

Katsaus vuoteen 2014

Toimitusjohtaja Jyri Luomakoski

Uponor Oyj:n varsinainen yhtiökokous 17.3.2015

Puheenjohtaja, hyvät osakkeenomistajat, naiset ja herrat,

Vuosi 2014 oli monella tavalla erikoinen vuosi. Tarkastelee maailmaa sitten taloudellisesta tai poliittisesta näkökulmasta, kehitys ei ollut sellaista kuin ehkä oli odotettu. Vakaa kasvu, jonka varaan olemme tottuneet elämäämme rakentamaan, ei kaikkialla edennyt suunnitelmien mukaisesti ja poliittisellakin rintamalla koettiin yllätyksiä, joita ei osattu ennakoita.

Uponorin toiminta on luonnollisesti merkittävässä määrin riippuvainen ympäröivän maailman kehityksestä. Pyrimme säännöllisesti ja huolellisesti kartoittamaan riskejä ja mahdollisuuksia, jotta voimme suhteuttaa omat tavoitteemme realistisiin odotuksiin. Vuoden 2014 osalta voin sanoa, että emme saavuttaneet kaikkia itsellemme asettamiamme tavoitteita. Huomioiden kuitenkin haasteet toimintaympäristössä ja kilpailukentässä, voimme melko hyvillä mielin katsoa menneeseen: kokonaisuutta tarkastellen Uponor on kehittynyt tyydyttävää vauhtia, ja mielestäni oikeaan suuntaan. Liikevaihdolla mitattuna pääsimme takaisin miljardin kokoluokkaan ja samaan aikaan tuloksemme jatkoi vakaata kehitystään.

* * *

Suurimman liiketoimintasegmenttimme Talotekniikka – Euroopan markkinat olivat viime vuosien tapaan edelleen varsin haasteelliset. Alueen kehitys vaihteli voimakkaasti – oli hiljaisia markkinoita mutta onneksi myös sellaisia, joissa kasvu on jo alkanut vahvistua.

Alkuvuoden leuto talvi Keski-Euroopassa ja sen mukana tuoma vahva kysyntä kiihdyttivät rakennustoimintaa, mutta kesän jälkeen kysyntä ja alueen rakennusteollisuuden tunnelmat alkoivat hiipua.

Etelä- ja Länsi-Euroopassa markkinat kehittyivät vaihtelevasti. Isossa-Britanniassa julkis- ja liikerakentamisen segmentit kääntyivät kasvuun ja asuintalojen uudisrakentaminen vilkastui toista vuotta peräkkäin. Myös Espanjassa havaittiin ensimmäiset elpymisen merkit, joskin täytyy muistaa sangen alhainen lähtötaso. Muissa alueen maissa kehitys oli vaisua.

Itäisessä Euroopassa, Venäjä mukaan lukien, asuinrakentaminen jatkui lähes yhtä aktiivisena kuin edellisvuonna haastavasta liiketoimintaympäristöstä huolimatta. Ukrainan tapahtumat ovat vaikuttaneet koko alueeseen, mutta Uponorin toiminnassa ei näkynyt voimakkaita muutoksia, ainakaan vielä viime vuonna.

Talotekniikka – Euroopan osalta alueen suurimman markkina-alueen eli Saksan kehitys aiheutti huolestuneisuutta viime vuoden jälkipuoliskolla. Nykytiedon valossa näyttäisi siltä, että vaikka Saksassa yleiset talousindikaattorit ovat edelleen hyvällä mallilla, niin ilmeisestikin Ukrainan kriisin seurauksena kuluttajien luottamus on laskenut ja leudon talven ja laskeneen energiahinnan vuoksi kuluttajien tarve tehdä esimerkiksi energiatehokkuusremontteja on heikentynyt. Muun muassa näiden syiden vuoksi kysyntä koko toimialallamme on heikentynyt emmekä näin ollen voi olla tyytyväisiä Saksan kehitykseen viime vuoden jälkipuoliskolla.

