



Kaiken lähtökohtana oli nälkäinen suomalainen mies ja puukko.

Elettiin vuotta 1930, kun yksinkertaisen kalastaja teki nerokkaan yksinkertaisen havainnon: iso kala syö pientä kalaa, erityisesti sellaista pientä kalaa, joka on haavoittunut. Tästä alkaakin sitten kaikkien aikojen hienoin kalajuttu.

Lauri Rapala kalasteli Päijänteen vesillä, souteli hiljakseen ja tarkkaili kalojen käyttäytymistä. Ja mitä hän näki - hän havaitsi, miten nälkäinen petokala syöksyi pikkukalaparveen ja nappasi saaliikseen sellaisen kalan, joka ui vähän kallellaan ja vaappuen. Tämä tapahtui uudestaan ja uudestaan, aina samalla tavalla.

Lauri järkeili, että jos hän voisi veistää vieheen, joka jäljittelisi haavoittuneen



Siitäkin huolimatta, että kalat eri puolilla maailmaa ovat erilaisia, peto- ja saaliskalat toimivat saman kaavan

mukaan kaikkialla; iso kala ottaa saaliikseen haavoittuneen pikkukalan. Tämän tietäen Lauri testasi jokaisen vieheensä, jotta hän voisi olla varma, että niillä kaikilla on juuri tämä haavoittuneen kalan uintiliike. Se ei ollut nopein tapa valmistaa viehe, mutta se oli ainoa tapa tehdä Rapala-uistin. Vielä tänäkin päivänä Rapala-vaaput viritetään käsin ja koeuitetaan tehtaalla, jotta voitaisiin taata niiden täydellinen uinti. Rapala-vaappujen uintiliike on samalla tavalla niiden ominaispiirre kuin sormenjälki ihmisillä. Se on uintiliike, jota mikään muu valmistaja ei ole osannut jäljitellä.

Ja niin kasvoi Rapalan maine;

★ **SE, MITÄ KALA EI VOI VASTUSTAA, ON VASTUSTAMATONTA MYÖS KALAMIEHELLE** ★

pikkukalan uintia, hän voisi saada enemmän kalaa, ansaita enemmän rahaa ja aikaa säästyisi muuhunkin kuin pitkäsiiman kanssa touhuamiseen.

Lauri ryhtyi toimeen. Hän vuoleskeli, veisti ja hioi. Vähitellen viehe alkoi saada muotoa. Santapaperilla Lauri sitten vihdoinkin viimeisteli ensimmäisen ottivieheensä, jonka hän teki korkista vuonna 1936. Suklaapatukan tinapaperi antoi kyljille kiillon ja päällimmäiseksi hän vielä kiinnitti valokuvanegatiivin sulatetun kalvon. Kaikkein tärkeintä kuitenkin oli vieheen uintiliike, joka jäljitteli tarkalleen haavoittuneen pikkukalan uintia. Tarinan mukaan Lauri sai eräänkin päivän aikana peräti 300 kg kalaa tällä uudella ihmeuistimella. Sana hänen suursaaliistaan levisi ja vieheen maine kasvoi. Loppu onkin sitten jo historiaa.

Uintiliike, jota kala ei voi vastustaa

Sitä mukaa kun kalamiehet ympäri maailmaa alkoivat saada enemmän ja suurempia kaloja Rapalan vieheillä, kävi selväksi, että nimenomaan vaappuva uintiliike oli se taika, joka sai petokalat iskemään juuri näihin vieheisiin.

se kasvoi, kun joku teki ikimuistaisen elämänsä kalamatkan, kun joku vietti unohtumattoman lauantai-iltapäivän lapsen kanssa lähilammella – Rapalan vaappu takasi aina saaliin. Syvä usko ja luottamus virisivät kalastajien ja Rapalan välille. Viikonloppuonkijoista tuli kovan luokan ammattilaisia. Isistä tuli sankareita. Yhä useammat ja useammat kädet ojentuivat tarttumaan yhä uusiin ja uusiin Rapala-vieheisiin, kaikkialla maailmassa.

Kaikkien keksintöjen äiti

Eräänä Rapalan menestyksen mittarina voidaan pitää sen vieheillä saatujen ennätyskalojen määrää, mikä kasvaa koko ajan. Tähän mennessä millään muulla vieheellä ei ole saatu yhtä paljon maailmanennätyskaloja kuin Rapalan uistimilla. Koska me rapalalaiset kuulumme urheilukalastuksen sisäpiiriin, tiedämme tarkalleen, mitä kalakaverimme tarvitsevat ja mitä ilman he eivät tule toimeen. Esimerkiksi silloin kun Shad Rap syöksyi rakettimaisesti markkinoille, sen pyyntimaine levisi kulovalkean tavoin. Se myytiin loppuun kaupoista. Sitä sai vuok-





ralle päiväksi, joskus jopa vain tunniksi. Niin hyvä se oli! Vielä nyt 20 vuotta myöhemmin se on yksi kaikkein menestyksekkäimmistä vaapuista.

Samoin kävi silloin, kun Rapala esitteli markkinoille fileointiveitset, jotka mullistivat siihenastiset käsitykset kalansaaliin käsittelystä. Aikaisemmin kalamiehet olivat monesti tarvelleet hienon saaliinsa käsittelemällä sitä väärillä ja kömpelöillä välineillä. Rapala-fileointiveitsien kapenevakärkinen, erittäin joustava uusi terämalli teki fileoinnin helpoksi – siksi ne ovatkin yhä edelleen maailman fileointiveisten ykkösmerkki.

Näin oli luotu perusta menestykselle. Alkuperäisen kelluvan Rapala-vaapun, Shad Rapin ja fileointiveitsien vanavedessä seurasivat muut Rapala-tuotteet, jotka löysivät tiensä kalapakkeihin ja historian kirjoihin. Historiaa ovat osaltaan tehneet Magnum, Rattlin´ Rapala, Fat Rap, CountDown, Husky Jerk ja nyt viimeisimmäksi rajoitettu sarjana valmistettu Tail Dancer.

Perintö elää yhä – Rapala tarjoaa jatkuvasti uutta

Tämä on syy, miksi yhä useammat kalastajat kautta maailman luottavat Rapalaan. Luottamusta Rapalan uusiutumiskykyyn tunnetaan 140 maassa ja se todentuu niissä miljoonissa Rapala-vieheissä, jotka joka vuosi myydään maailman eri kolkilla. Yksinkertaisesti sanottuna – Rapalan tuotteet tekevät parempia kalamiehiä. Rapala ei työnnä mitään tuotteita hätäisesti markkinoille, vaan jokaisella uutuudella on takanaan vuosikausien huolellinen kehityshistoria. Oikoteitä tai myyntikikkoja ei käytetä, yhden illan tähtiä ei luoda. Jokainen viehe, fileointiveitsi, työkalu ja siima ilmentävät Rapalan kunniakasta perintöä – tinkimätöntä laatua. Tämä laadukkuus jatkuu myös uusilla tuotealueilla; hiilikuituvavoissa, maailman ensimmäisessä pitkäheittosiimassa ja yhä uusissa vieheissä – uusissa tavoissa saada enemmän kalaa.

Rapalaan ei ajan hammas pysty, suhdanteet eivät sitä heilauta

Yksi totuus on ylitse muiden – se, mitä kala ei voi vastustaa, on vastustamatonta myös kalamiehelle.

Sisällysluettelo

Yleiskatsaus	4-5
Toimitusjohtajan katsaus	6-9
Uusia tuotteita	10-13
Markkinointi	14-15
Hallituksen toimintakertomus	16-19
Emoyhtiön tuloslaskelma	20
Konsernin tase	21
Konsernin rahoituslaskelma	22
Emoyhtiön tuloslaskelma	23
Emoyhtiön tase	24
Emoyhtiön rahoituslaskelma	25
Tilinpäätöksen laadintaperiaatteet	26-27
Tilinpäätöksen liitetiedot	28-36
Hallituksen ehdotus yhtiökokoukselle	37
Rapala VMC –konserni 1997-2001	38
Tunnuslukujen laskentaperiaate	39
Hallinnointi	40-41
Hallitus	41
Osakkeet ja osakkeenomistajat	42-43
Sijoittajatietoa	44
Merkittävimmät tapahtumat tilikauden aikana ...	45
Konserniyhtiöt	46



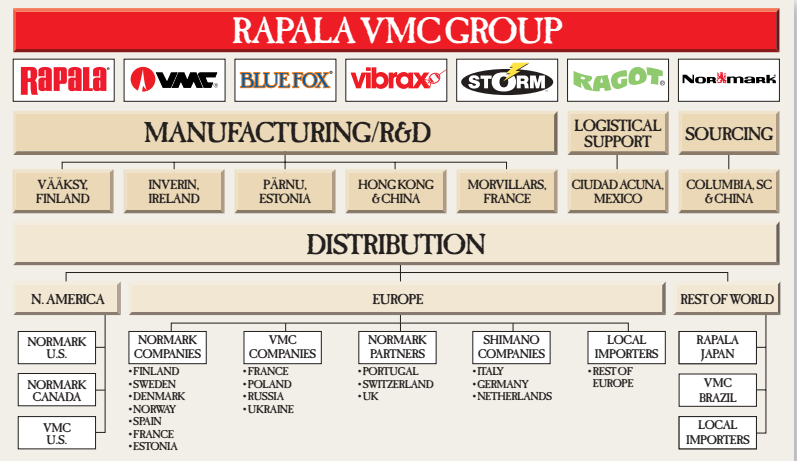
Rapala®



Konsernin kehitys tilikauden aikana

Konserni on kasvanut ja kehittynyt huomattavasti tilikauden aikana.

Yritysosot, Rapala-brandin laajentaminen uusiin tuotekategorioidiin ja orgaaninen kasvu on nostanut konsernin liikevaihdon uudelle tasolle ja ne ovat avanneet konsernille uusia markkinoita. Vahva perusta konsernin liikevaihdon ja konsernin voiton vahvalle kasvulle on nyt olemassa.



Rapala VMC konsernin ydinrakenteeseen kuuluu eri puolilla maailmaa sijaitsevia tuotantoyhtiöitä ja jakeluyhtiöitä. Konserni suunnittelee, kehittää, valmistaa laatutuotteita ja markkinoi näitä omilla tunnetuilla brandeilla.

Lisäksi konsernilla on jakeluverkosto, jonka kautta myydään kalastukseen liittyvien tuotteiden lisäksi myös ulkoiluun ja vapaa-aikaan liittyviä tuotteita. Näitä jakeluyhtiöitä on Pohjois-Amerikassa, Euroopassa, Aasiassa ja Etelä-Amerikassa. Normark Ragot France SA ja Normark Spain SA voittivat yhdessä "parhaan Shimano-jakelijan" palkinnon.



Willtech Ltd valmistaa Storm-brandin uudet pehmyntuoviuisimet.

Willtech Ltd, Tehdas (Shenzhen, Kiina)



Yhtiölle on myönnetty ISO 9001-laatuja-järjestelmä vuonna

1999. Kiinan tuotantolaitoksessa työskentelee noin 2000 henkilöä ja Hong Kongin pääkonttorissa noin 30 henkeä. Willtechin tuotekehitysosastolla Kiinassa ja Hong Kongissa työskentelee yhteensä noin 100 henkilöä. Willtech on valmistanut vieheitä ja lahjatarvikkeita alihankintana ja toimittanut näitä tuotteita ympäri maailmaa.

VMC PecheSA Tehdas (Morvillars, Ranska)

VMC PecheSA, joka on perustettu vuonna 1910, on maailman johtava urheilukalastuksessa käytettävien kolmihaar-koukkujen valmistaja. Yhtiö myy koukkuja yli 90 maahan. Yhtiön tuotantolaitos sijaitsee Morvillarsin kylässä Ranskassa. VMC:n markkinaosuus maailman kolmihaar-koukkujen markkinoista on yli 50%.



VMC:n tytäryhtiöt valmistavat myös pienkalastustarvikkeita ja puolaavat siimaa. VMC:llä on myös VMC:n omia tuotteita ja muita kalastustarvikkeita myyviä jakeluyhtiöitä. VMC:n Ranskan jakeluyhtiö, Waterqueen SA, on yksi johtavista kalastustarvikkeiden jakelijoista Ranskassa.

Willtech-akvisitiolisää Rapala VMC-konsernin valmistuskapasiteettia ja vahvistaa sen kilpailukykyä. Rapala osti Willtechin kesäkuussa 2001.



Maailman johtava brandi

Rapalan markkinaosuus Euroopan vaappumarkkinoista on noin 50% ja USA:ssa noin 30%. Rapala on johtava brandi maailman vaappumarkkinoilla. Rapalalla on vahva asema maailman hajanaisilla uistinmarkkinoilla.

Rapalan omat tuotteet ovat nyt tarjolla lähes kaikissa kategorioissa USA:n kalastusvälinemarkkinoilla

Aiemmin Rapalalla on ollut omia tuotteita vain Vaappu- ja kalastustarvikekategorioissa. Fileveitsien ja vaappujen markkinapotentiaali on ollut vain noin 120 milj Yhdysvaltain dollaria. Kuluva tilikautena Rapala on tuonut uutuustuotteita useisiin uusiin kategorioihin, kuten siima, koukku/terminal tackle, vapa, ja kalastustarvikekategoriaan. Rapalan on nyt läsnä noin 580 milj Yhdysvaltain dollarin markkinoilla.

U.S. MARKET OVERVIEW BY CATEGORY

1999 WHOLESALE VALUE - \$855m

Category	Value (\$m)	Sub-category
ACCESSORIES	\$80	
LINE	\$100	
HOOKS/TERMINAL	\$88	
LURES	\$195	HARDBAITS OTHER
KITS/COMBOS	\$158	
REELS	\$117	
RODS	\$117	

Estimated values in Million of US\$



According to the IGFA, more world record fish have been caught on Rapala lures than any other type of lure.

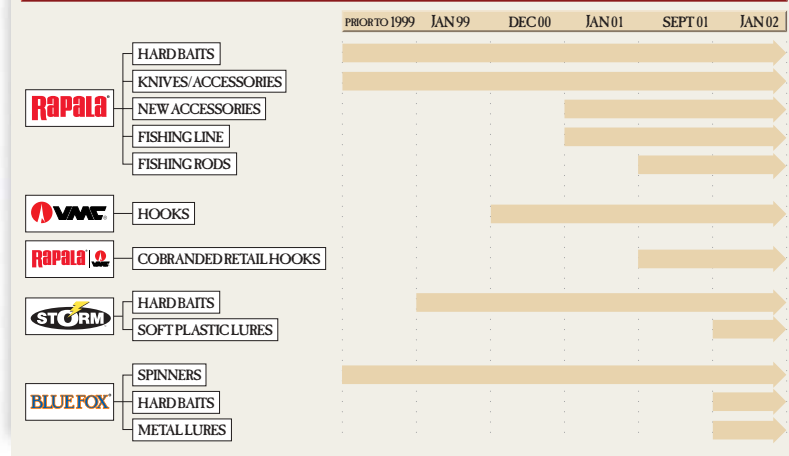
Current Rapala world records include:

- All tackle: 31
- Line class: 81
- US State Records (Fresh water): 6
- Junior: 13
- Total Current: 131
- Retired: 63
- Overall Rapala World Records: 194

Rapala-brandi on Usa:ssa lähes kolme kertaa tunnetumpi kuin lähin kilpailija. Usina Rapala-tuotteina on esitelty Rapala-tarvikkeet, Rapala-siimat, Rapala-vavat, Rapala-koukut ja Rapala-pienkalastustarvikkeet. Rapala on ainoa brandi joka on onnistuneesti laajennettu useisiin tuotekategorioihin.

The International Game Fish Association (IGFA) is the definitive source of world record gamefish.

BRAND DEVELOPMENT



Yritysosot ja uusiin tuotekategorioihin laajentuminen johtaa voimakkaaseen kasvuun

Rapala-brandin laajentuminen uusiin tuotekategorioihin tuo Rapala-tuotteita monille urheilukalastajille, jotka eivät aiemmin ole käyttäneet Rapala-tuotteita. Rapala-tuotteet ovat nyt läsnä noin kuusi kertaa suuremmilla markkinoilla verrattuna vuoteen 1998, jolloin Rapala-tuotepereeseen kuului vain vaappu ja fileerausveitset. Vähittäiskauppiaat ja kuluttajat ovat ottaneet uudet Rapala-VMC-, Storm- ja Blue Fox- tuotteet hyvin vastaan. Uutuustuotteiden myynnissä, markkinoinnissa ja jakelussa saavutetaan synergiaetuja, josta hyöttyy konsernin lisäksi vähittäis- ja tukkukauppiaat.

