

Toimitusjohtaja Jyri Luomakosken katsaus Uponor Oyj:n yhtiökokouksessa 15.3.2011



Arvoisat osakkeenomistajat, hyvät naiset ja herrat!
Sydämellisesti tervetuloa yhtiömme varsinaiseen yhtiökokoukseen.

Viime vuosi ei ollut Uponorin kannalta helppo, vaikka kotimaan mediasta ja katukuvastakin on helposti voinut saada sellaisen kuvan, että talonrakennus, ja etenkin asuntorakentaminen, on jo palannut lähelle lamaa edeltäneitä tasoja. Päättynyt vuosi oli toki edellistä vuotta helpompi siinä mielessä, että erilaiset epävarmuustekijät vähenivät ja markkinoiden vapaa pudotus suurimmaksi osaksi päättyi. Niissä maissa, joissa Uponorilla on omat toimipisteet, uusia asuntoja valmistui noin 12 % vähemmän kuin lamavuonna 2009. Silloin pudotus oli vielä kovempaa, lähes 20 %. Tämän vuosituhannen huippuun verrattuna päämarkkinoillamme valmistui viime vuonna 41 % vähemmän asuntoja. Jos olette tarkkaavaisesti seuranneet rakentamisen kehitystä eri puolilla maailmaa, olette varmaan tietoisia, että eniten rakentamisen lama on kurittanut Yhdysvaltoja ja Espanjaa, joissa molemmissa Uponorilla oli ja on edelleen merkittävä markkina-asema ja joiden merkitys Uponorille on tärkeä. Hyvä menestyksemme Pohjoismaissa viime vuonna ei riittänyt korvaamaan näiden markkinoiden menetyksiä.

Uudisrakentamisen vähetessä korjausrakentamisen osuus kokonaisrakentamisesta on kasvanut miltei kaikkialla. Niistä noin kolmestakymmenestä maasta, jossa me toimimme, vain kymmenessä korjausrakentaminen kasvoi absoluuttisesti. Liike- ja julkinen rakentaminen tippui kaikilla markkinoillamme edellisvuodesta – poikkeuksena neljä maata, joissa oli hienoa kasvua.

Yhdyskuntatekniikassa markkinatilanne oli poikkeuksellisen vaikea. Ylikapasiteetin ja vähäisen kysynnän lisäksi tilannetta kärjistikivät nopeasti kohonneet raaka-aineiden hinnat, joiden vaikutusta emme onnistuneet siirtämään myyntihintoihin. Tämän seurauksena koko vuoden tuloskehitys jäi heikoksi.

Silloin kun talouslaman ensimmäiset vaikutukset rakentamiseen tulivat näkyviin loppukesällä 2007, käynnistimme määrätietoiset toimet yhtiön talouden lujittamiseksi. Huomiomme on tähän päivään saakka kiinnittynyt pääosin vakavaraisuuden ja kassavirran turvaamiseen. Ne ovat yhä edelleen tärkeitä asioita, mutta viime vuonna käynnistimme jo useita sisäisiä hankkeita, joilla tähtäämme kasvuun. Tärkeimpiä kasvuhankkeitamme ovat panostukset sisäilmastojärjestelmiin, eli lattialämmityksen rinnalle nostetaan viilennys ja sisäilman laatu. Toinen, tähän läheisesti liittyvä asia, on projektiliiketoiminnan kehittäminen. Haluamme olla mukana isoissa hankkeissa, joissa palvelukokonaisuuteen saattaa tavarantoimittamisen lisäksi kuulua hankekohtaista kehitystyötä, kokonaisuuksien suunnittelua, laajempia toimituskokonaisuuksia, energiankulutuksen optimointia, projektinhallintaa, jne. Kolmas merkittävä kasvuhankkeemme on laajentuminen markkinoilla, joissa asemamme on heikko. Ensimmäisenä tulevat mieleen Kiina ja muu Aasia, mutta haluan korostaa, että meillä on suuria mahdollisuuksia myös Euroopan suurissa maissa ja Pohjois-Amerikassakin.

Vaikka meillä ei vuodelta 2010 olekaan osoittaa suuria kasvulukuja strategiamme tueksi, olemme vakuuttuneita siitä, että Uponorilla on hyvät mahdollisuudet kehittyä yhtiönä. Monissa liiketoiminnoissamme meillä on tukena vahvat maailmanlaajuiset trendit, jotka ajavat muun muassa energian säästöä, uusiutuvan energian käyttöä, sisäilman laatua sekä kodeissa että työpaikoilla, jne. Huoli vesivarojen riittävyydestä pakottaa säästämään vettä ja huolehtimaan siitä, että pohjavesiä ei pilata. Rakentamisessa painotetaan kokonaissuunnittelun ja yhteistyön merkitystä yllämainittujen asioiden toteuttamiseksi ja laadun parantamiseksi. Uponor on ollut jo pitkään aivan eturivissä ajamassa näitä asioita.

Näitä strategian kannalta merkittäviä hankkeita olemme vieneet eteenpäin monilla yksittäisillä toimenpiteillä.