Yhdyskuntatekniikan putkimarkkinoita ovat Euroopassa leimanneet ylikapasiteetti, julkisten investointien väheneminen ja kireä kilpailutilanne jo usean vuoden ajan, eikä vuosi 2014 tuonut tilanteeseen muutosta. Kysynnän kehitys pääosassa Uponorin markkinoita oli kuitenkin suhteellisen tasaista – lukuun ottamatta Suomea, missä markkinoiden heikkeneminen jatkui. Suomessa korostuivat erityisesti julkisen sektorin rahoitushaasteet.

Kuten ehkä muistatte, Uponorin ja KWH Popen yhdyskuntatekniset liiketoiminnot yhdistettiin heinäkuussa 2013 perustettuun yhteisyritykseen, Uponor Infraan. Uponor omistaa yrityksestä 55,3 % ja KWH-yhtymä loput 44,7 %. Yhteisyrityksen toiminta on lähtenyt käyntiin suunnitelmien mukaisesti ja tavoitellut synergiahyödyt on saavutettu.

Pohjois-Amerikassa saimme nauttia verrattain terveestä liiketoimintaympäristöstä vuonna 2014, uudisrakentamisen elpyminen jatkui erityisesti Yhdysvalloissa. Omakotitalojen uudisrakennushankkeissa Uponorilla on siellä suhteellisen suuri markkinaosuus, ja olemme onnistuneet hyödyntämään etulyöntiasemaamme uudisrakennushankkeiden lisääntyessä. Myös käyttövesiliiketoiminnan panostukset liikerakentamisen segmenttiin tuottivat tulosta. Uponorin käyttövesiratkaisut tarjoavat etuja liikerakentamisen tyypistä riippumatta, mutta erityisen hyvin olemme menestyneet majoitus-, laitos- ja asuinkerrostalorakentamisen segmenteissä. Kanadassa sekä liike- että asuinrakentamisen markkinat olivat vuonna 2014 jonkin verran odotettua vahvemmat.

Putkiremonttien määrä kasvaa kaikilla markkina-alueillamme. Uponorin käyttövesijärjestelmät soveltuvat poikkeuksellisen hyvin korjausrakentamiseen, koska niiden asennus ei edellytä vanhojen järjestelmien purkamista kokonaisuudessaan. Olemmekin pyrkineet laajentamaan remontointiin ja korjausrakentamiseen.

* * *

Liiketoimintaympäristömme olivat siis Pohjois-Amerikkaa lukuun ottamatta varsin vaikeat viime vuonna. Mitään merkittävää parannusta – Pohjois-Amerikkaa lukuun ottamatta – ei ole tapahtunut hieman pidemmälläkään perspektiivillä.

Onnistuimme yhtiönä kuitenkin parantamaan suoritustamme. Kiitos siitä kuuluu määrätietoiselle ja pitkäjänteiselle pyrkimyksellemme tehokkuuden kasvattamiseksi kautta koko yhtiön ja etenkin henkilöstöllemme, joka näissä vaikeissa oloissa on pystynyt venymään ja tarjoamaan tärkeille kohderyhmille hyvää palvelua.

Mitkä sitten ovat olleet niitä erityisalueita, joihin olemme kohdentaneet huomiomme? Ensiksikin olemme pyrkineet kohdentamaan panostuksemme sellaisiin kehitysprojekteihin, joissa on mahdollisuus saada konkreettista hyötyä verrattain nopealla aikataululla. Kuten jo yllä mainitsin, olemme varovaisuusperiaatetta noudattaen halunneet pitää kustannuskehityksen maltillisena, eli olemme pyrkineet saamaan aikaiseksi jonkinlaista etenemistä eri hankkeissa ennen kuin olemme panostaneet niihin lisää. Toiminnallista tehokkuutta olemme edelleen kasvattaneet osana jatkuvaa kehitystyötä. Sillä rintamalla isoimmat liikkeet tehtiin Uponor Infraan, jossa toimintaa jouduttiin sopeuttamaan erityisesti Suomen markkinoilla ripeässä aikataulussa kysynnän heiketessä nopeasti. Toinen esimerkki on Keski-Euroopan logistiikkamallin kehittäminen ja jakelukeskuksen siirtäminen sijainniltaan järkevämpään paikkaan lähelle suurinta tehdas- ja toimistokeskittymäämme ja lähemmäksi asiakkaitamme.

