



Rapala VMC Oyj
Vuosikertomus 2002



Muistatko sen tunteen kun veit poikasi ensimmäistä kertaa oikealle kalamatkalle. Olit itse käynyt tämän erämaajärven rannoilla jo monesti, mutta pojalleesi tämä oli se ensimmäinen kerta. Hait veneen avaimen tuvan vanhasta kahvipannusta. Aamu oli kirpeä, mutta odotus tulevasta päivästä lämmitti mieltä. Keitit kahvit ja kaakaot ennen vesille lähtöä. Airojen hiljainen loiskina oli aamun ainoa ääni. Soudit lähelle tuttua paikkaa, joka usein oli antanut saalista. Heititte uistimenne veteen. Poikasi heitot pitenivät ja hän alkoi saada lisää tuntumaa uistimeensa. Neuvoit häntä; kela, pysäytä, kela, pysäytä... Vedenpinta räjähtää kalan iskusta kuin tykillä ampuen! Pian saatte kalan veneen laidalle ja nopeasti on se haavissa. Katsotte toisiansa. Hymy valaisee kummankin kasvot; tunne on aito. Tämän hetken te kumpikin muistatte lopun elämäänne.

🐟 **Uusi kaunis päivä aukeaa.** Harvaa tunnetta voi verrata suuren kalan saamiseen. Se tunne säilyy muistoissa koko loppuelämän. Kysymys joka kuitenkin meitä kalamiehiä vaivaa, on miten saada useampia suuria kaloja, ei vain sitä yhtä. Jos kysyt asiaa eri kalamiehiltä, saat luultavasti tuhansia erilaisia vastauksia. Kun olet kuunnellut kaikki erinomaiset teoriat kelaustekniikoista, pohjan muodoista, il-



dämme miten suuria kaloja pyydetään, siksi osaamme myös valmistaa uistimia niitä varten. Me olemme kaikki sisimmässämme kalastajia. Lauri Rapala ei vuol- lut ensimmäisiä...uistimiaan...maailman...markkina- osuudet mielessään. Hän teki uistimet koska tarvitsi saalista itselleen ja perheelleen. Kuusikymmentä vuotta myöhemmin, noudatamme edelleen tätä ajatusta. Jos uistimillamme ei saada kalaa, olemme pettyneitä. Voisimme tietysti laittaa Rapala-merkin minkä tahansa uistimen kylkeen, kiinnittää siihen muutaman koukun ja myisimme niitä varmasti autokuormallisen. Me emme kuitenkaan koskaan tee niin. Meidän perintömme Lauri Rapalalta on tehdä uistimia, joilla todella saa kalaa. Uistimemme tehdään sillä kokemuksella minkä vain tuhannet tunnit vesillä voivat tuoda tullessaan. Yhtään tuotetta ei tuoda markkinoilla kiireellä tai kopioiden. Vain huolellisella työllä voidaan synnyttää tuotteita, jotka tuovat unohtumattomia muistoja maailman kaikilta kalavesiltä. Näin on myös syntynyt vertaansa vailla oleva luottamus kalastajien ja Rapala-uistinten välille.



SE PARAS VIIKONLOPPU EI ALA SARJAKUVILLA



taruskosta, aamun syönnistä, sään vaikutuksesta syötiin mainitsemattakaan onnenhatun merkitystä yksi vastaus toistuu: Rapala. Syykin on selvä; kun puhutaan ennätyskaloista, Rapala-uistimilla on saatu enemmän ennätyskaloja kuin millään muulla uistimella. Maailmanennätyskaloja. Maakohtaisia ennätyskaloja. Siimaluokkien ennätyskaloja. Maailmanennätyskaloja kaikilla kuudella mantereella. Ja mikä tärkeintä, monta henkilökohtaista ennätystä on saatu Rapala-uistimilla. Kysymys kuuluukin – miksi Rapala-uistimia käyttävät kalastajat saavat enemmän ja isompia kaloja kuin muut?

🐟 **Me kalastamme. Siksi osaamme myös tehdä maailman parhaat kalastusvälineet.** Yksi asia on varma. Me tie-

🐟 **Herkkä liike josta alkoi kalastuksen vallankumous.** Vuodesta toiseen on Rapala-uistinten herkkä, haavoittunutta pikkukalaa jäljittelevä uintiliike vastustamattomasti houkuttanut petokaloja. Tappavan tehokas pyytävyyks on Rapala-uistinten tunnusmerkki (jota useimmat kilpailijamme koettavat jäljitellä, mutta kukaan ei ole pystynyt kopioimaan). Varmistamme oikean uintiliikkeen testaamalla jokaisen Rapala-vaapun vesitankissa, ja näin jokainen uusi Rapala on heti valmis käyttöön. Uintisyvyys kullakin uistimellamme on juuri se, minkä olemme luvanneet. Rapala-kalastajan ei tarvitse arvailla, hän tietää. ★ Pinnasta pohjan tuntumaan, Rapala-vaappuja löytyy kalastukseen kaikissa syvyyksissä. Tämä on Rapala Top-to-Bottom järjestelmä. Tämä



järjestelmä takaa sen, että löydät kalat kaikista vesistä, kaikissa olosuhteissa, kaikista syvyyksistä. Emme kuitenkaan ole täydellisiä, ja kuten kokenut kalastaja, mekin mietimme koko ajan tulevia kalastuspäiviä.

☛ **Evoluutio.** Kutsutaan sitä vaikkapa sitoutumiseksi. Tai sairaudeksi. Miksi sitä kutsutaankin, siunaus tai kiros, emme aio levätä laakereillamme vaikka olemme tuoneet maailman kalastajille sellaiset tuotteet kuten Shad Rap, Magnum tai Original (joka muuten on edelleen myydyin tuotteemme). Sen sijaan aiomme edelleen etsiä ja löytää useampia ja vielä parempia tapoja suurten kalojen pyyntiin niin makeassa kuin suolavedessäkin. Tänäkin vuonna tulemme esittelemään uusia tuotteita, joita ilman maailman kalastajat eivät voi elää. Kuten uusi DT-sarja. Jos käyt kalastuskilpailuissa, tee kuten maailman tunnetuimpiin kalamiehiin kuuluva David Fritts –voita kilpailu tällä uutuusuistimella. ★ Uistinten lisäksi olemme tuoneet markkinoille monia muitakin kalastustarvikkeita maailman kalamiehille – Rapalan nimi takaa näissäkin laadun. Rapala-siimoihin voit nyt solmia Rapalan suunnittelemat viehelukot ja perukkeet. Rapala-koukut ovat merkkinsä arvoisesti terävät ja kestävä. Kaikissa kalastajan Rapala-työkaluissa on ominaisuuksia, joilla on käytännön merkitystä. Maailman myydyimmät fileveitset ovat Rapala-merkkiset. Yhdysvalloissa sanotaankin, että Rapala opetti Amerikan fileoimaan. Kaiken kaikkiaan, kukaan ei kata kalastajan tarpeita niin kuin Rapala tekee.