Maailmanennätys niilinauhan (All Tackle World Record) 104.32kg, tarttui Rapala Magnum -vaappuun joulukuussa 2000.

Urheilukalastaja William Toth tarvitsee apua ennätyskalansa kanssa Nasserjärvellä, Egyptissä. Hän uisteli Rapala "Firetiger" Magnumillaan kun jättiläinen iski. Väsyttäminen kesti 45 min. Ympäri maailman isot kalat syövät pieniä kaloja, — jotka uivat kuin Rapala.

RAPALA®

Your Best Shot At A World Record



Toimitusjohtajan katsaus



Kahden viimeksi kuluneen tilikauden liikevaihto ja voitto ennen poistoja, satunnaisia eriä ja veroja ovat olleet ennätykselliset. Kasvuun ovat vaikuttaneet kolme eri tekijää: konsernin pääliiketoimintojen orgaaninen kasvu, yritysosojen vaikutus ja Yhdysvaltain dollarin vahvistuminen suhteessa euroon. Vain pieni osa tehdyistä merkittävistä strategisista päätöksistä näkyy tilikauden tuloksessa. Kuluneena tilikautena konserni on investoinut määrätietoisesti uusien tuotekategorioiden kehitykseen ja lanseeraukseen. Se on ollut osa pitkän aikavälin strategiaa, jolla pyritään konsernin vahvan markkina-aseman säilyttämiseen ja vahvistamiseen.

Tilikauden aikana on satsattu tuotekehitykseen, markkinointiin ja uusien tuotteiden perusvarastoihin. Se on vaikuttanut väliaikaisesti konsernin kannattavuuteen. Nämä toimenpiteet ovat olleet tarpeen rakennettaessa

lujaa perustaa konsernin liikevaihdon ja voiton vahvalle kasvulle.

Tilikauden aikana marraskuussa 2000 saatettiin loppuun VMC-yritysosto. VMC Peche SA ("VMC") on johtava urheilukalastuksessa käytettävien kolmihaarakoukkujen valmistaja. VMC:n pienehköstä koosta huolimatta yritysosostossa oli kyse kahden merkittävän alan yhtiön yhdistymisestä. Yhdistyminen toteutettiin osakevaihtona, sillä molemmilla osapuolilla oli samanlainen näkemys Rapala VMC konsernin kehittämisestä. VMC:n edustajiksi konsernin hallitukseen valittiin joulukuussa 2000 pidetyssä yhtiökokouksessa Emmanuel Viellard ja Christophe Viellard.

Maaillan johtavan kolmihaarakoukkujen valmistajan liittäminen konserniin tuo välittömiä synergiaetuja, kun konserni suuntaa koukuhankintojaan VMC:lle. Ennen yhdistymistä konserni hankki koukkuja VMC:ltä verraten vähän. Synergiaetuja saavutetaan myös, kun Rapalan brandi sekä myynti- ja markkinointiorganisaatio yhdistetään VMC:n vahvaan tekniseen osaamiseen. Konserni on aloittanut vähittäiskaupoille tarkoitetun koukkuohjelman lanseeraamisen Rapala-VMC-brandilla. Myös VMC:n omaa myyntiä vahvistetaan edelleen.

Yhdistyminen VMC:n kanssa, jolla oli hyvät tiedot asiakkaistaan maailman uistinvalmistajista, johti Willtech-akvisitioon. Willtech on saavuttanut William NG:n omistuksessa viimeisten kymmenen vuoden aikana johtavan aseman alallaan.

Willtech, joka työllistää noin 2 000 ihmistä, on kannattava ja kasvava yritys, joka toimii pääasiassa suurten vähittäiskauppakettujen ja konsernin kilpailijoiden alihankkijana. Willtech toimittaa useille Rapalan pääasiakkaille tuotteita näiden omilla brandeilla.

Akvisition synergiahyödyt syntyvät, kun Willtechin vahva tuotekehitys- ja tuotantokapasiteetti sekä Rapalan vahvat brandit ja jakeluvoima yhdistetään useissa uusissa tuotekategorioissa. Vahvan jakelu-, myynti- ja markkinointiorganisaationsa ansiosta Rapalalla on erittäin hyvät mahdollisuudet saavuttaa vahva markkinaosuus näissä uusissa tuotekategorioissa päämarkkina-alueilla Pohjois-Amerikassa, Euroopassa ja Aasiassa. Ensimmäisenä uutena tuotekategoriana lanseerattiin Storm-pehmytmuoviuistimet vain 30 päivän kuluttua siitä, kun tämän vuoden kesäkuussa tehty kauppa oli päätetty.

Toimitusjohtajan katsaus *jatkoa*

Tilivuoden aikana lanseeratut Rapala-siimat ja Rapala-kalastustarvikkeet lisäsivät tilikauden orgaanista kasvua. Jälleenmyyjät ottivat nämä tuotteet myyntivalikoimiinsa, ja niiden menekki oli odotusten mukainen. Rapala-kalastustarvikkeiden menekki oli niin hyvä, että Rapala on nyt tämän hyvin hajanaisen tuotekategorian markkinajohtaja. Tiesimme jo etukäteen, että siimakategoriassa kilpailu on kovaa ja että menestyminen vaatii pitkäjänteistä työtä. Laadukkaana Rapala-siiman lanseerausta tuettiin laajalla markkinointikampanjalla ja ruohonjuuritason promootioilla. Oli mielenkiintoista todeta, että Rapala-siima ja Rapala-tarvikkeet sijoitettiin viiden parhaan uuden tuotekategorian joukkoon USA:ssa tehdyssä riippumattomassa tutkimuksessa (yhteensä tutkittiin 85 kappaletta uusia tuotteita).

Kuluvalla tilikaudella Rapala-siima ja -tarvikekategoriaan on lisätty paljon uusia tuotteita. Pohjois-Amerikassa on myös lanseerattu kokonaan uutena kategoriana Rapala-kalastusvavat. Niitä ei tarjota Euroopassa, jossa Rapala jakelee useissa maissa Shimano-kehoja ja -vapoja.

Laajentaessamme Rapala-brandia uusille alueille olemme olleet hyvin tarkkoja siitä, että Rapala-tuotteet ovat ja myös säilyvät massakulutukseen tarkoitettuina laatutuotteina. Emme tee Rapala-tuotteiden laadun suhteen kompromisseja. Olemme samaten erittäin tarkkoja Rapala brandin aseman säilyttämisessä ja vahvistamisessa markkinoilla.

Kolme vuotta sitten konserni markkinoi USA:ssa lähinnä vain vaappuja ja fileointiveitsiä, joiden kokonaismarkkina oli noin 120 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria. Siitä konsernin markkinaosuus oli noin 35 %. Kuluvan tilikauden uutuustuotteet ja uudet tuotekategoriat merkitsevät sitä, että olemme mukana 850 miljoonan Yhdysvaltain dollarin markkinoilla.

Tämän aseman saavuttaminen on vaatinut investointeja. Konsernin uusi vahva asema markkinoilla on joulukuun 1998 pörssilistauksen jälkeen vaatinut ponnistuksia yhtiön johdolta, ja se on rasittanut rahoitusasemaamme. Kuluneena tilikautena tulosta rasitti tuotevalikoimamme laajentamisen kustannukset, kun näiden tuotteiden myynti alkaa pääosin vasta kuluvana tilikautena. Uskomme, että strategiamme on oikea ja että konsernin tulos paranee selkeästi kuluvalla tilikaudella.

Yritystojen ja Rapala-brandin laajentamisen lisäksi konsernia on kehitetty kuluneena tilivuotena myös monin muin tavoin.

Euroopan jakelutoiminnan liikevaihto kasvoi yli 10 %. Suurin osa kasvusta johtui markkina-asemamme vahvistamisesta, mikä oli erityisesti Tanskassa ja Ruotsissa viime vuoden alussa toteutettujen akvisitioiden ansiota. Olen aiemmin todennut, että tulemme hillitsemään jakeluyhtiöiden kasvua ja erityisesti niiden toimintaan sitoutuneen käyttöpääoman määrää. Vahvalla omalla jakelulla on kuitenkin suuri strateginen merkitys, kun konserni lanseeraa uusia tuotteita ja uusia tuotekategorioita omilla brandeilla. Tulemme huolehtimaan erityisesti siitä, että toiminnan marginaalit säilyvät hyväksyttävällä tasolla, toimintaan sitoutunut käyttöpääoma minimoidaan ja toimintaan sitoutuneen pääoman tuotto säilyy hyväksyttävällä tasolla.

Konsernin Japanissa toimiva tytäryhtiö jakelee USA:n tytäryhtiön tavoin vain konsernin omia tuotteita. Se on kasvanut erittäin voimakkaasti edellisestä tilikaudesta, jonka aikana toiminta Japanissa aloitettiin. Tuotteidemme markkinapotentiaali Japanissa on suuri. Olemme nyt keränneet paikallisten markkinoiden tuntemusta ja tutkineet

Toimitusjohtajan katsaus *jatkoa*

erityisesti Japanin markkinoille tehtyjä tuotteita sekä markkinointikonsepteja, jotta saavuttaisimme vaikeilla paikallisten valmistajien hallitsemilla markkinoilla hyvän markkina-aseman.

Konsernin tuotantostrategian toteuttaminen jatkuu; kustannussäästöjä saavutettiin lopettamalla Storm-uintinten valmistus Meksikossa. Tuotanto siirrettiin konsernin Euroopan tehtaalle Vääkseen ja Viroon. Konsernin Meksikon tehdas jatkaa toimintaansa tukemalla konsernin omien tuotteiden jakelutoimintaa USA:ssa. Meksikon tehtaalle on siirretty aiemmin ulkopuolisilla yrityksillä teetettyjä pakkaus- ja muita avustavia työvaiheita. Toteutetut toimenpiteet parantavat konsernin kannattavuutta ja tuotannon tehokkuutta.

USA:n jakeluyhtiössä otettiin käyttöön uusi tietojärjestelmä. Sen avulla jakeluyhtiön logistiikkatoiminnot ja tuotannonohjaus tehostuvat ja varmistamme sen, että pystymme palvelemaan asiakkaitamme tehokkaasti.

Konserni kokeili tilivuonna muutaman kuukauden ajan kuluttajille suunnattua sähköistä kaupankäyntiä. Kuluttajille tarjottiin tuotteita, joita ei ole saatavilla perinteisissä jakelukanavissa. Tuotteiden kysyntä ei kuitenkaan ollut riittävää, joten kokeilusta päätettiin luopua toistaiseksi. Sähköisen kaupankäynnin yleistä kehitystä seurataan ja kehitys otetaan huomioon tehtäessä päätöksiä asiasta.

Konsernin toiminnan tulos oli tyydyttävä, kun otetaan huomioon vallinneet vaikeat markkinaolosuhteet. Aiempina vuosina maailmantalouden kasvun taantuessa konsernin liiketoiminta on ollut vakaata. Monet yhdysvaltalaiset valmistajat siirtävät parhaillaan tuotantoaan USA:sta edullisempiin maihin, usein Kiinaan. Willtech-akvisition ansiosta olemme kilpailijoitamme edellä ja saavutamme kustannussäästöjä uusissa tuotekategorioissa. Vaappujen tuotantokustannukset Euroopan tehtaillamme ovat automaation ansiosta maailman kilpailukykyisimmät.

Kalastusvälineeteollisuudessa tulee tapahtumaan muutoksia. Olemme valmiit tarttumaan näiden muutosten tarjoamiin mahdollisuuksiin. Nykyinen organisaatiomme ja konsernirakenteemme on erittäin kilpailukykyinen, eivätkä suuret rakennejärjestelyt ole enää tarpeen osakkeenomistajiemme intressien vaalimiseksi.

Konsernin johdossa ei ole tilivuoden aikana tapahtunut suuria muutoksia. Avainjohto on erittäin sitoutunut yritykseen, ja olemme edelleen vahvistaneet ylintä johtoa. Johdon vahvistaminen on ollut tarpeen konsernin kasvaessa voimakkaasti ja nostettaessa konsernin liiketoimintaa uudelle tasolle.

Haluan kiinnittää erityistä huomiota konsernin rahoitusasemaan. Kaksitoista kuukautta sitten konsernin nettovelka oli 107 miljoonaa euroa. Tavoitteenamme oli tuolloin vähentää konsernin nettovelkaa neljän vuoden kuluessa noin 50 %:lla tai noin 50 miljoonalla eurolla. Tilivuoden lopussa nettovelka oli noin 130 miljoonaa euroa (kasvua 23 miljoonaa euroa). Kasvu johtui lähes kokonaan yritysostoista (14 miljoonaa euroa) ja Yhdysvaltain dollarin vahvistumisesta euroon nähden (7 miljoonaa euroa). Kun nämä seikat eliminoidaan, nettovelan lisäys oli 2 miljoonaa euroa, mikä johtui uusien tuotteiden alkuvarastoihin sitoutuneesta pääomasta ja väliaikaisesti alentuneesta kannattavuudesta. Olen kaikesta huolimatta vakuuttunut, että onnistumme tavoitteessamme ja tulemme alentamaan nettovelkamme määrää 50 miljoonalla eurolla kuluvan tilikauden ja kahden seuraavan tilikauden aikana. Tämä ylittää huomattavasti velvoitteemme rahoittajapankkien suuntaan.

Toimitusjohtajan katsaus *jatkoa*

Tavoitteen saavuttamiseksi yrityksen johto kaikissa tytäryhtiöissä on sitoutunut vahvasti tähän ohjelmaan. Vahva, kannattava kasvu ja liiketoimintaan sitoutuneen käyttö pääoman määrän vähentäminen (lähinnä varastojen pienentäminen ja kierron parantaminen) mahdollistavat tavoitteen saavuttamisen. Korostaakseen tavoitteen tärkeyttä konsernin hallitus tulee päättämään johdon bonusjärjestelmästä, joka palkitsee kassavirran ja nettovoiton tekemisen. Kuten jo mainitsin, olen vakuuttunut, että saavutamme nettovelan vähennystavoitteen kuluvan ja seuraavan kahden tilivuoden aikana.

USA:n markkinat ovat konsernille erittäin tärkeitä, sillä suuri osa konsernin liikevaihdosta ja tuloksesta tulee sieltä. Arvioidessamme syyskuun 11. päivän traagisten tapahtumien vaikutusta toimintaamme lienemme yksimielisiä siitä, että nuo tapahtumat sysäsivät jo heikenneet USA:n talousnäkymät vielä huonommiksi. Eniten tulevat todennäköisesti kärsimään turisti- ja matkustuselinkeinot. Konsernimme liiketoiminta ei ole juurikaan kärsinyt aiemmin taloudellisen laman sattuessa. Uskomme sen johtuvan siitä, että perustuotteemme (uistimet) ovat kulutustavaroita, jotka ovat paitsi halpoja myös huippulaatuisia (niillä saa kaloja). Kuluttaja alkaa rajoittaa tämän tyyppisten tuotteiden kulutustaan vasta sen jälkeen, kun hän on ensin luopunut useiden muiden tuotteiden hankinnasta. Luotamme myös, että meillä on suuri joukko uskollisia asiakkaita. Lisäksi tuotteidemme menekki ei riipu turismista. Kuluttajat ostavat tuotteemme yleensä lähikaupasta ja käyttävät niitä lähellä kotiaan.

Olen tässä katsauksessa keskittynyt erityisesti siihen, miten yhtiömme ja toimintaympäristömme on muuttumassa. Haluan kuitenkin korostaa, että uistinliiketoiminta on konsernin ydinliiketoimintaa, josta kertyy valtaosa liikevaihdosta ja konsernin voitosta. Koukkuliiketoiminnan menestys riippuu paljon uistinliiketoiminnan menestyksestä. Muut kalastusvälineet ja vavat ovat yleensä kalliimpia kuin uistimet ja koukut, joten vaikeat ajat ja kuluttajien kuluttamisen väheneminen vaikuttavat niiden myyntiin. Se ei kuitenkaan vaikuta olennaisesti konsernin kannattavuuteen.