Yllä kuvatun sisäisen kehittämisen lisäksi meillä on voimakas tahtotila differentoida eli erilaistaa tarjontamme ja sitä kautta luoda lisää arvoa asiakkaille. Viime vuoden

katsauksessani toin esille uuden saumattoman komposiittiputken esittelyn markkinoille Lounais-Euroopassa. Vuonna 2014 se tuotiin päämarkkinoille Keski-Euroopassa ja Pohjoismaissa. Tämän ainutlaatuisen tuotteen vastaanotto asiakkaiden keskuudessa on ollut myönteistä, ja olemmekin kasvattaneet sen tuotantoa.

Hieman toisenlainen uudistus oli rakennusten sisäilmaston ohjausjärjestelmien uusi sukupolvi, tuotenimeltään Smatrix, joka tuotiin markkinoille viime vuoden jälkipuoliskolla. Sen hienouksiin kuuluu jatkuva automaattinen lämpötilan optimointi, jolla voidaan taata paras mahdollinen asumismukavuus sekä pieni energian kulutus. Uusia ominaisuuksia ovat muun muassa parannettu kytkettävyyys ja kauko-ohjattavuus älypuhelimilla.

Tuotantoteknisen jatkokehityksen ansiosta olemme voineet tuoda lattialämmityskäyttöön uuden Uponor Comfort Pipe PLUS –putken, joka parannettujen asennusominaisuuksiensa ansiosta soveltuu tarkoitukseensa vielä paremmin kuin edellisen sukupolven tuotteet.

Yhdysvalloissa käyttövesijärjestelmien tuotevalikoimaa on laajennettu suurempiin putkikokoihin. Haluamme näin tukea pyrkimyksiämme laajentaa toimintaa perinteisen omakotitalosegmentin ulkopuolelle.

Korjausrakentamisen kysynnän kasvaessa olemme tuoneet korjausrakentamiseen valmiiksi asiakkaiden tarpeiden mukaan koottuja asennuskaappeja, joiden avulla voidaan kohottaa rakentamisen laatua ja helpottaa asennustyötä.

Erilaistumisen strategia ei koske vaan tuotteita ja niiden ominaisuuksia. Vähintään yhtä tärkeää on kehittää toimintatapoja ja –malleja sekä luoda uusia yhteistyökuvioita ja kumppanuuksia, jotta tuotejärjestelmiä voidaan tarjota ratkaisuin erilaisiin asiakastarpeisiin.

Täällä Suomessa kykenimme tällä tavoin kasvamaan talotekniikassa, vaikka rakennustoimialalta tuleva uutisvirta antaisi odottaa kokonaan muuta. Vahvimpana tekijänä kasvun taustalla olivat uudet tuotekonseptimme ja –ratkaisumme korjausrakentamiseen. Etenkin pientalojen putkiremontteihin soveltuva Uponor Koti –konseptin kehitys on jatkunut hyvänä. Tämän lisäksi kerrostalojen korjausrakentamiseen tarkoitettujen Uponor CEFO –elementtien suosio ammattirakentajien keskuudessa on lisääntynyt selvästi. Aivan viimeisimpänä uutuuksena toimimme viime vuoden lopulla julkisuuteen, yhdessä merkittävien korjausrakentamisen toimijoiden kanssa, yhteistoimintamallin lähinnä 70- luvulla rakennettujen kerrostalojen saneeraukseen. Malli perustuu Uponorin valmistamaan tekniikkaseinään, jossa seinäelementissä on valmiiksi asennettuna tarvittava talotekninen putkitus. Pidämme tätä merkittävänä avauksena, sillä Suomessa on noin neljännesmiljoona tällaista asuntoa, joka lähivuosina kaipaa kustannustehokasta peruskorjausta.

Näillä uusilla tuotteilla ja uudentyyppisillä toimintamalleilla haluamme viedä alan kehitystä eteenpäin ja varmistaa, että olemme mukana siellä, missä kasvua tapahtuu.

