

Arvoisat osakkeenomistajat, hyvät naiset ja herrat!

Vuosi 2007 oli monessa mielessä haasteellinen vuosi. Rakentamisen markkinat – erityisesti asuinrakentamisen osalta – laskivat voimakkaasti eri puolilla maailmaa, ja vaikeuttivat rakennusalalla toimivien yritysten toimintaa.

Rakennusalan suhdanteiden heikkeneminen niin voimakkaasti kuin tapahtui, oli yllättävä kehitys. Vielä viime yhtiökokouksessa ennustin, että Euroopassa kysyntä jatkuisi hyvänä. Näin ei kuitenkaan käynyt, vaan Yhdysvaltojen rahoitus- ja asuinrakennusmarkkinoiden vaikeudet levisivät nopeasti eri puolille Eurooppaa. Voimakkaimpana isku tuntui Espanjan markkinoilla, jossa huippusuhdanne taittui kevään jälkeen ja lasku vahvistui edelleen vuoden loppua kohti. Myös Saksassa markkinatilanne jatkui vaikeana, vaikka vielä vuoden ensimmäisen ja toisen neljänneksen kysyntä siellä oli vilkasta. Muillakin markkinoilla kysynnässä oli vaihtelua, mutta selvästi rauhallisempaa.

Kun tarkastelee liiketoiminnan kehitystä, ei kuitenkaan pidä katsoa pelkkiä vuosineljänneksiä. Jos maltaa kääntää katseensa hieman pidempään perspektiiviin, esiin voidaan nostaa monia hyvin myönteisiä asioita. Yksi niistä oli eittämättä se, että Uponor teki viime vuonna historiansa parhaan tuloksen. Se oli omasta mielestäni hyvä saavutus, kun ottaa huomioon markkinaympäristön, jossa jouduimme toimimaan. Olemme useiden vuosien ajan kehittäneet yhtiötä määrätietoisesti, pitkällä tähtäyksellä, tavoitteenamme luoda tukeva perusta kasvulle sekä vahvistaa yhtiön toimintaa ja kilpailuasemaa. Viime vuosi osoittaa, että työtä ei ole tehty turhaan.

Euroopassa ilahduttavaa oli erityisesti Muu Eurooppa- alueen vakaa ja vauhdikas kasvu. Olemme panostaneet Etelä-, Länsi- ja Itä-Euroopan liiketoimintaan monien vuosien ajan, ja tästä työstä alkaa tulla tuloksia. Viime vuonna haimme erityisesti vahvempaa jalansijaa. Avasimme uusia toimistoja, muun muassa Kreikkaan, Romaniaan ja Ukrainaan. Venäjällä meillä on nyt toimipisteet maan tärkeimmissä aluekeskuksissa. Näillä toimilla olemme pyrkineet lisäämään näkyvyyttämme strategisesti tärkeillä itäisen Euroopan markkinoilla, joissa rakentaminen on aktiivista ja joissa myös Uponorin tuotealueiden kysyntä on kasvussa.

Myös useita koulutuskeskuksia avattiin. Saksassa otettiin vuoden vaihteen jälkeen käyttöön konsernin suurin koulutuskeskus, jonka erikoisuus on se, että se antaa mahdollisuuden kertoa Uponorin järjestelmien tarjoamista mahdollisuuksista nimenomaan monikerrostalosegmentin asiakkaille.

Pohjois-Amerikassa onnistuimme myös kehittämään liiketoimintaa, vaikka markkinatilanne siellä oli Eurooppaakin vaikeampi. Pohjois-Amerikan alueorganisaatiossa uusi johto on laittanut liikkeelle kattavan uudistusohjelman. Organisaatiota on uudistettu laajasti, ja sille on asetettu uudenlaisia tavoitteita. Myyntiorganisaation uudistuksen yhteydessä oman myyntihenkilöstön määrää kasvatettiin huomattavasti. Paikallisessa valuutassa tarkasteltuna pystyimme pitämään liikevaihtomme lähes edellisvuoden tasolla, vaikka markkinat samanaikaisesti supistuivat huomattavasti. Huolimatta voimakkaista muutosohjelmista, saavutimme selvän parannuksen liikevoitossa.