☛ **Rapala ei ole koskaan ollut niin vahva kuin tänään.** Loppujen lopuksi, on yksi asia joka saa aikuisen miehen nousemaan sängystään ennen auringonnousua. Suuren saalin tuoma elämys on ikimuistoinen, ja sitä lähdetään hakemaan aina uudelleen ja uudelleen. Siksi yhä useampi kalastaja luottaa yhteen nimeen. Rapala. Sadasaneljässäkymmenessä kahdessa maassa. Miljoonia kappaletta vuosittain. Perinne jatkuu. Päivästä päivään, vuodesta toiseen. Ja jos on parempi tapa aloittaa viikonloppu, emme ole vielä sitä löytäneet.



Sisällysluettelo:

Yleiskatsaus	4
Keskeisimpiä tunnuslukuja	5
Toimitusjohtajan katsaus	6-9
Uusia tuotteita	10-13
Markkinointi	14-15
Hallituksen toimintakertomus	16-19
Konsernin 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
Tilintarkastuskertomus	37
Rapala VMC –konserni 1998-2002	38
Tunnuslukujen laskentaperiaate	39
Hallinnointi	40-41
Hallitus	41
Osakkeet ja osakkeenomistajat	42-43
Sijoittajatietoa	44
Merkittävimmät tapahtumat tilikauden aikana	45
Konserniyhtiöt	46

Rapala®

Rapala tänään

Rapala-konserni on kauden 2001-2002 aikana kasvanut kannattavasti ja se on tapahtunut sekä yritysostojen että orgaanisen kasvun kautta. Monia uusia tuoteryhmiä on onnistuneesti lanseerattu maailmanmarkkinoille kuluvan kauden aikana. Kasvustrategiamme on ollut menestyksekkästä, siitä on todisteena merkittävästi parantunut taloudellinen tuloksemme. Organisaatiomme ja infrastruktuurimme on nyt valmis ottamaan vastaan tulevien kausien myynnin ja tuloksen edelleen kehityksen.

Valmistus, valmistaminen ja jakelu

Rapala-konsernilla on viisi päätehdasta, jotka sijaitsevat Euroopassa ja Kaukoitöissä. Olemme niin tuotannon kuin tuotekehityksessä kalastusvälinealan johtava yritys. Tuotekehityksessämme ja tuotantossamme työskentelee noin 2.800 henkilöä.



Växjö, Suomi



Pärnu, Viro



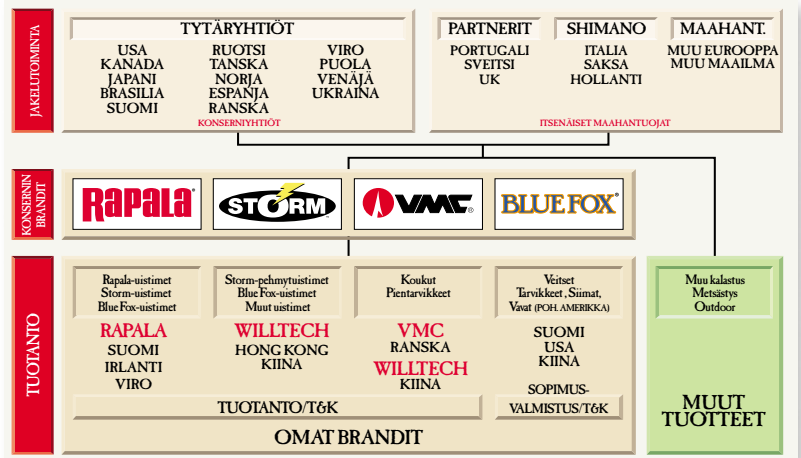
Morvillars, Ranska



Shenzhen, Kiina

Omaa tuotantoamme ovat monenlaiset uistimet, koukut ja pientarvikkeet. Muut omilla brandeilamme myytävät tuotteet valmistamme omien alojensa johtavilla valmistajilla. Myös nämä tuotteet suunnittelemme itse ja sopimusvalmistajamme tekevät ne vain Rapalan käyttöön.

Konsernilla on oma tuotekehitys- ja valmistusyksikkö, joka tekee läheistä yhteistyötä eri valmistajien kanssa. Näin varmistamme, että tuotteet vastaavat Rapalan korkeita laatuvaatimuksia ja kaikki uudet tuotteet ovat Rapalan maineen veroisia.



Konsernilla on neljä ydinvahvuutta. Kustannustehokas uistinten valmistus Euroopassa ja Kiinassa sekä maailman korkealuokkaisuimpien koukujen massatuotanto Ranskassa ja Kiinassa. Konsernin oma suunnittelu- ja valmistuttamisyksikkö. Brandit jotka kuuluvat maailman tunnetuimpiin takaavat uutuustuotteiden onnistuneen lanseerauksen. Jakelutoiminta päämarkkinoilla hoidetaan konsernin omien markkinointiyhtiöiden kautta.

UUSI RAPALA DT (DIVES-TO)

Tämän uutuustuotteen suunnittelu on tapahtunut yhteistyössä David Frittsin kanssa, joka on tunnettu Rapalan Pro Angler tiimiin kuuluvista jäsenistä. DT-sarja on eräs teknisesti Rapalan koskaan valmistamista balsauistimista, ja siinä on yhdistetty balsarunkoon sekä kaloja kiinnostava ääni että nopeasti halutun uintivyöden saavuttava ja sen säilyttävä uintiliike. DT-uistinten sarja, johon kuuluu sekä kolmeen että viiteen metriin sukeltavat mallit, ovat tärkeimmät Rapalan lanseeraamista uutuustuotteista kalastuskaudelle 2003.

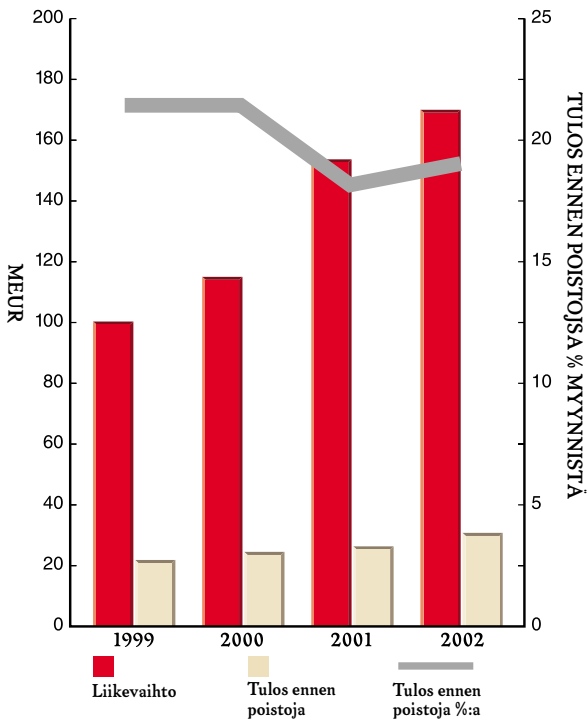


★ Valmistus/valmistuttaminen
★ Yhteistyökumppani/jakelu
★ Tytäryhtiö/jakelu
★ Shimano jakeluyhtiöt

