

A semi-transparent white rectangular box is centered over a photograph of a plate of food. The food includes green leafy vegetables, a piece of fried fish, and a slice of avocado. A silver fork and knife are visible on the plate. The background is a light, neutral color.

HKSCAN

Osavuosisikatsaus Q1/2018

Talousjohtaja Mikko Forsell

3.5.2018

Rauman yksikön käynnistyskustannukset painoivat Q1:n tulosta



Kohokohdat

- Siipikarjanlihan toimituskyky parani Suomessa
- Kustannustehokkuuden ja tuottavuuden parantamiseen keskittyvän From Farm to Fork -strategian toteutus eteni
- Sopimus yhteisyrityksen perustamisesta Kiinaan allekirjoitettiin
- Lihamarkkina jatkoi kasvuaan, erityisesti Suomessa



Kehitettävää

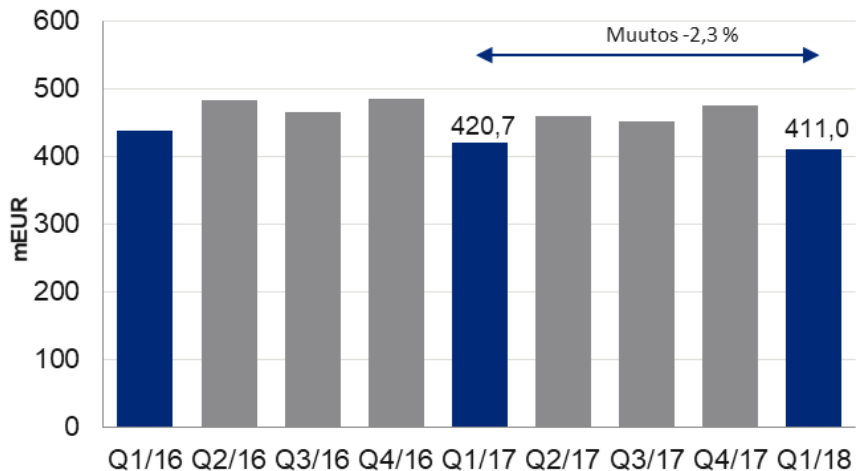
- Rauman siipikarjayksikön käynnistysprosessi
 - Käynnistysprosessin haasteet painoivat edelleen tulosta, vaikutus kuitenkin vähäisempi kuin edellisessä neljänneksessä
 - Asiakastoimitusten varmistamiseen tähtäävät toimet aiheuttivat lisäkustannuksia
 - Suorituskyky ei ole vielä hyväksyttävällä tasolla
- Rakveren teurastamon työtaistelutoimet laskivat myyntiä ja nostivat kustannuksia

HKScan-konserni Q1/2018

EUR (milj.)	Q1/2018	Q1/2017	2017
Liikevaihto	411,0	420,7	1 808,1
Liikevoitto	-18,6	-6,8	-40,3
Liikevoitto-%	-4,5 %	-1,6 %	-2,2 %
Voitto ennen veroja	-21,2	-8,2	-49,2
- % liikevaihdosta	-5,1 %	-2,0 %	-2,7 %
Tilikauden voitto	-17,1	-7,0	-42,4
Vertailukelpoinen liikevoitto	-18,4	-6,8	-17,6
- % liikevaihdosta	-4,5 %	-1,6 %	-1,0 %
Vertailukelpoinen voitto ennen veroja	-20,9	-8,2	-26,5
- % liikevaihdosta	-5,1 %	-2,0 %	-1,5 %
Tulos/osake (EPS), euroa	-0,32	-0,14	-0,84
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE) ennen veroja, %	-7,8 %	1,8 %	-6,3 %
Vertailukelpoinen sijoitetun pääoman tuotto (ROCE) ennen veroja, %	-4,2 %	2,2 %	-2,4 %
Nettovelkaantumisaste, %	95,1 %	46,5 %	59,3 %
Henkilöstö keskimäärin kuukausien lopun keskiarvona	6 944	7 000	7 292

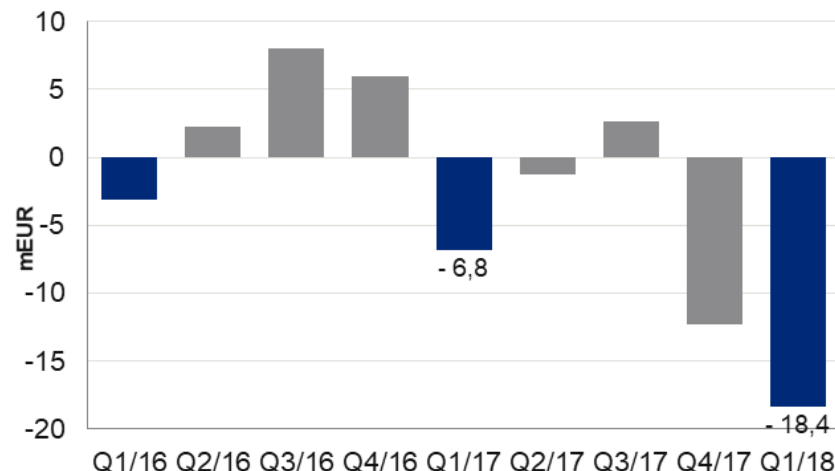
HKScan-konserni – Liikevaihto ja kannattavuus heikkenivät

Liikevaihto



- Rauman uuden siipikarjayksikön käynnistykseen liittyvät haasteet viivästyttivät siipikarjatuotteiden myyntiä ja kampanjointia
- Liikevaihto laski Ruotsissa valuuttakurssimuutosten vaikutuksesta

