

NEO INDUSTRIAL OYJ:N JOHDON OSAVUOTINEN SELVITYS AJALTA 1.1. - 28.10.2015

Merkittävästi uusia tilauksia, liikevaihdossa pientä kasvua, liiketulos jäi edellisvuodesta.

Neo Industrialin liikevaihto ajalla 1.1. – 30.9.2015 oli 64,4 miljoonaa euroa (63,3 miljoonaa euroa 1.1. - 30.9.2014). Liiketulos oli -1,4 miljoonaa euroa (0,9). Liiketulosta rasittavat erityiset erät yhteensä 1,1 miljoonaa euroa. Erityisistä eristä noin 0,6 miljoonaa selittyy johdon vaihtamisista johtuvilla kertaluontoisilla kuluerillä. Panostus uusien tuotantohenkilöiden rekrytointiin ja perehdyttämiseen sekä normaalia suuremmat tehtaiden kuormitustilanteiden vaihtelut olivat yhteensä noin 0,5 miljoonaa euroa.

DI Ralf Sohlström nimitettiin 1.5.2015 alkaen Neo Industrial Oyj:n tytäryhtiön Reka Kaapeli Oy:n toimitusjohtajaksi ja 1.9.2015 alkaen Neo Industrial Oyj:n toimitusjohtajaksi.

Neo Industrial Oyj:n toimitusjohtajana aiemmin toiminut DI Jari Salo jatkaa Reka Kaapeli Oy:n hallituksessa kaapelitoimialan kehittämisen tukemista.

KAAPELITOIMIALA

Kaapelitoimialan liikevaihto ajalla 1.1. – 30.9.2015 oli 64,4 miljoonaa euroa (63,3). Liiketulos oli -0,2 miljoonaa euroa (1,7). Kaapelitoimialan liiketulosta rasittavat erityiset erät yhteensä 0,8 miljoonaa euroa.

Tammi-syyskuussa Reka Kaapeli Oy:n päämarkkina-alueella Pohjoismaissa myyntivolyymit olivat kokonaisuutena edellisvuoden tasolla. Aluekohtaisia eroja oli kuitenkin paljon. Myyntivolyymit muille markkina-alueille kasvoivat.

Raaka-ainemetalleista alumiinin ja kuparin hinnat ovat vaihdelleet paljon. Katsauskauden lopussa alumiinin ja kuparin hinnat olivat vuodenvaihdetta alemmalla tasolla. Myös muovien maailmanmarkkinahinnat ovat vaihdelleet katsauskauden aikana.

Reka Kaapeli Oy sai tammikuussa merkittävän maakaapelitilauksen. Tilauksen arvo on noin 6 miljoonaa euroa ja toimitukset jakaantuvat vuosille 2015 ja 2016. Syys-lokakuussa Reka Kaapeli Oy on sopinut useista maakaapeleiden toimitussopimuksista, yhteensä yli 35 miljoonan euron edestä. Näiden sopimusten toimitukset jakaantuvat pääosin vuosille 2016 – 2017. Maakaapeleita käytetään rakennettaessa sähkönjakeluverkkoja, joihin sääolot eivät vaikuta.

Reka Kaapeli Oy on katsauskauden aikana investoinut Hyvinkään tehtaan kaapelivalmistusteknologiaan 1,5 miljoonaa euroa. Investoinnilla tehostetaan kaapelivalmistuksen tuottavuutta ja mahdollistetaan uusien tuotteiden kehittäminen ja valmistaminen tulevaisuudessa.

Kaapelitoimialan hyvä rahoitustilanne mahdollisti 1,5 miljoonan euron ylimääräisen lyhennyksen kaapelitoimialan maaliskuussa 2014 tehtyyn rahoitussopimukseen. Ylimääräinen lyhennys toteutettiin tammikuussa 2015.

Reka Kaapeli Oy käynnisti lokakuussa tehostamisohjelman, jonka tavoitteena on kilpailukyvyyn varmistaminen pitkällä aikavälillä. Osana tehostamisohjelmaa Reka Kaapeli Oy aloitti yhteistoimintaneuvottelut enintään yhdeksän vakituisen toimihenkilön vähentämiseksi. Yhteistoimintaneuvottelut koskevat yhtiön kaikkia vakituisia toimihenkilöitä yhtiön Hyvinkään, Riihimäen ja Keuruun toimipisteissä.

Toimialan osakkuusyhtiön Nestor Cables Oy:n liikevaihto ajalla 1.1. – 30.9.2015 oli 22,1 miljoonaa euroa (25,9). Liiketulos oli positiivinen mutta jäi edellisvuodesta.