Johtavat maailmanlaajuiset brandit

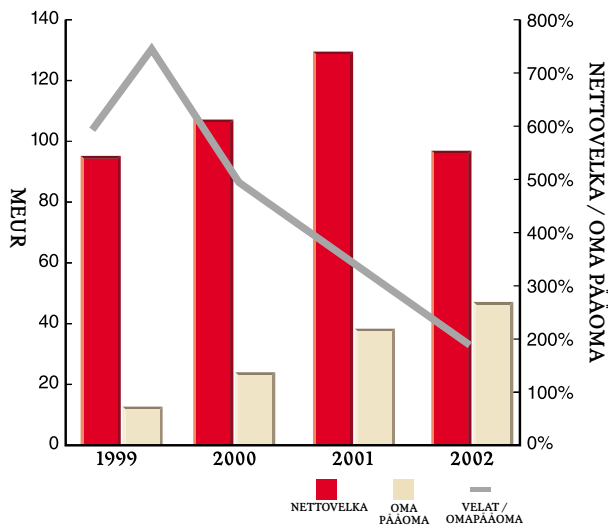
Rapalalla on yli 50% markkinaosuus Euroopan vaappumarkkinoista. USA:n markkinaosuus on yli 30%. Merkittävä osuus myös maailman muista vaappumarkkinoista tekee Rapalasta samalla globaalin markkinajohtajan. Rapalan osuus myös muun tyyppisten uistinten markkinoista on suuri. Kalastusmarkkinat ovat voimakkaasti sirpaloituneet, ja Rapalan kilpailuasema maailmanmarkkinoilla on erittäin vahva.

Tilastoja keskeisimmistä tunnusluvuista 1999 – 2002



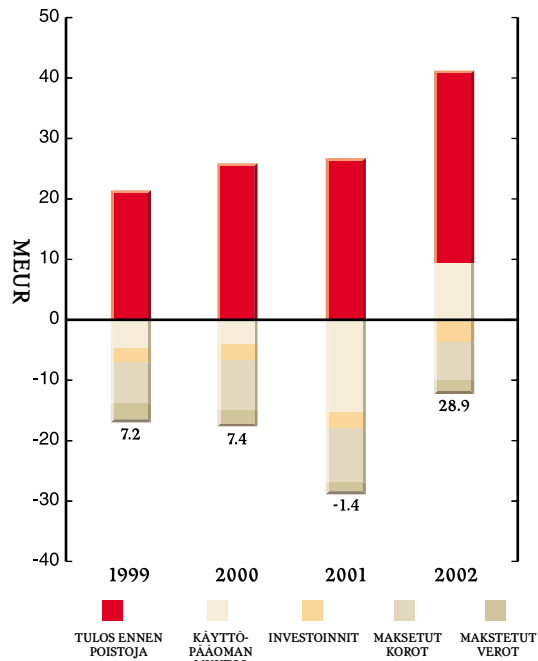
LIKEVAIHTO JA TULOS ENNEN POISTOJA 1999-2002

Keskimäärinliikevaihto on kasvanut vuosittain 19,8% ja tulosen poistoja 13,5% vuodesta 1999 alkaen. Tulos ennen poistoja suhteessa liikevaihtoon laski tilapäisesti vuonna 2001, koska konsernissa kehitettiin uusia tuotekategorioita ja realisoitiin merkittävästi ylimääräistä vaihto-omaisuutta. Suhdeluku alkoi parantua vuonna 2002 uusien tuotekategorioiden myynnin vaikutuksesta. Johto uskoo voiton ennen poistoja palautuvan yli 20%:n tasolle vuonna 2003.



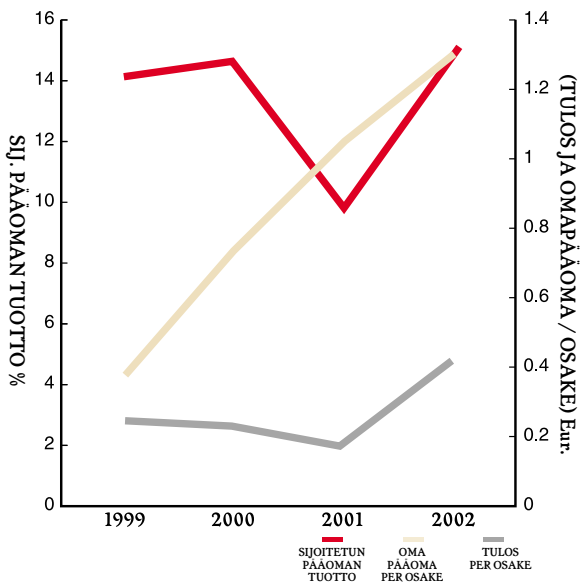
NETTOVELKA JA OMA PÄÄOMA 1999-2002

Nettovelka kasvoi 38% vuodesta 1999 vuoteen 2002, koska konserni panosti tulevaan kasvuun sekä yrityskaupoilla että organisaation heikentymisen suhteessa dollariin on myös vaikuttanut nettovelan tasoon. Yli setsemänkertainen nettovelan suhde omaan pääomaan vuonna 1999 parani noin 2:1 vuoteen 2002 mennessä. Johdon tavoite vuodelle 2003 on noin 1:1.



RAHOITUSLASKELMAN ERÄT

Merkittävin muutos kassavirtaerissä tarkastelujaksolla oli toimintaan sitoutuneen käyttö-pääoman kasvun kääntymisen laskuksi vuonna 2002 kolmen kasvuvuoden jälkeen. Johto uskoo sitoutuneen käyttö-pääoman laskevan edelleen vuonna 2003. Keskimääräistä korkeammasta velkamäärästä huolimatta korkokulut ovat laskeneet. Erityisesti vuonna 2002 on korkotasojen yleinen lasku vaikuttanut tulokseen ja kassavirtaan. Investoinnit ovat olleet tilikausittain noin 3% liikevaihdosta vuosina 1999-2002.



TUOTTOARVOLUKUJA 1999-2002

Vuonna 2001 sijoitetun pääoman tuotto ja osakekohtainen tulos laskivat tilapäisesti; koska suhteellinen tulos ennen poistoja laski, sitoutunut käyttö-pääoma kasvoi ja Yhdysvaltain dollarin kurssin vahvistuminen nosti nettovelkojen määrää. Lisäksi osakekohtaista tulosta laskivat korkeimmat korkokulut ja osakkeiden lukumäärän kasvu. Osakkeiden määrää kasvattivat VMC- ja Wiltech-yrityskaupat, joista osa toteutettiin osakevaihdoilla. Vuonna 2002 kaikki tunnusluvut parani merkittävästi tuloksen parannuttua, voimakkaan kassavirran laskiessa sitoutunut käyttö-pääomaa ja nettovelkaa sekä korkokulujen vähentyessä.

Toimitusjohtajan katsaus

Konsernin kannattavuus ja käyttöpääoman hallinta paranivat oleellisesti tilikauden aikana. Tuotevalikoima laajeni uusiin tuoteryhmiin, joissa saavutimme merkittävän markkinaosuuden. Konsernin liikevaihto kasvoi, kannattavuus parani ja kassavirta oli vahva. Kolmena edellisellä tilikautena investoimme voimakkaasti tulevaan kasvuun ja kassavirta oli näistä investoinneista johtuen negatiivinen.

Saavutimme päättyneellä tilikaudella pääosin konsernin kasvulle ja kannattavuudelle asettamamme tavoitteet.