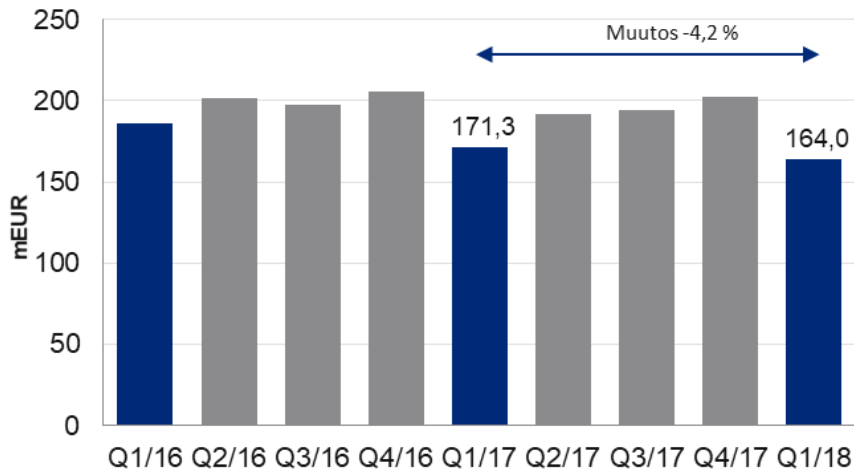
Vertailukelpoinen liikevoitto



- Kausivaihtelu, kasvaneet tuotantokustannukset, materiaalihävikki ja Rauman yksikön käynnistykseen liittyvien haasteiden aiheuttama myynnin menetys painoivat konsernin liikevoittoa
- Rauman kokonaisvaikutus liikevoittoon:
Q2/17: -1 mEUR, Q3/17: -6 mEUR, Q4/17: -18 mEUR, Q1/18: -10 mEUR

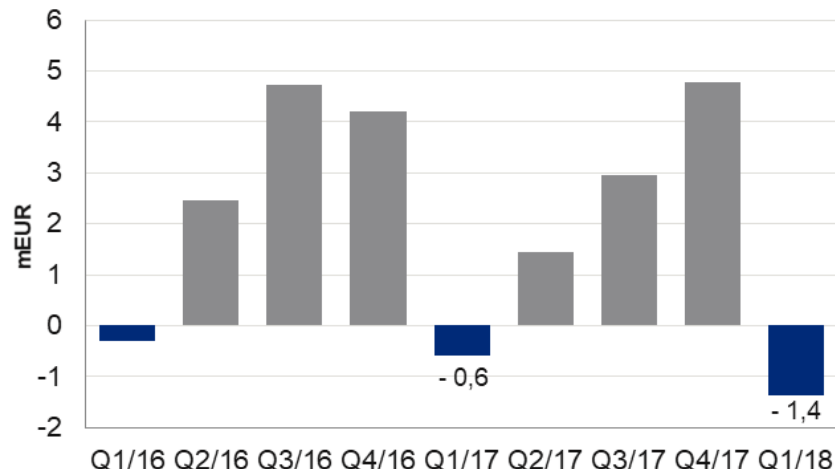
Ruotsi – Liikevaihto paikallisessa valuutassa kasvoi, liikevoitto laski kohonneiden tuotantokulujen vuoksi

Liikevaihto



- Tuotteiden kokonaismyynti paikallisessa valuutassa laskettuna kasvoi
- Kasvu johtui parantuneesta kysynnästä ja kasvaneesta markkinaosuudesta erityisesti prosessoitujen tuotteiden kategorioissa

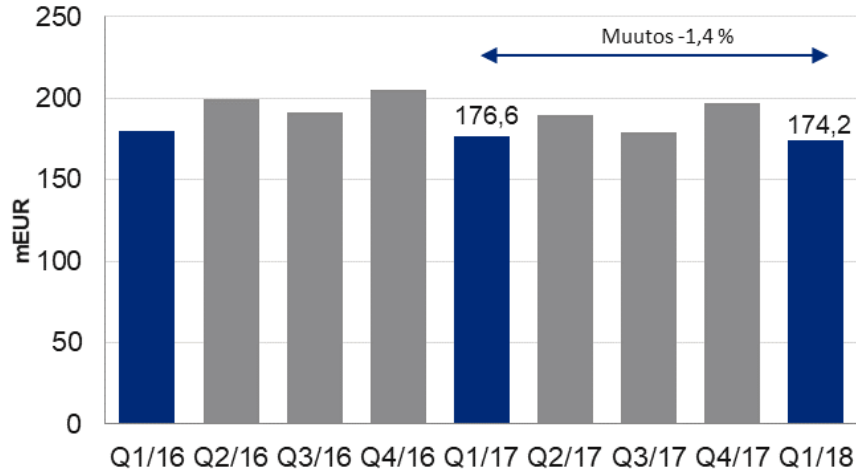
Vertailukelpoinen liikevoitto



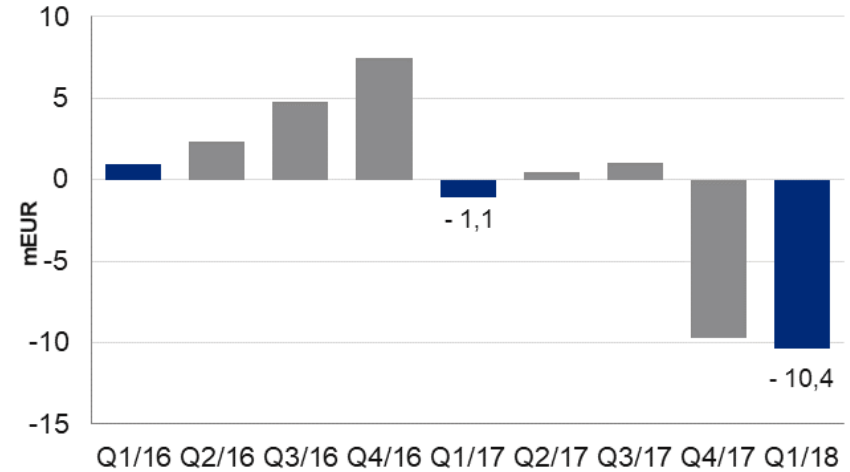
- Liikevoitto laski edellisvuodesta. Syynä olivat väliaikaisesti kohonneet tuotantokulut, joita nostivat pääasiassa kasvaneet sähkökustannukset

