

Tokmanni-konsernin tilinpäätöstiedote 2010

TOKMANNIN LIIKEVAIHTO KASVOI 5,4 %

Vuonna 2010 Tokmanni-konsernin liikevaihto kasvoi 32 M€ ja oli 634 M€. Liikevaihto kasvoi tasaisesti pitkin vuotta ja yritys sai paljon uusia asiakkaita. Konsernissa ollaan erityisen tyytyväisiä saavutettuun myynnin kasvuun, sillä vuoden 2009 ja 2010 aikana yhtiössä tehtiin merkittävää kehitystyötä yhtä lailla tietojärjestelmien kuin toiminnallisten rakenteiden, kuten myynnin ohjaamisen ja ostojen organisoinnin uudistamiseksi.

Vuonna 2010 Tokmanni-konsernin myymälöissä kävi yli 50 miljoonaa ihmistä ja myymälöiden ostavien asiakkaiden määrä ja keskiostos kasvoivat. Tämä on osoitus yleisen kulutustrendin suuntautumisesta edullisen hintatason ostopaikkoihin ja se puolestaan on Tokmannin tulevaisuutta vahvistava tekijä.

Vähittäiskaupassa odotetaan kulutuskysynnän kasvavan edelleen vuonna 2011. Tässä myönteisessä ilmapiirissä Tokmanni-konsernin tavoitteena on kasvaa keskimääräistä kulutuskysyntää enemmän. Kahden viimeisen vuoden vuosittainen 5 % kasvu osoittaa, että konserni kasvattaa edelleen markkinaosuuttaan suomalaisessa käyttötavaran vähittäiskaupassa. Konserni kuuluu merkittävimpien suomalaisten päivittäistavara- ja tavaratalokauppioiden muodostamaan Päivittäistavarakauppayhdistykseen. Vuonna 2010 PTY:n jäsenten tavaratalojen ja hypermarkettien myynnin kasvu oli 2,7 %, eli Tokmanni-konserni kasvatti omaa osuuttaan keskiarvoa enemmän.

Tokmanni-konsernissa koetaan, että on kaikkien etu, jos kaupan palvelut ovat siellä missä asiakkaatkin. Ihmisten tulee saada perushyödykkeensä kilpailukykyiseen hintaan kotinsa lähistöllä. Tämän vuoksi konserni jatkoi vuonna 2010 aktiivisesti uusien myymälöiden avaamista sekä myyntineliöiden kasvattamista. Vuonna 2011 uusia myymälöitä avataan mm. Lohjalle, Nokialle ja Lahteen.

TOKMANNI-KONSERNI TUKEUTUU VAHVASTI SUOMALAISUUTEEN

Konsernin valtakunnallinen kasvu on tuonut kotimaisen työn tuotteita ja tarvikkeita yhä suuremman asiakaskunnan ulottuville, ja samalla konserni on luonut uusia työpaikkoja eri puolelle Suomea. Tokmannin valikoimista 85 % on ostettu suomalaisilta yhteistyökumppaneilta.

Konserni haluaa ylläpitää laajaa myymäläverkostoa Suomessa, myös haja-asutusalueilla ja pienemmissä taajamissa. Tämän suuntaista kasvua rajoittaa nykyinen kaupan rakentamisen säätely, joka heikentää mm. haja-asutusalueen kuluttajien asiointimahdollisuuksia sekä kaupan tuottavuuden ja kilpailukyyn kehittämistä.

Tokmanni-konserni haluaa omalla toiminnallaan vastustaa tuotantoketjun rakenteesta johtuvia hintojen nousupaineita. Asiakas ei saa tulla hintojen nousun maksurieheksi. Konserni haluaa säilyttää asiakkaan luottamuksen siihen, että Tokmanni on edullinen, laajan ja laadukkaan valikoiman tavaratalo. Konsernissa on vuoden 2010 aikana jatkettu voimakkaasti omien prosessien hiomista, jotta hintataso pysyisi edullisena. Tokmanni työskentelee aktiivisesti asiakaslupauksensa eteen: seitsemän tuotetta kymmenestä on kilpailijoita edullisempi.