RISKIT JA LIIKETOIMINNAN EPÄVARMUUSTEKIJÄT

Neo Industrialin rahoitusriskejä ovat valuutta-, korko-, hyödyke-, maksuvalmius-, luotto- ja sijoitustoiminnan markkinariskit. Rahoitusriskejä ja niiden suojaustoimenpiteitä on kuvattu tarkemmin tilinpäätöksen

liitetiedoissa. Yhtiön tulevaisuuden riskitekijät liittyvät sen toimialayhtiöiden liiketoiminnan kehitykseen. Kansainvälisen talouden ja rahoitusmarkkinoiden epävarma tilanne muodostaa riskin konsernin rahoituksen järjestämisessä.

Vuoden 2014 toteutettujen merkittävien rahoitusjärjestelyjen johdosta rahoitustilanne vahvistui. Tästä huolimatta rahoituksen riittävyyden ja maksuvalmiuden varmistaminen ovat edelleen Neo Industrialin erityisen huomion kohteena. Rahoitusneuvotteluja jatketaan ja maksuvalmiuden varmistamiseksi yhtiö tehostaa käyttöpääoman hallintaa ja neuvottelee muutoksia maksuehtoihin sekä sopimuksiin.

Kaapelitoimialan liiketoiminnan merkittävimmät riskit liittyvät markkinatilanteen kehittymiseen, raaka-aineiden ja valuuttojen hintavaihteluihin sekä käyttöpääoman hallintaan eri tilanteissa. Suurten kausivaihtelujen aikana tavarantoimittajien maksuehdot vaikuttavat olennaisesti kykyyn rakentaa riittävät varmuusvarastot kilpailukykyisen toimitusajan varmistamiseksi.

LÄHIAJAN NÄKYMÄT

Rakentaminen on hieman piristynyt Pohjoismaissa ja Länsi-Euroopassa. Johto uskoo sähköverkon rakentajien kasvattavan maakaapeloinnin investointeja jakeluvarmuuden parantamiseksi. Kaapelitoimialan liikevaihdon 2015 arvioidaan kasvavan jonkin verran vuodesta 2014. Kaapelitoimialan liiketuloksen uskotaan olevan positiivinen.

Rahoituksen riittävyys ja maksuvalmiuden varmistaminen ovat edelleen Neo Industrialin erityisen huomion kohteena. Rahoitus- ja maksuehtoneuvottelujen lisäksi toimenpiteinä ovat varastojen kiertoa tehostavat toimenpiteet ja pääoman vapauttaminen omaisuuseristä.

Tiedot ovat tilintarkastamattomia.

Hyvinkäällä 28.10.2015

Neo Industrial Oyj
Hallitus

Lisätietoja:

Ralf Sohlström, toimitusjohtaja, puh. 040 770 2720

Tämän katsauksen kannanotot, jotka eivät koske jo toteutuneita tosiasioita, ovat tulevaisuutta koskevia arvioita. Tällaisia arvioita ovat esimerkiksi odotukset, jotka koskevat markkinoiden kehittymistä, kasvua ja kannattavuutta koskevat odotukset sekä lausumat, joissa esiintyy sana "uskoa", "olettaa", "tulevat" tai muu vastaava ilmaisu. Koska nämä arviot perustuvat tämänhetkisiin suunnitelmiin ja arvioihin, ne sisältävät riskejä ja epävarmuustekijöitä, jotka saattavat johtaa siihen, että todelliset tulokset poikkeavat olennaisesti niitä koskevista kannanotoista.

Tällaisia tekijöitä ovat mm. 1) toimintaedellytykset, kuten esim. tuotannon jatkuva onnistuminen ja siitä saatava tehokkuushyöty, tuotantopanosten saatavuus ja kustannukset, uusien tuotteiden kysyntä, edellytysten muuttuminen koskien pääoman saantia hyväksyttävillä ehdoilla; 2) alan olosuhteet, kuten esim. tuotteiden kysynnän voimakkuus, kilpailutilanne, konsernin tuotteiden vallitsevat ja tulevat markkinahinnat ja niitä koskevat hinnoittelupaineet, konsernin asiakkaiden ja kilpailijoiden taloudellinen tilanne, kilpailijoiden mahdolliset uudet kilpailevat tuotteet ja 3) yleinen taloudellinen tilanne, kuten esim. konsernin maantieteellisten päämarkkina-alueiden taloudellinen kasvu tai valuuttakurssien ja korkotason muutokset.