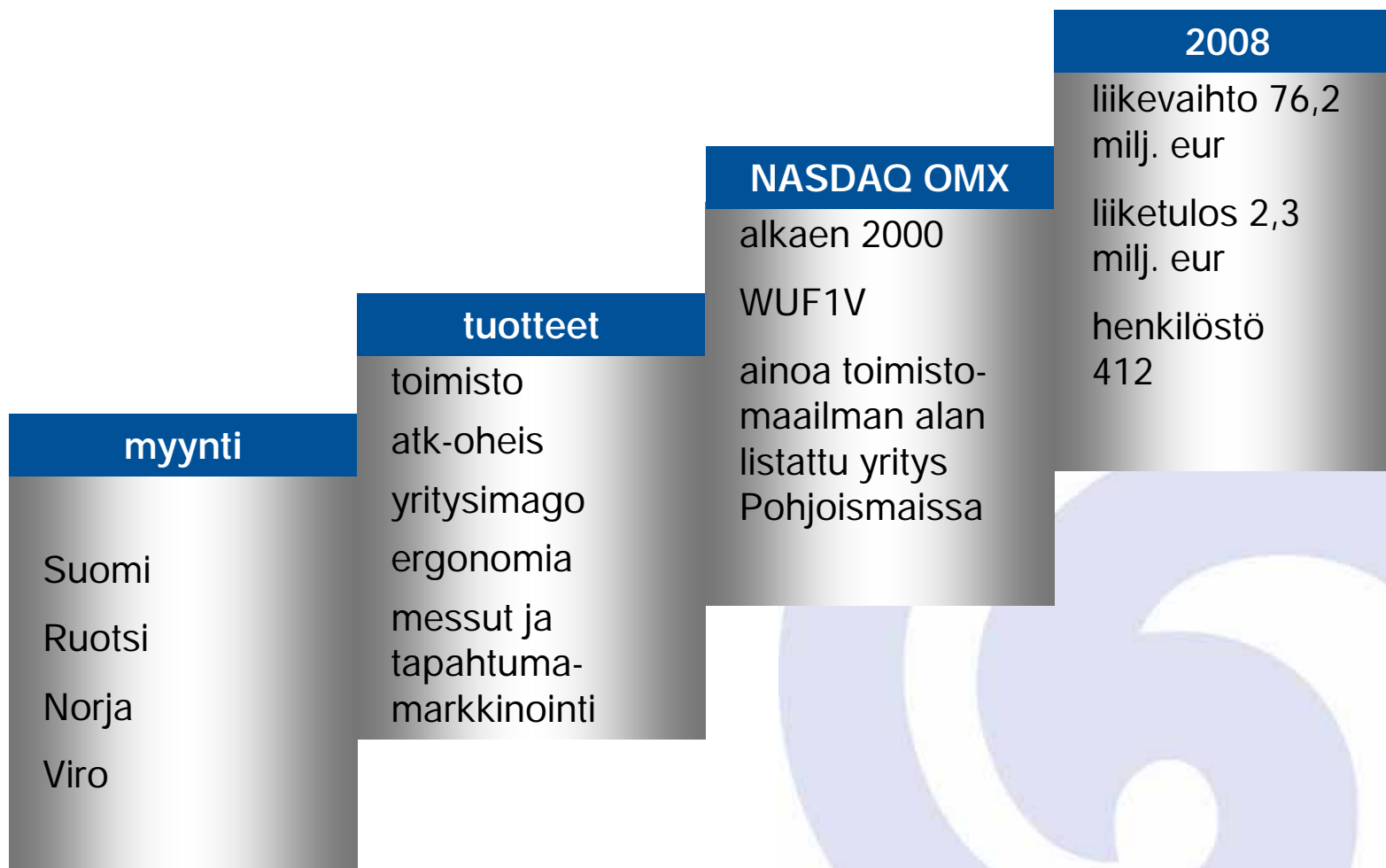


1890  **WULFF**

Wulff-Yhtiöt - markkinajohtaja Suomessa



24.4.2009

1

Wulffin arvot

asiakslähtöisyys

asiakkaita palvellaan
aina henkilökohtai-
sesti

takuu Wulffin
toiminnan jatkuvuu-
delle

sisäinen yrittäjyys

työhön sitoutumista
ja vastuun ottamista
motivointi tulospalk-
kauksen avulla

tuloksellisuus

euroissa mitattavia
tuloksia

kasvavaa ja
kannattavaa liike-
toimintaa



Päämäärä ja strategia

- Wulffin pitkän aikavälin tavoitteena on olla Pohjoismaiden nopeimmin kasvava sekä kannattavin toimistomaailman kärkiyritys.
- Yritysosot ovat oleellinen osa Wulffin kasvustrategiaa.

Wulffin tavoitteet:

kasvu

kannattavuus

kansainvälistyminen

24.4.2009

3



Vuoden 2008 tapahtumia

- Jani Purooranta aloitti 2.1. konsernin kehitysjohtajana ja johtoryhmän jäsenenä.
- Yhtiökokous päätti 4.4. toiminimen muutoksesta Wulff-Yhtiöt Oyj:ksi.
- Entre Marketingin tuotanto ja sen henkilöstö siirtyi Silver Zombie Oy:lle heinäkuussa.
- Wulff-Yhtiöt osti Ibero Liikelahjat Oy:n koko osakekannan Progift Oy:ltä 1.10.2008.
- Wulff-Yhtiöt Oyj:n johto ja hallinto muuttivat Vantaan Manttaalitien Wulff-taloon joulukuussa.