Kauden aikana tarkistettu lopullinen liikevaihdon kasvutavoite oli 15 %, tulostavoite ennen poistoja 20 % ja poistojen jälkeen 15 % liikevaihdosta. Vaikeissa markkinaolosuhteissa liikevaihtomme kasvoi 13 %, tulos ennen poistoja oli 18,6 % (edellisellä tilikaudella 17,8 %) ja tulos poistojen jälkeen 13,3 % (13,0 %) liikevaihdosta. Positiivinen kehitys oli vahva, mutta ei täysin odotusten mukainen johtuen USA:ssa vallinneista vaikeista markkinaolosuhteista. Normaalisissa markkinatilanteessa olisimme saavuttaneet haasteelliset tavoitteemme.

Tilikauden tulos ja tulos/osake olivat lähes kolme kertaa paremmat kuin edellisellä tilikaudella ja ylitimme selvästi kaudelle asettamamme tavoitteen kaksinkertaistaa tulos.

Konsernin talouden hoidon päätavoite tilikaudella oli nettovelan vähentäminen. Tämä tavoite ylitettiin selvästi. Vahva kassavirta (ennen 2,2 MEUR akvisitiomaksuja) pienensi konsernin nettovelkaa 28,2 MEUR. Tavoitteeksi asetettu nettovelan vähennys oli 25 MEUR. Kun valuuttakurssien muutokset vähensivät lisäksi nettovelkaa 7,1 MEUR, laski konsernin nettovelka tilikauden aikana yhteensä 33,1 MEUR.

Tilikauden hyvä tuloskehitys ja vahva kassavirta paransivat konsernin vakavaraisuutta. Konsernin nettovelan suhde omaan pääomaan parani merkittävästi ja oli 2,06/1, kun tavoitteena oli 2/1. Edellisen tilikauden päättyessä vastaava tunnusluku oli 3,4/1.

Markkinaolosuhteet vaihtelivat

Markkinaolosuhteet konsernin päämarkkina-alueilla Pohjois-Amerikassa ja Euroopassa vaihtelivat. Pohjoismaissa ja Länsi-Euroopassa aikainen talvi ja lämmin kevät edistivät tuotteidemme menekkiä. Kevätsezonki on tärkeä päätuotteidemme menekille, mutta kunnan talvella on myös suuri merkitys asiakkaidemme liiketoiminnalle. Jakeluyhtiöillämme on Pohjoismaissa laajaa metsästys- ja talviurheiluvälineliiketoimintaa.

Meille on erittäin tärkeää se, että asiakkaidemme talvikauden myynti on vahva, jotta he voivat rahoittaa kalastustarvikkeiden ostot mahdollisimman aikaisin keväällä.

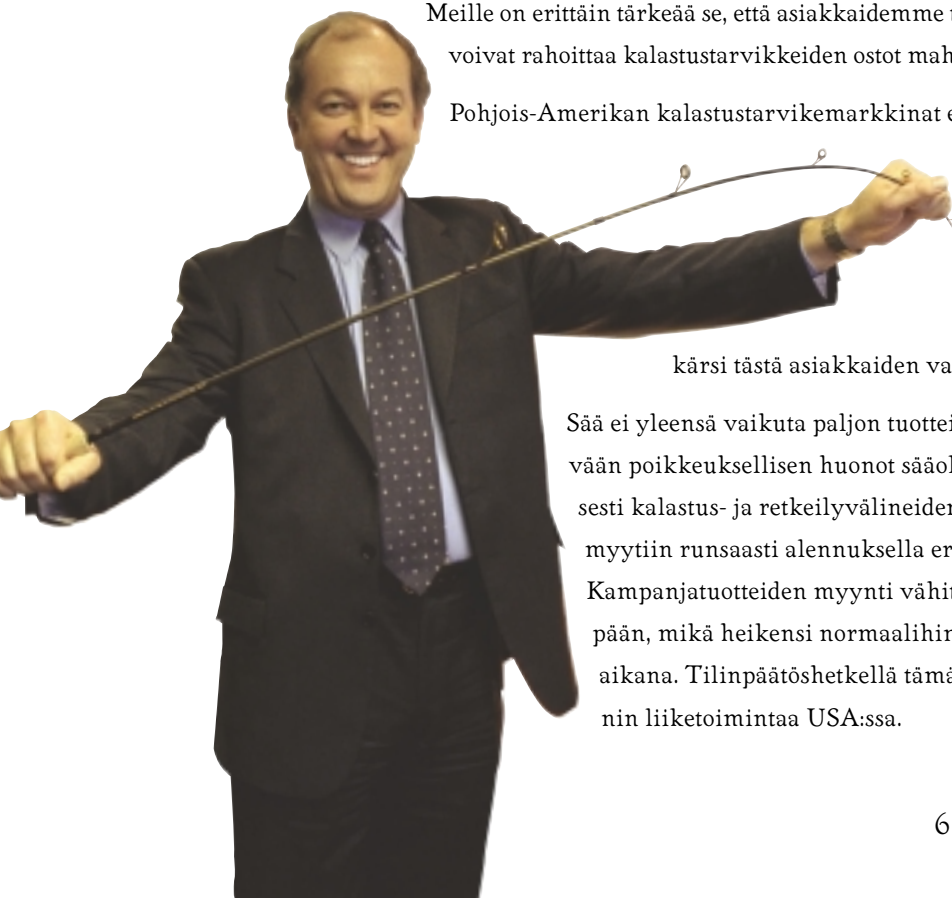
Pohjois-Amerikan kalastustarvikemarkkinat eivät kasvaneet tilikauden aikana.

Epävakaasta markkinatilanteesta johtuen vähittäis- ja tukkukauppiat eivät sitoneet pääomia varastoihinsa yhtään enempää kuin oli pakko.

Monien alan valmistajien myynti kärsi tästä asiakkaiden varovaisuudesta.

Sää ei yleensä vaikuta paljon tuotteidemme menekkiin, mutta viime kevään poikkeuksellisen huonot sääolosuhteet USA:ssa vaikuttivat negatiivisesti kalastus- ja retkeilyvälineiden myyntiin. Hitaasti kiertäviä tuotteita myytiin runsaasti alennuksella erityisesti vuoden 2001 aikana.

Kampanjatuotteiden myynti vähittäiskaupoissa kesti odotettua pitempään, mikä heikensi normaalihintaisten tuotteiden menekkiä tilikauden aikana. Tilinpäätöshetkellä tämä ei kuitenkaan enää häirinyt konsernin liiketoimintaa USA:ssa.



Toimitusjohtajan katsaus *jatkuu*

Uudet tuoteryhmät menestyivät

Vaikeissa markkinaolosuhteissa oli erityisen rohkaisevaa se, että tilikauden aikana lanseeratut uudet tuoteryhmät ja uudet tuotteet kävivät hyvin kaupaksi.

Tilikauden aikana lanseerattiin kaksi uutta tuoteryhmää eli vavat ja pehmytmuoviustimet sekä laajennettiin kalastajalle suunniteltujen Rapala-työkalujen ja –tarvikkeiden valikoimaa. Rapala-vavat lanseerattiin vain USA:ssa ja Kanadassa. Kuluttajat ovat ottaneet Rapala-vavat hyvin vastaan, mikä on luonut suotuisat edellytykset kehittää vapaohjelmaamme tulevaisuudessa.

