


- Liikevaihto laski Ruotsin kruunun heikkenemisen ja Suomen viivästyttettyjen siipikarjatuotekampanjoiden vuoksi

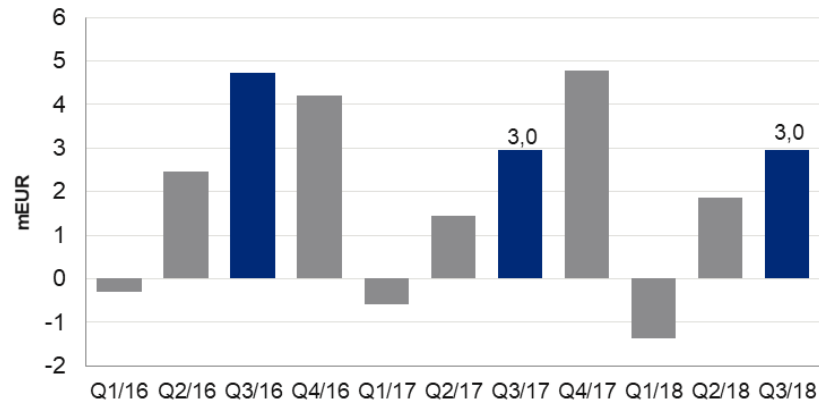
- Rauman yksikön käynnistysvaihe rasitti edelleen konsernin liikevoittoa. Negatiiviset vaikutukset pienenevät kuitenkin edelliseltä vuosineljännekseltä.
- Rauman käyttöönoton kokonaisvaikutus liikevoittoon:  
Q4/17: -18 mEUR, Q1/18: -10 mEUR Q2/18: -13 mEUR Q3/18: -8mEUR

# Ruotsi – Liikevoitto edellisen vuoden tasolla kovasta hintakilpailusta ja heikentyneestä Ruotsin kruunusta huolimatta

## Liikevaihto



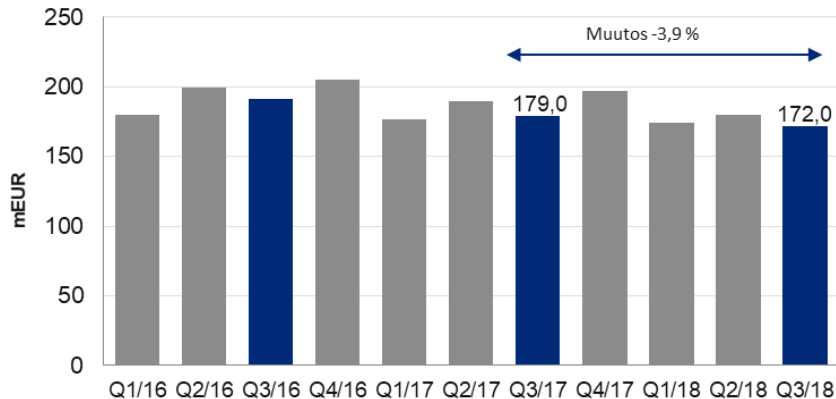
## Vertailukelpoinen liikevoitto



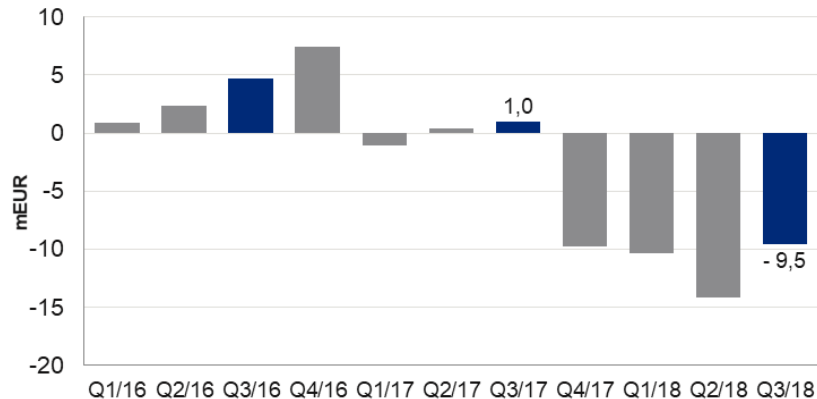
- Liikevaihto laski pääasiassa heikentyneen Ruotsin kruunun vuoksi. Liikevaihto laski hieman myös paikallisessa valuutassa.
- Punaisen lihan kysyntä laski kovan hintakilpailun sekä kuuman ja kuivan kesän takia
- Heikentyneestä Ruotsin kruunusta huolimatta vertailukelpoinen liikevoitto pysyi edellisen vuoden tasolla tuotannon tehostamistoimenpiteiden sekä hallinnollisten kustannusten karsimisen ansiosta
- Liikevoitto parani paikallisessa valuutassa