Konsernimme liiketoiminta ei ole niin suhdanneherkkää kuin monet muut alat. En halua olla tulevaisuuden näkymien suhteen yli-optimistinen. Nyt käytettävissä olevien tietojen valossa uskon kuitenkin vakaasti siihen, että kuluvana tilivuotena konsernin liikevaihto kasvaa voimakkaasti ja konsernin voitto kasvaa suhteessa enemmän kuin liikevaihto.

19.10.2001

Jorma Kasslin

Toimitusjohtaja

Katsaus uusiin tuotteisiin

Vuodelle 2002 ennustetaan voimakasta kasvua

Vuodelle 2002 esiteltävät uudet tuotteet antavat Rapalalle jalansijaa markkinoiden sellaisilla tuotealueilla, joille Rapalalla ei aikaisemmin ole ollut tarjottavaa. Tuotevalikoiman laajentamista on pohjustettu viimeisten puolentoista vuoden aikana; ensin vahvistamalla tuotekehitystiimejä USA:ssa ja Kiinassa ja sen jälkeen VMC:n ja Willtechin yhdistämisellä yhtiöryhmään. Näiden toimenpiteiden ansiosta konserni on laajentunut aikaisemmasta, vieheet ja fileointiveitset käsittäneestä kapean tuotevalikoiman yrityksestä laajan valikoiman kalastusvälineyhtiöksi, jolla on tarjota jotakin lähes kaikilla tuotealueilla. Lähiaikoina Rapala toimii markkinoilla, joiden koko on 600 miljoonaa dollaria, mikä on lähes kuusi kertaa niin paljon kuin yrityksen perinteisten tuotteiden markkinat.

Kalastajien kalastajille suunnittelema
Rapalan tuotekehitystiimi toimii jatkuvasti ajan hermolla kehittääkseen tehokkaita ja myyviä uusia tuotteita maailman kalamiehille.

Vuoden 2002 uutuuksien joukossa esittelemme mm. Rapala- ja Storm –uutuusvieheet, uudet siimat ja tarvikkeet viime vuonna lanseerattuihin tuoteperheisiin ja nyt ensimmäistä kertaa valikoiman laatuvaroja.

Parhaan uuden tuotteen palkinto 2001 ICAST



näyttelyssä

Rapala vapoja on viisi eri sarjaa, kaikki laatutuotteita, mutta silti niiden hinta on kilpailukykyinen. Ne on valmistettu kaikkein uudenlaisimmasta, kevyestä ja korkealaatuisesta hiilikuidusta viimeisintä suunnitteluteknologiaa hyödyntäen. Vapojen saaminen markkinoille on erityisen tärkeää siksi, että pelkästään USA:n vapavähittäismarkkinoiden kooksi on arvioitu 150 miljoonaa dollaria. Vapamarkkinat ovat hyvin pirstaleiset; hallitsevin merkki edustaa noin 15%a kokonaismarkkinoista ja huomattava osa vavoista on päämerkkien ulkopuolisten pienten valmistajien tuotantoa. Ensimmäiset markkinoilta saadut palautteet vahvistavat käsitystä, että laadukkaille, kilpailukykyisesti hinnoitelluille vavoille on selvää tarvetta, varsinkin kun tuotteet myydään Rapalan vahvan tuotemerkin turvin.

ProGuide™ digitaalivaa'at
Rapala vaa'at esiteltiin kaudelle 2001-02. Ne on suunniteltu käyttäjälähtöisesti vastaamaan tämän päivän kalastajien vaatimuksia. Jokaisessa Rapala-tarvikkeessa on ominaisuuksia, joiden hyödyllisyyden ja käytännöllisyyden huomaat aidossa kalastustilanteessa.

Voitto 2001 ICAST'issa: palkinto parhaasta uuden tuotteen pakkauksesta



Uutta vuodelle 2002, Rapala Long Cast –siima. Uusi pitkäkeittosiima on avaintekijä Rapalan pitkäkeittoyhdistelmässä, jonka muodostavat siima, viehe ja vavat.



Rapala-vieheet

Vuodelle 2002 on tuotu markkinoille yli 100 uutuutta, näiden joukossa neljä täysin uutta mallia. Milloinkaan aikaisemmin uutuustuotteiden määrä ei ole ollut näin mittava. Tämän lisäksi uusi 2002 vuoden kuvasto tulee olemaan laajalevikkisin tähänastisista.

Korkealuokkaiset Rapala/VMC –koukut ja oheistarvikkeet

Rapala VMC –koukkujen tuonti markkinoille oli luonnollinen seuraus Rapala- ja VMC-yhtiöiden sulautumisesta. Korkealuokkaiset tuotteet ovat saavuttaneet kalamiesten suosion kaikkialla maailmassa. Jokaista erilaista kalastusmuotoa varten on saatavilla omat koukut ja oheistarvikevalikoimansa.

Uusi pienisarjainen "Limited Edition" Rapala-viehe, Long Cast Minnow

Tälle pitkäheittoiselle vieheelle ovat ominaisia aerodynaaminen muoto, siirtyvät painot, balsarunko ja luonnollisesti perinteinen



Rapala-uintiliike. Pitkäheittoisen Long Cast Minnow'n balsarungossa on kapseli, jonka sisällä painot siirtyvät heiton aikana taakse ja saavat vieheen lentämään tavallista pitemmälle. Kelattaessa painot taas siirtyvät eteen ja saavat aikaan legendaarisen Rapalan vaappu-uinnin.



Uusi Jatko Shad Rap

Shad Rap –perheen uusin jäsen, Jatko Shad, tulee olemaan menekkilukujen sankari vuonna 2002. Se on monikäyttöviehe; sopiva useille kaloille ja useimmille markkinoille.



Uusi Skitter Walk merikalastukseen

Erityisesti suolaisen veden kalastukseen tarkoitettavat uudet vieheet auttavat Rapalaa saamaan lisää jalansijaa näillä kasvavilla markkinoilla.

Rapala®



OLN Adventure TV – 2001 Outdoor Life "Gear Guide" –palkinto

Outdoor Life –lehden toimittajien äänestämänä "Best of the Best" -palkinto. Rapala-tuotteet ovat osoittaneet toimittajien luottamuksen ja kunnioituksen arvoiksi kaikkialla maailmassa. Jopa äärimmäisissä olosuhteissa ne toimivat niin kuin niiden on luvattu toimivan.

Katsaus uusiin tuotteisiin

Hallitse kaikki vedet Blue Foxilla

Willtech Ltd:n ansiosta Blue Fox—tuotevalikoimaan on saatu täysin uudet lippatyypit. Ominaista niille ovat laser-hologrammi- ja käsinmaalattu viimeistely, runkolanka ruostumatonta terästä, messinkinen kehärä ja VMC-koukku. Uusien lippojen uintisyvytydet vaihtelevat 0:sta 2,5 metriin, mikä tekee kalastajille mahdolliseksi "hallita kaikki vedet" näitten Blue Fox—lippojen avulla.



Maailmanvalloitus Stormin tapaan

Storm-vieheiden tarkoituksena oli tarjota huokeampi vaihtoehto kalliimpien ja laadukkaampien Rapala-vieheiden rinnalle. Nyt Storm-vieheidenkin laatuus on kohotettu vastamaan kalastajien vaatimuksia. Niissä on ultraäänihitsattu runko, neliväripainatus pinnoitteessa, polykarbonaatti-uintilista ja taattu houkutteleva uintiliike. Uudet ja parannetut Rapala- ja Storm-tuotteet ovat tehneet mahdolliseksi vallata lisää hyllytilaa ja markkinaosuutta kovarunkoisten vieheiden tuotekategoriassa.

Blue Fox —yhdistelmäpakkaukset – hintatietoisien kalastajan valinta

Uusia Blue Fox—lippoja on mahdollista hankkia myös uuden tyyppisissä säilytyspakkausissa. Näppärästi avattavissa ja suljettavissa lokerikoissa lipat kulkevat kätevästi mukana ja soluja voidaan yhdistellä aina tarpeen mukaan, mahdollisuudet ovat rajattomat.



BLUE FOX



Stormin erikoisväriohjelma

Vuonna 2002 kauppiaille on mahdollisuus tilata suoraan tehtaalta oman väriy suunnitelmansa mukaisia Storm-vaappuja. Tällainen mahdollisuus on ainutlaatuisia kalastusvälineiteollisuudessa ja kauppiaat todella arvostavat sitä. Tämän ohjelman myötä kukin kauppias voi hankkia myytäväkseen Storm-vaappuja "yksinoikeudella".

Uudet Storm-pehmytmuovivieheet

Nämä pehmytmuovivieheet on suunnitellut ja valmistanut Willtech Ltd. ja ne esiteltiin ensi kertaa Las Vegasin messuilla Yhdysvalloissa heinäkuussa 2001. Nämä vieheet ovat oiva esimerkki äskettäin Rapala-konserniin liitetyn yrityksen erityisosaamisesta; niissä on sovellettu vallankumouksellista tuotantotekniikkaa, joka on mahdollistanut hologrammifolion ja räminäkapselin asentamisen rungon sisään sekä ennennäkemättömät väriyhdistelmät.



Aidonnäköiset liskot, ravut, madot ja mustekalat muodostavat uusien Storm-pehmytmuovivieheiden perusvalikoiman. Luonnolliselta näyttävät silmät, lonkerot, kidukset, leuat ja jalat ovat herättäneet markkinoilla ansaittua huomiota. Uutta teknologiaa on hyödynnetty monella tavoin; PVC-raaka-aine on vahvistettu erikoismenetelmin, vieheen runkossa on käytetty suolaalishoukuttimena, sen sisällä on kuulasäiliö houkuttavan äänen tuottamiseksi ja hologrammifoliosävelkkeen aikaansaamiseksi.



Storm tunnetaan kalastusvälineellisuuden modernina, epäsovinnaisena "keltaisena brandinä". Uusien Storm-pehmytmuovivieheiden myyntitelineeksi vähittäiskauppaan on kehitetty kirkasvärinen, näyttävä malli, joka tuo tuotteet hyvin esille. Pakkauksissa, myyntitelineissä ja mainonnassa toistuu sama ulkoasu, mikä luo visuaalista jatkuvuutta tuotteiden markkinointiin.



Katsaus markkinointiin

Rapalan monin huomionsoituksin palkittu markkinointi jatkuu

Amerikan Aikakauslehtien Liiton arvostetun "Kelly"-palkinnon saajaksi valittiin jo kolmannen perättäisen kerran Rapalan mainoskampanja 25 parhaan amerikkalaisen kampanjan joukosta. Muiden lopukilpailuun päässeiden joukossa olivat mm. Nike, Absolut Vodka, Harley-Davidson ja Porsche.



EFFIE-palkinnon jakaa vuosittain New Yorkissa majaansa pitävä Amerikan Markkinointiyhdistys tunnustuksena vuoden

tehokkaimmasta mainoskampanjasta, eli kampanjasta, jolla on parhaiten saavutettu sille asetetut tavoitteet. Edellisten voittajien joukossa ovat mm. Sea-Do, Kodak, Yamaha, Sony, Schwin ja monet muut tunnetut kulutustavaramerkit. Tehokkuuden mittareina käytettiin mm. seuraavia tekijöitä (perustana liiketoiminta vuosi 2000)

- Rapala VMC-konsernin myynti nousi 17%
- "tukematon" branditietoisuus kasvoi 38%:sta 47%:iin
- Rapala VMC Group'in tulos kasvoi 17,4%

Amerikan Mainostoimistojen Yhdistys jakaa vuosittain jäsenilleen vain viisi tunnustuspalkintoa. Mainostoimisto Carmichael Lynch sai "neljän A:n" palkinnon tunnustuksena työstään Rapalan hyväksi.



The Point of Purchase Advertising Industry valitsi "Rapala Centerin" kalastusvälineoliikkeen parhaaksi myyntipisteeksi.

USA:n suurimmassa vähittäiskaupoissa on kaikkiaan lähes 100 "Rapala Centeriä". Kauppojen sisällä olevat pienoistöytelyt vahvistavat Rapalan asemaa markkinajohtajana ja opastavat kuluttajia Rapala-tuotteiden käytössä. Myyntipisteissä on hyvät tilat myös Rapala-siimoille, työkaluille, vaivoille, koukuille ja oheistarvikkeille.



Feature Rapala A world of fishing from Rapala group

With its recent acquisition of a company employing 2,000 staff, Rapala has become one of the biggest employers in the fishing tackle trade. As the announcement was being made, editor John Hunter was at the Rapala headquarters in Finland, finding out more about this legendary organisation.



CLASSIC NAMES IN SPORTING:

When Matt Lambert and his associates...
Lambert became the leader...
Lambert's vision was in fishing...
Lambert died in 1974, but his...
weight down by the discovery...
of one of his sons. The company...
was already a success, and...
million hand reeled, many...
were sold in the United States...
and half of them in Europe.

Uuden Jatko Shad Rap'in tuonnissa markkinoille käyteen apuna laajaa TV-lehdistö ja PR-tukea.



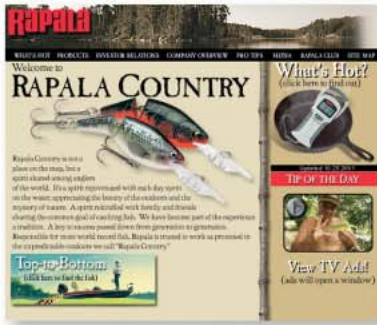
Rapalan tienvarsijulisteet vetävät kalastajien huomion puoleensa, olivatpa he siten matkalla suosikkikalapaikalleen tai kalastusvälinekauppaan.



Markkinointiyhteistyö avainasemassa olevien kauppiaiden kanssa auttaa saamaan lisämyyntiä Rapala saa runsaasti lisätuloja markkinoinnista siitä, että kalastusvälinealan vähittäiskauppiat ovat halukkaita panostamaan näyttäviin tuotteiden esillepanoihin ja sitä myöten myyntisanoman parempaan välittymiseen kuluttajille.

Rapalan "Palkittu kauppias"-ohjelma antaa tunnustusta niille kauppiaille, joita voidaan kutsua hyvin varustetuiksi kauppiaksiksi ja jotka ovat perustaneet erityisiä Rapala ProShop'eja. Erityisesti on panostettu siihen, että Rapalan "Trophy Dealer"/"Palkittu kauppias"-verkosto laajenisi alueille, joilla katsotaan olevan eniten markkinapotentiaalia.





rapala.com

Uudet markkina-alueet tuovat merkittävä kasvupotentiaalia Rapala-tuotteille. Internetin välityksellä kalamiehet kaikkialta maailmasta voivat saada uusinta tietoa Rapalalta — ja kuumimmat kalastusvinkit Rapala-ammattilaisilta.



Rapalan Pro Staff ammattilaisiin kuuluva Mike Gofron tuulettaa voittoaan Pro Walleye Tour Championship'issä syyskuussa 2001. Mike'n menestyksen salaisuudet olivat Rapalan uutuudet Jatko Shad Rap ja Tail Dancer.

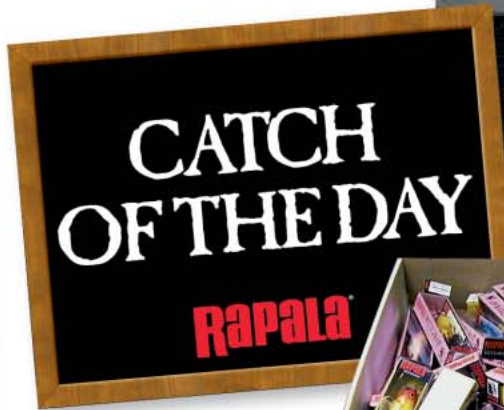
Korkean tason kalastajien verkosto lisää Rapalan tuotemerkin painoarvoa merkittävässä kalastuskilpailuissa, valaa lisää luottamusta Rapala-tuotteisiin, tuottaa uusia ideoita ja vinkkejä tuotekehitykseen ja toimii omalta osaltaan tuotteiden testajana "kenttöolosuhteissa".

Rapala-tuotemerkki näkyy usein suurissa ja yllättävissäkin tapahtumapaikoissa. Huomiota herättävät brandiviesit lisäävät kuluttajien tietoisuutta Rapala-tuotemerkestä ja vahvistavat Rapalan johtosamaa.