Rapala-työkalut ja kalastajan tarvikkeet lanseerattiin edellisellä tilikaudella, jolloin toimme tuoteryhmästä ensimmäisinä markkinoille kalastajan työkalut kuten pihdit, koukunirroittajat jne. Tilikauden aikana valikoimaa laajennettiin. Suuri osa uusista tuotteista oli mittalaitteita kuten mekaanisia ja digitaalisia vaakoja. Asiakkaamme ja kuluttajat ottivat myös nämä uutuustuotteet hyvin vastaan.

Tilikauden menestyksen mahdollisti kaksi viimeaikaista yritysostoa. Yhdistämällä Storm-brandin Willtechin tuotekehitys- ja valmistuskapasiteettiin kehitimme asiakkaillemme laajan pehmytmuoviustintohjelman. Willtechin valmistamat pehmytmuoviustimet saavuttivat USA:ssa arviolta 5 %:n markkinaosuuden huolimatta tuotteiden myöhäisestä lanseerauksesta ja odotettua suuremmasta kulutuskysynnästä, jota emme pystyneet vielä täysin tyydyttämään. Useat USA:n vähittäiskaupat eivät aikataulusyistä ottaneet pehmytmuoviustintiamme vielä tilikauden aikana valikoimiinsa.

Pehmytmuoviustintemme hyvään menestykseen USA:ssa vaikuttivat mm. innovatiivinen ja hinta/laatusuhteeltaan hyvä tuote, jakeluportaan ja kaupan hyvät marginaalit sekä tuotteen lanseerausta tukenut maanlaajuisen mainoskampanja. Uskomme tämän tuoteryhmän erinomaiseen menestykseen. Pehmytmuoviustinten markkinat ovat USA:ssa yhtä suuret kuin vaappumarkkinat ja siten erittäin merkittävät.

Euroopan jakeluyhtiöiden myynti kasvoi, kannattavuus parani ja liiketoimintaan sitoutuneen käyttöpääoman määrä väheni. Olemme kuluneen neljän vuoden aikana vahvistaneet markkina-asemaamme useissa Euroopan maissa. Lisäksi olemme karsineet konsernin ulkopuolisten tuotteiden jakelua ja keskittyneet enemmän omien tuotteiden jakeluun. Saavutetut tulokset puhuvat puolestaan. Asetamme myös jatkossa kunnianhimoiset tavoitteet jakeluyhtiöiden johdolle ja jatkamme jakeluliiketoiminnan kannattavuuden ja tehokkuuden parantamista.

Valmistukseen lisää tehoa ja tuottavuutta

Kahden viime tilikauden aikana olemme tehneet monia merkittäviä strategisia järjestelyjä konsernin valmistustoiminnassa. Storm-vaappujen valmistus siirrettiin USA:sta ja Meksikosta konsernin Euroopan tuotantolaitoksiin. Erityisen merkittäviä ratkaisuja olivat VMC- ja Willtech-yhtiöiden yritysostot.

Kuluneen tilikauden aikana lopetettiin kolme pientä tuotanto- ja pakkauslaitosta Ranskassa ja USA:ssa ja siirrettiin niiden toiminnot konsernin muille tuotantolaitoksille. Ranskasta siirrettiin pieni uistintuotantoyksikkö Willtechille Kiinaan ja yhdistettiin pieni koukunvalmistusyksikkö VMC:n Ranskan päätuotantolaitokseen. USA:n pakkausyksikön toiminta siirrettiin osin Meksikoon ja osin Willtechille Kiinaan.

Willtech-yritysostolla on keskeinen merkitys konsernin kasvustrategian toteuttamisessa. Monet suuret kilpailijamme, jotka eivät ole riittävän nopeasti siirtäneet tuotteidensa valmistusta halvan kustannustason, mutta korkean laadun maihin, ovat taloudellisissa vaikeuksissa. Meillä on nyt Euroopan uistin- ja koukkutehtaiden lisäksi suuri ja tehokkaasti johdettu valmistusyksikkö myös Kiinassa. Willtech on nostanut konsernin tuotantokapasiteetin ja uusien tuotteiden kehittymismahdollisuudet aivan uudelle tasolle.

Toimitusjohtajan katsaus *jatkuu*

Storm-pehmytmuoviustinohjelman lanseeraus oli hyvä esimerkki Willtechin innovatiivisesta ja nopeasta tuotekehityksestä ja valmistuskapasiteetista. Jo kuukauden kuluttua yritysoston loppuun saattamisesta esitimme uutuustuotteet ja saimme Storm-pehmytmuoviustimet useiden asiakkaidemme tuotevalikoimiin.

Willtechin joustavuuden ansiosta meillä on mahdollisuus valmistaa eri maihin erikoistuotteita, joiden valmistussarjat ovat lyhyitä ja joita aiemmin ei kannattanut valmistaa konsernin Euroopan tuotantolaitoksissa. Tällaisten erikoistuotteiden valmistus on helppo keskittää Willtechin tehtaille. Useat Euroopan jakeluyhtiömme ovat aiemmin hankkineet paikalliseen jakeluun tarkoitettuja tuotteita Aasiasta eri valmistajilta. Olemme siirtäneet ja siirrämme näitä hankintoja edelleen Willtechille ja hyödynnämme näin yritysoston tuomia synergiaetuja.

VMC-yritysoston synergiahyötyjen optimaalinen hyödyntäminen kestää useamman vuoden ajan. VMC valmistaa nykyisin kaikki yksihaara- ja kolmihaarakoukut omiin tuotteisiimme. Rakennamme parhaillaan Willtechin tehtaalle Kiinaan VMC:n teknologiaan perustuvaa suurta koukkutehdasta. Olemme nyt vahva koukkutoimittaja teollisuudelle ja Kiinan projektin valmistuttua lanseeraamme laajan koukkuohjelman maailmanlaajuisesti myös urheilukalastajille.

Rahoitusasema vahvistunut merkittävästi

Konsernin liiketoiminta on laajentunut uusille alueille ja olemme investoineet voimakkaasti. Tätä taustaa vasten on erittäin mieluisaa todeta konsernin rahoitusaseman vahvistuneen merkittävästi tilikauden aikana. Rahoitusasemamme paraneminen ylitti sille vuosi sitten asettamani tavoitteet. Olemme nyt jättäneet taakse vaiheen, jossa liiketoimintamme kehittämiseen sitoutuu merkittävästi lisää pääomaa.

Konsernin liiketoimintaan sitoutuneen käyttöpääoman määrä tulee edelleen vähenemään ja kassavirta tulee olemaan vahva. Vuosi sitten asetin tavoitteeksi noin 50 MEUR nettokassavirran (yritysostojen vaikutus eliminoituna) kolmen vuoden kuluessa. Tilikauden kassavirta oli 28,2 MEUR ja arvioni mukaan kuluva ja sitä seuraavan tilikauden kassavirta tulee olemaan noin 25 MEUR kumpanakin vuonna.

Arvioimme, että pystymme kuluva tilikauden aikana kasvamaan ja samalla vähentämään liiketoimintaan sitoutuneen käyttöpääoman määrää. Tämän jälkeen käyttöpääoman määrän kehitys tulee vastaamaan konsernin liikevaihdon kehitystä. Näin saavutamme vuoden etuajassa konsernin nettokassavirralla asetetun kolmen vuoden tavoitteen.