Wulff-Yhtiöiden johtoryhmä 2009



Konserni-
johtaja

Heikki Vienola

Varatoimitus-
johtaja
Ari

Pikkarainen

Talousjohtaja

Petri Räsänen

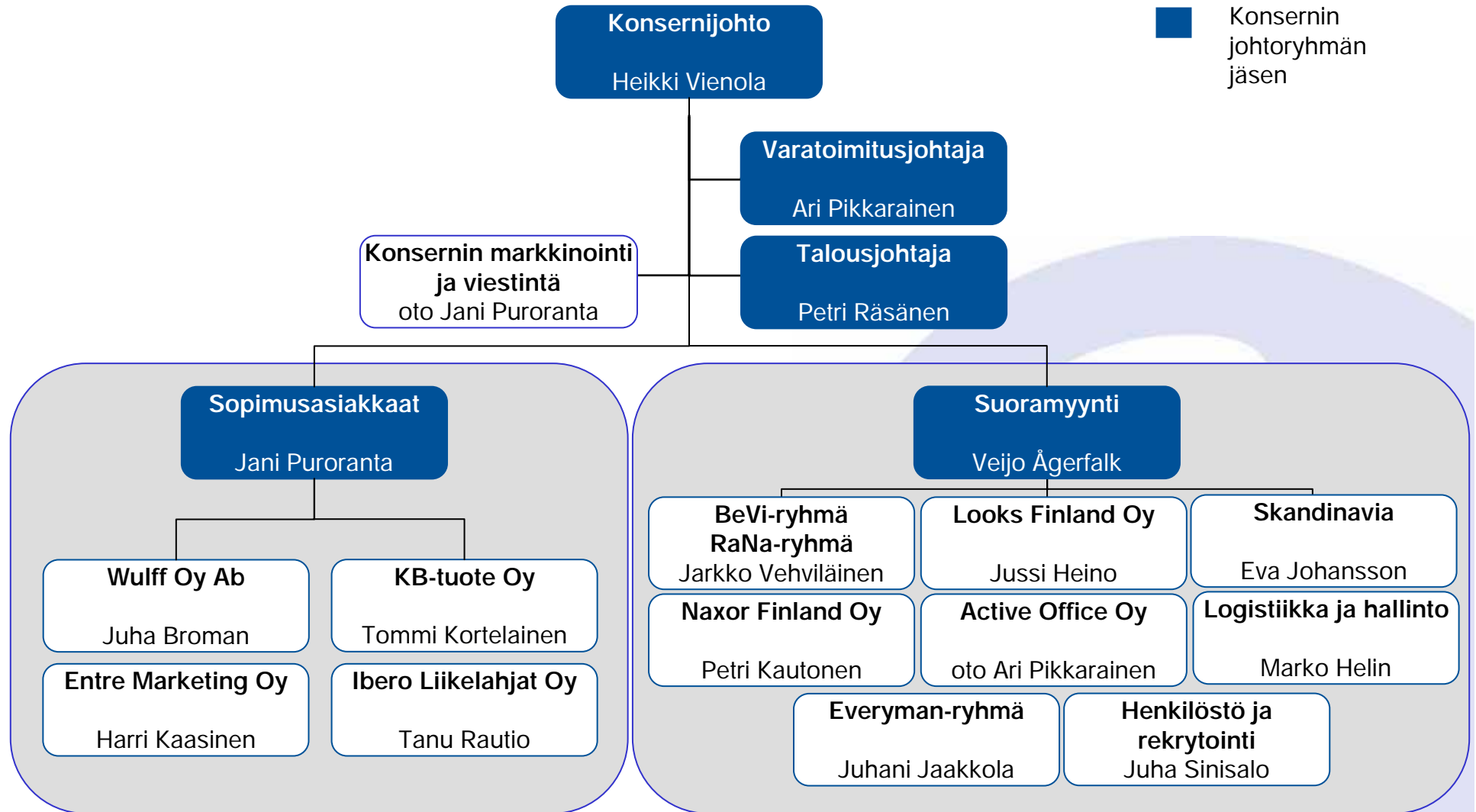
Sopimus-
asiakkaat-
divisioona

Jani Puroranta

Suoramyynti-
divisioona

Veijo Ågerfalk

Wulff-Yhtiöt –konsernin organisaatio



24.4.2009

Wulff-Yhtiöiden hallitus 2009

Ere Kariola

Saku Ropponen

Pentti Rantanen



Ari Pikkarainen

Ari Lahti

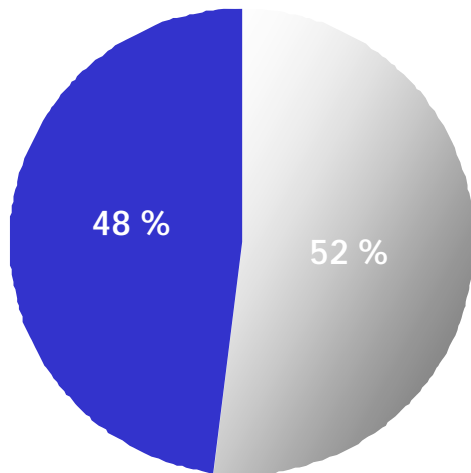
Heikki Vienola

24.4.2009

Wulff-Yhtiöiden henkilöstö vuonna 2009

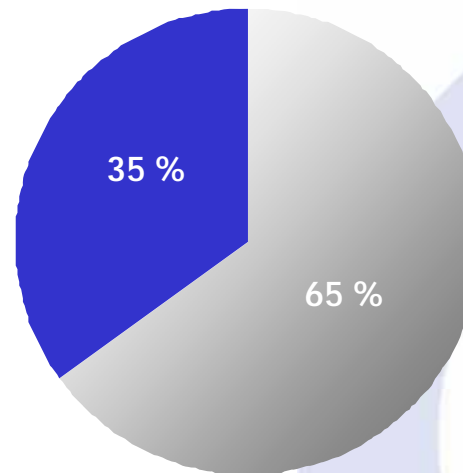
- Wulff-Yhtiöt työllistää 412 henkilöä, joista valtaosa työskentelee Suomessa ja yli 20 % Ruotsissa, Norjassa ja Virossa.