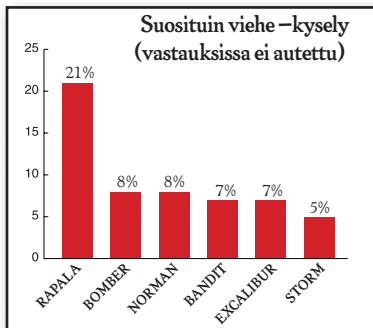


"Catch of the Day" / "Päivän tärppi" – tehokampanjat

"Päivän tärppi" – teemalla toteutetuilla erilaisilla tehokampanjoilla saadaan lisämyyntiä ja laajennetaan markkinosuuksia. Jokainen kampanja on suunniteltu jonkin tietyn tavoitteen saavuttamiseksi. Tavoitteena voi esimerkiksi olla kuluttajien saaminen ostamaan uutta tuotetta, lisävauhdin antaminen hitaasti liikkuville malleille tai kilpailijoiden heikkouksien hyödyntäminen.



Rapala on yhdistänyt markkinointivoimansa tiettyjen tunnettujen merkkituotteiden kanssa. Markkinointiyhteistyö näiden johtavien kulutustavaramerkkien kanssa auttaa Rapala-tuotemerkin tekemisessä tunnetuksi laajemmalla kulutustavaramarkkinoilla, tasoittaa menekinedistämisedjettia ja luo lisämyyntiä. Tämän lisäksi on perustettu erityinen liiketoiminnan kehitysosasto hakemaan keinoja, joilla edelleen voitaisiin laajentaa Rapala-tuotemerkkiä mm. lisensioimalla sekä etsimällä uusia tuotteita ja uusia jakelukanavia.



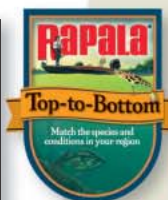
Lähde: Bass Club Digest'in tilaajakysely, USA, 2001

Tehokkaat markkinointikampanjat ja tuotteet, jotka toimivat niin kuin on luvattu, pitävät Rapalan tuotteet päällimmäisissä kalastajien mielissä. Tutkimusten mukaan kuluttajat ovat hyvin tietoisia Rapala-tuotemerkestä, he pitävät sitä huippulaatuusena ja ykkösvaihtoehtona seuraavaa vieheostosta tehdessään.



Rapala opettaa maailman kalastajia "Pinnalta syvyyksiin" -opastusaineistolla.

Vuonna 2002 täydellinen "Pinnalta syvyyksiin" – opastava markkinointikampanja auttaa uusien tuotteiden menekinedistämässä, tukee ydintuotevalikoimaa ja opettaa kalastajia miten, missä ja milloin käyttää mitään Rapalan tuotetta. Kalastajien opastus tuo heille onnistumisen kokemuksia, mikä taas puolestaan lisää tuoteuskollisuutta ja kasvattaa myyntiä.



How to Choose the Right Rapala to Catch More Fish.

Each Rapala lure has been designed with a "bait" for a specific fishing application. How you use each Rapala lure will vary depending upon fishing conditions. Some days fish feed on the surface and a topwater lure is the key to the right message. Therefore, as conditions vary your strategy must vary in an effort to locate fish. No matter where they are, rapala bottom, surface graphs to locate the right Rapala and catch more fish.

Rapala rapala.com

Hallituksen toimintakertomus

Yleistä

Tilikauden liikevaihto ja tulos ennen poistoja olivat jälleen ennätystasoa; liikevaihto kasvoi 30 % ja tulos ennen poistoja 5,5 % edelliseen tilikauteen verrattuna. Kehitys oli hyvä, kun otetaan huomioon USA:n vähittäiskauppaportaassa esiintyneet ajoittaiset vaikeat olosuhteet ja tehdyt panostukset tulevaan kasvuun.

Konserni on määrätietoisesti investoinut uusien tuotekategorioiden kehitykseen ja lanseeraukseen osana pitkän tähtäimen strategiaa konsernin vahvan markkina-aseman säilyttämiseksi ja vahvistamiseksi. Katsauskauteen on satsattu tuotekehitykseen, markkinointiin ja uusien tuotteiden perusvarastoihin. Tämä on vaikuttanut väliaikaisesti konsernin kannattavuuteen. Lisäksi liiketoimintaan sitoutuneen käyttöpääoman määrän vähentäminen on aloitettu hitaasti liikkuvien tuotteiden myynnillä, joka näkyy väliaikaisesti konsernin tuloksessa ennen poistoja.

Näiden seikkojen vaikutuksesta konsernin voitto ennen poistoja aleni ja oli 17,8 % liikevaihdosta (22,0 % edellisellä vuotena). 1.8.2001 alkaneella tilikaudella konsernin voitto ennen poistoja palautuu normaalille tasolle ja tulee ylittämään 20 % liikevaihdosta.

Konserni on edennyt hyvin päästrategioidensa toteuttamisessa. Liikevaihto kasvaa ja erityisesti konsernin kannattavuus tullee paranemaan kuluvalle tilikaudelle.

Liikevaihto

Tilikauden liikevaihto 152,5 MEUR (116,9 MEUR) oli 30,4 % suurempi kuin edellisellä vuonna. Kasvuun vaikutti kolme eri tekijää: konsernin pääliiketoimintojen orgaaninen kasvu 10,4 %, yritysostojen vaikutus (VMC 8 kk ja Willtech 1 kk) 14,6 % ja valuuttakurssien muutosten (lähinnä Yhdysvaltain dollarin vahvistuminen suhteessa euroon) vaikutus 5,4 %.

Konsernin omat tuotteet

Pohjois-Amerikka on konsernin omien tuotteiden suurin markkina, joka on yleensä noin 80 % koko uistinmyynnistä. Pohjois-Amerikan markkinoille lanseerattiin Rapala-kalastustarvikkeet ja Rapala-siimat. Liikevaihto kasvoi 20,2 % (8,6 % valuuttakurssien muutoksen vaikutus eliminoituna).

Kasvuun vaikuttivat erityisesti uudet omilla brandeilla lanseeratut tuotekategoriat: Rapala-kalastustarvikkeet, Rapala-siimat ja uutuusuistimet, sekä toteutetut hitaasti kiertävien tuotteiden myyntikampanjat. Jos nämä tekijät eliminoidaan vertailukelpoinen ydinliiketoiminnan volyyymi oli hieman alhaisempi kuin edellisellä tilikaudella. Kun otetaan huomioon USA:n vaikeat markkinaolosuhteet ja monien kilpailijoiden vaikeudet voidaan tätä kehitystä pitää hyvänä. Vaikeana vuotena korostuu uutuustuotteiden merkitys ja uusien tuotekategorioiden lanseeraus, johon konserni on erityisesti panostanut viimeisen 18 kuukauden aikana.

Pääasiakkaamme myivät konsernin tuotteita kuluttajille keskimäärin 5-10 % enemmän kuin edellisellä tilikauteen. Perustuen viimevuosien kokemuksiin pääasiakkaidemme kanssa uskomme, että jakeluportaan varastotaso katsauskauden lopussa oli alhaisempi kuin vuosi sitten. Tämä tullee lisäämään konsernin tuotteiden menekkiä kuluvalle tilikaudelle.

Hallituksen toimintakertomus

Konsernin uistinvienti muualle kuin USA:han kasvoi 16,7 % (9,8 % valuuttakurssien muutokst eliminoituna). Kasvu kertyi erityisesti Japanista, sekä siitä, että Storm-uistimia myytiin tehokkaammin konsernin maailmanlaajuisen jakeluverkoston kautta.

Euroopan jakelutoiminta

Euroopan jakeluyhtiöiden myynti kasvoi 12,0 % ja oli 63,2 MEUR (56,4 MEUR). Valuuttakurssien muutosten vaikutus kasvuun oli vähäinen. Kasvua kertyi kaikilla alueilla, kuitenkin suurin kasvu kirjattiin Skandinaviassa lähinnä Sini-Guldman ja S-Vapen akvisitioiden ansiosta.

Tilikauden aikana tehdyt yritysostot

VMC lisäsi konsernin myyntiä 16,7 MEUR (konsolidoituna 8 kk) ja Willtech 0,4 MEUR (konsolidoitu heinäkuun ajan).

Liiketoiminnan kannattavuus

Kiinteät kulut kasvoivat 41,1 % edelliseen vuoteen verrattuina (36,3 %:n valuuttakurssimuutokset eliminoituna). Kasvuun vaikuttivat pääasiassa seuraavat kolme tekijää: Tilikauden yritysostot VMC ja Willtech yhteensä 19,1 %, uusien tuotekategorioiden kehitys – ja markkinointikustannukset 7,9 % sekä muu kiinteiden kulujen kasvu 9,3 %. Viimeksi mainittu 9,3 %:n kasvu taas johtui useista tekijöistä: Pohjoismaiden ja Japanin jakelutoiminnan kasvaneet kiinteät kustannukset (akvisitiot ja uuden liiketoiminnan aloittaminen yhteensä 3,3%) ja USA:n johdon kiinteiden kustannusten kasvun vaikutus oli 1,6 %. Johdon vahvistaminen USA:ssa oli välttämätöntä uusien tuotekategorioiden lanseerausta varten. Stormin Meksikon uistintehtaan sulkeminen aiheutti kertaluontoisia kiinteitä kustannuksia n. 0,9 %. Kun kaikki yllä mainitut erät eliminoidaan oli vertailukelpoinen kiinteiden kulujen kasvu 3,5 %.

Konsernin voitto ennen poistoja oli 27,1 MEUR vastaten 17,8 % liikevaihdosta. Viime tilikauden vastaavat luvut olivat 25,7 MEUR ja 22,0 %. Voittomarginaalin lasku johtui osaksi Euroopan jakelutoiminnan suhteellisesta kasvusta konsernin ydinliiketoimintaan nähden. Kuitenkin suurin marginaalin alenemiseen vaikuttava tekijä oli uusien tuotekategorioiden markkinoille tuonti tilikauden aikana. Näiden lanseerauskulut kirjattiin välittömästi tai jaksotettiin 2-3 vuodelle mutta tuloja saatiin vasta tammikuusta lukien. Katsauskautena nämä välittömästi kirjatut pitkävaikutteiset tuotekehitys- ja markkinointikulut oli 2,5 MEUR sekä jaksotettujen tuotekehityskustannusten poistot olivat noin 0,6 MEUR. Uusien tuotekategorioiden liikevaihto oli 4,2 MEUR.

Nettorahoituskulut ja tuotot sisältävät nettokorkokuluja 9,5 MEUR (7,4 MEUR). Kasvuun vaikuttivat Yhdysvaltain dollarimääräisen nettovelan ja sen korkotason nousu katsauskauden ensimmäisellä puoliskolla. Konsernin nettovelan kasvu johtui VMC:n velan konsolidoinnista konserniin, Willtechin käteiskaupanhinnan rahoittamisesta ja kasvaneesta käyttöpääomasta. Yhdysvaltain dollarin vahvistumisesta euroon nähden johtuvat nettokurssitappiot olivat 4,2 MEUR (1,4 MEUR).

Edellisen tilikauden satunnaiset erät johtuivat konsernin Yhdysvaltain dollarimääräisen velan muuntoerojen kirjausperiaatteiden muutoksesta ja kertaluontoisista, Stormin Oklahoman uistintuotannon lopettamiseen liittyvistä kuluista.

Hallituksen toimintakertomus

Tulos ennen varauksia ja veroja oli 6,0 MEUR (12,8 MEUR). Poistot ja korkokulut kasvoivat edelliseen tilikauteen verrattuna yritysostoista ja käyttöpääoman lisääntymisestä johtuen. Lisäksi tilikauden tulosta pienensivät valuuttakurssitappiot.

Konsernin veroaste laski edellisen tilikauden korkeasta 30,5 %:sta 12,1 %:iin. Veroasteen lasku johtui siitä, että konsernin verotettava tulo syntyi sellaisissa maissa, joissa efektiivinen veroaste on alhainen. Korkean veroasteen maissa (erityisesti USA:ssa) kannattavuutta heikensivät väliaikaisesti uusien tuotekategorioiden tuotekehitys- ja markkinointikustannukset sekä katsauskaudella toteutetut myyntikampanjat. Konsernin veroaste on keskimäärin ollut noin 27 %. Odotusten mukaan kuluvan tilikauden veroaste tulee olemaan lähellä tätä lukua.

Tilikauden voitto oli 5,4 MEUR (9,2 MEUR).

Voitto osaketta kohden satunnaiset erät eliminoituna oli 0,16 eur (0,25 eur). Oma pääoma osaketta kohden kasvoi ja oli 1,05 eur (0,72 eur).

Rahoituslaskelma

Konsernin liiketoiminnan kassavirta (ennen investointeja) oli 12,9 MEUR (21,1 MEUR.) Liiketoiminnan kassavirtaa rasitti käyttöpääoman kasvu. Erityisesti uusien tuotekategorioiden alkuvarastojen hankintaan ja lisääntyneisiin saataviin sitoutui lisää käyttöpääomaa. Saatavien kasvu johtui konsernin tuotteiden suotuisasta menekistä neljännestä neljänneksen aikana.

Katsauskauden viimeisen neljänneksen liiketoiminnan kassavirta oli vahva 15,8 MEUR (14,6 MEUR). Tämä positiivinen kehitys johtui konsernissa aloitetusta käyttöpääoman määrän vähentämisprojektista.

Akvisitioiden rahoittaminen ja ostettuihin yrityksiin sisältyvät velat (yhteensä 14,0 MEUR, edellisenä tilikautena 4,9 MEUR) mukaan lukien katsauskauden nettokassavirta oli -16,1 MEUR (2,0 MEUR). Kuitenkin valuuttakurssimuutoksista johtuen konsernin velat lisääntyivät tämän 16,1 MEUR:n lisäksi vielä 7,4 MEUR.

Investoinnit

Katsauskauden bruttoinvestoinnit olivat 4,0 MEUR (3,9 MEUR). Investoinnit liittyivät pääasiassa uusien tuotteiden ja uusien tuotekategorioiden tuotantoon sekä tilikauden aikana USA:ssa käyttöön otettuun uuteen tietojärjestelmään.

Tuotekehitys

Tilikauden tuotekehitysmenot oli 2,5 MEUR (1,4 MEUR). Tämä oli 1,7 % liikevaihdosta. Näistä menoista kirjattiin kuluksi tilikauden aikana 2,2 MEUR (0,7 MEUR)

Hallituksen toimintakertomus

Henkilöstö

Konsernin henkilöstön määrä kauden aikana oli keskimäärin

1 248 henkilöä (859). Henkilöstön kasvu johtui lähinnä VMC:n (joulukuu 2000) hankinnasta.

Tilikauden lopussa konsernin palveluksessa oli 2807 työntekijää (874). Kasvu johtuu VMC- ja Willtech akvisi-
tioista.

Osakkeet ja osakkeenomistajat

Yhtiöllä oli 31.7.2001 osakasrekisterin mukaan 946 osakkeenomistajaa (916). Yhtiön osakkeiden kokonaismäärä oli 37.543.458. Tilikauden aikana osakkeen hinta vaihteli 3,9 EUR ja 5,9 EUR välillä. Tilikauden päätöskurssi oli 4,3 EUR. Tilikauden osakkeiden vaihto oli 4 136 865 kappaletta ja yhtiön markkina-arvo tilikauden lopussa oli 161,4 MEUR.

Joulukuussa 2000 maksetun osingon määrä oli 0,7 MEUR (0,02 EUR/osake)

Tulevaisuuden näkymät

Vaikeissa markkinaolosuhteissa konsernin taloudellinen tulos oli odotusten mukainen, kun otetaan huomioon uusien tuotekategorioiden vaikutus.

Katsauskauden toisella puoliskolla uusien tuotekategorioiden myynti alkoi selkeästi kasvattaa konsernin liike-
vaihtoa. Näiden tuotekategorioiden menestys on selvä osoitus Rapala-brandin voimasta ja arvosta.

Ensimmäinen askel oli uuden tuotekehitysyksikön perustaminen USA:han jota seurasi VMC-yhtiön osto Ranskasta sekä Willtech-yhtiön osto Hong Kongista. Nämä toimenpiteet ovat mahdollistaneet konsernin oman tuotevalikoiman laajentumisen lähes kaikille urheilukalastuksen tuotealueille. Aiemmin konsernin oma tuotevalikoima koostui uistimista, fileveitsistä ja suppeasta valikoimasta muita kalastustarvikkeita.