Suomi – Rauman siipikarjaysikön käynnistykseen liittyvät haasteet vaikuttivat liikevaihtoon ja -voittoon

Liikevaihto



Vertailukelpoinen liikevoitto

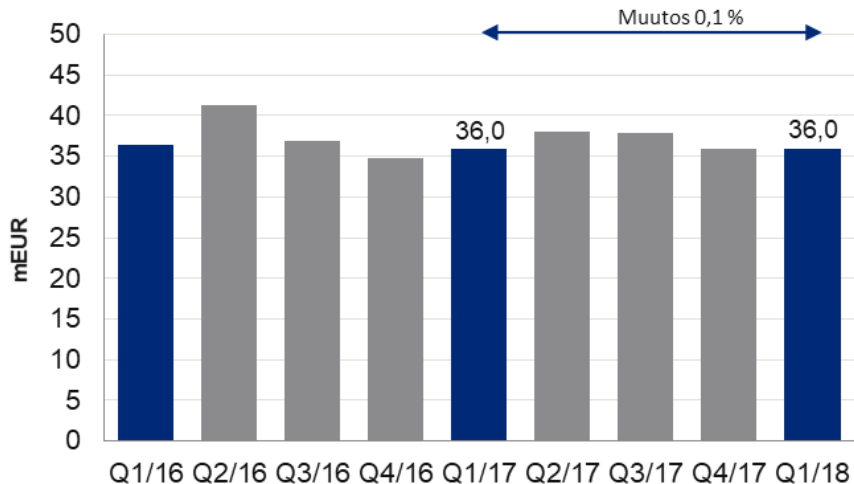


- Rauman siipikarjaysikön käynnistykseen liittyvät haasteet lykkäsivät siipikarjatuotteiden myyntiä
- Tuotteiden kokonaismyynti vähittäiskaupalle kehittyi myönteisesti, erityisesti ateriakategoriassa
- Markkinoiden kasvu kaikissa kategorioissa kiihtyi neljänneksen loppua kohti

- Rauman kokonaisvaikutus liikevoittoon:
Q2/17: -1 mEUR, Q3/17: -6 mEUR, Q4/17: -18 mEUR, Q1/18: -10 mEUR

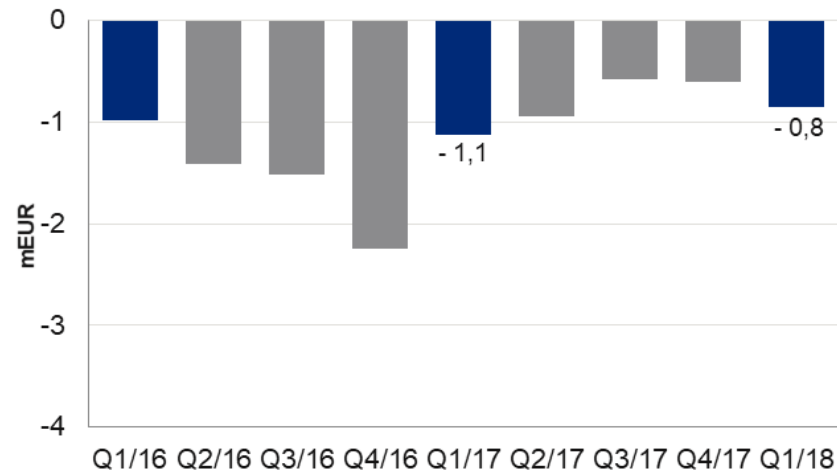
Tanska – Liikevaihto edellisvuoden tasolla, liikevoitto parani

Liikevaihto



- Vientimyynnin myönteinen kehitys tuki liikevaihtoa
- Ankara hintakilpailu loi painetta brändituotteiden myynnille vähittäiskaupparektorilla