# Suomi – Rauman siipikarjayksikön käynnistys vaikutti edelleen liikevaihtoon ja liikevoittoon

## Liikevaihto



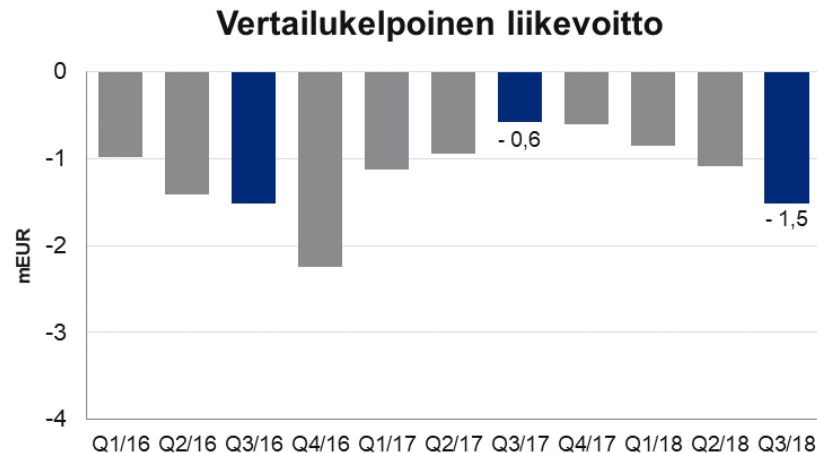
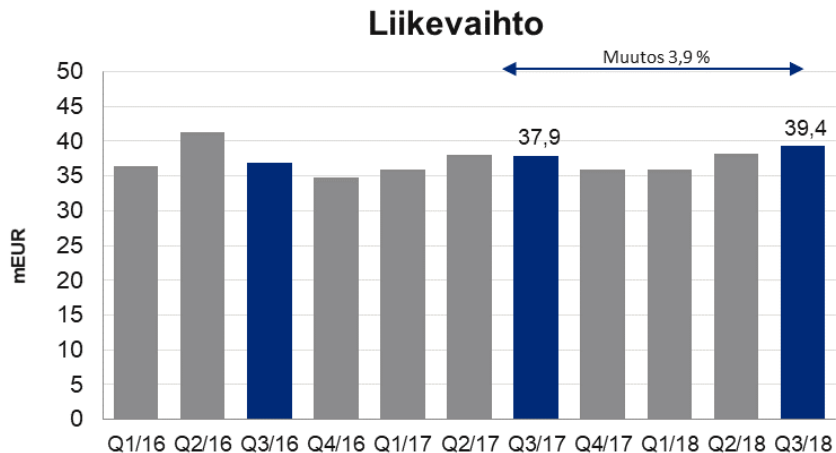
## Vertailukelpoinen liikevoitto



- Siipikarjatuotteiden kampanjointia viivästytti Rauman yksikön käynnistysvuoksi, mikä laski markkinaosuutta siipikarjanlihassa
- Punaisen lihan myynti laski, mutta aterioiden ja ateriakomponenttien myynti kehittyi edelleen myönteisesti

- Rauman yksikön käynnistysvaihe rasitti liikevoittoa. Negatiiviset vaikutukset pienuivat kuitenkin edelliseltä neljännekseltä.
- Rauman kokonaisvaikutus liikevoittoon:  
**Q4/17:** -18 mEUR, **Q1/18:** -10 mEUR **Q2/18:** -13 mEUR **Q3/18:** -8mEUR

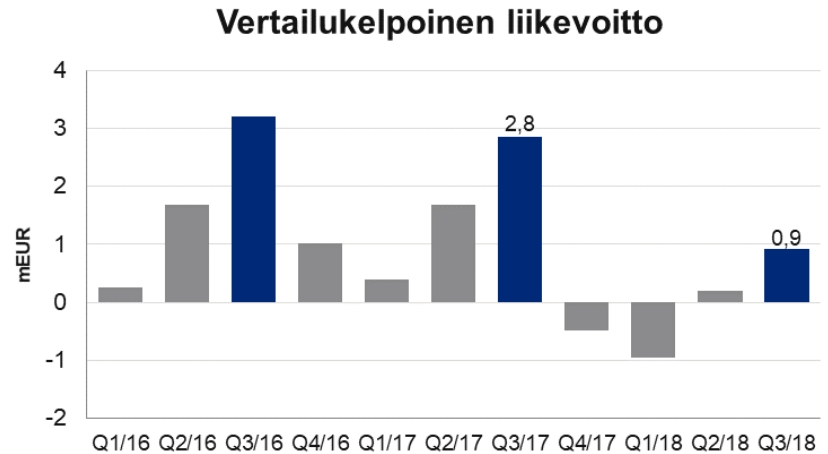
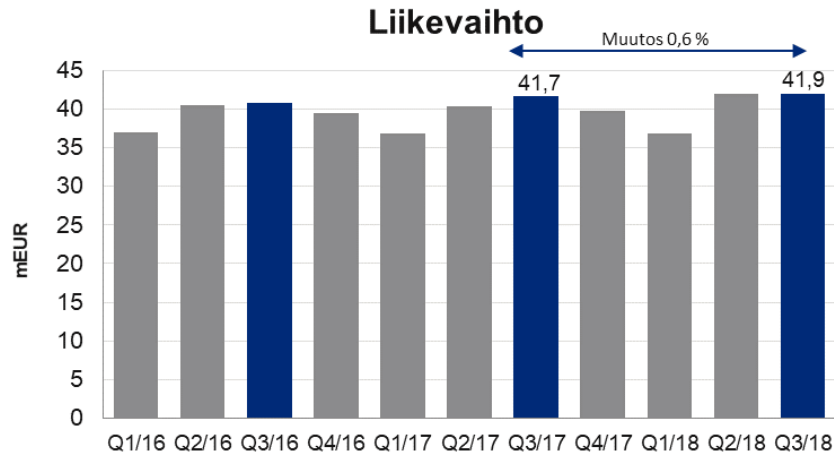
# Tanska – Liikevaihto kasvoi, muutokset myynnin rakenteessa heikensivät kannattavuutta