henkilöstön ikäjakauma



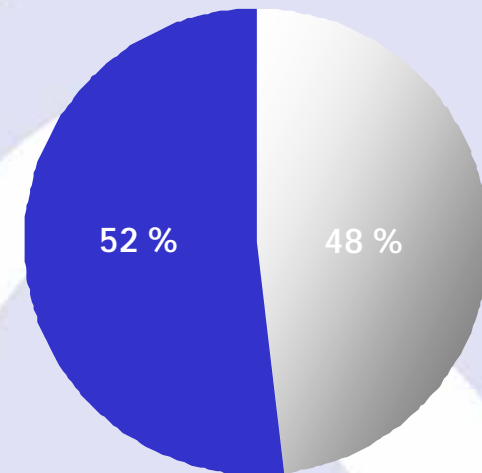
■ alle 40-vuotiaat 52 %
■ yli 40-vuotiaat 48 %

henkilöstö:
myynti/hallinto/logistiikka



■ myynti 65 %
■ hallinto ja logistiikka 35 %

henkilöstön sukupuolijakauma



■ miehet 48 % ■ naiset 52 %

24.4.2009



Markkinat Pohjoismaissa

- Pohjoismaiset markkinat ovat hyvin **samankaltaiset** tarkasteltaessa tuotteiden kysyntää ja niiden hankintaa.
- Toimistomaailman markkinat ovat **pirstaloituneet** niin Pohjoismaissa kuin Baltiassakin.
- Markkinat Suomessa ovat noin **450 milj. euroa**. Wulffin osuus Suomen markkinoista on noin 15 %.
- Ruotsin markkinat ovat arviolta **750 milj. euroa**. Belton Svenskan liikevaihto vuonna 2008 oli noin 4 milj. euroa
- Norjan toimistomaailman markkinat ovat noin **430 milj. euroa**. Nordisk Profil AS:n liikevaihto vuonna 2008 oli noin 2 milj. euroa
- Virossa alan markkinat ovat arviolta **30 milj. euroa**. KB Eesti on Viron liikelahjabisneksen toiseksi suurin toimija.



Ibero Liikelahjat osaksi Wulff-konsernia

- Wulff-Yhtiöt osti Ibero Liikelahjat Oy:n koko osakekannan Progift Oy:ltä 1.10.2008 allekirjoitetulla sopimuksella.
- Yrityskauppa vahvistaa Wulff-konsernin liikelahjamyyntiä ja asemaa liikelahjamarkkinoilla.
- Yhdessä Iberon 12 huippuosaaajan kanssa Wulff-Yhtiöillä on kotimainen liikelahja-alan kärkijoukkue.
- Ibero ja Wulffia yhdistävät laatujohtajuus, luotettavuus ja pitkä historia. Ibero on Suomessa hyvin tunnettu ja vahva brändi.
- Ibero Liikelahjat Oy on kannattava yritys, jolla on toimiva konsepti ja vankka jalansija varsinkin pääkaupunkiseudulla.



Ibero Liikelahjat jatkaa toimintaansa itsenäisenä yksikkönä

- Myyntiä jatketaan Iberon brändillä.
- Yhtiö jatkaa toimintaansa itsenäisenä yksikkönä omissa tutuissa toimitiloissaan Pitäjänmäessä.
- Tanu Rautio jatkaa Ibero Liikelahjat Oy:n toimitusjohtajana.
- Henkilöstön työsuhteet ja toiminta säilyvät ennallaan.

24.4.2009

11



Yritystokriteerit 2009

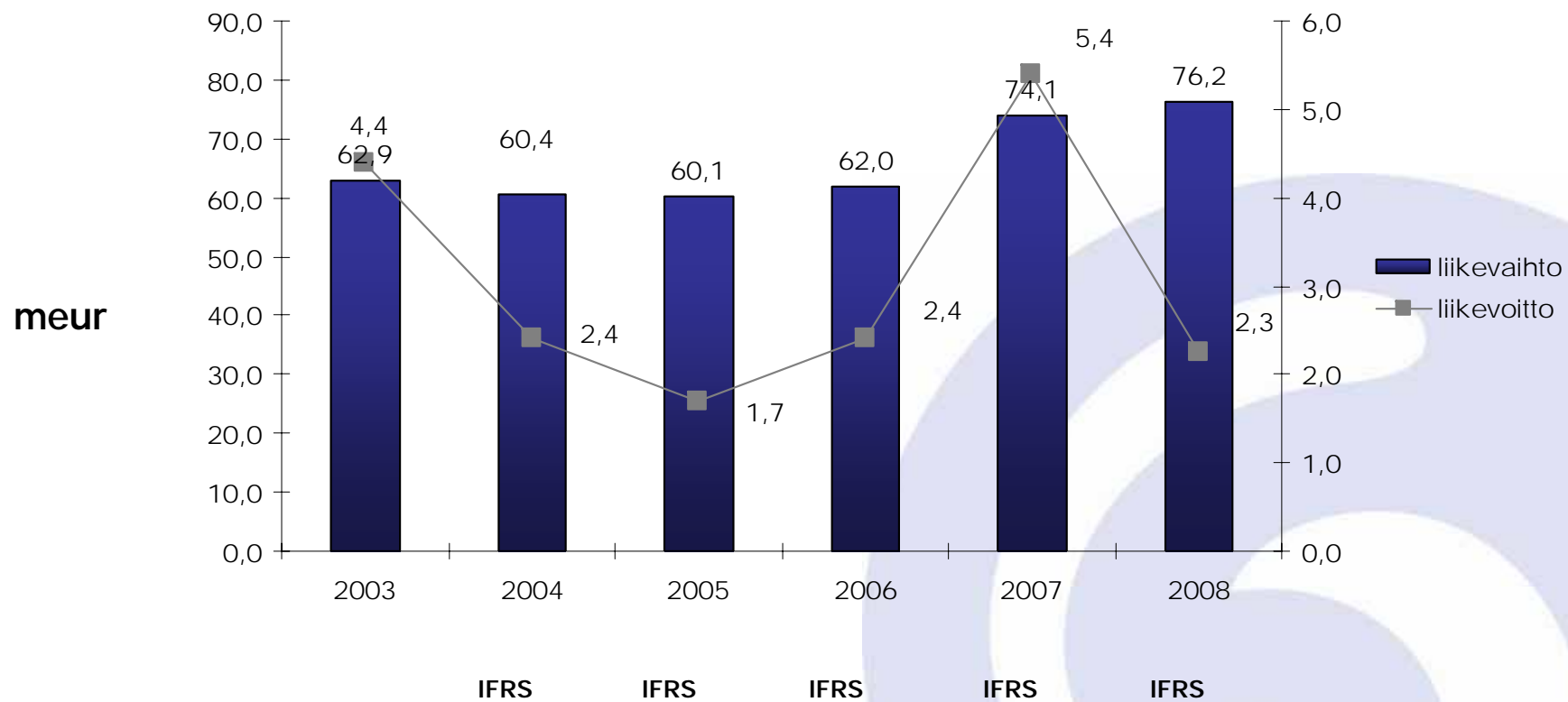
Yritystokokohteen tulisi täyttää suurin osa seuraavista kriteereistä:

- Kannattava myyntiyritys Pohjoismaissa tai Baltiassa.
- Liikevaihto yli viisi miljoonaa euroa.
- Business to business –yritys.
- Yhtiössä on kasvupotentiaalia ja monistettavuutta.
- Hyvämaineinen yritys, joka on toimialansa ykkönen, kakkonen tai kolmonen ja jolla on hyvä johto.
- Yhtiöllä on maankattava myyntiorganisaatio tai se on rakennettavissa maankattavaksi.
- Yhtiöllä on runsas asiakaskunta.
- Yritystokohde kasvattaa Wulff-Yhtiöiden osakekohtaista tulosta.

24.4.2009

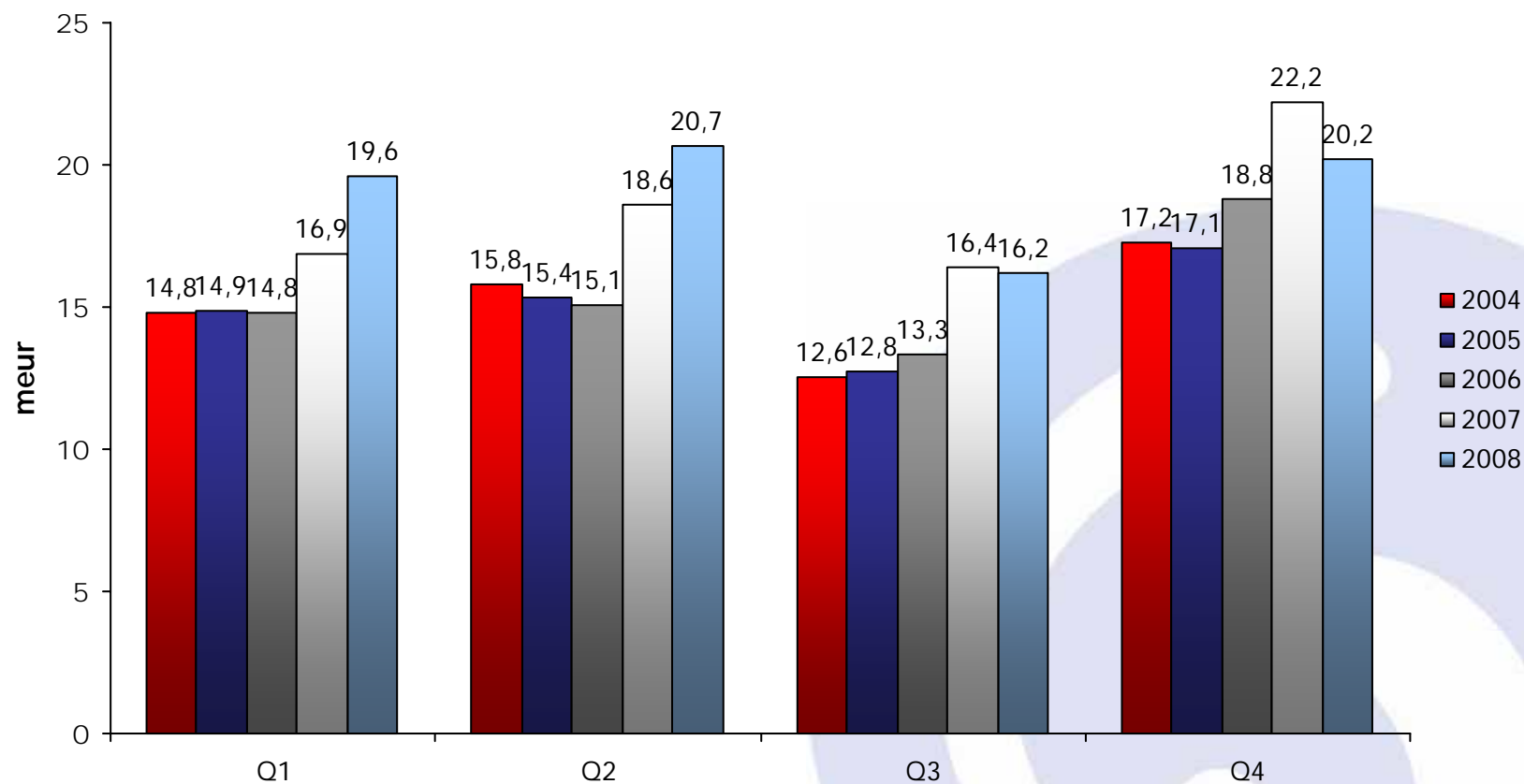
12

Liikevaihto ja liikevoitto 2003 - 2008



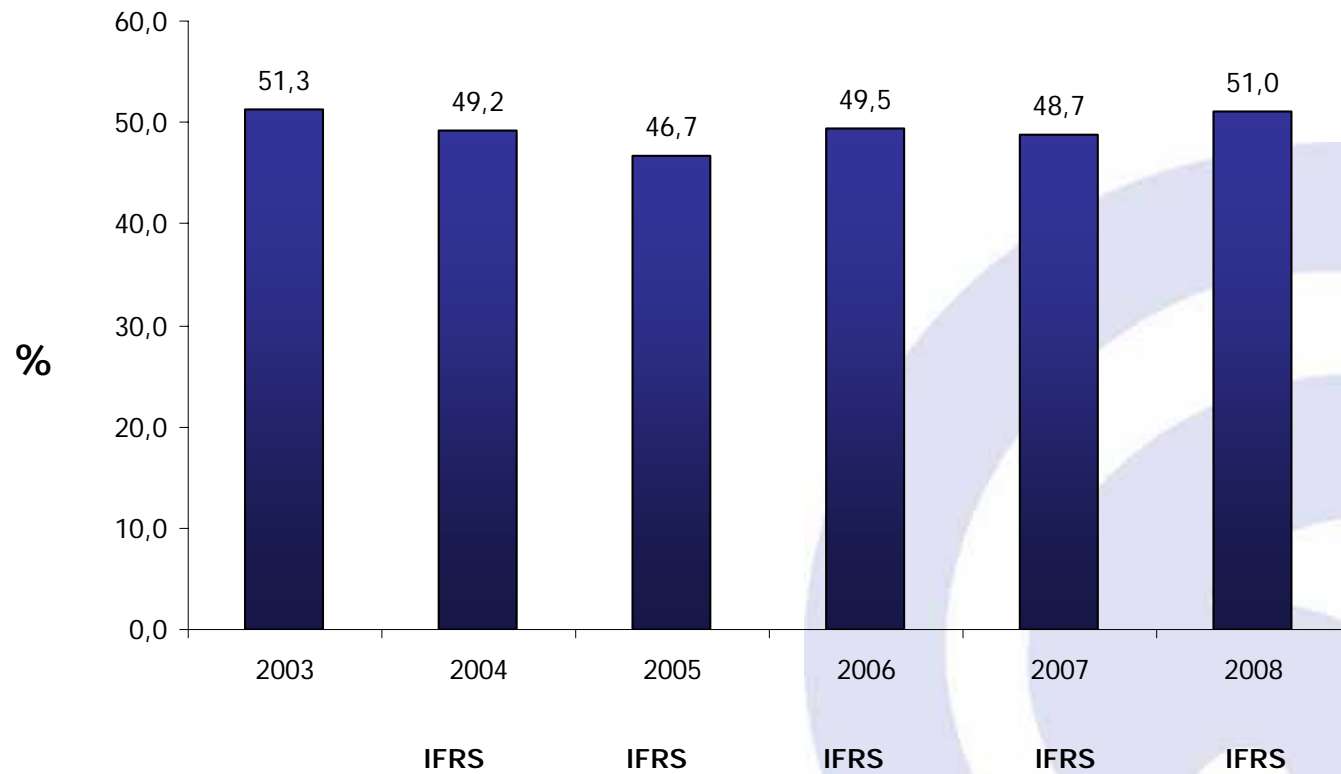
24.4.2009

Liikevaihto kvartaaleittain 2004 - 2008



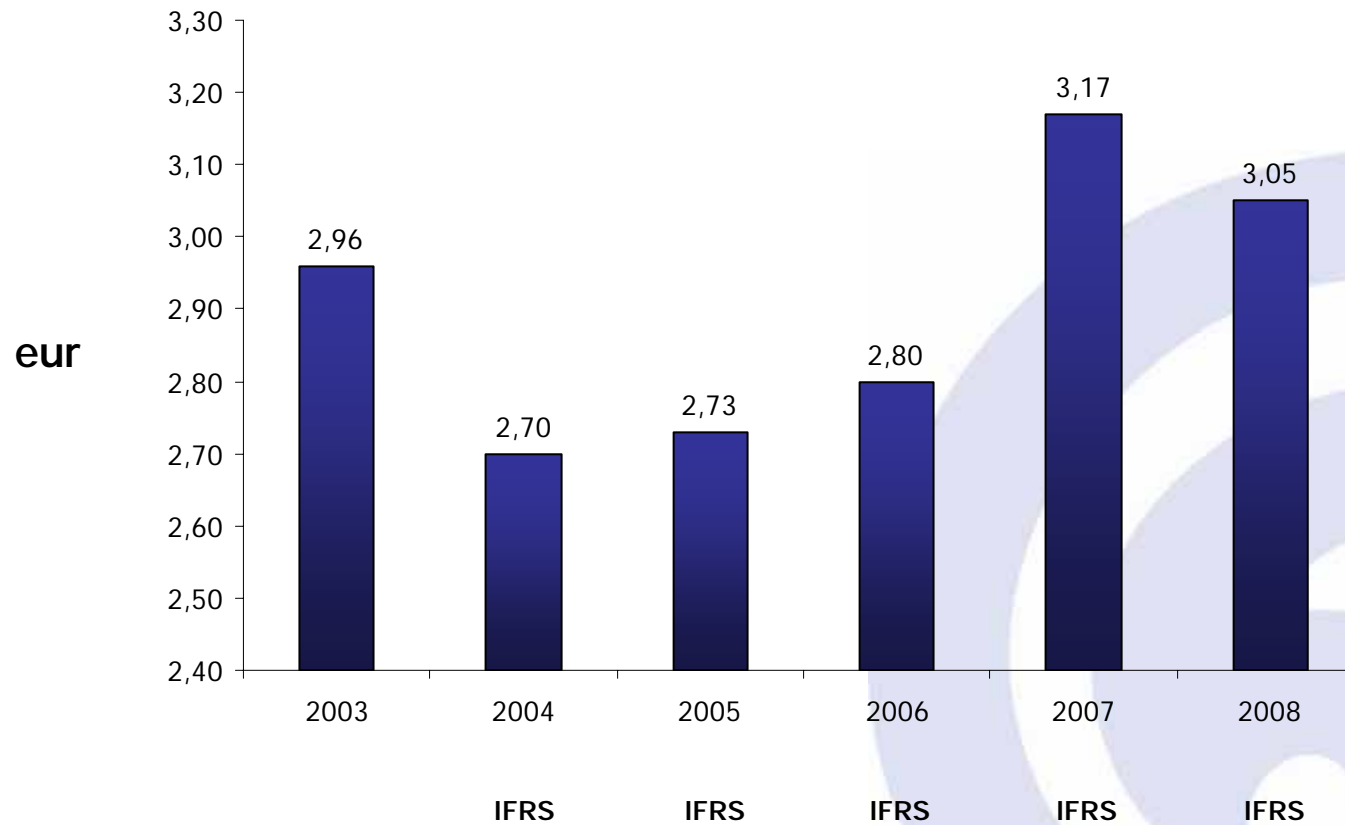
24.4.2009