Nopeasta kasvusta seuraa haasteita erityisesti konsernin organisaatiolle ja rahoitusrakenteelle. Katsauskautena satsattiin konsernin tulevaan kasvuun. Tästä seurasi konsernin kannattavuuden ja kassavirran väliaikainen heikkeneminen. Kuluvalta tilikaudelta odotamme vahvaa kasvua siitä huolimatta että markkinaolosuhteiden odotetaan säilyvän haastavina. Liikevaihdon ja voiton ennen poistoja odotetaan kasvavan selkeästi yli 10 %.

Konsernin johto kiinnittää vahvan kasvun lisäksi erityistä huomiota kustannusten hallintaan ja käyttöpääoman vähentämiseen tähtäävien, jo tehtyjen ja tekeillä olevien toimenpiteiden loppuunsaattamiseen kuluvalta tilikaudella. Johdon tavoitteena on kuluvan tilikauden aikana alentaa konsernin varastoihin sitoutuneen käyttöpääoman määrää vähintään 10 %. Tämä vapauttaisi 6 MEUR pääomaa. Tällä tulee olemaan merkittävä vaikutus konsernin kassavirtaan. Yksityiskohtaista käyttöpääoman alentamissuunnitelmaa ollaan parasta aikaa viimeistelemässä. Se tullaan julkistamaan seuraavien kahden kuukauden kuluessa.

Konsernin tuloslaskelma

	Notes	Year ended 31 July	
		2001 (1000 EUR)	2000 (1000 EUR)
Liikevaihto	1	152 467	116 931
Liiketoiminnan muut tuotot	2	1 169	655
Liiketoiminnan kulut	3	-126 550	-91 924
Tulos ennen poistoja		27 086	25 662
Poistot	4	-7 193	-5 635
Liikevoitto		19 893	20 027
Rahoitustuotot ja -kulut	5	-13 894	-9 182
Voitto ennen satunnaisia eriä ja veroja		5 999	10 845
Tilinpäätössiirrot	6	–	1 985
Voitto ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja		5 999	12 830
Tuloverot	8	-726	-3 915
Vähemmistöosuus		132	288
Tilikauden voitto	12	5 405	9 203

Konsernin tase

	Liite	31.7.2001 (1000 EUR)	31.7.2000 (1000 EUR)
VASTAAVAA			
Pysyvät vastaavat			
AINEETTOMAT OIKEUDET			
	9		
Aineettomat oikeudet		1 338	723
Liikearvo		3 566	3 674
Konserniliikearvo		56 040	40 105
Muut pitkävaikutteiset menot		653	718
		61 597	45 220
AINEELLISET HYÖDYKKEET			
	9		
Maa- ja vesialueet		2 211	1 981
Rakennukset ja rakennelmat		8 876	6 549
Koneet ja kalusto		10 930	5 889
Muut aineelliset hyödykkeet		3 266	894
Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat		325	864
		25 608	16 177
SIJOITUKSET			
Muut osakkeet ja osuudet	18	125	220
Muut saamiset		50	25
		175	245
Vaihtuvat vastaavat			
Vaihto-omaisuus	10	60 273	43 169
Laskennallinen verosaaminen	8	1 375	3 089
Lyhytaikaiset saamiset	11	55 555	43 237
Rahat ja pankkisaamiset		15 656	12 984
		132 859	102 479
VASTAAVAA YHTEENSÄ		220 239	164 121
VASTATTAVAA			
Oma pääoma			
	12		
Osakepääoma		3 379	2 835
Vararahasto		11 183	–
Edellisten tilikausien voitto		17 901	10 626
Tilikauden voitto		5 405	9 203
		37 868	22 664
Vähemmistöosuus			
		147	229
Vieras pääoma			
Laskennallinen verovelka	8	356	2 365
Pitkäaikainen vieraspääoma	14	72 988	73 442
Lyhytaikainen vieraspääoma	15	108 880	65 421
		182 224	141 228
VASTATTAVAA YHTEENSÄ		220 239	164,121

Rahoituslaskelma konserni

	2001 (1000 EUR)	2000 (1000 EUR)
Tulos ennen poistoja	27 086	25 662
Nettokäyttöpääoman muutos:		
Saamisten lisäys	-3 812	-3 233
Varastojen lisäys	-6 744	-663
Lyhytaikaisten velkojen (lisäys) / vähennys	-3 635	-715
	-14 191	-4 611
Liiketoiminnan kassavirta	12 895	21 051
Maksetut korot	-9 878	-7 448
Saadut korot	495	708
Maksetut verot	-1 556	-3 305
Liiketoiminnan nettokassavirta	1 956	11 006
Investointien kassavirta		
Käyttöomaisuuden ostot	-4 026	-3 581
Käyttöomaisuuden myynnit	627	-
Tytäryhtiöiden hankintameno	-13 951	-4 881
Investointien nettokassavirta	-17 350	-8 462
Rahoituksen kassavirta		
Maksetut osingot	724	- 530
Rahoituksen nettokassavirta	724	-530
Nettolainojen muutos	16 118	-2 014
Nettolainat tilikauden alussa	106 571	94 400
Valuuttakurssien muutosten vaikutus nettolainoista	7 386	14 185
Nettolainat tilikauden lopussa	130 075	106 571

Emoyhtiön tuloslaskelma

	Liite	2001 (1000 EUR)	2000 (1000 EUR)
Liikevaihto	1	21 986	17 666
Liiketoiminnan muut tuotot	2	336	204
Liiketoiminnan kulut	3	-16 982	-13 648
Käyttökate		5 340	4 222
Poistot	4	-1 243	-1 175
Liikevoitto		4 097	3 047
Rahoitustuotot ja -kulut	5	-3 894	-3 008
Voitto ennen satunnaisia eriä ja veroja		203	39
Satunnaiset erät	6	1 424	1 430
Voitto ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja		1 627	1 469
Tilinpäätössiirrot	7	266	393
Tuloverot	8	788	13
Tilikauden voitto	12	1 105	1 875

Emoyhion tase

	Liite	2001 (1000 EUR)	2000 (1000 EUR)
VASTAAVAA			
Pysyvät vastaavat			
AINEETTOMAT OIKEUDET	9		
Aineettomat oikeudet		31	46
Muut pitkävaikutteiset menot		3 860	4 183
		3 891	4 229
AINEELLISET HYÖDYKKEET			
Maa- ja vesialueet	9	220	220
Rakennukset ja rakennelmat		1 499	1 432
Koneet ja kalusto		2 813	2 326
Muut aineelliset hyödykkeet		46	46
Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat		160	801
		4 738	4 825
SIJOITUKSET			
Osuudet saman konsernin yrityksissä	18	52 144	21 382
Saamiset saman konsernin yrityksiltä		1 619	1 769
Muut osakkeet ja osuudet	18	57	52
		53 820	23 203
Vaihtuvat vastaavat			
Vaihto-omaisuus	10	4 583	4 005
Lyhytaikaiset saamiset	11	76 200	59 658
Rahat ja pankkisaamiset		5 769	3 241
		86 552	66 904
VASTAAVAA YHTEENSÄ		149 001	99 161
VASTATTAVAA			
Oma pääoma			
Osakepääoma	12	3 379	2 835
Vararahasto		11 183	–
Edellisten tilikausien voitto		15 316	14 164
Tilikauden voitto		1 105	1 875
		30 983	18 874
Tilinpäätössiirtojen kertymä	13	96	362
Vieras pääoma			
Pitkäaikainen vieraspääoma	14	39 170	38 024
Lyhytaikainen vieraspääoma	15	78 752	41 901
		117 922	79 925
VASTATTAVAA YHTEENSÄ		149 001	99 161

Rahoituslaskelma emoyhtiö

	2001	2000
	(1000 EUR)	(1000 EUR)
Tulos ennen poistoja	5 340	4 222
Nettokäyttöpääoman muutos:		
Saamisten lisäys	-14 092	-11 606
Varastojen lisäys (vähennys)	-579	526
Lyhytaikaisten velkojen (lisäys) / vähennys	460	327
	-14 211	-10 753
Liiketoiminnan kassavirta	-8 871	-6 531
Maksetut korot	-6 641	-4 474
Saadut korot	3 528	2 393
Maksetut verot	338	-288
Liiketoiminnan nettokassavirta	-11 646	-8 900
Investointien kassavirta		
Käyttöomaisuuden ostot	-818	-1 461
Käyttöomaisuuden myynnit	-	9
Tytäryhtiöiden hankintameno	-6 387	-1 568
Saadut osingot	3 311	2 965
Saadut konserniavustukset	1 424	1 430
Investointien nettokassavirta	-2 470	1 375
Rahoituksen kassavirta		
Maksetut osingot	-724	-530
Net cash used in financing activities	-724	-530
Nettolainojen muutos	14 840	8 055
Nettolainat tilikauden alussa	74 040	58 494
Valuuttakurssien muutosten vaikutus nettolainoista	6 461	7 491
Nettolainat tilikauden lopussa	95 341	74 040

Tilinpäätöksen laadintaperiaatteet

Konsernitilinpäätöksen laajuus

Konsernitilinpäätökseen sisältyvät emoyhtiö sekä kaikki ne yhtiöt, joiden osakkeiden äänimäärästä emoyhtiö hallitsee tilikautensa päättyessä välittömästi tai välillisesti yli 50 prosenttia.

Tilikauden aikana ostetut yhtiöt on konsolidoitu hankintahetkestä alkaen ja myydyt yhtiöt myyntihetkeen asti.

Konsernitilinpäätöksen laadintaperiaatteet

Konsernitilinpäätöksessä on eliminoitu konserniin kuuluvien yhtiöiden väliset liiketoimet sekä varastojen sisäiset katteet.

Keskinäinen osakkeenomistus on eliminoitu hankintamenomenetelmällä. Tytäryhtiö- osakkeiden hankintahinnasta on vähennetty tytäryhtiön hankintahetken nettovarallisuus. Hankintahinnan ja tytäryhtiön nettovarallisuuden erotus on esitetty konserniliikearvona.

Joissain maissa verolait sallivat verovapaiden tilinpäätössiirtojen tekemisen. Nämä tilinpäätössiirrot eivät ole verotettavia edellyttäen, että vastaavat kirjaukset on myös tehty kirjanpidossa. Konsernitilinpäätöksessä tilinpäätössiirtojen vuosittainen muutos samoin kuin suunnitelman mukaisten poistojen ja verotuksessa hyväksyttävien poistojen välinen erotus on kirjattu tulosvaikutteisesti vähennettynä näihin eriin liittyvällä laskennallisen veron muutoksella. Laskennallinen verovelka on määritelty tilinpäätössiirtojen kertymästä. Tilinpäätössiirtojen kertymä vähennettynä laskennallisella verovelalla on lisätty taseessa omaan pääomaan. Konserniyhtiöissä jaksotuseroista syntyneet laskennalliset verovelat ja –saamiset on esitetty taseessa ja tuloslaskemassa omana eränään varovaisuuden periaatetta noudattaen.

Konsernin tuloslaskelman tuloverot sisältävät paikallisten lakien mukaan maksettavat tilikauden verot sekä paikallisten veroasteiden mukaiset vuosittaiset laskennallisten verovelkojen ja –saamisten muutokset.

Ulkomaisten tytäryhtiöiden tilinpäätöksien muuntaminen

Konsernitilinpäätöksessä ulkomaalaisten tytäryhtiöiden taseet on muutettu euroiksi tilinpäätöspäivän keskikurssiin. Tuloslaskelmat on muutettu käyttäen tilikauden keskikurssien keskiarvoa. Syntyneet kurssierot on kirjattu vapaaseen omaan pääomaan.

ULKOMAAN RAHAN MÄÄRÄISET ERÄT JA KURSSIEROT

Ulkomaan rahan määräiset liiketoimet muunnetaan paikalliseksi valuutaksi tapahtumahetken kurssiin. Tilinpäätöksessä taseessa olevat ulkomaanrahan määräiset erät muutetaan tilinpäätöspäivän kurssiin. Muunnoista syntyvät kurssivoitot ja – tappiot, realisoituneet ja realisoitumattomat, kirjataan tulosvaikutteisesti, lukuunottamatta lainoja, jotka erääntyvät maksettavaksi yli 12 kuukauden kuluttua tilinpäätöksestä. Näiden lainojen osalta kurssitappiot on kirjattu taseen vastaaviin ja kurssivoitot taseen vastattaviin.

TUOTTOJEN KIRJAAMINEN

Tuotteiden ja palvelujen myynti kirjataan suoriteperiaatteen mukaisesti, kun myytäviin tuotteisiin ja palveluihin liittyvät olennaiset riskit siirtyvät ostajalle eikä ole todennäköistä, että asiakas palauttaisi tavaran. Liikevaihto koostuu laskutuksesta vähennettynä kassa-alennuksilla ja valmisteveroilla.

TUTKIMUS- JA TUOTEKEHITYSKULUT

Tutkimus- ja tuotekehitystoiminnasta syntyneet kulut kirjataan vuosikuluiksi, lukuunottamatta kuluja, jotka kohdistuvat selvästi uusien liiketoiminta-alueiden kehittämiseen. Tällaiset kehittämiskulut on aktivoitu, jos ne ovat selvästi erotettavissa ja jos konserni hyväksyy kehitetyt tuotteet teknisesti toteutuskelpoisiksi ja kaupallisesti kannattaviksi, olettaen että tuotot kattavat jaksotetut ja tulevat kehitys- ja tuotantokulut, myynti- ja hallintokulut sekä mahdolliset muut projektiin liittyvät kulut.

Kehityskulut jaksotetaan enintään viidelle vuodelle ja poistetaan tasapoistoina.

VAIHTO-OMAISUUS

Vaihto-omaisuus arvostetaan FIFO-periaatetta noudattaen hankintamenoon tai alempaan todennäköiseen luovutushintaan. Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden hankintameno on laskettu välittömät aineet, palkat sosiaali-kuluineen sekä muut välittömät kustannukset. Vaihto-omaisuus esitetään epäkuranttiuskirjauksilla vähennettynä.

KÄYTTÖOMAISUUS

Aineellinen ja aineeton käyttöomaisuus on alkuperäisen hankintameno mukaisina vähennettynä suunnitelman mukaisilla kertyneillä poistoilla. Suunnitelman mukaiset tasapoistot perustuvat hankintameno ja arvioituun taloudelliseen käyttöikään.

Maa- ja vesialueista ei tehdä poistoja. Arvioidut taloudelliset käyttöajat ovat seuraavat:

Aineettomat oikeudet (ei liikearvo)	3 – 8 vuotta
Liikearvo	14 – 20 vuotta
Rakennukset	20 vuotta
Koneet ja kalusto	5 – 10 vuotta
Muut aineelliset hyödykkeet	3 – 10 vuotta

Konserniliikearvo poistetaan tasapoistoina enintään 20 vuodessa. Yhtiön johdon mielestä poistoaika on perusteltu konsernin vahvojen ja pitkäikäisten tuotemerkkien vuoksi. Ne ovat olleet pitkään markkinoilla ja ne eivät ole herkkiä kysynnän muutoksille.

VMC:n osakkeiden hankintameno on määritelty VMC:n omaisuuden tasearvo osakkeiden vaihtohetkellä. Kokonaan osakevaihtona toteutetun kaupan hankintameno määräytyksessä on noudatettu suomalaista kirjanpito-käytäntöä.

ELÄKEJÄRJESTELYT

Kaikki konsernin eläkejärjestelyt ovat luonteeltaan sellaisia, joissa vain työnantajan maksama osuus on määrätty. Näistä suurin osa on lakisääteistä eläketurvaa ja viranomaisten määräyksiin perustuvia maksuja. Eläkemenot katetaan työntekijöiden työssäoloaikana suoriteperusteisesti.

RAHAVIRTALASKELMA

Muutokset kassavirrassa on esitetty liiketoiminnan, investointien ja rahoituksen kassavirtana. Ulkomaisten tytäryhtiöiden kassavirrat on muutettu euroiksi tilikauden keskikursseilla.