- Liikevaihto kasvoi. Viennin kasvu korvasi kotimaan markkinan vähittäiskauppamyynnin laskun.

- Vertailukelpoinen liikevoitto laski edellisvuoden tasosta myynnin rakenteen muutosten vuoksi. Parantunut kustannusten hallinta tasoitti laskua osittain.

# Baltia – Myynnin hyvä kehitys jatkui, kustannusten nousu heikensi tulosta

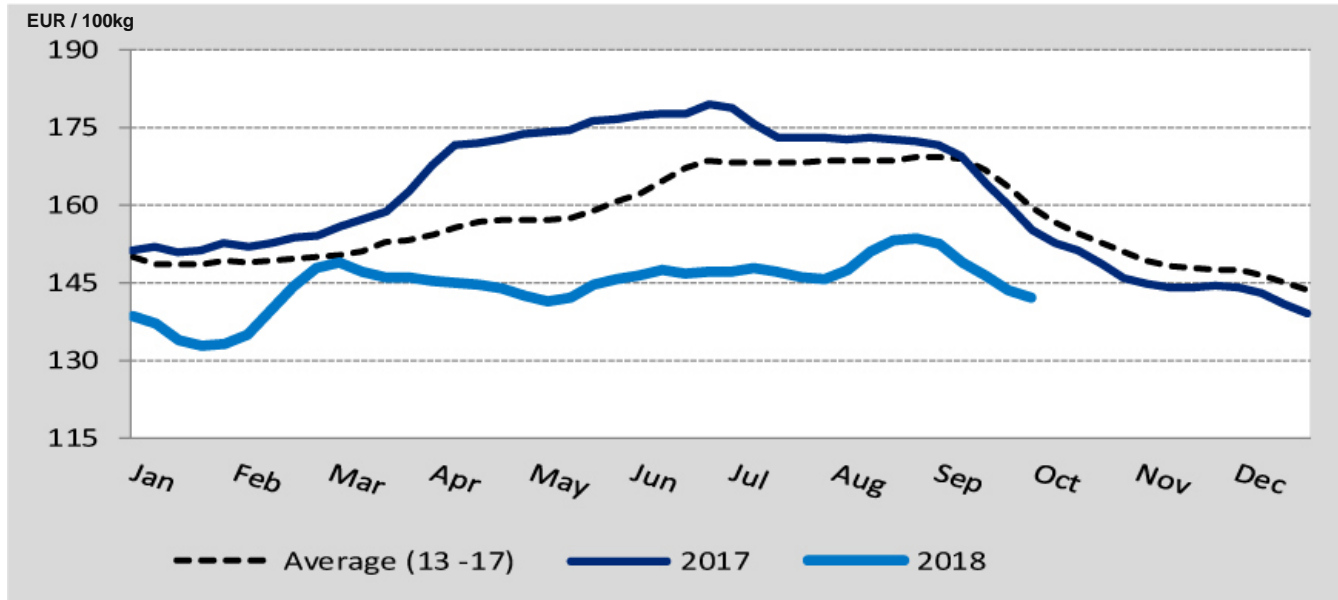


- Liikevaihto kasvoi brändituotteiden myynnin hyvän kehityksen ja paremman myynnin rakenteen ansiosta

- Liikevoitto laski edellisen vuoden tasolta alentuneen sianlihan markkinahinnan, eläinhankinnan kasvaneiden kustannusten sekä korkeampien henkilöstökulujen vuoksi
- Biologisten hyödykkeiden käyvän arvon muutos oli -0,2 (0,3) miljoonaa euroa