Omavaraisuusaste 2003 - 2008



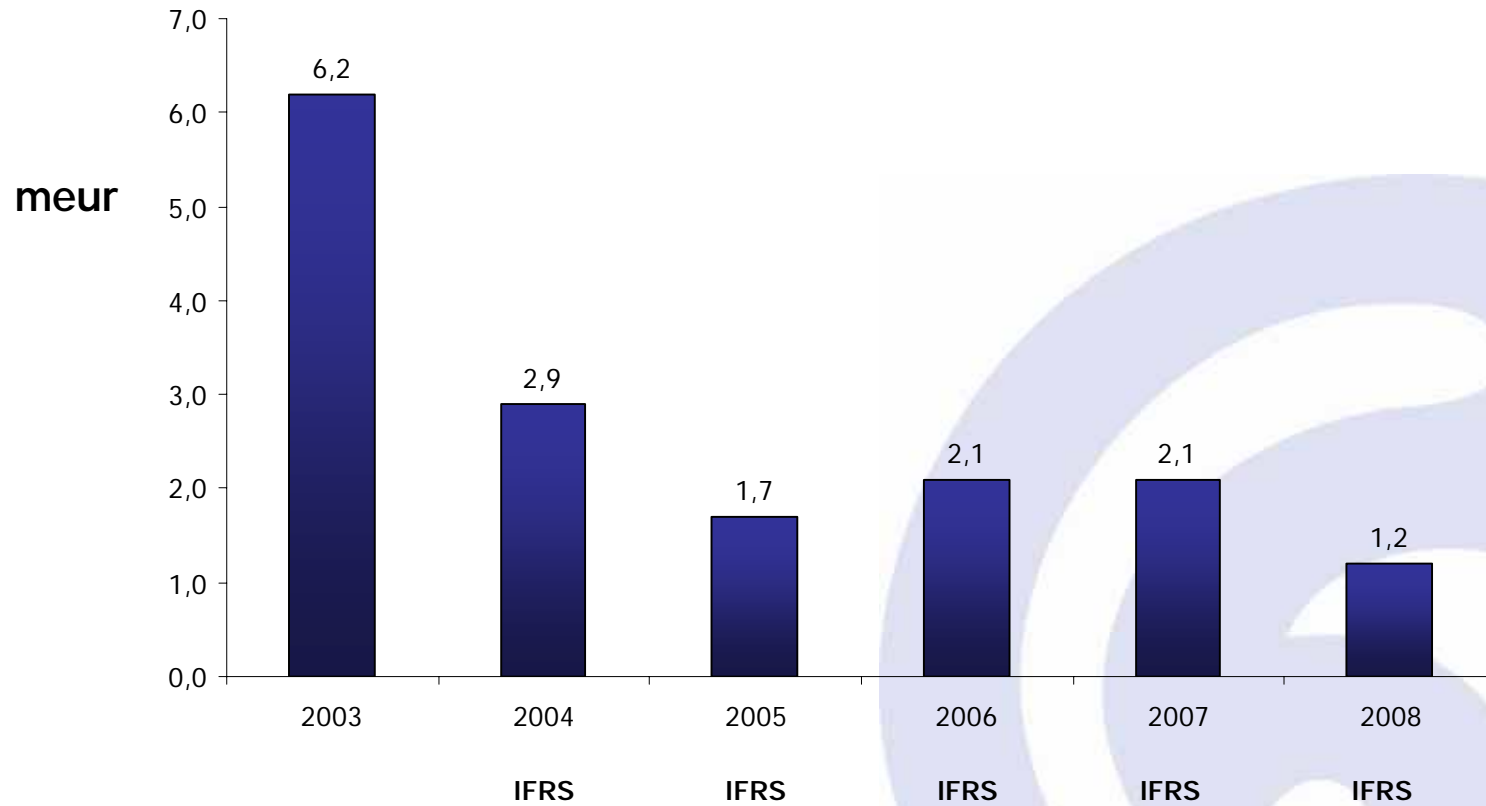
24.4.2009

Oma pääoma per osake 2003 - 2008



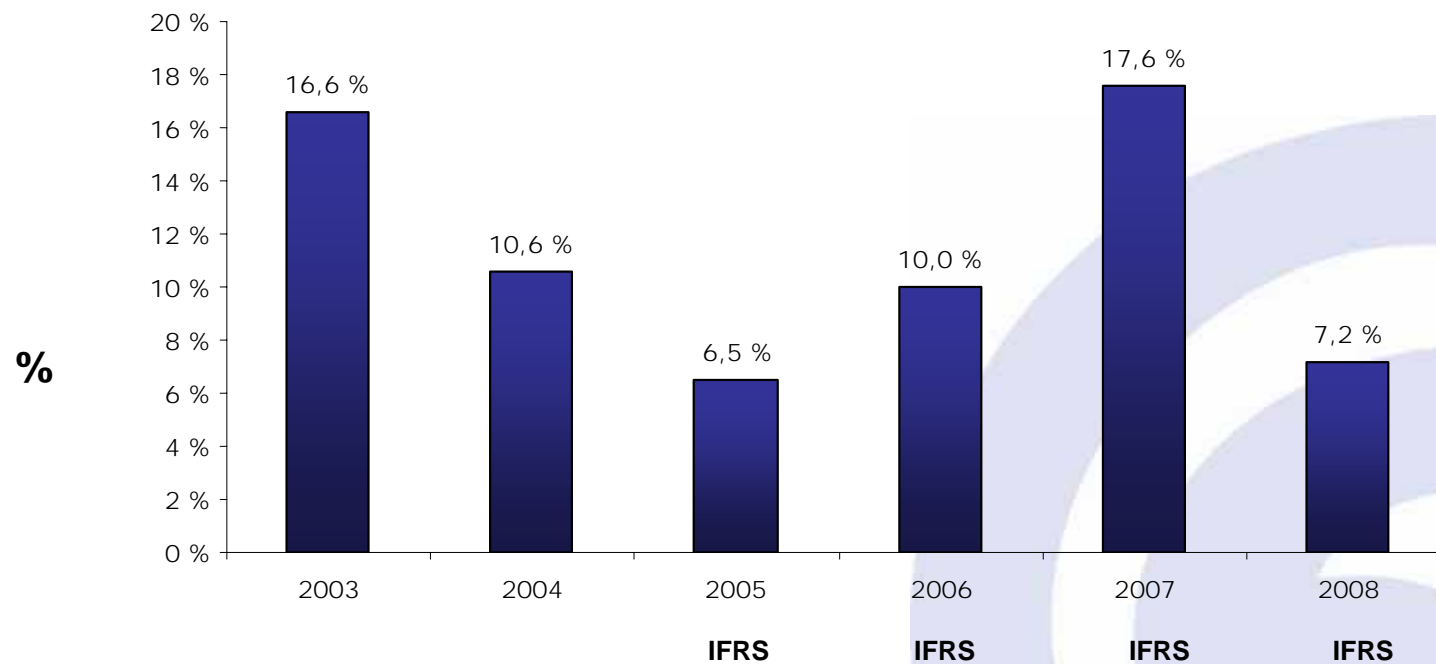
24.4.2009

Liiketoiminnan kassavirta 2003 - 2008



24.4.2009

Sijoitetun pääoman tuotto (ROI) 2003 - 2008

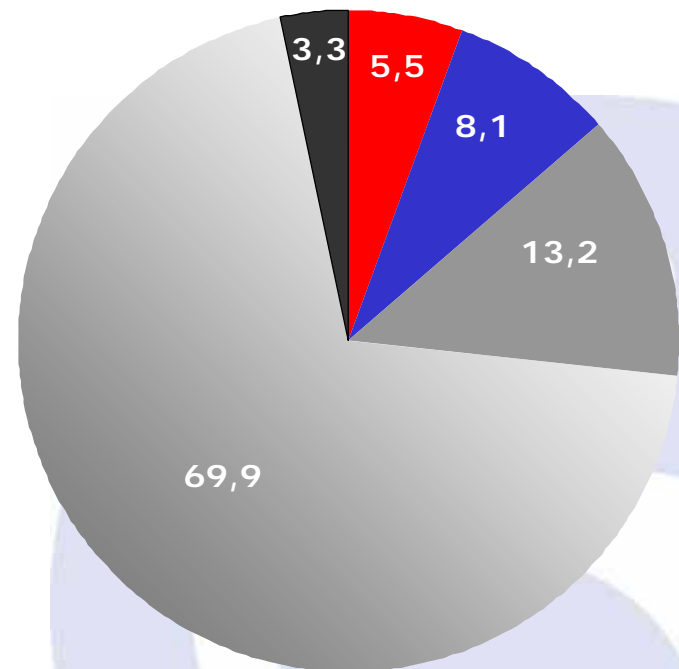


24.4.2009

Wulffin osakkeesta

- Kaupankäyntitunnus WUF1V (BTN1V 21.4.2008 asti)
- Yksi osakesarja (yksi ääni / osake)
- Osakemäärä 6.607.628 kpl
- Markkina-arvo noin 15,2 milj. euroa (31.12.2008)
- 630 osakkeenomistajaa (31.12.2008)
- Yhtiö aloitti omien osakkeiden hankinnan helmikuun 2008 jälkipuoliskolla ja omistaa 27 254 osaketta (31.12.2008).
- Listattu Helsingin Pörssissä vuodesta 2000 lähtien