Tilinpäätöksen liitetiedot

	Konserni		Emoyhtiö	
	2001 (1000 EUR)	2000 (1000 EUR)	2001 (1000 EUR)	2000 (1000 EUR)
1. LIIKEVAIHTO				
Liikevaihto toimialoittain				
Kauppa	141 512	107 971	428	472
Tuotannollinen toiminta	10 955	8 960	20 931	16 786
Muut	–	–	627	408
Yhteensä	152 467	116 931	21 986	17 666
Liikevaihto markkina-alueittain				
Suomi	17 271	17 070	792	387
Pohjois-Amerikka	63 824	53 741	5 904	2 595
Muut maat	71 372	46 120	15 290	14 684
Yhteensä	152 467	116 931	21 986	17 666
2. LIKETOIMINNAN MUUT TUOTOT				
Vuokratuotot	79	69	79	69
Muut liiketoiminnan tuotot	1 090	586	257	135
Yhteensä	1 169	655	336	204
3. LIKETOIMINNAN KULUT				
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen lisäys (-) tai vähennys (+)	-6 729	-6 000	-318	216
Valmistus omaan käyttöön	-71	-54	-46	-54
Materiaalit ja palvelut				
Ostot tilikauden aikana	64 025	51 063	7 354	4 570
Varastojen lisäys (-) tai vähennys (+)	732	1 243	-261	313
Ulkopuoliset palvelut	1 812	352	58	119
	59 769	46 604	6 787	5 164
Henkilöstökulut				
Palkat ja palkkiot	25 638	17 951	5 655	4 915
Eläkekulut	1 888	1 453	891	615
Ulkopuoliset palvelut	5 145	2 690	533	540
	32 671	22 094	7 079	6 070
Liiketoiminnan muut kulut	34 110	23 226	3 116	2 414
Liiketoiminnan kulut yhteensä	126 550	91 924	16 982	13 648
Vapaaehtoiset henkilöstökulut sisältyvät liiketoiminnan muihin kuluihin.				
Henkilöstön lukumäärä keskimäärin	1 248	859	237	216

Tilinpäätöksen liitetiedot

	Konserni		Emoyhtiö	
	2001 (1000 EUR)	2000 (1000 EUR)	2001 (1000 EUR)	2000 (1000 EUR)
4. POISTOT				
Suunnitelman mukaiset poistot				
Aineettomat oikeudet	162	52	15	15
Liikearvo	407	180	-	-
Muut pitkävaik. menot	455	434	440	428
Buildings	541	417	152	124
Rakennukset ja rakennelmat	2 403	1 846	636	608
Yhteensä	3 968	2 929	1 243	1 175
Konserniliikearvo	3 225	2 706		
	7 193	5 635		

5. RAHOITUSTUOTOT JA -KULUT

Tuotot osuuksista saman konsernin yrityksissä	-	-	3 311	4 588
Muut korko- ja rahoitustuotot				
Korkotuotot konserniyrityksiltä	-	-	3 281	2 373
Korkotuotot muilta	547	620	98	75
Kurssitappiot	2 746	1 421	2 689	5 315
Muut rahoituskulut	111	14	-	-
Korkokulut ja muut rahoituskulut				
Korkokulut konserniyrityksille	-	-	-	-
Korkokulut muille	-10 011	-7 961	-6 323	-4 865
Kurssitappiot	-7 001	-2 825	-6 697	-10 401
Muut rahoituskulut	-286	-451	-253	-93
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	-13 894	-9 182	-3 894	-3 008

6. SATUNNAISET ERÄT

Laskentaperiaatteiden muutoksen vaikutus	-	2 509	-	-
Saadut konserniavustukset	-	-	1 430	1 430
Muut satunnaiset	-	-524	-6	-
Yhteensä	-	1 985	1 424	1 430

7. TILINPÄÄTÖSSIIRROT

Poistoeron muutos

Rakennukset ja rakennelmat			71	44
Koneet ja kalusto			195	349
			266	393

Tilinpäätöksen liitetiedot

	Konserni		Emoyhtiö	
	2001 (1000 EUR)	2000 (1000 EUR)	2001 (1000 EUR)	2000 (1000 EUR)
8. TULOVEROT				
Tilikauden tuloverot	-480	-3 647	-	-
Laskennallisen veron muutos	295	-281	-	-
Aikaisempien tilikausien tuloverot	-541	13	-788	13
Tuloverot yhteensä	-726	-3 915	-788	13

Laskennallisen veron muutos perustuu:

Tilinpäätössiirtoihin	2 009	-2 031
Yhdistelytoimenpiteisiin	-1 714	1 750
Yhteensä	295	-281

Laskennalliset verovelat ja -saamiset

Emoyhtiöllä laskennallisia verovelkoja ja -saamisia ei ole merkitty taseeseen.

Laskennalliset verosaamiset yhdistelytoimenpiteistä	1 375	3 089
--	-------	-------

Laskennalliset verovelat tilinpäätössiirroista	356	2 365
---	-----	-------

9. KONSERNIN PYSYVÄT VASTAAVAT

Aineettomat oikeudet

Hankintameno tilikauden alussa	1 078	803	124	124
Lisäykset	893	169	-	-
Vähennykset	-11	-14	-	-
Kurssierot	-105	120	-	-
	1 855	1 078	124	124
Kumulatiiviset poistot	-517	-355	-93	-78

Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	1 338	723	31	46
-----------------------------------	-------	-----	----	----

Liikearvo

Hankintameno tilikauden alussa	4 955	3 564
Lisäykset	174	829
Kurssierot	125	562
	5 254	4 955
Kumulatiiviset poistot	-1 688	-1 281

Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	3 566	3 674
-----------------------------------	-------	-------

Tilinpäätöksen liitetiedot

	Konserni		Emoyhtiö	
	2001	2000	2001	2000
	(1000 EUR)	(1000 EUR)	(1000 EUR)	(1000 EUR)
9. KONSERNIN PYSYVÄT VASTAAVAT				
Konserniliikearvo				
Hankintameno tilikauden alussa	74 528	70 558		
Lisäykset	17 890	384		
Kurssierot	1 270	3 586		
	93 688	74 528		
Kumulatiiviset poistot	-37 648	-34 423		
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	56 040	40 105		
Muut pitkävaikutteiset menot				
Hankintameno tilikauden alussa	4 566	4 978	7 167	7 165
Lisäykset	117	33	117	2
Vähennykset	-	-1 108	-	-
Kurssierot	273	663	-	-
	4 956	4 566	7 284	7 167
Kumulatiiviset poistot	-4 303	-3 848	-3 424	-2 984
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	653	718	3 860	4 183
Maa- ja vesialueet				
Hankintameno tilikauden alussa	1 981	1 794	220	220
Lisäykset	-	-	-	-
Kurssierot	230	187	-	-
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	2 211	1 981	220	220
Rakennukset ja rakennelmat				
Hankintameno tilikauden alussa	10 155	9 144	3 446	3 371
Lisäykset	3 617	1 108	241	75
Vähennykset	-153	-	-	-
Kurssierot	-596	-97	-	-
	13 023	10 155	3 687	3 446
Kumulatiiviset poistot	-4 147	-3 606	-2 188	-2 014
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	8 876	6 549	1 499	1 432
Koneet ja kalusto				
Hankintameno tilikauden alussa	19 721	17 758	9 112	8 385
Lisäykset	9 701	2 763	1 101	727
Vähennykset	-1 953	-342	-	-
Kurssierot	-304	-458	-	-
	27 165	19 721	10 213	9 112
Kumulatiiviset poistot	-16 235	-13 832	-7 400	-6 786
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	10 930	5 889	2 813	2 326
Muut aineelliset hyödykkeet				
Hankintameno tilikauden alussa	894	132	46	46
Lisäykset	2 372	762	-	-
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	3 266	894	46	46

Tilinpäätöksen liitetiedot

	Konserni		Emoyhtiö	
	2001 (1000 EUR)	2000 (1000 EUR)	2001 (1000 EUR)	2000 (1000 EUR)
9. KONSERNIN PYSYVÄT VASTAAVAT				
Ennakkomaksut ja keskener. hankinnat				
Hankintameno tilikauden alussa	864	164	801	164
Lisäykset	–	700	–	637
Vähennykset	-539	–	-641	–
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	325	864	160	801
Osuudet saman konsernin yrityksissä				
Hankintameno tilikauden alussa			21 382	19 869
Lisäykset			30 820	1 513
Vähennykset			-58	–
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa			52 144	21 382
Saamiset saman konsernin yrityksissä				
Hankintameno tilikauden alussa			1 769	1 713
Lisäykset			-150	56
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa			1 619	1 769
Muut osakkeet				
Hankintameno tilikauden alussa	220	57	52	52
Lisäykset	–	163	5	–
Vähennykset	-95	–	–	–
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	125	220	57	52
Muut saamiset				
Hankintameno tilikauden alussa	25	42		
Kurssierot	25	-17		
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	50	25		
10. VAIHTO-OMAIUUUS				
Raaka-aineet	5 563	3 483	1 708	1 450
Keskeneräiset tuotteet	4 348	2 855	2 215	2 106
Valmiit tuotteet	50 362	36 831	660	449
Vaihto-omaisuus 31.7.	60 273	43 169	4 583	4 005

Tilinpäätöksen liitetiedot

	Konserni		Emoyhtiö	
	2001 (1000 EUR)	2000 (1000 EUR)	2001 (1000 EUR)	2000 (1000 EUR)
11. SAAMISET				
Lyhytaikaiset saamiset				
Myyntisaamiset	35 685	25 440	200	285
Lainasaamiset	827	1 368	561	393
Muut saamiset	3 658	1 605	37	28
Siirtosaamiset	15 385	14 824	2 267	2 154
Saamiset konserniyrityksiltä				
Myyntisaamiset	–	–	9 119	5 210
Lainasaamiset	–	–	45 864	41 234
Siirtosaamiset	–	–	18 152	10 354
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	55 555	43 237	76 200	59 658
12. OMA PÄÄOMA				
Osakepääoma 1.8.	2 835	2 649	2 835	2 649
Siirto vararahastosta	–	186	–	186
Korotus osakepääomaan	544	–	544	–
Osakepääoma 31.7.	3 379	2 835	3 379	2 835
Vararahasto 1.8.	–	109	–	109
Korotus osakepääomaan	–	-109	–	-109
Preemio uusista osakkeista	11 183	–	11 183	–
Vararahasto 31.7.	11 183	–	11 183	–
Edellisten tilikausien voitto	19 829	9 706	16 039	14 771
Kurssierot	-1 204	1 527	–	–
Maksetut osingot	–	-77	–	-77
Osakepääoman korotukseen	-724	-530	-724	-530
Tilikauden tulos	5 405	9 203	1 105	1 875
Vapaa oma pääoma 31.7.	23 306	19 829	16 420	16 039
Kertyneestä poistoerosta ja varauksista omaan pääomaan merkitty osuus	587	1 063		
Emoyhtiön osakepääoman jakautuminen				
	No.	EUR	No.	EUR
1 ääni/osake	37 543 458	3 378 911	31 498 150	2 834 834

Tilinpäätöksen liitetiedot

	Konserni		Emoyhtiö	
	2001 (1000 EUR)	2000 (1000 EUR)	2001 (1000 EUR)	2000 (1000 EUR)
13. TILINPÄÄTÖSSIIRTOJEN KERTYMÄ				
Kertynyt poistoero			<u>96</u>	<u>362</u>
14. PITKÄAIKAINEN VIERAS PÄÄOMA				
Lainat rahoituslaitoksilta	66 021	73 442	32 271	38 024
Muut lainat	6 967	–	6 899	–
	<u>72 988</u>	<u>73 442</u>	<u>39 170</u>	<u>38 024</u>
15. LYHYTAIKAINEN VIERAS PÄÄOMA				
Lainat rahoituslaitoksilta	79 710	46 113	68 839	39 257
Saadut ennakot	43	34	161	17
Ostovelat	8 125	6 123	550	497
Siirtovelat	5 148	6 896	8 425	1 823
Muut velat	15 854	6 255	–	–
Velat konserniyrityksille				
Ostovelat	–	–	764	253
Siirtovelat	–	–	13	54
Lyhytaik. vieras pääoma yhteensä	<u>108 880</u>	<u>65 421</u>	<u>78 752</u>	<u>41 901</u>

Tilinpäätöksen liitetiedot

	Konserni		Emoyhtiö	
	2001 (1000 EUR)	2000 (1000 EUR)	2001 (1000 EUR)	2000 (1000 EUR)

16. TOIMIELINTEN JÄSENIÄ KOSKEVAT LIITETIEDOT

Yhtiön toimielinten palkat ja palkkiot

Konserniyhtiöiden toimitusjohtajat
sekä hallitusten jäsenet

1 718	1 280	196	–
-------	-------	-----	---

Johdon eläkesitoumukset

Osalle konserniyhtiöiden johtoa on tehty eläkejärjestelyjä jotka mahdollistavat eläkkeelle siirtymisen aikaisintaan 55 vuoden ikäisenä.

17. ANNETUT PANTIT JA VASTUUSITOUMUKSET

Omasta ja konserniyhtiön velasta

Pantatut osakkeet	–	–	45	45
Pantiksi annettu talletus	23	24	–	–
Yrityskiinnitykset	12 106	12 222	5 895	5 895
Kiinnitys maa-al. ja rakennuksiin	6 786	6 786	6 030	6 030
Takaukset	859	102	766	–
Leasingvastuut	1 580	1 596	24	–

Muiden puolesta

Pantiksi annettu talletus	32	32	32	32
Takaukset	212	212	35	35

Yhteensä

Pantatut osakkeet	–	–	45	45
Pantiksi annettu talletus	55	56	32	32
Yrityskiinnitykset	12 106	12 222	5 895	5 895
Kiinnitys maa-al. ja rakennuksiin	6 786	6 786	6 030	6 030
Takaukset	1 071	314	801	35
Leasingvastuut	1 580	1 596	24	–
	21 598	20 974	12 827	12 037

Muut vastuut

Valuuttatermiinit				
Käypä arvo	19 854	8 380	19 854	8 380
Kohde-etuuden arvo	-119	-1 245	-119	-1 245

Valuuttatermiineillä on suojattu osa seuraavien vuosien USD-määräisistä myyntituloista.
Tilikauden päättyessä voimassa olleiden valuuttatermiinisopimusten muodostama positio on avoin.

Tilinpäätöksen liitetiedot

18. KONSERNIN JA EMOYHTIÖN OMISTAMAT OSAKKEET JA OSUUDET

Konserniyhtykset	Maa	Konsernin omistus- ja ääniosuus %	Konsernin osuus omasta pääomasta 1000 EUR	Emoyhtiö				Kirjanpito-arvo 1000 EUR	Viimeksi laad. tilinpäät. muk. tulos 1000 EUR
				Emoyhtiön omist.osuus %	Emoyhtiön lukumäärä kpl	Nimellis-arvo	Valuutta		
Rapire Teo	Irlanti	100	22 060	100	68 999	461 327	FIM	45	11 140
NC Holdings Inc.	USA	100	-32 490	100	623	154 562	USD	9 177	-3 081
Normark Corporation	USA	100	39 175	0					744
Normark Innovations, Inc	USA	80	-882	0					-613
Ensembles deportivos	Meksiko	81	17	0					7
Normark Inc.	Kanada	100	4 892	0					995
Normark Sport Ltd	Englanti	100	-1 697	0					-151
Normark Scandinavia Ab	Ruotsi	100	539	100	20 000	2 000 000	SEK	4 449	161
Normark Trading Ab	Ruotsi	100	14	0					1
Normark A/S	Norja	100	0	0					
Normark Denmark AS	Tanska	67	811	0					-99
Rapala B.V.	Hollanti	100	1 306	100	43	43 000	NLG	1 674	34
Normark B.V.	Hollanti	100	-43	0					-19
Normark Tracker Marine B.V.	Hollanti	100	-95	0					-13
Rapala Holding France SA	Ranska	100	1 133	100	65 000	65 000 000	FRF	771	-32
Ragot Normark SA	Ranska	100	2 575	0					123
S.I.P.P. SARL	Ranska	100	-66	0					-15
Normark Corporation SA	Espanja	100	1 247	100	20 000	62 000 000	ESP	883	60
Normark Sport Finland Oy	Suomi	100	1 627	50	10 000	1 000 000	FIM	163	21
Normark Suomi OY	Suomi	100	718						60
KL Teho Oy	Suomi	100	1 926	100	100 600	10 060 000	FIM	2 620	31
Rapala Eesti AS	Eesti	100	61	100	100	1 055 000	EEK	279	-110
Normark Eesti Oü	Eesti	100	23	0					21
Elbe Normark A/S	Norja	91	8640	91	683	750 000	NOK	1 433	217
Rapala Japan KK	Japani	100	-2	100	200	10 000 000	JPY	79	15
VMC Peche SA	Ranska	100	5 544	100	58 549	5 855 000	FRF	5 222	284
Waterqueen France	Ranska	100	210	0					384
WMC Waterqueen Angelzubehör	Saksa	100	0	0					
VMC Waterqueen Poland	Puola	100	309	0					72
Aquaco France	Ranska	100	0	0					-2
Cannelle Peche France	Ranska	100	37	0					41
Elite International France	Ranska	100	-4	0					73
V.M.C. Russia	Venäjä	100	5	0					49
V.M.C. Do Brasil	Brasilia	100	-67	0					15
V.M.C. Waterqueen UK	Englanti	100	-72	0					
V.M.C. Waterqueen Ukraina	Ukraina	100	69	0					11
V.M.C. Inc USA	USA	100	887	0					126
Willtech Industrial ltd	Hong Kong	100	8 446	99	99	100	HKD	25 349	-122
Willtech (PRC) Ltd	Kiina	100	-244	0					-244
Yhteensä								<u>52 144</u>	<u>10 184</u>
Osakkuusyhtykset									
Kiinteistö Oy Bringhaga	Nauvo	24	57	24				29	13
Tilinpäätös 31/12/2000	Tilikauden pituus 12 kk								
Emoyhtiön omistamat muut osakkeet ja osuudet									
Resenär Oy	Järvenpää	19	39	19	28	18	FIM	22	
Muut osakkeet					20			6	
Yhteensä								<u>28</u>	
Osakkeet yhteensä									
								<u>52,201</u>	

Hallituksen ehdotus yhtiökokoukselle

Konsernin jakokelpoinen oma pääoma konsernitaseen mukaan on 23.306 MEUR. Emoyhtiön jakokelpoinen oma pääoma on 16.420 MEUR. Hallitus ehdottaa, että osinkoa jaetaan 0,02 EUR osakkeelta eli yhteensä 750.869 EUR. Loppuosa jakokelpoisista varoista jätetään voittovaroihin.