Parantunut rahoitusasema tekee myös mahdolliseksi yritysostojen rahoituksen, mikäli strategiaamme soveltuvia, houkuttelevia kohteita tarjoutuu. Olemme kuitenkin tyytyväisiä nykyiseen konsernirakenteeseemme ja arvioimme, että konsernin orgaaninen kasvu jatkuu vahvana.

Kasvustrategian tavoitteet toteutuneet

Uuden tilikauden alkaessa olemme edistyneet merkittävästi konsernin liiketoiminnan laajentamisessa uusille alueille.

Toteuttamallamme kasvustrategialla on kolme päätavoitetta:

- 1) Laajentaa konsernin ydinliiketoimintaa Rapala-vaappumyynnistä muihin tuoteryhmiin.

Rapala-vaappumyyntiin vaikuttavat kulutuskysynnän vuotuiset vaihtelut. Kun pörssilistauksen yhteydessä joulukuussa 1998 asetimme uudet kasvutavoitteet, uistinliiketoiminnan osuus oli lähes 50 % konsernin liikevaihdosta ja tätä enemmän konsernin tuloksesta ja kassavirrasta. Halusimme vähentää riippuvuuttamme yhden tuotekategorian tilapäisistä vaihteluista ja etabloitua uusiin tuoteryhmiin yritysostojen ja orgaanisen kasvun avulla.

Toimitusjohtajan katsaus *jatkuu*

- 2) Hyödyntää konsernin vahvoja brandeja, kun konsernin liiketoimintaa laajennetaan uusiin tuoteryhmiin.

Kalastusvälineiteollisuuden yksi arvostetuimmista brandeista on Rapala, jonka vahvuus on tehnyt mahdolliseksi orgaanisen kasvun ja etabloitumisen uusiin tuotekategorioihin. Rapala on maailmanlaajuisesti ja erityisesti USA:ssa tunnettu brandi. Markkinatutkimukset ovat osoittaneet, että Rapala-brandia voidaan laajentaa muihin toimialamme tuoteryhmiin. Storm-yritysosto lisäsi portfolioomme uuden brandin, jota voimme myös laajentaa uusiin tuoteryhmiin.

- 3) Vahvistaa liiketoimintamme perustana olevaa omaa valmistusta ja outsourcing-toimintaa.

Konsernin menestyksen perustana ovat maailman johtavat brandituotteet, jotka valmistetaan teknologisesti korkeatasoisissa ja laatu/kustannustehokkaissa tuotantolaitoksissa. Laajentuessamme uusiin tuoteryhmiin hyödynnämme mahdollisuuksien mukaan omia tuotantolaitoksiamme. Tietyissä tuotekategorioissa on järkevää käyttää ulkopuolisia valmistajia. Suunnittelemme kuitenkin itse kaikki tuotteet ja valvomme niiden laadun. Perinteisten Rapala-tuotantolaitosten (Suomi, Irlanti, Eesti) lisäksi liiketoimintaamme vahvistaa merkittävästi VMC:n ja Willtechin teollisuusosaaminen sekä USA:ssa ja Kiinassa sijaitsevat tuotekehitys- ja hankintaorganisaatiot.

Kasvustrategian toteuttamisen seurauksena harjoitamme nykyisin liiketoimintaa entistä suuremmilla markkinoilla, joilla mahdollisuutemme kasvuun ovat parantuneet oleellisesti ja emme ole enää riippuvaisia yhden tuoteryhmän menestyksestä.

Investointimme nykyiseen liiketoimintaan ja brandeihin lisäävät kasvua ja parantavat kannattavuutta. Samalla vahvistamme kilpailuasemaamme, motivoimme konserniyhtiöiden johtoa parempiin suorituksiin ja tarjoamme paremman tuoton osakkeenomistajillemme.

Viime vuosien aikana tehtyjen toimenpiteiden merkittävä positiivinen vaikutus näkyy vahvasti tilikauden tuloksessa ja kassavirrassa. Tulemme jatkamaan konsernin ydinstrategioiden toteuttamista kuluvana tilikautena. Tavoitteenamme on kasvattaa konsernin omilla brandeilla myytävien tuotteiden liikevaihtoa yli 10%. Arvioimme konsernin kassavirran olevan noin 25 MEUR ja tuloksen ennen poistoja yli 20 % liikevaihdosta.

18.lokakuuta 2002

Jorma Kasslin

Brandit

Rapala

- **Maailman tunnetuin ja suosituin uistinmerkki**
Markkinaosuus USA:ssa yli 30% ja Euroopassa yli 50%
- korkein merkkitunnettuus kaikista uistimista
- korkealuokkainen laatumielikuva kaikissa kuluttajatutkimuksissa
- yli tuhat variaatiota, 17 tuotelinjaa
- neljä suurinta tuotelinjaa myyvät yli 1,5 miljoonaa uistinta kukin
- kaikki Rapala vaaput ovat käsin viritettyjä ja koeuitettuja
- vakuuttava ansioluettelo uusien tuotteiden onnistuneista lanseerauksista

VMC

- **Maailman suosituin kolmihaarakoukkujen valmistaja**
Markkinaosuus maailmanmarkkinoista noin 65%
- Vahva tuotemerkkitunnettuus Euroopassa
- Merkittävä osuus myynnistä suuntautuu uistinvalmistajille
- Monipuolinen maailmanlaajuinen asiakaskunta
- Yhtiön perinteet yli 200 vuotta vanhassa Viellard Migeon-perheyrytyksessä

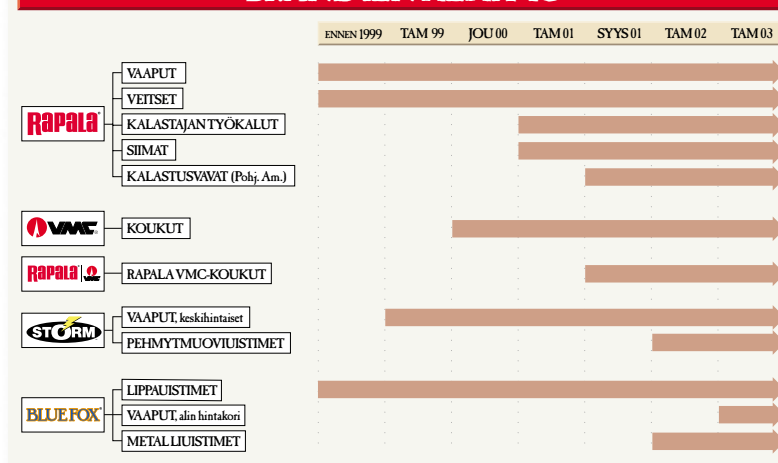
STORM

- yhtiö perustettu 60-luvun alussa
- toiseksi tunnetuin vaappu- uistin Yhdysvalloissa
- täydellinen valikoima vaappuja ja pehmytmuovi uistimia kilpailukyiseen hintaan
- erityisen vahvat perinteet Yhdysvaltojen Etelävaltioissa
- kaikki Storm uistimet valmistetaan muovista
- ostettiin osaksi Rapala-konsernia tammikuussa 1999

BLUE FOX

- USA:n viidenneksi suosituin uistin
- merkki on hyvin tunnettu sekä USA:ssa että Euroopassa
- täydentää erinomaisesti Rapala-brandia, ja mahdollistaa lisämyyntitilan saamisen erityisesti USA:n kilpailluilla markkinoilla
- tuotemerkkiä käytetään sekä vaapuissa että lippa- ja lusikka-uistimissa sekä muissa monenlaisissa metallista ja muovista valmistetuissa uistimissa.