- Small Cap –markkina-arvoryhmä –> Kulutustavarat – ja –palvelut – toimialaluokka

osakkeiden jakauma omistajaryhmittäin
31.12.2008



- yritykset
- rahoitus- ja vakuutuslaitokset
- julkisyhteisöt
- kotitaloudet
- ulkomaiset omistajat

24.4.2009



Wulff-Yhtiöiden omistus

- Wulffilla oli 31.12.2008 yhteensä 630 osakkeenomistajaa.
- Kaksi suurinta osakkeenomistajaa ovat konsernijohtaja Heikki Vienola 38,20 % osuudella ja konsernin varatj. Ari Pikkarainen 21,10 % osuudella.

<u>Osakkeenomistajat</u>		<u>osuus</u>
1. Vienola Heikki	2 523 405	38,20 %
2. Pikkarainen Ari	1 391 475	21,10 %
3. Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Varma	450 000	6,80 %
4. Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Tapiola	350 000	5,30 %
5. Keskinäinen Vakuutusyhtiö Tapiola	283 900	4,30 %
6. Sijoitusrahasto Nordea Nordic Small Cap	109 383	1,70 %
7. Keskinäinen Henkivakuutusyhtiö Tapiola	100 000	1,50 %
8. Progift Oy	100 000	1,50 %
9. Hietala Pekka	84 100	1,30 %
10. SR Arvo Finland Value	74 833	1,10 %
11. Kuntien Eläkevakuutus	70 000	1,10 %
12. ESR eQ Pikkujättiläiset	68 900	1,00 %
13. Sundholm Göran	50 000	0,80 %
14. Ågerfalk Veijo	45 000	0,70 %
15. Laakkonen Mikko	40 000	0,60 %
16. Keskinäinen Kiinteistö Oy Vanha Talvitie12	28 000	0,40 %
17. Wulff-Yhtiöt Oyj	27 254	0,40 %
18. Yritysten Henkivakuutus Oy Tapiola	27 200	0,40 %
19. Cardia Invest Oy	23 800	0,40 %
20. Brade Oy	22 000	0,30 %