Vääksyssä 20. päivänä syyskuuta 2001

Eero Makkonen
Hallituksen puheenjohtaja

Hardy McLain
Hallituksen jäsen

Jan-Henrik Schauman
Hallituksen jäsen

Manjit Dale
Hallituksen jäsen

Jorma Kasslin
Hallituksen jäsen
Toimitusjohtaja

Emmanuel Viellard
Hallituksen jäsen

Christophe Viellard
Hallituksen jäsen

Tilintarkastuskertomus

Rapala VMC Oyj:n osakkeenomistajille

Olemme tarkastaneet Rapala VMC Oyj:n kirjanpidon, tilinpäätöksen ja hallinnon tilikaudelta 1.8.2000 - 31.7.2001. Hallituksen ja toimitusjohtajan laatima tilinpäätös sisältää toimintakertomuksen sekä konsernin ja emoyhtiön tuloslaskelman, taseen ja liitetiedot. Suorittamamme tarkastuksen perusteella annamme lausunnon tilinpäätöksestä ja hallinnosta.

Tilintarkastus on suoritettu hyvän tilintarkastustavan mukaisesti. Kirjanpitoa sekä tilinpäätöksen laatimisperiaatteita, sisältöä ja esittämistapaa on tällöin tarkastettu riittävässä laajuudessa sen toteamiseksi, ettei tilinpäätös sisällä olennaisia virheitä tai puutteita. Hallinnon tarkastuksessa on selvitetty hallituksen jäsenten sekä toimitusjohtajan toiminnan lainmukaisuutta osakeyhtiölain säännösten perusteella.

Lausuntonamme esitämme, että tilinpäätös on laadittu kirjanpitolaian sekä tilinpäätöksen laatimista koskevien muiden säännösten ja määräysten mukaisesti. Tilinpäätös antaa kirjanpitolaissa tarkoitetulla tavalla oikeat ja riittävät tiedot konsernin sekä emoyhtiön toiminnan tuloksesta ja taloudellisesta asemasta. Tilinpäätös konsernitilinpäätöksineen voidaan vahvistaa sekä vastuuvapaus myöntää emoyhtiön hallituksen jäsenille sekä toimitusjohtajalle tarkastamaltamme tilikaudelta. Hallituksen esitys voitonjakokelpoisten varojen käsittelystä on osakeyhtiölain mukainen.

Vääksyssä, 22 lokakuuta 2001

TILINTARKASTAJIEN OY - ERNST & YOUNG
KHT-yhteisö

Rapala VMC -konserni 1997 – 2001 Euroina

	2001	2000	1999	1998	1997*
Toiminnan laajuus ja kannattavuus					
Liikevaihto, 1000 eur	152 467	116 931	99 954	101 154	95 193
Tulos ennen poistoja	27 086	25 662	21 905	25 333	22 664
% liikevaihdosta	17,8	21,9	21,9	25,0	23,8
Liikevoitto, 1000 eur	19 893	20 027	17 050	20 625	19 564
% liikevaihdosta	13,0	17,1	17,1	20,4	20,6
Tulos ennen satunnaisia eriä, 1000 eur	5 999	10 845	9 044	15 051	12 388
% liikevaihdosta	3,9	9,3	9,0	14,9	13,0
Tulos ennen veroja ja vähemmistöosuutta, 1000 eur	5 999	12 830	8 347	15 174	12 361
% liikevaihdosta	3,9	11	8,4	15,0	13,0
Tilikauden voitto, 1000 eur	5 405	9 203	6 810	11 377	8 905
% liikevaihdosta	3,5	7,9	6,8	11,2	9,4
Bruttoinvestoinnit käyttöomaisuuteen, 1000 eur	4 026	3 581	2 845	1 564	1 381
% liikevaihdosta	2,6	3,1	2,8	1,5	1,5
Tutkimus- ja tuotekehitysmenot, 1000 eur	2526	1 369	454	421	336
% liikevaihdosta	1,7	1,2	0,5	0,4	0,4
Henkilöstö keskimäärin	1 248	859	831	765	785
Oma pääoma	37 868	22 664	12 464	17 586	21 269
Taseen loppusumma	220 239	164 121	134 124	115 946	115 727
Oman pääoman tuotto % (ROE)	17,3	42,7	49,0	55,3	43,8
Sijoitetun pääoman tuotto % (ROI)	9,9	14,7	14,2	20,7	19,6
Omavaraisuusaste, %	17,3	14,0	9,7	15,5	19,8
Osakekohtaiset tunnusluvut					
Tulos ja osinko					
Tulos/osake, eur	0,16	0,25	0,24	0,36	0,28
Osinko/osake, eur	0,02**	0,02	0,02	0,35	0,51
Osinko tuloksesta, %	12,5**	8,0	7,0	96,1	182,3
Efektiiivinen osinkotuotto, %	0,47**	0,35	0,24	-	-
P/E -luku	26,9	22,8	29,3	-	-
Oma pääoma/osake, eur	1,01	0,72	0,40	0,54	0,71
Osakkeen kurssikehitys					
Tilinpäätöspäivän pörssikurssi	4,30	5,70	7,00	-	-
Tilikauden alin	3,90	4,51	5,89	-	-
Tilikauden ylin	5,80	7,20	8,41	-	-
Tilikauden keskimääräinen	4,72	6,08	7,33	-	-
Osakkeiden vaihto					
Osakkeiden vaihto pörssissä, kpl	4 136 865	5 099 225	3 089 241	-	-
Osuus osakkeiden keskimääräisestä määrästä, %	11,85	16,19	9,81	-	-
Osakepääoma, 1000 eur	3 379	2 835	2 649	265	265
Osakekannan markkina-arvo, 1000 eur	161 437	179 539	220 381	-	-
Osingonjako, 1000 eur	751**	724	530	10 932	16 230
Osakkeiden lukumäärä	37 543 458	31 498 150	31 498 150	3 149 815	3 149 815

* Ajalta, jolloin NC-Holdings Inc. ei kuulunut Rapala-konserniin, konsernitilinpäätökset on laadittu pro forma -periaatteella.

** Hallituksen ehdotus

Tunnuslukujen laskentaperiaate

Sijoitetun pääoman tuotto % (ROI):	$\frac{\text{Voitto ennen satunnaiseriä ja veroja} + \text{korko- ja muut rahoituskulut}}{\text{Taseen loppusumma} - \text{korottomat velat (keskimäärin vuoden aikana)}} \times 100$
Oman pääoman tuotto % (ROE):	$\frac{\text{Voitto ennen satunnaisia eriä ja veroja} - \text{tuloverot}}{\text{Oma pääoma} + \text{vähemmistöosuus (keskimäärin vuoden aikana)}} \times 100$
Oman varaisuusaste:	$\frac{\text{Oma pääoma} + \text{vähemmistöosuus} - \text{tuloverot}}{\text{Taseen loppusumma} - \text{saadut ennakot}} \times 100$
Tulos/osake mk/e (EPS):	$\frac{\text{Voitto ennen satunnaisia eriä} - \text{vähemmistöosuus} - \text{tuloverot}}{\text{Osakkeiden keskimääräinen lukumäärä}}$
Oma pääoma/osake, mk/e	$\frac{\text{Oma pääoma} - \text{vähemmistöosuus}}{\text{Osakkeiden keskimääräinen lukumäärä}}$
Osinko/osake, mk/e	$\frac{\text{Tilikaudelta jaettu osinko}}{\text{Osakekohtainen tulos}}$
Osinko/tulos %	$\frac{\text{Osakekohtainen osinko}}{\text{Osakekohtainen tulos}} \times 100$
Efektiivinen osinkotuotto:	$\frac{\text{Osinko/osake}}{\text{Tilikauden viimeisen kauppapäivän keskipurssi}} \times 100$
Hinta/voittosuhte (P/E):	$\frac{\text{Tilikauden viimeisen kauppapäivän keskipurssi}}{\text{Osakeantioikaistu tulos/osake}}$
Osakekannan markkina-arvo mk/e:	Tilikauden lopussa olevan osakemäärä x Tilikauden viimeisen kauppapäivän kurssi

HALLINNOINTI

Rapala VMC Oyj:n hallitustyöskentely ja hallinnointimenettely noudattavat pääosin Helsingin Pörssin suosittamaa soveltamisohjetta, jonka Keskuskauppakamari ja Teollisuuden ja Työnantajain Keskusliitto ovat antaneet julkisten osakeyhtiöiden hallinnoinnista.

Hallituksen tehtävät ja vastuu

Hallituksen tehtävät ja vastuu määräytyvät ensisijaisesti Suomen osakeyhtiölain ja yhtiöjärjestyksen määräysten pohjalta. Kaikki konsernin toiminnan kannalta laajakantoiset asiat käsitellään yhtiön hallituksessa. Näitä ovat muun muassa yhtiön toimitusjohtajan valinta, strategisten suuntaviivojen hyväksyminen ja vahvistaminen, tilinpäätöksen ja osavuosikatsausten sekä pörssitiedotteiden ja vuotuisten budjettien ja toimintasuunnitelmien vahvistaminen sekä päättäminen suurista investoinneista tai omaisuuden myynnistä.

Hallituksen jäsenten valinta ja toimikaudet

Rapala VMC Oyj:n hallitukseen kuuluu yhtiöjärjestyksen mukaan vähintään viisi ja enintään kymmenen jäsentä. Hallituksen nykyisistä seitsemästä jäsenestä yksi on yhtiön toimitusjohtaja, yksi VMC Peche SA:n toimitusjohtaja ja muut viisi jäsentä ovat asiantuntijajäseniä, jotka eivät ole päätoimisesti yhtiön palveluksessa.

Hallituksen jäsenet valitsee varsinainen yhtiökokous, joka kokoontuu pääsääntöisesti joulukuussa. Yhtiöjärjestyksen mukaan yhtiökokous kokoontuu vuosittain joulukuun loppuun mennessä. Hallituksen jäsenten toimikausi jatkuu seuraavaan varsinaiseen yhtiökokoukseen.

Hallitus valitsee puheenjohtajansa vuodeksi kerrallaan seuraavaan varsinaiseen yhtiökokoukseen asti. Tilikauden aikana hallitus kokoontui 15 kertaa. Hallituksen kokoukset järjestettiin konsernin toimipisteissä eri puolilla maailmaa, jolloin hallituksen jäsenillä oli mahdollisuus tutustua konsernin eri toimintoihin.

Toimitusjohtaja

Yhtiön toimitusjohtajan valitsee hallitus. Toimitusjohtajana on vuodesta 1998 toiminut Jorma Kasslin. Hänet valittiin tuolloin myös hallituksen jäseneksi.

Liiketoimintojen organisointi ja vastuunjako

Emoyhtiön ohella konserniin kuuluu valmistustoimintaa ja jakelu- toimintaa harjottavia tytäryhtiöitä, jotka raportoivat konsernin emoyhtiölle.

Tytäryhtiöillä on hallitukset, joihin kuuluvat pääsääntöisesti po. tytäryhtiön toimitusjohtaja, konsernin toimitusjohtaja, konsernin talousjohtaja sekä konsernin päälakimies. Lisäksi niillä on sisäiset johtoryhmät.

Kalastusvälineiden jakelu on organisoitu omien myyntiyhtiöiden kautta, joita konsernilla on yhteensä 14 maassa. Strategian mukaisesti tavoitteena on, että omat myyntiyhtiöt ja tärkeimmät itsenäiset maahantuontiyhtiöt vastaavat yhtymän koko tuotevalikoiman jakelusta.

Hallituksen palkkiovaliokunta

Hallitus on päättänyt, että konsernin ylimmän johdon työsopimus- ja palkkauskysymykset käsitellään ja hyväksytään valiokunnassa, jonka jäseninä ovat Jan-Henrik Schauman ja Emmanuel Viellard ja puheenjohtajana Eero Makkonen. Valiokunnan jäsenten toimikausi on sama kuin hallituksen jäsenten toimikausi. Valiokunnan tehtävänä on mm. Päättää konsernin ylimmän johdon palkka-, bonus- ja työsuhdeasiat. Valiokunta pitää myös huolta siitä, että edellä mainitut seikat on järjestetty konsernin strategian mukaisesti.

Sisäpiiri

Rapala VMC-konsernissa on noudatettu vuoden 2000 helmikuusta lähtien sisäpiiriohjetta, joka perustuu suurelta osin Helsingin Pörssin valmistelemaan uuteen sisäpiiriohjeeseen.

Tilintarkastus

Konserniin kuuluvien yhtiöiden tilintarkastuksesta vastaavat maailmanlaajuisesti pääsääntöisesti Ernst Young –yhteisöt. Rapala VMC Oyj:n tilintarkastusyhteisö Tilintarkastajien Oy- Ernst & Young, päävastuullisena tilintarkastajana KHT Pekka Luoma, vastaa tilintarkastustyön ohjeistuksesta ja koordinoinnista koko konsernin osalta. Tilintarkastuksen laajuutta ja sen sisältöä määriteltäessä otetaan huomioon, että yhtiöllä ei ole omaa erillistä sisäisen tarkastuksen organisaatiota.

Hallitus

Hallituksen jäsenet tällä hetkellä ovat:

Eero Makkonen (hallituksen puheenjohtaja)

Ins.

Syntymävuosi 1946

Skanska Oy:n hallituksen puheenjohtaja

Osakeomistus: 6000 kpl

Jorma Kasslin (toimitusjohtaja, CEO)

DI

Syntymävuosi 1953

Osakeomistus: 6000 kpl

Jan-Henrik Schauman

KTM MBA

Syntymävuosi 1945

Osakeomistus: 1400 kpl

Emmanuel Viellard

B.A. CPA

Syntymävuosi 1963

CFI Industries:n varatoimitusjohtaja

Osakeomistus: 0 kpl

Hardy McLain

B.A. MBA

Syntymävuosi 1953

CVC Capital Partners Europe Ltd:n

toimitusjohtaja ja osakas

Osakeomistus: 0

Manjit Dale

M.A.

Syntymävuosi 1965

BT Capital Partners European osakas

Osakeomistus: 0

Christophe Viellard

Diploma ESCP

Syntymävuosi 1942

VMC Pêche SA:n toimitusjohtaja

Osakeomistus: 0

Osakkeet ja osakkeenomistajat

Osakkeet ja äänioikeudet

Rapala VMC Oyj:n vähimmäispääoma on 2.835 MEUR ja enimmäispääoma 11.339 MEUR. Osakepääomaa voidaan muuttaa mainittujen markkamäärien rajoissa ilman yhtiöjärjestyksen muutosta. Yhtiön maksettu ja kaupparekisteriin ilmoitettu osakepääoma 31.7.2001 oli 3.379 MEUR.

Yhtiön osakkeiden kirjanpidollinen vasta-arvo on 0,09 eur. Osakkeiden lukumäärä on 37.543.458 kpl. Jokaisella osakkeella on yksi ääni.