BRANDIEN KEHITYS



Brandistrategia

Olemme viime vuosina määrätietoisesti kehittäneet ja laajentaneet brandiemme vahvuutta ja voimaa. Olemme lanseeranneet omilla tuotemerkeillämme monia uusia, eri tuoteryhmiä edustavia tuotteita kalastuksen maailmanmarkkinoille. Rapala-konsernin tuotteet ovat nyt läsnä markkinoilla, joiden arvo yksinomaan Yhdysvalloissa on kuusinkertainen aikaisempaan verrattuna.

Konsernin strategian päätaivoitteet ovat:

- Kasvattaa edelleen nykyisen tuotevalikoiman menekkiä orgaanisen kasvun kautta. Tämä saavutetaan panostamalla tuotekehitykseen ja kasvuun uusilla markkinoilla ja uusissa jakelukanavissa.
- Laajentua uusille kalastuksen tuotealueille ja kasvaa niillä voimakkaasti hyödyntämällä konsernin omia brandeja. Tuotteet valmistetaan joko konsernin omilla tuotantolaitoksissa tai valmistetaan alan parhailla sopimusvalmistajilla.
- Tehdä yritysostoja, jotka ovat yhteensopivia konsernin muun strategian kanssa ja jotka tarjoavat erinomaisen tuoton niihin sijoitetulle pääomalle

Rapala

Katsaus uusiin tuotteisiin

Kaudella 2003 kukaan ei kata kalastajan tarpeita niin kuin Rapala

Innovatiiviset uudet uistimet, nykyisten uistinten uudet koko- ja väri-versiot, uudet vavat (Pohj. Amerikka) ja uudet kalastajan työkalut tukevat vahvaa kasvua myös vuonna 2003. Menestyksen taustalla on ollut kolmen vuoden kehitysohjelma, jossa mukana ovat olleet niin käynnistämämme oma tuotekehitys- ja valmistuttamisyksikkömme kuin suorittamamme VMC- ja Willtech-yrityksotot. Aiempina vuosina konsernin omilla merkeillä myytävien tuotteiden määrä oli melko rajoitettu ja se koostui lähinnä uistimista ja fileveitsistä.

Uudet panostukset mahdollistavat voimakkaan kasvun tulevaisuuteen perinteistä huomattavasti laajemmalle tuotealueelle. Kaudella 2003 meidän tullessa tuntemaan entistä laajemman ja laadukkaamman kalastuksen koko valikoiman tuottajana.



Huippuluokan Rapala VMC koukut ja pientarvikkeet

Rapala VMC-koukkujen ja pientarviketuoteiston luonti oli luonnollinen seuraus Rapalan ja VMC:n yhdistymisestä. Kummankin valmistajan tuotteilla on kalastajien keskuudessa erittäin korkea laatumielikuva. Valikoimasta löytyy tuotteet kaikkiin kalastusolosuhteisiin.

Rapala on Yhdysvaltain ainoa brandi joka tarjoaa yhtä laadukkaan valikoiman kalastusarvikkeita näin useisiin tuoteryhmiin kuten uistimet, siimat, vavat, koukut, pientarvikkeet, fileveitset ja kalastajan työkalut. Rapala kalastusvavat lanseerattiin menestyksekkäästi Yhdysvaltain markkinoille kauden 2002 aikana. Olemme saavuttaneet vavoissa heti ensimmäisenä vuonna merkittävän markkinaosuuden. Lanseerasimme kaudelle 2003 neljä uutta vapasarjaa. Yksi uutuussarja on suunniteltu lohensukuisien kalojen kalastajille, toinen rannikkokalastukseen ja kaksi muuta sarjaa erityisesti kalastuskilpailuissa kävijöille.

DT (Dives-To) uutuusuistimet
 Rapala DT-sarja on ensimmäinen uistin, joka on suunniteltu siten että se saavuttaa nopeasti halutun uintisyvyyden ja säilyttää sen. DT-uintinten sarja, johon kuuluu sekä kolmeen että viiteen metriin sukeltavat mallit, ovat tärkeimmät Rapalan lanseeraamista uutuustuotteista kalastuskaudelle 2003. DT-sarja on eräs teknisimmistä Rapalan koskaan valmistamista balsauistimista. Kaksi kokoa ja 12 eri väriä.

Skitter Walk makeaan veteen
 Tämä viime vuoden uutuus jonka esittelimme suolavesikalastajille, on nyt saatavana myös makeanveden versiona. Tällä uistimella kalastetaan pintavedessä, ja osavissa käsissä tämä uistin on erittäin tehokas useille kalalajeille.

Uudet värit, muodot ja koot

Olemme esitelleet laajan valikoiman uusia koko- väri ja malliversioita kauteen 2003. Suosittuun Shad Rap tuotepereeseen olemme tuoneet uutuutena mm kuhanpoikas- sekä bluegill-syöttökalojaljitelmät, jotka kummatkin ovat petokalojen suurta herkkua

Rapala-siimojen menestys jatkuu

Puolueettomissa testeissä Rapala-siimat ovat menestyneet erinomaaisesti. Suomen johtava kalastusalan julkaisu ERÄ, julkaisi laajan siimatestin (6/02) missä Rapala Finesse siima oli testi voittaja. Yhdysvalloissa julkaistava Sport Fishing Magazine testasi 85 markkinoilla olevaa siimaa, ja Rapala Tough sijoittui kovassa kilvassa toiseksi ja Rapala Finesse neljänneksi.

Uutta värinää sähköisillä fileveitsillä
 Rapala fileveitset lanseerattiin Pohjois-Amerikan markkinoille jo 1960-luvulla. Kauden 2003 uutuutena lanseeraamme nyt sähkökäyttöiset fileveitset, joilla on suuri käyttäjäkunta erityisesti USA:n markkinoilla.

Lock n Weigh' llä nostat, punnitset ja tarvittaessa helposti vapautat kalan

Uusi korkealuokkainen uutuustuote jolla voit punnita ja tarvittaessa vapauttaa kalan — yhdellä kädellä ja kalaan koskematta. Patentoitu rakenne lukitsee kalan laitteen leukoihin josta kala voidaan tarvittaessa irrotetaan vipuja taaksepäin painamalla — tai nostaa kala normaalisti veneeseen asti.



Blue Fox Uudet tuotteet

Blue Fox-brandimme tuotelinjaa on Willtechin oston jälkeen huomattavasti laajennettu. Kauteen 2003 tarjoamme laajan valikoiman uutuustuotteita jotka edustavat parasta hinta-laatusuhdetta omilla tuoteryhmissään. Blue Foxin tuotestrategiana on tarjota juuri tietty tuote juuri tiettyyn kalastukseen; lippauistimia tai menelle, lusikkauistimia lohelle, jigi-uistimia kuhalle... Tämä strategia on ollut erityisen toimiva juuri Blue Foxille.