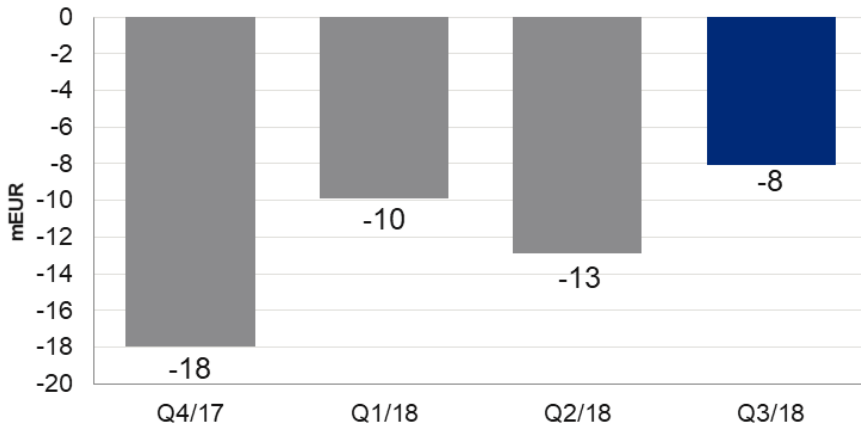
# Sianlihan hintakehitys EU:n alueella



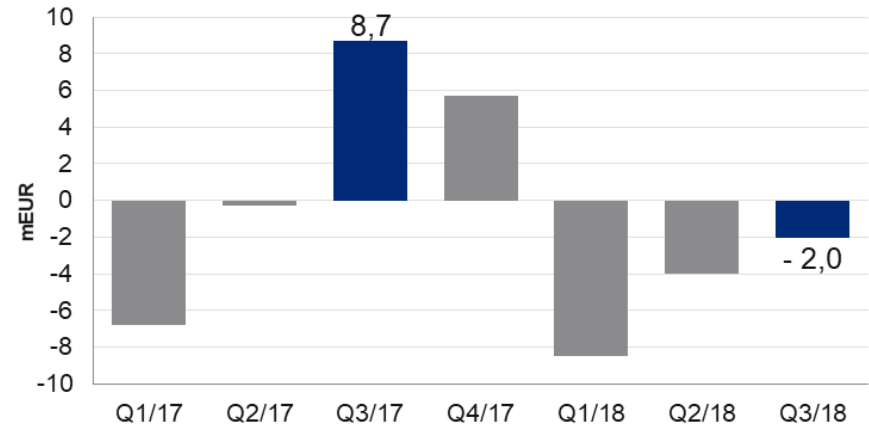
Lähde: MSs (Weekly communications under Reg. 2017/1185)

# Rauman yksikön käynnistysvaiheen vaikutukset pienevät edelliseltä vuosineljännekseltä

## Rauman vaikutus



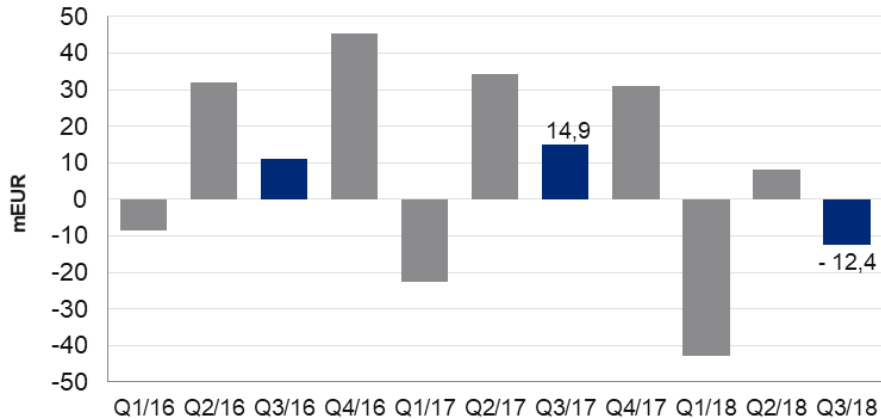
## Konsernin vertailukelpoinen liikevoitto ilman Rauman vaikutusta



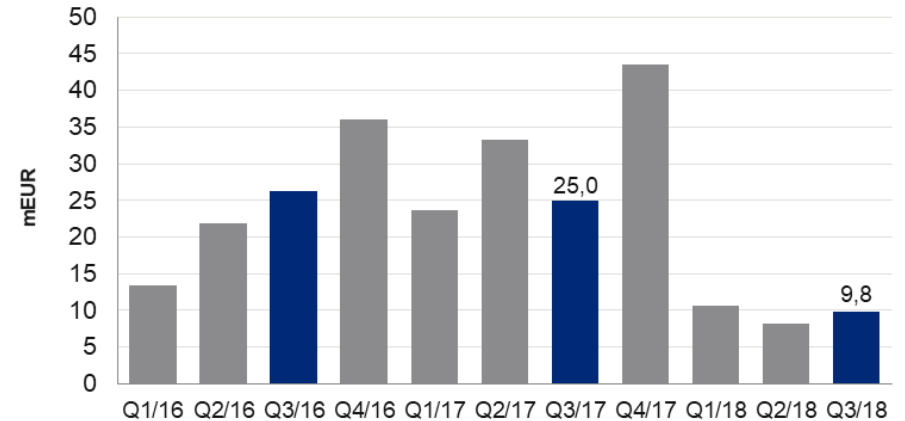
- Sianlihan hintakehitys EU:n alueella
- Haasteet punaisessa lihassa Suomessa