Olemme panostaneet muun muassa myynnin ja markkinoinnin kehittämiseen viemällä läpi erilaisia segmentointihankkeita kaikissa liiketoimintaryhmissä. Niiden avulla voimme tehdä paremmin kohdennettuja tarjouksia tarkemmille kohderyhmille. Konsernitasolla toteutimme organisaatiomuutoksen, jossa yksinkertaistimme päätöksentekoprosessia ja toimimme tuotteet lähemmäs asiakasrajapintaa.

Olemme myös kasvattaneet kehityspanoksiamme. Tänäkin alkoivat Frankfurtissa toimialamme suurimmat kansainväliset messut, jossa julkistimme kaksi uutta tuotetta. Toinen on käyttövesiputkiston liitinjärjestelmä, jossa liitosten tekemiseen ei tarvita työkaluja. Toinen on erään johtavan työkaluvalmistajan kanssa yhteistyössä kehitetty liitostyökalu, joka on yhteensopiva ammattilaisten käyttämien akkukoneiden kanssa. Näin Uponorin järjestelmiä asentava ammattilainen pystyy kevyemmällä työkalupakilla tekemään tehokkaammin ja enemmän asennuksia. Täällä Messukeskuksen aulassa olevassa näyttelyssämme on lisätietoa näistä tuoteuutuuksista.

Eri markkinoilla olemme etsineet ja käynnistäneet uusia ja uudenlaisia kumppanuuksia muiden rakennusalan ammattilaisten kanssa. Saksassa muun muassa olemme läheisessä yhteistyössä lämpöpumppuvalmistajan kanssa päässeet tarjoamaan laajempia kokonaisuuksia ja Suomessakin tunnetun lattiamateriaalivalmistajan kanssa olemme käynnistäneet toisiamme tukevaa myynti- ja markkinointiyhteistyötä. Brittein saarilla taas yhteistyökumppanimme avulla voimme toimittaa betonielementtejä, joissa on lattialämmityspotkisto valmiiksi asennettuna.

Ympäristötietoisuuden kasvaessa myös yrityksiltä vaaditaan yhä enemmän läpinäkyvyyttä. Tytäryhtiömme monissa maissa ovat olleet alallaan eturivin yhtiöitä muun muassa ympäristöjohtamisen alueella. Nyt panostamme myös konsernitasolla tähän aiempaa enemmän. Esimerkiksi tuoreessa vuosikertomuksessamme esitämme ensimmäistä kertaa koko konsernin kattavia ympäristölukuja. Myös asiakkaamme haluavat yhä enemmän tietää tuotejärjestelmiemme ekotehokkuudesta ja siitä, miten ne auttavat heitä parantamaan omaa ympäristöjalanjälkeään.

Kestävään kehitykseen kuuluu olennaisena osana myös oman henkilökunnan kehittäminen ja sen varmistaminen, että organisaatio pystyy tehokkaasti ja tuloksekkaasti toteuttamaan yhtiön strategiaa. Suoritamme konsernissa vuosittain koko henkilöstön kattavan ilmapiiritutkimuksen, ja olemme ilolla saaneet todeta, että tutkimuksen tulokset vuodelta 2010 ovat sen historian parhaat – huolimatta vaikeista ajoista ja kaikista leikkauksista, joita olimme pakotetut suorittamaan.

Kun tarkastellaan vuotta 2010 kokonaisuutena, taloudellisia tuloksiamme ei voi vielä pitää riittävänä. Suunta on oikea, mutta myönteistä kehitystä on vielä kiihdytettävä. Avaimena kannattavuuden parantamiseen on myynnin kasvu – ja kuten esityksestäni voitte kuulla – meillä on vielä paljon käyttämättömiä mahdollisuuksia.

Orgaanisen kasvun lisäksi pyrimme vauhdittamaan kasvua myös yritysostoilla. Reilu viikko sitten julkistimme sopimuksen hankkia enemmistö saksalaisesta Zent-Frenger -yhtiöstä. Kauppa toteutunee tämän kuun lopussa, jos Saksan kilpailuviranomaiset hyväksyvät kaupan. Ostettu yhtiö on yksi johtavista kattoviilennyspaneelien toimittajista Saksassa ja lähialueilla ja sillä on myös syvällistä teknistä osaamista muista energiatehokkaista rakennusten lämmitys- ja viilennysratkaisuista. Uskomme sen täydentävän sisäilmastoliiketoimintamme tarjontaa ja osaamista.

Toivottavasti löydämme tämän vuoden aikana vielä pari muuta mahdollisuutta pienehköllä yrityskaupalla täydentää tarjontaamme ja osaamistamme, ja siten tehdä Uponorista vieläkin halutumpi kumppani asiakkaillemme.

Vaikka talouden epävarmuustekijöitä yhä kummittelee ilmassa – ja tänään vielä enemmän kuin muutama päivä sitten, näen edessämme enemmän mahdollisuuksia kuin pelkoja. Olen luottavainen sen suhteen, että kykenemme kehittämään Uponoria kannattavan kasvun merkeissä, kuten tilinpäätöksen yhteydessä antamassamme ohjeistuksessa olemme kertoneet.

Kiitän kaikkia osakkeenomistajia luottamuksestanne yhtiötämme kohtaan. Pyrimme tekemään kaikkemme ollaksemme tänäkin vuonna luottamuksenne arvoisia. Kiitos!