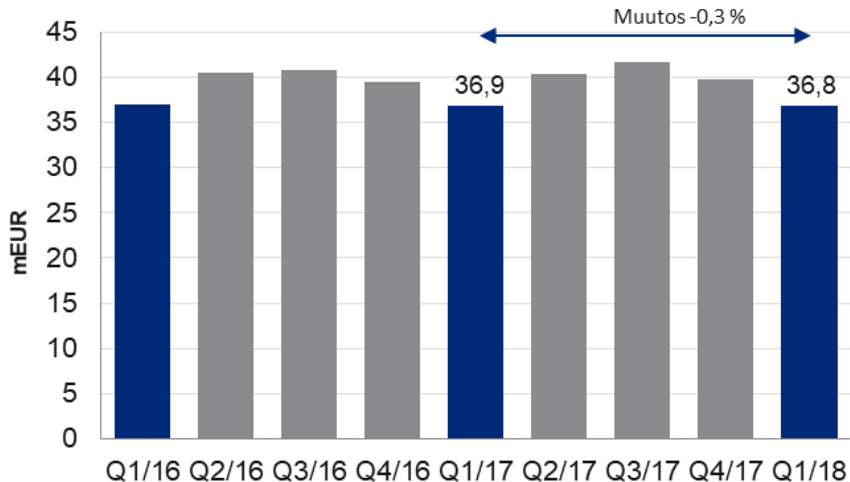
Vertailukelpoinen liikevoitto



- Myönteinen kehitys toiminnan tehokkuuden jatkuvan parantamisen ansiosta

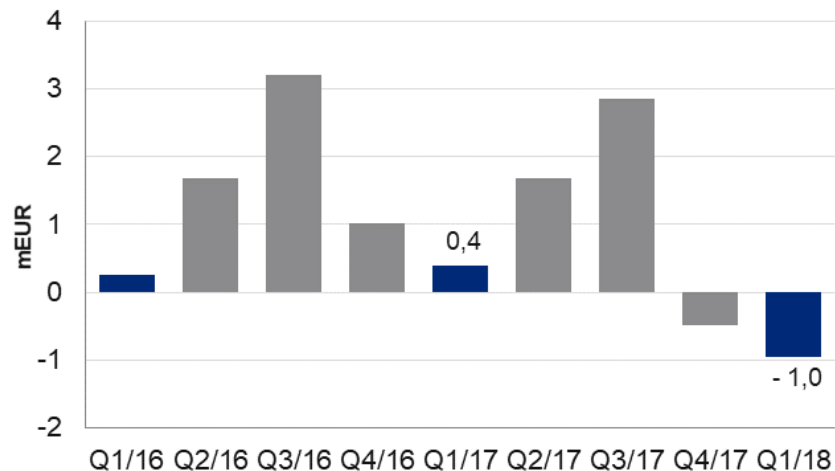
Baltia – Väliaikainen kustannusten nousu lakon vuoksi

Liikevaihto



- Rakveren yksikön teurastamon työtaistelutoimet laskivat volyymeja väliaikaisesti
- Myynti kotimaan vähittäiskaupalle jatkoi hyvää kasvuaan neljänneksen loppupuolella ja uutuusien osuus myynnistä kasvoi

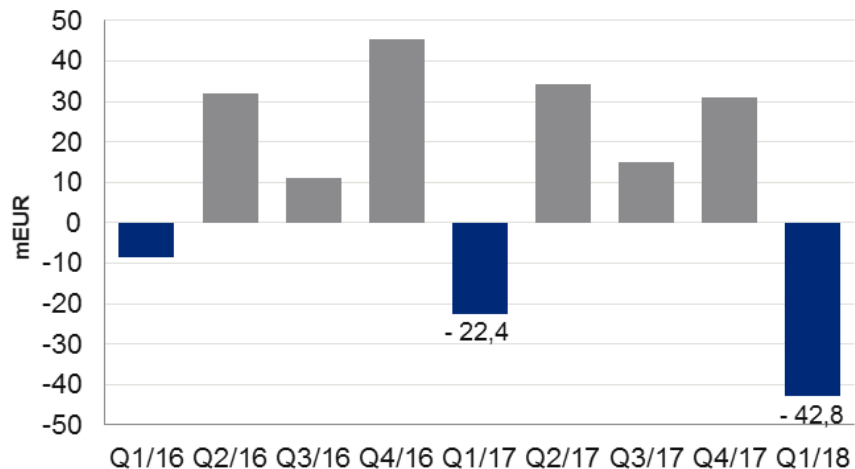
Vertailukelpoinen liikevoitto



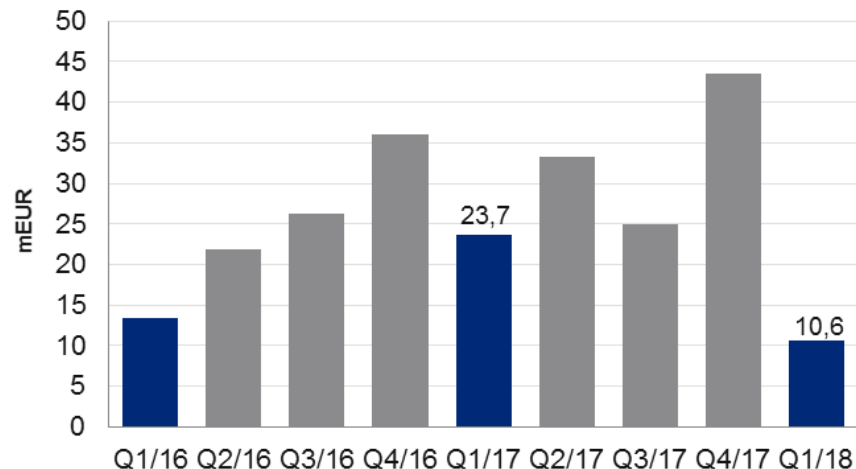
- Lakko heikensi väliaikaisesti tuottavuutta ja lisäsi kustannuksia
- Biologisten hyödykkeiden käyvän arvon muutos oli -0,1 (0,2) miljoonaa euroa