# Rauman yksikön käyttöönotto vaikutti edelleen rahavirtaan

## Rahavirta ennen investointeja

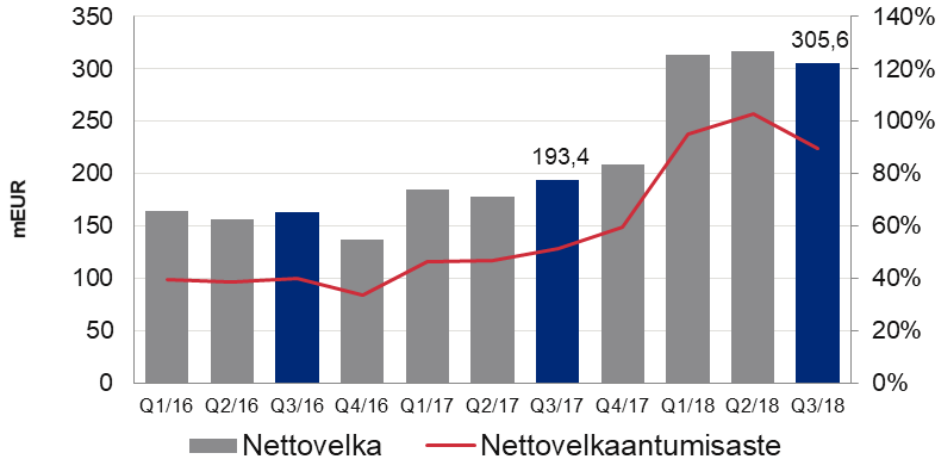


## Konsernin investoinnit

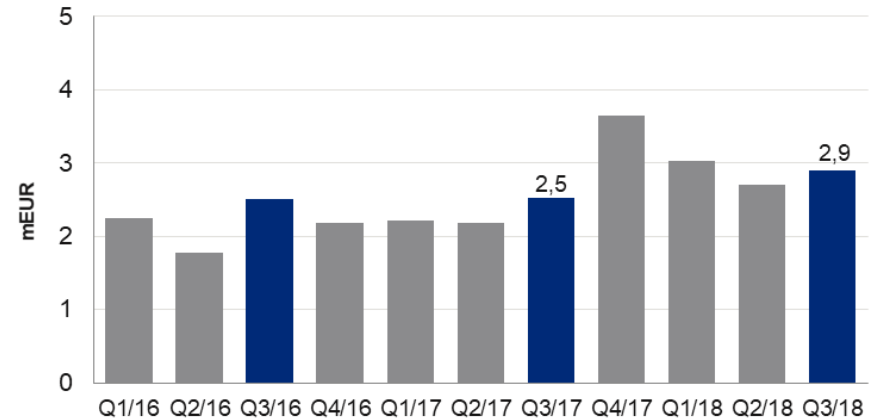


# Nettovelkaantumisasaste parani 40 MEUR hybridilainan ansiosta syyskuussa

## Nettovelka ja nettovelkaantumisasaste

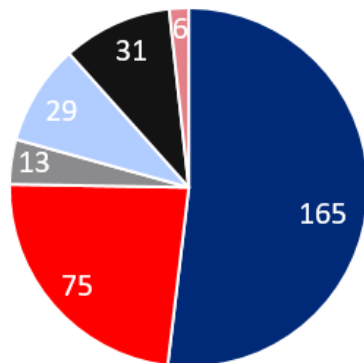


## Nettorahoituskulut



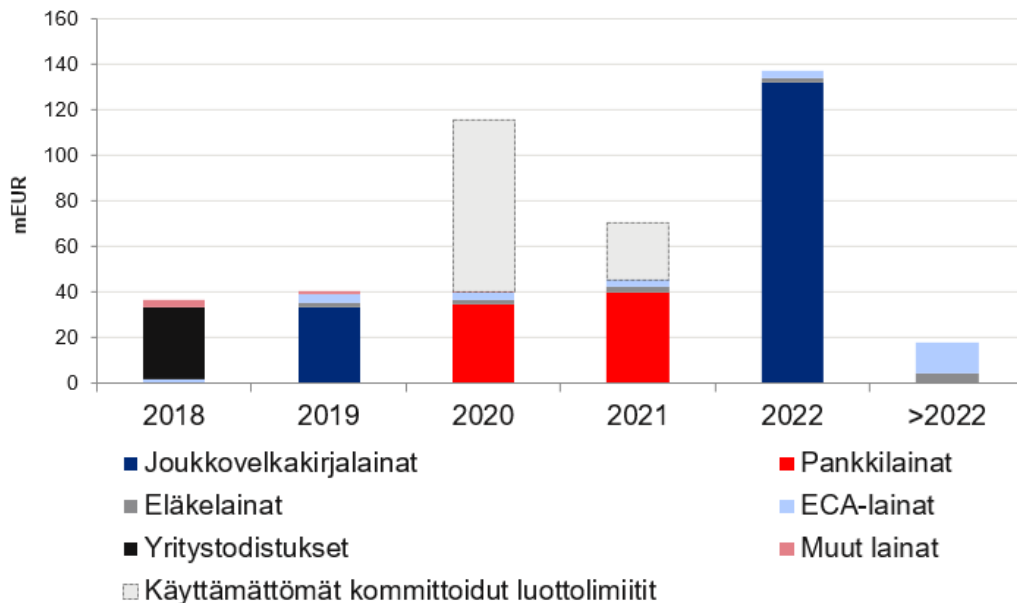
# Tasapainoinen velkaprofiili ja maturiteettijakauma

## Korollinen velka lainalajeittain



Korollinen velka yhteensä:  
318,8 mEUR

## Korollisten velkojen erääntymisjakauma\*



\* 40 miljoonan euron hybridilaina käsitellään yhtiön omana pääomana (ensimmäinen lunastusmahdollisuus syyskuussa 2023)

# Arvio vuodelle 2018 (muuttumaton)

---

Lihankulutuksen arvioidaan kasvavan lähivuosina maailmanlaajuisesti 1,6 prosenttia vuodessa. Siipikarjan kulutuksen kasvun arvioidaan olevan yksi vahvimmistä kasvun ajureista. Lisäksi useat kulutukseen vaikuttavat arvotrendit tukevat HKScanin strategian toteuttamista.

HKScan arvioi, että strategian toteuttamisen vaikutus alkaa vuonna 2018 näkyä yhtiön tuloksessa myynnin arvon nousuna ja parantuneena tuotannon tehokkuutena.

Yhtiö keskittyy From Farm to Fork -strategian jalkauttamiseen kaikilla viidellä fokusalueellaan, jotka ovat: Fokus lihassa, Johtajuus siipikarjassa, Aterialiiketoiminnan kasvattaminen, Tiivis yhteistyö tuottajien kanssa, ja Tuottavuuden ja kustannuskilpailukyvyyn parantaminen.



**Kiitos**

**HKSCAN**

7.11.2018



# **HKSCAN**

## **Strategian toteutus etenee**

Jari Latvanen, toimitusjohtaja

7.11.2018



# Strategiset painopistealueemme – Must-win battles

1

## TIIVIS YHTEISTYÖ TUOTTAJIEN KANSSA

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

2

## TUOTTAVUUDEN JA KUSTANNUS- KILPAILUKYVYN PARANTAMINEN

- Parannamme tuotanto-tehokkuuttamme (esim. benchmarking, parhaat käytännöt)
- Kehitämme tuotanto-verkostoamme ja käyttöasteitamme