Vuoteen mahtui myös haasteita. Kevätkuukausien vilkkaan kysynnän myötä toimituskykymme joutui joidenkin avaintuotteiden osalta kovalle koetukselle, emmekä täysin pysyneet luvatuissa toimitusajoissa. Kysynnän voimakkaat vaihtelut kesän ja alkusyksyn aikana taas alensivat toimitusketjumme tehokkuutta, millä oli kielteinen vaikutus tuloskehitykseen.

Tänä vuonna Uponor juhlii 90-vuotista historiaansa. Siihen aikaan mahtuu vaikeita aikoja mutta myös paljon pitkäjänteistä kehittämistä ja uusien mahdollisuuksien hakemista. Puuhuonekalujen teollisesta valmistuksesta on jälleenrakennusajan kotien ja yhteiskunnan varustamisen kautta siirrytty muoviputkiin ja talotekniikkaan. Muutos tulee luonnollisesti jatkumaan. Pyrimme edelleen vahvistamaan konsernin strategista asemaa, toimintaa ja kehitysmahdollisuuksia erilaisilla pitkän tähtäyksen kilpailukyvyyn turvaavilla ratkaisuilla.

Lähiajan strategiassamme meillä on kaksi tavoitetta ylitse muiden: kasvu ja tuottavuus. Jo parin viime vuoden ajan olemme tehneet verrattain paljon kehitystyötä Uponorin uusilla kasvualueilla. Pyrkimyksemme saavuttaa johtoasema monikerrostalosegmentissä ja luoda siitä merkittävä kasvun alue konsernille, ovat edenneet myönteisesti. Monikerrostalosegmentti on lupaava mahdollisuus, ja omiaan vakauttamaan tuloskehitystämme muuten suhdanneherkässä ympäristössä.

Muita kasvuun tähtäviä hankkeita ovat asemien vahvistaminen entisestään Pohjois-Amerikassa, jossa olemme oman tuotealueemme markkinajohtaja mutta jossa osuutemme kokonaismarkkinoista on edelleen vaatimaton. Samoin Euroopassa tavoitteenamme on kasvaa voimakkaasti itäisessä Euroopassa sekä vahvistaa asemiamme maissa, joissa markkinaosuutemme on vaatimaton, kuten Englannissa, Ranskassa ja Italiassa.

Yhtiön sisäinen kehittäminen ja yhtenäisen Uponorin rakentaminen jatkuvat edelleen. Eurooppalaisen toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönotto on edennyt suunnitelmien mukaan, ja huolimatta ajoittaisista vaikeuksista uusi järjestelmä on jo käytössä tärkeimmissä talotekniikan toimipisteistämme Euroopassa. Uuden järjestelmän käyttöönotosta painopiste on nyt muuttumassa järjestelmän hyödyntämiseen niin, että synergiaedut saadaan mahdollisimman tehokkaasti hyödynnettyä.

Ja kun ottaa huomioon epävarmuuden, joka liittyy markkinoiden ja kansantalouksien kehitykseen yleensä, on luonnollista, että erityistä huomiota kiinnitetään myös sekä kustannusten hallintaan että tuottavuuden parantamiseen.

* * *

Me Uponorissa uskomme vakaasti yhtiön kykyyn menestyä myös tulevaisuudessa. Arvioimme, että pystymme kuluvana vuonna edelleen kasvattamaan liikevaihtoaamme organisesti, ja myös liikevoittonamme nousee vähintään viime vuoden ennätystasolle. Ponnistelemme määrätietoisesti asetettujen tavoitteiden saavuttamiseksi. Vuosia 2008 ja 2007 vertailtaessa täytyy toki pitää mielessä, että vuosineljänneksiä ei voi suoraan verrata toisiinsa. Viime vuoden ensimmäinen ja toinen neljännes olivat erittäin vahvoja, joten tänä vuonna arvioimme ensimmäisten kuuden kuukauden kehityksen jäävän viimevuotisesta.

Kiitän kaikkia osakkeenomistajia – teitähän on nyt jo yli 14 tuhatta – saamastamme luottamuksesta! Toivon, että luottamus säilyy edelleen.