LIIKEVOITTO ENNEN LIKEARVOPOISTOJA OLI 27,1 M€ JA PARANI 5,7M€

Hintakilpailu Suomen vähittäiskauppamarkkinoilla kiristyi merkittävästi vuoden 2010 aikana. Siitä kertoo esimerkiksi tarjouskampanjoiden määrän kasvu vuoden aikana. Tokmanni pärjasi tässä kilpailussa hyvin: se mukautti toimintamalliaan kilpailutilanteen mukaiseksi tarjoamalla onnistuneita kampanjoita, ja se pyrki vastaamaan entistä paremmin asiakkaiden tuotevalikoimaa koskeviin odotuksiin.

Vuoden 2010 tulosta rasittivat laajat kertaluonteiset projekti- ja kehityskulut. Tämän lisäksi vuoden 2010 poikkeukselliset sääolosuhteet sekä ahtaajien työmarkkinataistelu ja ylityökielto aiheuttivat ennalta-arvaamattomia lisäkuluja. Vuoden 2010 aikana tehtiin erityistoimia myös hävikin pienentämiseksi, joka kasvoi kuitenkin n. 4,6 M verrattuna viime vuoteen.

Konsernin vertailukelpoinen liikevoitto ennen liikearvopoistoja oli 27,1 M€ ja parani edellisvuodesta 5,7 M€, eli 27 %. Tuloskehitys oli tyydyttävä, kun huomioidaan konsernin panostukset tulevaisuuden tuloskehitykseen sekä muutokset markkinaympäristössä.

Konsernin yritysjärjestelyjen seurauksena emoyhtiön ja konsernin taseessa on liikearvoa, joiden poistot olivat 16,7 M€ vuonna 2010. Liikearvopoistot eivät kuitenkaan vaikuta konsernin kassavirtaan.

Asiakkaat ovat ottaneet sunnuntaikaupan vapautumisen myönteisesti vastaan, ja on selvästi nähtävissä, että sunnuntaista on muodostumassa merkittävä kauppapäivä. Vuoden 2010 aikana sunnuntaikaupan vapautuminen lisäsi kuitenkin hetkellisesti kaupan kustannuksia.

Konsernin korolliset velat pienenevät 35 M€. Rahoituskulut olivat 13,8 M€. Yhtiön maksuvalmiusasema on vahvistunut käyttöpääoman tehostamisen seurauksena ja on nyt vahva. Tämä mahdollistaa ripeän kasvun lähivuosina.

ON AISTITTAVA KULUTTAJIEN TARPEET

Vuonna 2011 liikevaihdon odotetaan edelleen kasvavan ja tuloksen paranevan. Suomalaiseen perusluonteeseen kuuluu säästäväisyys, varovaisuus ja tarkkuus erilaisissa hankinnoissa. Tokmanni haluaa lunastaa kuluttajan luottamuksen täyttämällä ehdot, joita tämä kulutuskäyttäytyminen asettaa. Yrityksen tavoitteena on tarjota asiakkaille laaja, edullinen, heidän tarpeisiinsa sopiva ja kiinnostava tuotevalikoima. Tämä edellyttää jatkuvaa paikallisuuden huomioon ottamista sekä nopeaa reagointia kysynnän muutoksiin.

Yhtiön vuosikertomus julkaistaan Tokmanni-konsernin sivuilla www.tokmanni-konserni.fi maaliskuun lopussa 2011.

Mäntsälässä 16.3.2011

Tokmanni-konserni

Heikki Väänänen
Toimitusjohtaja

LISÄTIETOJA:

Toimitusjohtaja Heikki Väänänen, Tokmanni-konserni, p. 020 728 6044
Talous- ja hallintojohtaja Sixten Hjort, Tokmanni-konserni, p. 020 728 6043

Tokmanni-konserni on Suomen suurin halpakaupan toimija. Konserniin kuuluu yhteensä 143 myymälää, jotka muodostavat seitsemän myymäläketjua: Tokmanni, Tarjoustalo, Vapaa Valinta, Robinhood, Maxi-Makasiini, Maxi-Kodintukku ja Säästöporssi. Myymäläverkosto kattaa koko Suomen etelästä pohjoiseen ja idästä länteen. Pohjoisin myymälä on Oulussa ja eteläisin Hangossa. Vuonna 2010 konsernin liikevaihto oli 634 miljoonaa euroa. Yritys työllistää tällä hetkellä runsaat 2 900 henkilöä.