3

## FOKUS LIHASSA

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

4

## JOHTAJUUS SIIPIKARJASSA

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

5

## ATERIALIIKETOIMINNAN KASVATTAMINEN

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

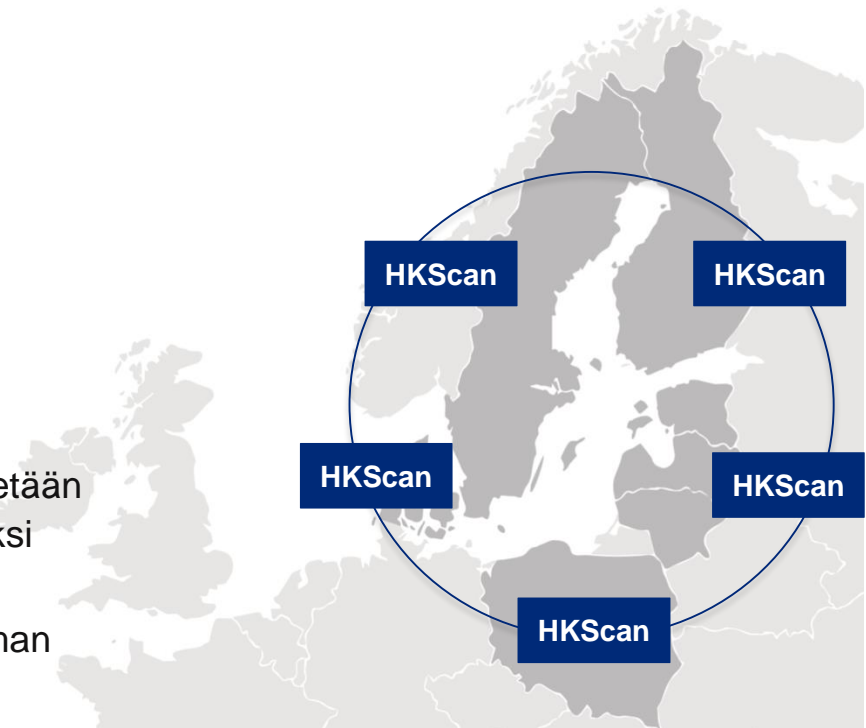
# Strategian toteutus etenee



# Sijaintimme Itämeren alueella mahdollistaa tuotannon tehostamisen

## Kansainvälinen tuotantoverkosto tarjoaa

- **Potentiaalia toiminnan tehostamiseen**
  - Tuotantokapasiteetin joustava ja tehokas hyödyntäminen sekä logistiset synergiaedut
  - Mahdollisuus järkeistää tuotantoa
  - Liiketoimintahäiriöiden riskien mitigointi
- **Mahdollisuudet erikoistumiseen**
  - HKScanin tuotantoverkoston yksiköitä kehitetään vaiheittain tiettyihin kategorioihin erikoistuviksi osaamiskeskuksiksi
  - Erikoistuminen tarjoaa synergiaetuja tarjooman kehittämiseen








# Suomen tuotantotoimintoja tehostetaan - toimilla saavutetaan seitsemän miljoonan euron vuotuiset säästöt



- Suomen tuotantotoimintojen tehostamiseen liittynyt strateginen tarkastelu käynnistyi kesäkuun lopussa. Tarkastelu ja siihen liittyneet yhteistoimintaneuvottelut päättyivät 10.10.2018.
- Yhteistoimintaneuvottelujen lopputuloksena henkilöstömäärä vähenee yhteensä 165 henkilöllä. Lisäksi neuvottelujen piirissä olleissa yksiköissä varaudutaan paikkakuntakohtaisiin lomautuksiin.
- Vuotuinen säästö on noin seitsemän miljoonaa euroa
- Kuorettomien nakkien tuotanto on päätetty siirtää Vantaalta Viron Rakveren yksikköön, jossa yhtiöllä on käytössään modernia tuotantokapasiteettia

# Markkinakehitys HKScanin tärkeimmissä tuotekategorioissa

## - Hyödynnäme mahdollisuudet kasvavissa tuotekategorioissa

	Päätuotekategoriat	Trendi	Markkina-ajurit
Suuntaa antava osuus liikevaihdosta	Punainen liha		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tasainen kehitys kotimarkkinoilla</li> <li>✓ Kasvumahdollisuuksia Aasiassa</li> </ul>
	Siipikarja		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Terveystrendit vauhdittavat kasvua siipikarjanlihan kulutuksessa</li> <li>✓ Siipikarjanliha koetaan kohtuuhintaisena ja helppona valmistaa</li> </ul>
	Makkarat		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Premium-laatuisten- ja artesaanimakkaroiden kysyntä kasvaa</li> <li>✗ Perinteisten makkaratuotteiden kysyntä laskee</li> </ul>
	Leikkeleet		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Premium- ja erikoisleikkeleet osoittavat kasvupotentiaalia. Pakkaus on keskeisessä roolissa.</li> <li>✗ Perinteisten leikkeleiden kysyntä laskee</li> </ul>
	Ateriat ja ateria-komponentit		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Aterioiden kysynnän kasvun odotetaan jatkuvan terveyteen ja helppokäyttöisyyteen liittyvien trendien myötä</li> <li>✓ Pekoni on pieni, mutta potentiaalltaan houkutteleva ja nopeasti kasvava alakategoria tuote- ja konseptilaaajennuksineen</li> </ul>

Lähde: Yhtiön tiedot

 Vahva kasvu
  Vakaa
  Laskeva

# Hyödynämme kasvavien tuotekategorioiden tarjoaman potentiaalin - Esimerkkinä kasvava ateriamarkkina

Ateriamarkkinan kasvu on huomattavan nopeaa kotimarkkinoillamme



Lähde: Yhtiön tiedot

HKScan hyödyntää markkinakasvua useilla rinnakkaisilla toimilla

Yleistä

Houkutteleva ateriakategoria jatkaa kasvuaan. HKScanin tavoitteena on uudistaa kategoriaa. Kasvuvauhti on huomattava, erityisesti tietyissä alakategorioiden. Kuluttajien tarpeet kehittyvät jatkuvasti, mikä tarjoaa uusia mahdollisuuksia ja avauksia tuotekehitykselle.