Rauman investointi vaikutti rahavirtaan

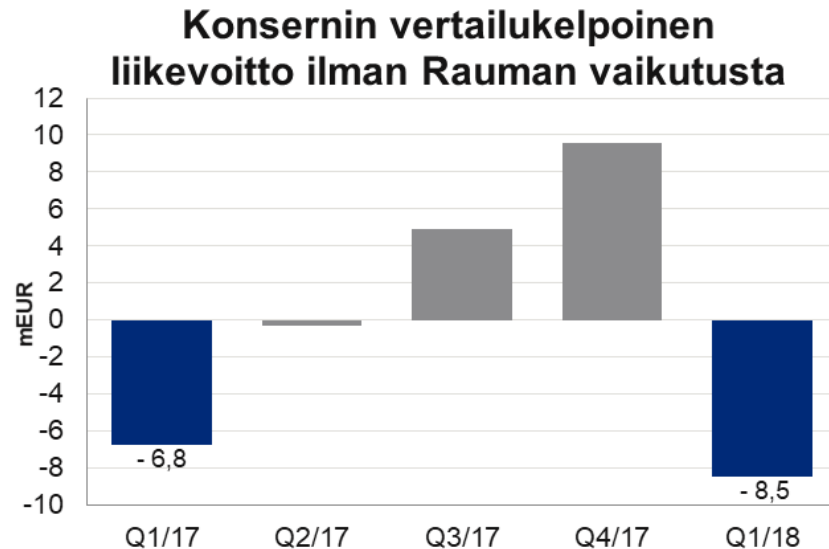
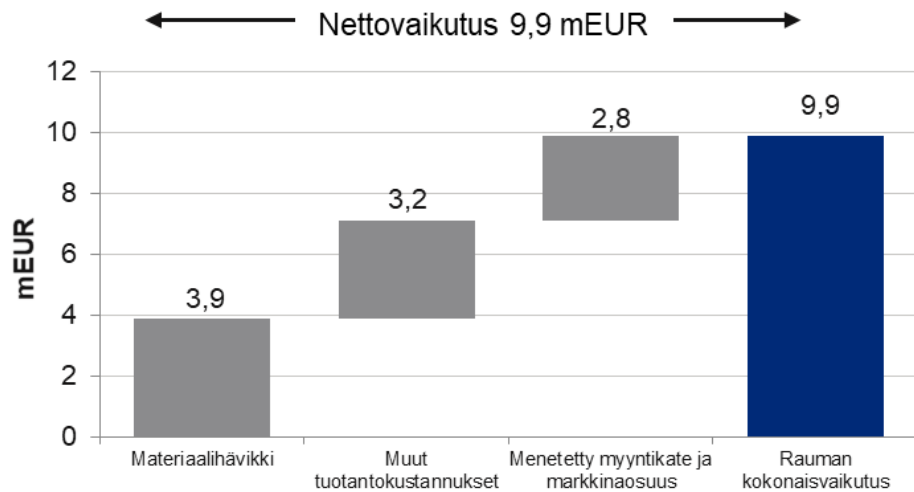
Rahavirta ennen investointeja



Konsernin investoinnit

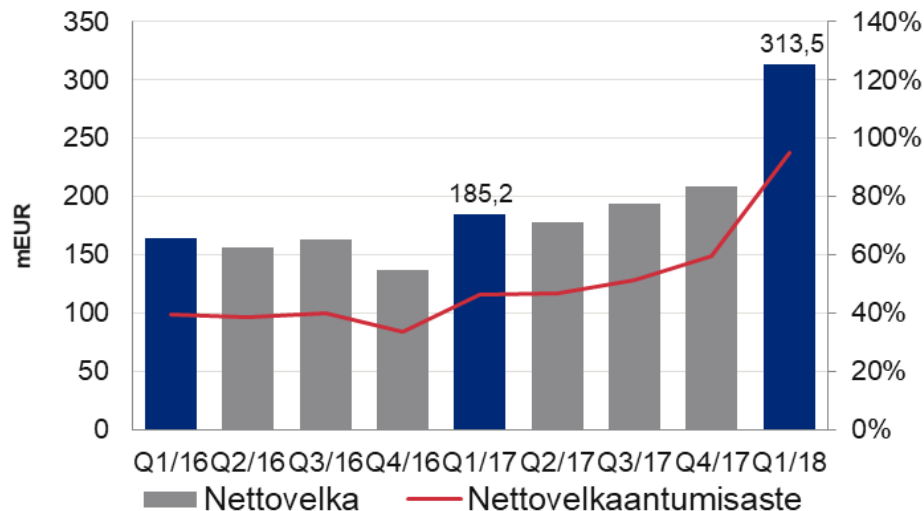


Rauman kokonaisvaikutus liikevoittoon arviolta -9,9 miljoonaa euroa Q1/18



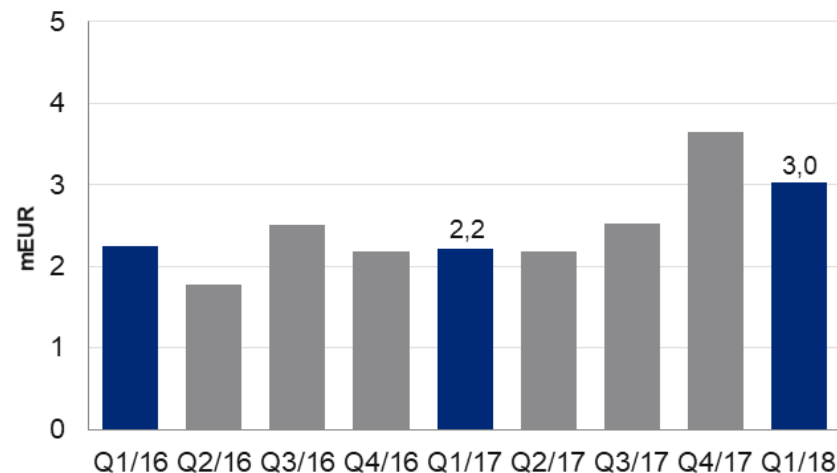
Nettovelka ja nettovelkaantumisaste nousivat Rauman investoinnin vuoksi

Nettovelka ja nettovelkaantumisaste



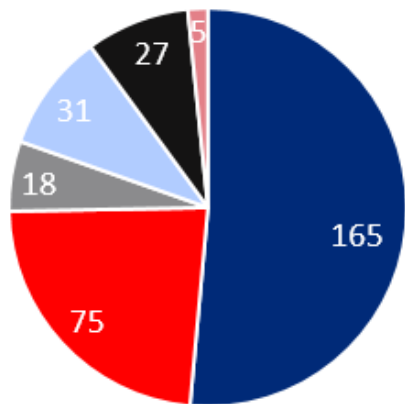
Konsernin nettovelka maaliskuun lopussa nousi, minkä taustalla olivat Rauman siipikarjalaitosinvestointiin liittyvät maksut ja laitoksen käyttöönottokulut.