Osakkeenomistajat

Yhtiön osakkeet kuuluvat arvo-osuusjärjestelmään.

Osakkeenomistajien tulee ilmoittaa tiedot osoitteenmuutoksista tai pankkitilin muutoksista, johon osingot maksetaan sekä muista osakkeenomistukseen liittyvistä asioista omalle arvo-osuusrekisterille.

Hallituksen valtuudet

Hallituksella on seuraavat valtuudet osakepääoman korottamiseen:

- Vuoden 1998 optio-ohjelma
- Vuoden 2000 optio-ohjelma
- 22.6.2000 annettu valtuutus päättää enintään 540.000 euron osakepääoman korotuksesta. Merkittäväksi tarjotaan enintään 6.000.000 kappaletta uusia osakkeita.
- 4.12.2000 annettu valtuutus päättää enintään 531.000 euron osakepääoman korotuksesta. Merkittäväksi tarjotaan enintään 5.900.000 kappaletta uusia osakkeita. Hallitus on toteuttanut saamiensa valtuutuksien nojalla seuraavat osakepääoman korotukset:
- 14.11.2000 osakepääomaa korotettu yhteensä 4.706.620 osakkeella, joiden kirjanpidollinen vasta-arvo on 423.595,80 euroa.
- 28.6.2001 osakepääomaa korotettu 1.338.688 osakkeella, joiden kirjanpidollinen vasta-arvo on 120.481,22 euroa.

Optio-ohjelma konsernin avainhenkilöille

Syyskuussa 1998 toteutettiin optio-ohjelma konsernin avainhenkilöille. Yhtiö laski liikkeeseen 59:lle avainhenkilölle 1.574.901 osakeoptiota, jotka voidaan käyttää lokakuussa 2001 ja sen jälkeen. Joulukuussa 2000 toteutettiin optio-ohjelma konsernin avainhenkilöille. Yhtiö laski liikkeeseen 80:lle avainhenkilölle 1.500.000 osakeoptiota, jotka voidaan käyttää lokakuussa 2001 ja sen jälkeen. Osakeoptiot vastaavat 7,6 % yhtiön osakkeista ja äänistä.

Osakkeen noteeraus

Rapala VMC Oyj:n osakkeet (koodi RAP1V) on noteerattu Helsingin Pörssin päälistalla.

Osakkeen kurssi 31.7.2001 oli 4,30 EUR. Ylin kurssinoteeraus tilikaudella 2000-2001 5,80 EUR. Keskikurssi oli 4,72 EUR. Alin kurssinoteeraus oli 3,90 EUR.

Yhtiön osakkeen hinta laski 25 % tilikauden 2000-2001 aikana. Hex-yleisindeksi laski 43,33 saman ajanjakson aikana.

Tilikauden 2000-2001 aikana Rapala VMC Oyj:n osakkeita vaihdettiin 4.136.865 kpl eli 11,85 %. Osakekannan markkina-arvo 31.7.2001 oli MEUR 161,4. Voitto osaketta kohden oli 0,16 eur (0,25 vuonna 2000).

Osakkeenomistus

31.7.2001 yhtiön osakepääomasta oli ulkomaalaisten omistuksessa 46,40 % ja hallintarekisterissä 50,56 %. Lisätietoja omistuksesta, katso sivu 43.

Osinko

Hallitus ehdottaa yhtiökokoukselle, että osinkoa jaetaan 0,02 eur osakkeelta.

Sijoittajatietoa

Rapala VMC -konsernissa on sijoittajille tarkoitettu Internet-sivusto, missä julkaistaan reaaliajassa yhtiön kaikki tiedotteet englanniksi. Internet osoite on: . Tiedot osavuosisikastausten ja tilinpäätöstiedotteen julkaisupäivistä on sivulla 44.

Osakkeet ja osakkeenomistajat

Osakkeenomistajat	Osakkeiden lukumäärä 1000 kpl	Osakkeista %	Äänistä %
Rapala Normark N.V.	13 738	36,59	36,59
Viellard Migeon & Cie	5 228	13,93	13,93
LEL Työeläkekassa	300	0,80	0,80
Keskinäinen vakuutusyhtiö Eläke-Fennia	281	0,75	0,75
Hakapaino Oy	62	0,17	0,17
Eskilda Securities Ab Helsingforsfilial	27	0,07	0,07
Sijoitusrahasto Gyllenberg small firm	25	0,07	0,07
Herlin Antti	12	0,03	0,03
Esiintyvien taiteilijoiden E-Kassa	10	0,03	0,03
Hämmäinen Heikki	10	0,03	0,03
Hallintarekisteröidyt	17419	46,40	46,40
Muut	431	1,13	1,13
	37 543	100,00	100,0

Osakkeenomistajat omistajaryhmittäin	Osakkeista %	Äänistä %
Yhtiöt	0,29	0,29
Rahoituslaitokset	46,55	46,55
Julkisyhteisöt	1,55	1,55
Voittoa tavoittelemattomat yhteisöt	0	0
Kotitaloudet	1,05	1,05
Ulkomaat	50,56	50,56
Yhteensä	100	100

Osakkeiden lukumäärä	Osakkeen omistajia kpl	%	Äänimäärä kpl	%
1 -100	326	34,46	28 108	0,07
101 - 500	412	43,55	115 892	0,31
501 - 1 000	121	12,79	102 151	0,27
1 001 - 10 000	76	8,03	214 130	0,57
10 001 - 1 000 000	5	0,53	225 400	0,60
1 000 001 -	6	0,64	36 857 777	98,18

Hallituksen jäsenten ja toimitusjohtajan omistamat osakkeet 31.7.2001

Osakkeiden lukumäärä	13 400
% osakkeista	0,04
% äänistä	0,04

Sijoittajätietoa

Tilikauden 2001/2002 osavuositarkastukset julkaistaan seuraavasti:

Osavuositarkastus ajalta 1.8.2001 - 31.10.2002	5.12.2001
Osavuositarkastus ajalta 1.8.2001 - 31.1.2002	6.3.2002
Osavuositarkastus ajalta 1.8.2001 - 30.4.2002	5.6.2002

Katsaukset julkaistaan klo 10.00 ja ovat välittömästi luettavissa myös Internetistä osoitteesta .
Kansainvälinen puhelinkonferenssi järjestetään jokaisena julkaisupäivänä klo 16.00.

Taloudellisia julkaisuja (suomeksi ja englanniksi) voi tilata osoitteesta:

Rapala VMC Oyj, PL 19, 17201 VÄÄKSY, puh. +358-3-883 920, fax +358-3-883-9500,
e-mail: paivi.loippo@rapala.fi

Merkittävimmät tapahtumat tilikauden aikana

15.11.2000

Suunnatulla osakeannilla hankittiin maailman johtava kolmihaarakoukkujen valmistaja VMC. Osakeannissa Rapalan osakepääomaa korotettiin 4.706.620 osakkeella, joka vastastaa noin 13% koko yhtiön osakekannasta. Vastineeksi saatiin 99,99% VMC Pêche S.A:n osakekannasta.

21.12.2000

Rapala Normark Oyj:n nimi muutettiin Rapala VMC Oyj:ksi.

Joulukuu 2000

Ensimmäiset lähetykset Rapala –tuotemerkillä varustetuista siimoista ja kalastustarvikkeista toimitettiin asiakkaille. Lähes vuoden kestäneen suunnittelu- ja kehitystyön tuloksena lanseerattiin Rapala –tuotemerkki uusiin kalastusvälinekategorioihin. Edellisen kerran Rapala –nimellä on lanseerattu vuonna 1965 ”Fish´n Fillet” –veitset.

4.1.2001

Julkistettiin seuraavat nimitykset:

Steve Greer nimitettiin konsernin varatoimitusjohtajaksi ja talousjohtajaksi. Hän hoiti aiemmin konsernin talousjohtajan ja konsernin USA:n yhtiöiden operatiivisen johtajan tehtäviä.

Bruce Brown nimitettiin konsernin USA:n myyntiyhtiön, Normark Corporationin, toimitusjohtajaksi. Hän vastasi aikaisemmin konsernin tuotteiden tuotekehityksestä USA:ssa.

Juhani Pehkonen nimitettiin uistinliiketoiminnan johtajaksi. Hän toimi aikaisemmin tuotantojohtajana.

Aku Valta nimitettiin Storm –uistinten myyntipäälliköksi. Hän toimi aikaisemmin Aasian alueen vientipäällikkönä.

Lars Ollberg nimitettiin konserniin perustetun tarvikeliiketoiminnan myyntijohtajaksi. Hän vastaa tarvikkeiden myynnistä muualle kuin Pohjois-Amerikkaan. Ollberg on aikaisemmin toiminut Storm –uistinten myyntipäällikkönä.

28.5.2001

Vuosittain pidettävässä Yhdysvaltain myyntikokouksessa julkistettiin kautta 2002 koskeva tuotevalikoiman laajennus. Laajennus käsitti mittavan valikoiman uusia innovatiivisia Rapala-, Storm- ja Blue Fox –uistimia. Lisäyksiä tehtiin myös edellisenä vuonna lanseettuihin siima- ja tarviketekategorioihin. Uutena kategoriana lanseerattiin Pohjois-Amerikan markkinoille korkealuokkainen valimoima Rapala -heittokalastusvapoja.

28.6.2001

Konserni osti Willtech Industries Limited (”Willtech”) –nimisen Hong Kongissa ja Kiinassa toimivan uistimia ja lahjatavaroita valmistavan yhtiön. Hankintahintana annettiin 1.338.688 Rapala VMC:n osaketta ja 5 milj.usd (yhteisarvoltaan 10 milj.usd) lisäksi myöhemmin maksetaan tuloksista riippuen 5 – 11 milj.usd.

11.7.2001

Vuosittain pidettävillä ICAST –kalastusmessuilla konserni esitteli uudet Storm –merkillä myytävät Willtechin valmistamat pehmytmuovivieheet ja Rapala VMC -nimellä myytävät koukut. Rapala sai ”Best of Show” –palkinnot vavoissa ja siimapakkauksissa.

Konserniyhtiöt

Rapala VMC Oyj

Tehtaantie 2
Box 19
17201 Vaaksy
FINLAND
Tel: 358-3-883-920
Fax: 358-3-883-9500

Rapala Normark B.V.

Avenue Emile Demot 19
B-1000 BRUSSELS
BELGIUM
Tel: 32-2-639-1372
Fax: 32-2-648-2244

Normark Suomi Oy

Box 17
41801 Korpilahti
FINLAND
Tel: 358-14-820-711
Fax: 358-14-821-007

Normark Scandinavia AB

Hamnplan 11
753 19 Uppsala
SWEDEN
Tel: 46-18-14-20-10
Fax: 46-18-15-05-15

Normark Scandinavia AB

Torsgårdet
Box 74
782 22 Malung
SWEDEN
Tel: 46-280-12565
Fax: 46-280-71400

Normark Corporation

10395 Yellow Circle Drive
Minnetonka, MN 55343
USA
Tel: 1-952-933-7060
Fax: 1-952-933-0046

KL-Teho Oy

Box 21
41801 Korpilahti
FINLAND
Tel: 358-14-840-1200
Fax: 358-14-840-1212

Normark Inc.

1350 Phillip Murray Avenue
Oshawa, Ontario L1J 6Z9
CANADA
Tel: 1-905-571-3001
Fax: 1-905-433-0111

Rapire Teo

Inverin
Co. Galway
IRELAND
Tel: 353-91-593211
Fax: 353-91-593078

Normark Denmark AS

Endelaverej 1
8900 Randers
DENMARK
Tel: 45-87-114-170
Fax: 45-86-447-183

Rapala B.V.

Normark B.V.
MeesPierson Trmst
Box 548
3000 am Rotterdam
NETHERLANDS
Tel: 31-10-4035819
Fax: 31-10-4048004

Rapala Japan Ltd.

1011 Sakusai-Cho
Kishiwada-Shi
Osaka, 596-0826
JAPAN
Tel: 81-724-30-5610
Fax: 81-724-30-5612

Rapala Holding France S.A.

Normark Rağot S.A.
S.I.P.P. Sarl
B.P. 482
F-22604 Loudeac Cedex
FRANCE
Tel: 33-296-280-578
Fax: 33-296-286-024

Normark Corporation S.A.

C/Isla Alegranza, S/N, Navas 13-14
28700 S.S. De Los Reyes
(Madrid),
SPAIN
Tel: 34-91-761-3090
Fax: 34-91-761-3091

Normark Eesti A/S

Instituudi Tee 2
2051 Harku
ESTONIA
Tel: 372-657-1078
Fax: 372-657-1086

Rapala Eesti A/S

Lao 8
80042 Pärnu
ESTONIA
Tel: 372-447-8470
Fax: 372-447-6242

Elbe A/S

Grimi Naeringspark 3
PO Box 113
1332 Österås
NORWAY
Tel: 47-67-167400
Fax: 47-67-167401

Normark Innovations, Inc.

400 Northeast Drive
Suite A
Columbia, SC 29203
USA
Tel: 1-803-786-9228
Fax: 1-803-786-5862

VMC Pêche S.A.

90 120 Morvillars
FRANCE
Tel: 33-3-84-57-34-34
Fax: 33-3-84-23-50-90

VMC Europe

90 120 Méziré
FRANCE
Tel: 33-3-84-36-61-90
Fax: 33-3-84-36-61-94

Waterqueen S.A.

Z.I. Sud. Chalonsur Saône- BP # 8
71 380 Saint Marcel
FRANCE
Tel: 33-3-85-42-73-33
Fax: 33-3-85-93-15-65

Cannelle Pêche S.A.

ZA Saint Aubin
BP. # 27
49 130 Les Ponts de Cé
FRANCE
Tel: 33-2-41-44-60-18
Fax: 33-2-41-44-67-61

Elite International

3, Rue Henri Bosselin
59 750 Feignies
FRANCE
Tel: 33-3-27-39-26-04
Fax: 33-3-27-39-26-01

VMC Waterqueen Polska

Ul. Długa 30
05 092 Lomianki
POLAND
Tel: 48-22-751-09-80
Fax: 48-22-751-33-57

VMC Waterqueen ZAO

Supermarché « Novii Kolisei »
16 Olimpiiskii prospect
129 090 Moscow
RUSSIA
Tel./Fax: 7-095-755-6037

VMC Pêche do Brasil Ltda.

Rua Cassio Martins Vilaça No. 74
Pacaembú -Sao Paulo
CEP 01249-000
BRASIL
Tel./Fax: 55-11-38-75-72-51

VMC Inc.

1901 Oakcreat Avenue - #10
Saint Paul, MN 55113
USA
Tel: 1-651-636-9649
Fax: 1-651-636-7053

Willtech Industrial Ltd.

Unit A, 10/F
Block 2
Kwai Tak Industrial Centre
No. 15-33 Kwai Tak St.
Kwai Chung
N.T. HONG KONG
Tel: 852-24-09-84-08
Fax: 852-24-08-63-86

Willtech (PRC) Ltd.

Schenzhen Buju Kong Tang Woo
Tan Kong Village
CHINA
Tel: 86-755-87-62-006
Fax: 86-755-87-62-086



Miten valita oikea Rapala ja saada enemmän kalaa

Jokainen Rapala-viehe on suunniteltu "työkaluksi" tiettyä kalastusmuotoa varten. Rapala-vieheen käyttö vaihtelee kalastusolosuhteista riippuen. Joinakin päivinä kala ruokailee pinnassa ja silloin pintamalli on avain menestykseen. Toisinaan se taas oleilee välivedessä tai etsii ruokaa pohjasta. Tällaisessa tapauksessa uppoava tai syvälle sukeltava viehe on oikea valinta. Sitä mukaa kun olosuhteet vaihtelevat, on kalastajan myös vaihdeltava strategiaa, jotta kala löytyisi. Oleilipa kala missä tahansa, pintavesissä tai syvänteissä, käytä tätä uintisyvyysluetteloa hyväksesi ja valitse oikea viehe – ja saat enemmän kalaa.

Rapala
rapala.com

Monet tekijät, kuten siiman paino ja veto/kelausnopeus vaikuttavat vieheen uintisyvyyteen. Luettelossa mainitut uintisyvyudet pitävät paikkansa silloin kun kutakin viehemallia käytetään hyvissä olosuhteissa. Tarkista viehekotelosta kunkin eri koon oma uintisyvyys.



rapala.com