Investoinnit tuotantokapasiteettiin

Käynnissä oleva Viron Rakveren yksikön investointi keskittyy strategisesti tärkeään aterialiiketoimintaan. Konsernitason synergiaetuja hyödynnetään mahdollisimman laajasti.

Tutkimus ja kehitys

Tuotteita ja konsepteja kehitetään vastaamaan kaikkien HKScanin markkina-alueiden tarpeisiin.



# Rakveren yksikkö erikoistuu kasvavaan ateriakategoriaan

- Yksi strategisista tavoitteistamme on vahvistaa asemaamme houkuttelevassa ja kasvavassa ateriakategoriassa
- Jatkamme ateriavalikoimamme laajentamista kaikilla markkinoillamme ja investoimme parhaillaan ateriatuotanto-kapasiteetin laajentamiseen Viron Rakveren yksikössämme
- Rakveren yksiköstä tulee yksi ateriatuotantoon erikoistuneista yksiköistämme
- Toinen esimerkki erikoistumisesta on Rauman yksikkö, joka tuottaa korkealaatuisia broilertuotteita myös HKScanin muille markkinoille



# Rauman yksikössä valmistettavat suomalaiset Karinäs® -broilertuotteet lanseerattiin Ruotsissa



- Tuotteita myydään kuluttajille suurimman vähittäiskauppaketjun, ICA:n myymälöissä Karinäs® (Kariniemen®) -tuotemerkillä
- Ruotsalaiskuluttajille tarjotaan nyt ensimmäistä kertaa Kanalassa kuoriutunut -tuotantomallilla tuotettuja uutuuksia
- Uusi konsepti varmistaa osaltaan korkean laadun lisäksi eläinten hyvinvoinnin ja tuoteturvallisuuden koko tuotantoketjussa - tilalta haarukkaan



# Świnoujścien yksikkö on HKScanin pekoniin erikoistunut osaamiskeskus Puolassa

- Pekoni on trendikäs ja nopeasti kasvava tuotekategoria. Kuluttajat arvostavat lisäarvoa tuovia tuote- ja pakkaus uudistuksia.
- Świnoujścien pekonituotteisiin erikoistunut moderni ja tehokas yksikkö palvelee HKScanin kaikkia kotimarkkinoita
- Laatu-, vastuullisuus- ja tuoteturvallisuusjärjestelmät vastaavat asiakkaiden ja kuluttajien odotuksia; BRC, ISO 14001; ISO 22000
- Toimintamalli varmistaa kotimaisen liharaaka-aineen kilpailukykyä kotimarkkinoillamme



# Nuorille tuottajille suunnattu Next Generation -koulutusohjelma käynnistettiin

- Alkutuotannossa on käynnissä raju rakennemuutos, joka muokkaa tulevaisuuden liiketoimintaympäristöä merkittävästi
- HKScan haluaa varmistaa vastuullisen pohjoismaisen alkutuotannon elinvoimaisuuden tulevaisuudessa sekä vahvistaa nuorten tuottajien sitoutumista ja kyvykkyyttä jatkaa ja kehittää tilojen toimintaa
- HKScanin kolmevuotinen koulutusohjelma
  - tarjoaa työkaluja innovatiivisen ja menestyvän maatilan kehittämiseen ja johtamiseen
  - kattaa useita teemoja kuten talouden ja investoinnit, ruokinnan, kasvinviljelyn, tuotannon suunnittelun sekä johtamisen



# Suomalaisilla perhetiloilla tuotettua Rypsiporsas®-lihaa viedään vaativille kiinalaisille kuluttajille



- Vienti Forssasta Kiinaan käynnistyi huhtikuussa 2018 ja se on edennyt odotetusti
- HKScan on ensimmäinen suomalainen lihatalo, joka toimii premium-kategoriassa Kiinan markkinalla
- Premium-tuotteita myyvä ja markkinoiva HKScanin ja Zhejiang Qinglian Foodin yhteisyritys Nordic Lotus Food Co rekisteröitiin virallisesti syyskuun lopussa 2018
- Premium-tuotteiden valikoiman ja konseptin asiakasesittelyt ovat käynnissä

# HKScanin vahvuudet tukevat strategian toteuttamista

1.

Maailmanlaajuinen lihamarkkina jatkaa kasvuaan – kiinnostavia kasvualueita tunnistettu

2.

Vahvat brändit ja johtava markkina-asema Pohjoismaissa ja Baltiassa

3.

Maailmanluokan broilertuotanto

4.

Itämeren alueen kattava tuotantoverkosto tarjoaa mahdollisuuden kehittää tehokkuutta

5.

Tasapainoinen velkaprofiili ja maturiteettijakauma

6.

Vakaa omistusrakenne

7.

Laatu, vastuullisuus ja tiukka valvonta läpi koko arvoketjun – tilalta haarukkaan



# Kiitos