Nettorahoituskulut



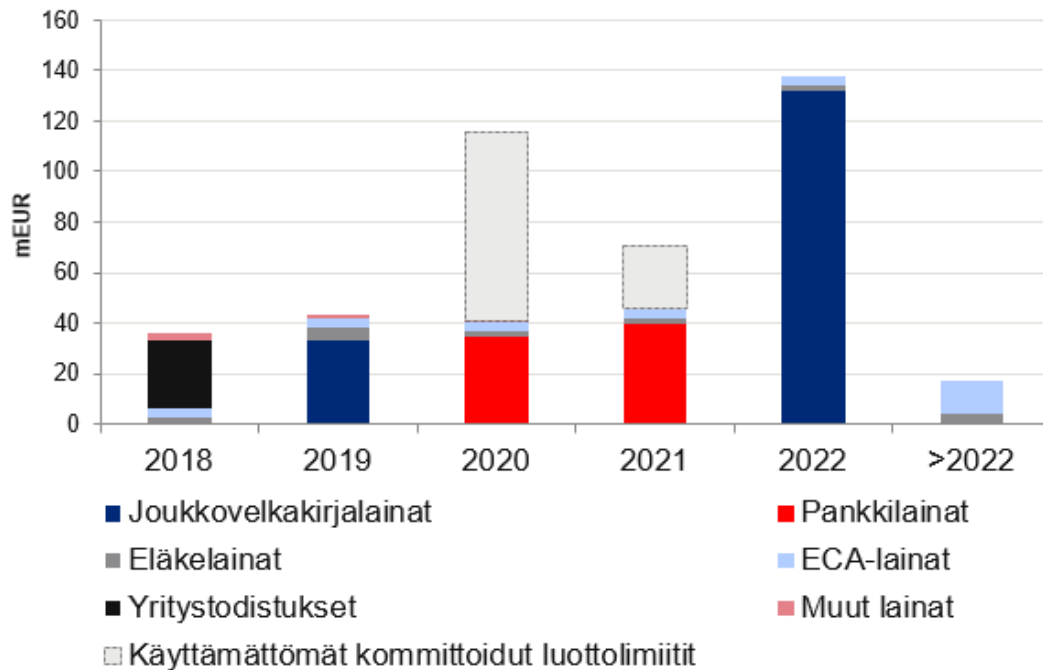
Tasapainoinen velkaprofiili ja maturiteettijakauma

Korollinen velka lainalajeittain



Korollinen velka yhteensä:
320,8 mEUR

Korollisten velkojen erääntymisjakauma



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

Strategian toteuttaminen etenee

Jari Latvanen, toimitusjohtaja
3.5.2018

HKScan on käynnistänyt sianlihan viennin Suomesta Kiinaan



- Tavoitteena on myydä ensimmäisenä vuonna noin kolme miljoonaa kiloa sianlihaa Kiinaan ja kolminkertaistaa volyymi vuoteen 2020 mennessä.
- HKScan on perustanut kiinalaisen Zhejiang Qinglian Food Co. Ltd:n kanssa yhteisyrityksen Kiinaan ja kaupallistaa Kiinassa premium-kategorian lisäarvotuotteita.
- Suomalaisen sianlihantuottajien maailmanluokan työlle luodaan täysin uutta lisäarvoa.



Ensimmäinen kontti on jo matkalla



- Ensimmäinen kontti lähetettiin 23.4.2018 Forssasta. 25 000 kg:n erä kuljetetaan meritse Tianjin Port -satamaan Kiinaan.
- Kiinan sianlihamarkkinat ovat maailman suurimmat.
- HKScanin vahvuudet Kiinassa ovat tuotteen hyvä maku ja suomalaisten perhetilojen maailmanluokan osaaminen.
- Kiinan sianlihaa koskevat laatuvaatimukset ovat maailman tiukimpien joukossa.
- Kiinalaiset kuluttajat hyödyntävät ruoanlaitossaan sian kaikki ruhonosat. Esim. lihaiset porsaan luut ja sorkat ovat arvostettuja ja tärkeitä raaka-aineita kiinalaisessa keittiössä.

Lihan saatavuus – Paikallinen tuotanto ja omavaraisuus

Omavaraisuus-% = Oma tuotanto / Kulutus

	Sika	Nauta	Siipikarja
Suomi	100 %	82 %	97 %
Ruotsi	70 %	52 %	67 %
Viro	73 %	127 %	57 %

**Paikallisen tuotannon osuus kulutetusta lihasta
= (Oma tuotanto - vienti) / Kulutus**

	Sika	Nauta	Siipikarja
Suomi	82 %	78 %	81 %
Ruotsi	62 %	44 %	59 %

HKScan korvaa soijaa kotimaisilla palkokasveilla Kariniemen[®] -ketjussa



- HKScanin Kariniemen[®] -tiloilla voidaan ensimmäisinä Suomessa siirtyä eläinten ruokinnassa soijavalkuaisesta kotimaisiin palkokasveihin, kuten härkäpapuun ja herneeseen.
- Rehua on tähän asti täydennetty soijalla sen proteiinipitoisuuden vuoksi.
- Kananpoikien ruokavalion uudistaminen kasvattaa ketjun kotimaisuusastetta entisestään.
- Innovaation taustalla on HKScanin rehuasiantuntijoiden pitkä yhteistyö, sopimustuottajien ja rehuysteistyökumppaneiden kanssa.

A couple is sitting on a boat, looking out at a coastal town with red-roofed houses and a harbor filled with boats. The scene is captured at sunset, with a warm, golden light across the sky and water. The man is wearing a red and white striped shirt, and the woman is wearing a dark sweater with white and red patterns. A white semi-transparent box is overlaid on the center of the image, containing the title text.

