

NEO INDUSTRIAL OYJ:N JOHDON OSAVUOTINEN SELVITYS AJALTA 1.1. - 21.4.2016

LIIKEVAIHTO KASVOI JA KANNATTAVUUS PARANI EDELLISVUODESTA

Neo Industrialin liikevaihto ajalla 1.1. - 31.3.2016 oli 19,3 miljoonaa euroa (18,0 miljoonaa euroa 1.1. - 31.3.2015). Liiketulos oli 0,6 miljoonaa euroa (-0,8).

KAAPELITOIMIALA

Kaapelitoimialan liikevaihto kasvoi ja kannattavuus parani edellisvuodesta.

Kaapelitoimialan liikevaihto ajalla 1.1. - 31.3.2016 oli 19,3 miljoonaa euroa (18,0). Liiketulos oli 0,8 miljoonaa euroa (-0,5).

Katsauskaudella (1.1. - 21.4.2016) Reka Kaapeli Oy:n päämarkkina-alueella Pohjoismaissa myyntivolyymit kasvoivat selvästi edellisvuodesta. Aluekohtaisia eroja oli kuitenkin paljon. Myyntivolyymit muilla markkina-alueilla laskivat.

Katsauskauden lopussa alumiinin ja kuparin hinnat olivat euromääräisesti lähellä edellisen vuodenvaihteen hintatasoa.

Osana Reka-konsernin allekirjoittamaa rahoitussopimusta kaapelitoimialan lainat järjesteltiin uudestaan. Maaliskuussa toteutetussa rahoitusratkaisussa kaapelitoimialan lainat järjesteltiin pitkäaikaiseksi rahoitukseksi.

Toimialan osakkuusyhtiön Nestor Cables Oy:n liikevaihto ajalla 1.1. - 31.3.2016 oli 3,9 miljoonaa euroa (5,5). Liiketulos oli tappiollinen.

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.

Konserni on järjestellyt rahoitustaan vuodesta 2014 lähtien ja rahoitustilanne on parantunut.

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. Kausivaihteluiden vaikutusta tehtaiden kuormitustilanteeseen pyritään myös tasaamaan toimintamallien kehittämisellä.

LÄHIAJAN NÄKYMÄT

Rakentaminen on hieman piristynyt Pohjoismaissa ja Länsi-Euroopassa. Johto uskoo sähköverkon rakentajien kasvattavan maakaapeloinnin investointeja jakeluvarmuuden parantamiseksi. Kaapelitoimialan

liikevaihdon 2016 arvioidaan kasvavan jonkin verran vuodesta 2015. Kaapelitoimialan liiketuloksen uskotaan olevan selkeästi positiivinen.

Rahoituksen riittävyyden ja maksuvalmiuden varmistamiseksi rahoitus- ja maksuehtoneuvottelujen lisäksi ovat varastojen kiertoa tehostavat toimenpiteet ja pääoman vapauttaminen omaisuuseristä.

Tiedot ovat tilintarkastamattomia.

Neo Industrial on siirtynyt julkaisemaan kolmen ja yhdeksän ensimmäisen kuukauden osalta arvopaperimarkkinalain 2 luvun 5c §:n mukaiset johdon osavuotiset selvitykset osavuosikatsausten sijaan.

Hyvinkäällä 21.4.2016

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.