Kaikki kehitys nojaa luonnollisesti yhtiön lujimpaan voimavaraan eli henkilöstöön. Ilman henkilöstön määrätietoista sitoutumista yhteisiin tavoitteisiin ja niiden toteuttamiseen, ei ole kehitystä. Se on erityisen merkityksellistä Uponorin kaltaisessa yhtiössä, joka haluaa luoda uutta, viedä kehitystä eteenpäin ja saada aikaan myönteistä muutosta koko toimialalla.

Viime vuoden yksi keskeisimpiä hankkeita oman toimintamme kehittämiseksi oli yhtiön uusien arvojen valmistelu monien paikallisten työryhmien yhteistyön tuloksena. Esittelimme uudet arvomme - connect, build, inspire - koko henkilöstölle syksyllä. Niissä painottuu yhtiön halu uudistua, toimia yhteistyössä eri sidosryhmien kanssa ja saada aikaan kestävä kehitys yhdessä kumppaneiden kanssa.

* * *

Uponorin useasti julkisuuteenkin lausuttu tavoite on pyrkiä kannattavaan kasvuun kansainvälisesti. Näiden kolmen sanan taakse kätkeytyy luonnollisesti monia laaja-alaisia ja kauaskantoisia kehitysohjelmia ja toimenpiteitä. Ne voidaan kiteyttää seuraaviin neljään kohtaan:

- Haluamme varmistaa ja edelleen vahvistaa johtavaa asemaamme käyttövesi- ja sisäilmastojärjestelmien toimittajana Euroopassa
- Pohjois-Amerikassa haluamme olla omien tuotealueittemme johtava merkki niin liike- ja julkisrakentamisessa kuin asuinrakentamisessakin
- Haluamme edelleen vahvistaa niin käyttövesi- kuin sisäilmastojärjestelmien asemaa valituilla uusilla markkinoilla, joissa meillä ei vielä ole vakiintunutta asemaa. Ja lopuksi:
- Haluamme olla yhdyskuntatekniikan putkijärjestelmissä ja niihin liittyvässä putkitekniologiassa johtava yritys valituilla markkinoillamme.

* * *

Lopuksi pari sanaa tulevaisuudesta:

Tämän päivän keskustelua leimaa usein huoli taloudesta, turvallisuudesta ja tulevaisuudesta.

Uponorin kannalta tärkein maantieteellinen alue on Eurooppa, jonka taloudellinen ympäristö säilynee edelleen epävakana ja hitaasti kehittyvänä. Euroopan keskuspankin elvytystoimet ovat omiaan luomaan rahoituksen kannalta suotuisampia olosuhteita rakentamiselle, joka pääsääntöisesti aina tarvitsee velkarahoitusta. Sen seurauksena euron arvon muihin valuuttoihin on laskenut, mikä toivottavasti antaa piristysruisketta Euroopan vientimaille ja lisää sitä kautta taloudellista toimeliaisuutta.

Pohjois-Amerikassa ainakin lyhyen aikavälin kehitys näyttäisi asettuneen piristyvän kasvun uralle. Pyrimme kasvattamaan liiketoimintaamme näillä kasvavilla markkinoilla myös markkinaosuutta kasvattamalla; tämän mahdollistamiseksi julkistimme vastikään suurehkon laajenusinvestoinnin Minnesotan tehtaallemme.

Helmikuussa julkistimme tulosoheistuksemme vuodelle 2015. Arvioimme, että Uponorin liikevaihdon ja liikevoiton ilman kertaluonteisia eria odotetaan paranevan vuodesta 2014. Tulosoheistus pohjautuu sille, että jatkamme yllä kuvaamallani jatkuvan parantamisen tiellä. Panostamme niihin asioihin, joihin voimme itse vaikuttaa. Uskon, että niiden avulla yhtiön toimintaa voidaan edelleen kehittää nykyisessä varsin moni-ilmeisessä ja yllättävästikin muuttuvassa toimintaympäristössä.

Kiitos!