Kesän 2018 makuja

Q1, 2018
3.5.2018

HKSCAN

Ruotsi



Q1, 2018

3.5.2018

HKSCAN

Suomi



Tanska



Baltia




Kati Rajala, EVP Market Area Finland



- **2011-2018** Snellmanin Kokkikartano Oy:n toimitusjohtaja ja valmisruokatoimialan vetäjä Snellman-konsernissa
- **2010-2011** Fazer Food Services Oy Suomen ravintolatoiminnan kehityksen ja tuen johtaja
- **2008-2010** Fazer Food Services -toimialan kehityspäällikkö
- **2005-2008** Fazer-konserni, ostopäällikkö
- **1998-2005** Synocus Oy, konsultti

FRESH · AUTHENTIC · TASTY



vía



NEW
FOR
SUMMER
2018



THE HEROES



NEW
FOR
SUMMER
2018

Tuoreet, aidot ja maistuvat tuotteet
Helmikuun 2018 tuotevalikoima ja kaksi kesällä tulevaa salaattia



via
MAKROHEDERÖÖTÖ
BESSEIN PÖLÖ
LIMONELLO
320g

via
MAKROHEDERÖÖTÖ
CHICKEN
TIKKA MASALA
320g

via
MAKROHEDERÖÖTÖ
CAPONATA
SICILIANA
320g

**MUISTA
MAISTAA
MYÖS NÄITÄ!**

JCDecaux

3.5.2018

JCDecaux



iLO
UUTINEN!
PARI UUTTA
RUOKAISAA
SALAATTIA!

HKSCAN

**Parannamme tuottavuuttamme ja
kustannuskilpailukykyämme**

Sami Sivuranta, tuotannosta vastaava johtaja

Must win battle 2

1 Tiivis yhteistyö tuottajien kanssa

2 Tuottavuuden ja kustannuskilpailukyvyn parantaminen

1. Yksi HKScan
2. Toiminnan tehokkuus
3. Myynnin ja tuotannon suunnittelu, prosessikehitys → kapasiteetin hallinta
4. Laatu ja turvallisuus
5. Tuotantorakenne ja strategiset investoinnit
6. Rauman ylösajo

3 Fokus lihassa

4 Johtajuus siipikarjassa

5 Aterialiiketoiminnan kasvattaminen

ONE Plan

- **Strukturoitu lähestymistapa**
- **Selkeät tavoitteet**
- **Toteutettavissa olevat toimenpiteet, joissa selkeät vastuut, välietapit ja aikataulut**
- **Tiivis ja jatkuva seuranta**
- **LEAN-periaatteiden käyttöönotto**

Operatiivinen (linja-) organisaatio
(Ohjelma-) omistajuus ja vastuu toimenpiteistä, toteutuksesta ja tuloksista

Kehitys (matriisi-) organisaatio (Prosessi-) omistajuus ja vastuu fasilitoinnista ja seurannasta
Resurssien allokointi priorisoinnin avulla



Konserninlaajuinen toteutus keskittyy kolmeen painopistealueeseen

ONE HKSCAN

1

PARANNETAAN TUOTANTO-YKSIKÖIDEN TEHOKKUUTTA

- Otetaan käyttöön yhtenäinen KPI-mittaristo
- Vahvistetaan jatkuvan parantamisen kulttuuria

2

OPTIMOIDAAN TUOTANTO-KAPASITEETIN HYÖDYNTÄMISTÄ

- Lisätään joustavuutta ja järkeistetään rakennetta
- Tuetaan kasvumahdollisuuksia