24.4.2009

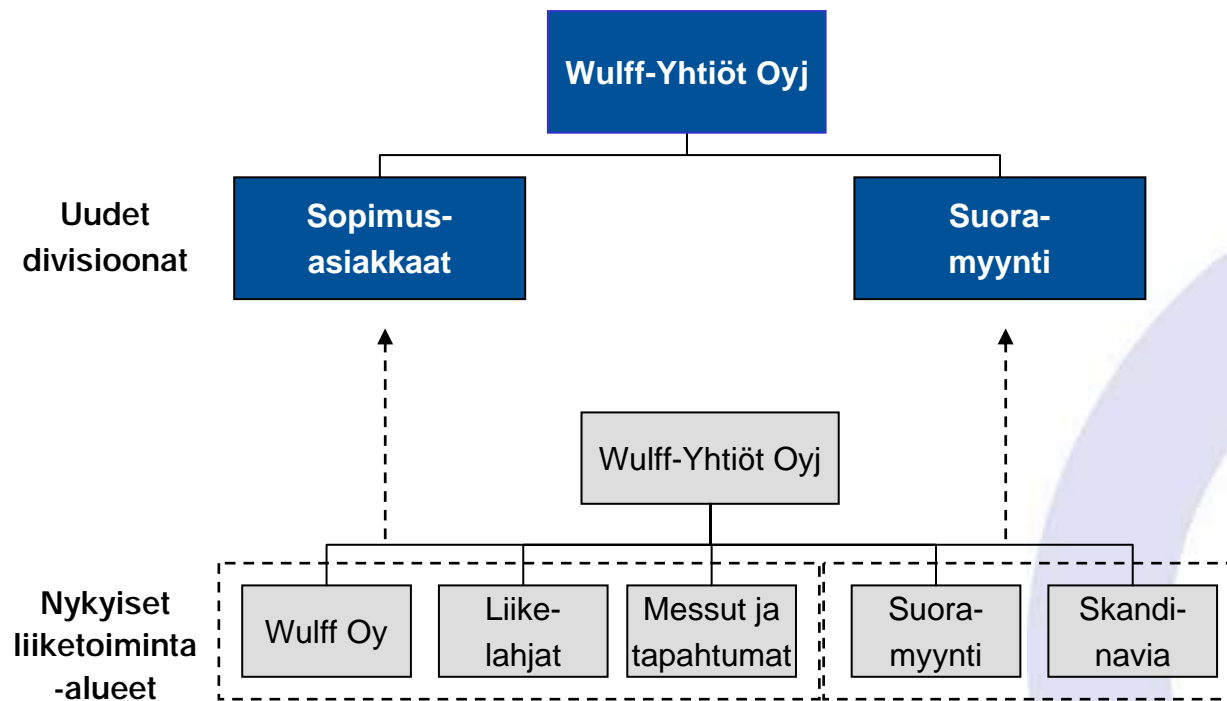
20



Vuoden 2009 tapahtumia

- Konsernin hallitus päätti 5.2.2009 siirtyä organisaatorakenteessa aiemmasta viidestä liiketoiminta-alueesta kahteen divisioonaan.
- Uudet divisioonat ovat Sopimusasiakkaat ja Suoramyynti. Jatkossa yhtiö raportoi taloudelliset tiedot divisioonittain.
- Organisaatorakenteen muutoksen myötä konsernin johtoryhmä muodostuu konsernijohtaja Heikki Vienolasta, varatoimitusjohtaja Ari Pikkaraisesta, divisioonajohtajista Jani Puroorannasta ja Veijo Ågerfalkista sekä talousjohtaja Petri Räsäsestä.
- Konsernin neljässä tytäryrityksessä ja emoyhtiössä käytiin yt-neuvottelut maaliskuun 2009 alkupuolella. Neuvottelujen tuloksena palveluksesta vähennettiin 6 henkilöä ja lomautettiin määräajaksi 13 henkilöä. Toimenpiteiden arvioidaan tuovan kustannussäästöjä noin 250 000 euroa vuoden 2009 aikana. 24.4.2009

Strategia heijastuu organisaatiossa siten, että siirrytään tuote- ja maakohtaisesta organisaatiosta konseptien mukaiseen organisaatiojako



- Nykyisistä viidestä liiketoiminta-alueesta muodostetaan kaksi divisioonaa
- Sopimusasiakkaat-divisioona pro forma*
 - Liikevaihto 54,4 milj. eur
 - Liikevoitto 2,3 milj. eur
 - Liikevoittoprosentti 4,2%
- Suoramyynti-divisioona pro forma
 - Liikevaihto 25,2 milj. eur
 - Liikevoitto 1,6 milj. eur
 - Liikevoittoprosentti 6,4%

* Sisältää Ibero Liikelahjat Oy:n koko vuoden tuloksen; yhtiö tuli osaksi konsernia 1.10.2008 alkaen

Tavoitteenamme on kasvaa yli 10% vuodessa



24.4.2009



Tulevaisuuden näkymät

- Taloustilanteen heikentyminen näkyy myös toimistomaailman tuotteiden kysynnässä.
- Talouden epävarmuus vaikuttaa yritysimagotuotteiden ja tapahtumamarkkinointipalvelujen kysyntään kielteisesti.
- Kuluvan vuoden aikana Wulff-Yhtiöt toteuttaa kannattavuuden parantamisohjelmaa ja tehostaa toimintojaan.
- Nykyinen suhdanne tarjoaa erinomaisen mahdollisuuden kasvattaa myyntihenkilöstöä.

1890  **WULFF**