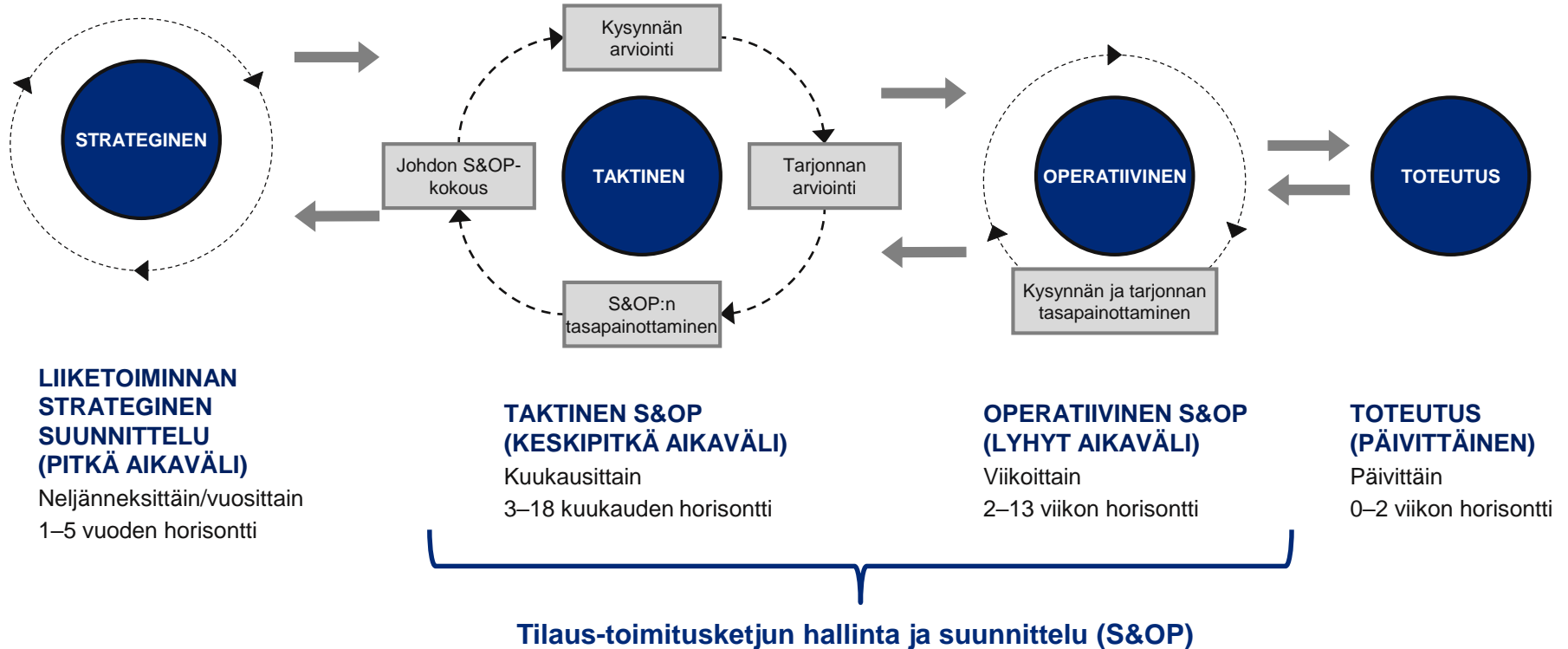
3

PARANNETAAN LIHATASEEN HALLINTAA – TILALTA HAARUKKAAN

- Otetaan käyttöön uudistettu tilaus-toimitusketjun hallintamalli
- Vahvistetaan pitkän aikavälin suunnittelua

Tilaus-toimitusketjun hallinta (S&OP) on suunnitteluprosessin ytimessä

– yhdistää liiketoiminnan strategisen suunnittelun ja päivittäisen tekemisen



Rauman uusi huippunykykainen broilerituotantolaitos tukee strategian toteutusta monin eri tavoin

HKScanille markkinoiden uusin teknologia. Luo mahdollisuuksia kehittää entistä innovatiivisempia Kariniemen®-uutuustuotteita.



Ympäristövastuu mukana suunnittelussa ja hankinnoissa. Uusi tekniikka ja tuotantolinjat minimoivat kokonaispäästöjä.



Investointi turvaa **työllisyyttä.**

Työntekijöiden työturvallisuus ja työhyvinvointi.



Huomio eläinten hyvinvointiin. Käsittelyvaiheita on vähennetty.

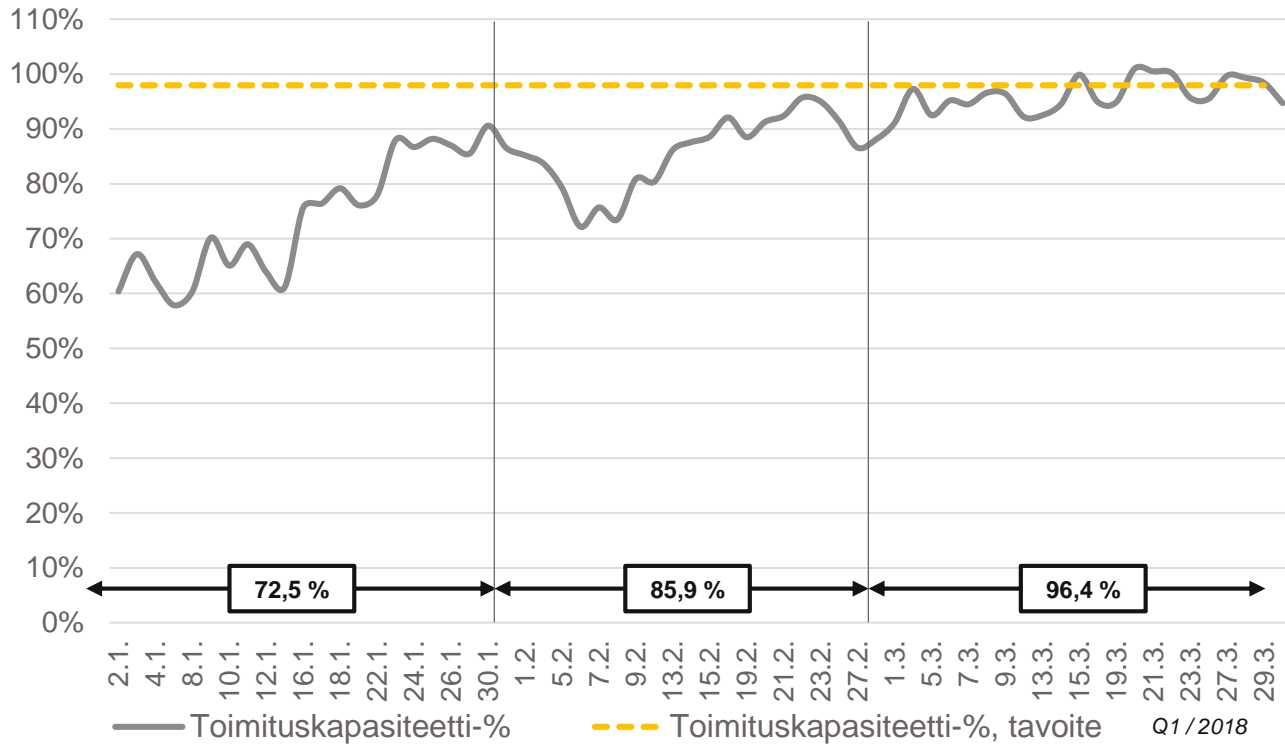
Broilerit tuodaan Raumalle keskimäärin 70 km etäisyydeltä.



Kiertotaloustavoitteet merkittävässä osassa. Sivuvirtojen tehokkaampi talteenotto ja parempi hyödyntäminen.



Rauma – toimituskyvyn kehitys Q1/2018



Rauma – Prioriteetit vuonna 2018

Q1 – Toimitusvarmuuden ja
toimituskyvyn takaaminen

Q2 – Volyymien keskittäminen
Raumalle

Q3 ja Q4 – Tehokkuuden ja
tuloksentekevyyden parantaminen



Kiitos