Uudet lippa- ja lusikkauistimet ovat "Ovelia kuin kettu"

Laajennamme edelleen Blue Foxin tuotevalikoimaa ja tulemme käyttämään Willtech-yhtiön erityisosaimista hyväksemme. Kaikissa Blue Fox-tuotteissa on neulanterävät RapalaVMC-koukut ja useissa mal-leissa on heijastava, peto-kaloja houkutteleva hologrammikalvo.



Uudet Strobe-lippauistimet

Uusissa Strobe-lippauistimissa on kiehtova uintiliike ja kromattu lippaosa. Ne uivat jonkin verran syvemmällä kuin tunnettu Vibrax-lippauistimemme. Toimme markkinoille kolme erikoista Strobe-lippaa kuudessa eri väri-variantissa..



Vibrax-lippauistinten tuotelaajennus

Jo kahdenkymmenenviiden vuoden ajan on Vibrax-lippa kuulunut maailman kalamiesten perusvalikoimaan. Olemme nyt laajentaneet Vibrax-tuoteohjelmaa kattamaan entistä laajemmän käyttäjäkunnan tarpeet.



Vibrax DoubleHeader

Tässä tuotteessa olemme yhdistäneet sekä perinteisen lippauistimen että pehmytmuovi-uistimen. Yhdistelmä on erityisen tehokas, koska se jäljittelee saalista takaa-ajavaa syöttikalaa.



Uudet lusikkauistimet

Blue Fox on ollut tässä tuoteryhmässä tunnetuin Pixee Spoon-lusikkauistimesta. Uudet hologrammipintaiset Pixee Spoonit tulevat löytämään tiensä monien kalastajien pakkoihin. Olemme myös tuoneet markkinoille uuden rämiäsevän Pixee Spoonin, jonka ääni houkuttelee petokalan iskuun entistä pidemmän matkan takaa. Flash-lusikkauistin on myös uusittu, ja siinä yhdistyvät nyt pitkäkeittoisuus sekä perinteisen lusikkauistimen voimakas, keinuva liike. Strobe Tear Drop-lusikkauistimet ovat perinteisiä, klassisia uistimia kaikille kalastajille kaikkii kalastusolosuhteisiin.

Storm Uudet tuotteet

Storm pehmytmuoviuisimet olivat kauden 2002 kuumin uutuus

Kalastajat ja kalat olivat yhtä mieltä siitä, että uudet Storm-pehmytuisimet olivat kesän 2002 suosituinta satoa.

Esittelimme tuotteet keväällä 2002, ja siitä lähtien olemme vain

vaivoin
pystyneet
vastaa-

maan kysyntään.

Tuotteet ovat hyvin suunniteltuja, niissä on juuri oikeat ominaisuudet, ne ovat heti valmiita käyttöön, niillä on iskevä ja mieliinpainuva mainonta, ne on hinnoiteltu oikein – ja niitä on helppo käyttää! Näillä ominaisuuksilla saavutimme heti lanseerausvuonna merkittävän markkinaosuuden tästä meille uudesta, suuresta maailmanlaajuisesta tuoteryhmästä. Tulevalle kaudelle 2003 lanseeraamme yli 300 uutta variaatiota! Kaikissa Storm-pehmytuisimissa on sisäinen hologrammikalvo, impregnoitit rungot ja huippuluokan Rapala VMC-koukut, jotka on lisäksi erikoispinnoitettu korroosiota vastaan.



Storm Hopper Popper

Kelluva heinäsiirkajäljitelmä on vastustamaton monille pinnasta ruokailville kaloille

Syvyytensä säilyttävä WildEye Swim Shad

Maailman ensimmäinen syvyytensä säilyttävä pehmytmuoviuisin tulee olemaan ensi kauden kuumimpia uutuuksia.



FIELD & STREAM

BEST OF THE BEST

Yhdysvaltain johtava kalastusalan julkaisu Field & Stream valitsi Storm WildEye Swim Shad-uistimen vuoden 2002 parhaaksi tuotteeksi. "Best New Product of 2002"

WildEye Finesse Minnow

Suunniteltu kalastettavaksi erittäin ohuilla siimoilla. Tämä takaa uistimen herkän liikkeen. Täydentää Storm pehmytmuoviuisinten valikoiman.



WildEye Rattle Shrimp

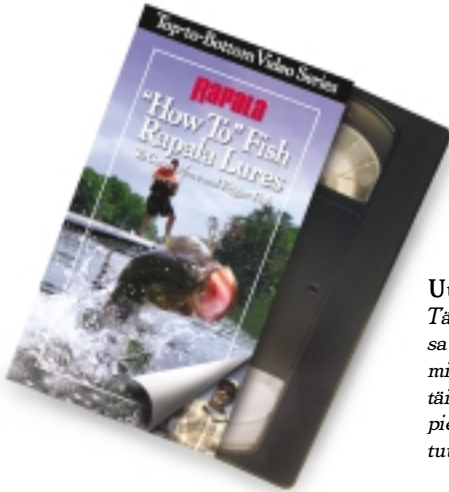
Kaksiosainen rakenne lähes täydellisesti imitoi luonnollista katkarapua. Soveltuu kalastukseen erityisesti suolavedessä. Uistin on heti valmis kalastettavaksi ja siinä on räminäkapseli.

Yhdysvaltain toiseksi suosituin vaappumerkki

Storm-vaaput on asemoitu Rapala-vaappuja edullisemmaksi, laadukkaaksi vaihtoehdoksi. Rapala-vaaput tehdään pääosin balsasta kun taas Storm-vaaput valmistetaan aina muovista. Storm tunnetaan myös hyvin hauska ja mieliinpainuvasta "rämpäisestä" mainonnastaan. Kirkkaan keltaiset Storm-tuotepakkaukset erottuvat hyvin kilpailijoistaan. Storm-tuoteohjelmaa laajennetaan jatkuvasti niin uusilla uistimilla kuin nykyisten mallien koko- ja väri-laajennuksilla.

Katsaus markkinointiin

Rapalan monin palkinnoin huomioitu markkinointi jatkuu. Rapala on lanseerannut historiansa laajimman ja monipuolisimman markkinoinnin kokonaisuohjelmansa kuluvan kauden aikana. Ohjelma on pitkäaikainen, ja perustuu kuluttajia opastavaan mainontaan kaikissa medioissa. Ohjelma käsittää kaikki tuotteemme eli uistimet, vavat, siimat, koukut, veitset ja kalastajan tarvikkeet. Kaiken lähtökohtana pidämme sitä, että opastamalla ja kouluttamalla kalastajaa käyttämään tuotteitamme entistä paremmin, he nauttivat harrastuksestaan enemmän – ja myös kertovat Rapalasta kalakavereilleen. Näin syntyvät luottamus, merkkiuskollisuus ja uusintaostot.



Kalastuksen suosiota kasvatetaan

Yhdysvaltain vapaan ajan veneilyn ja kalastuksen järjestö RBFF on aloittanut viisivuotisen, 40 miljoonaa dollaria maksavan kampanjan jonka tavoitteena on saada kalastuksen ja veneilyn pariin uusia harrastajia. Tutkimuksen alkuvaiheessa tehdyt tutkimukset antoivat erittäin positiivisia tuloksia markkinoinnin kohteena olevassa yli 140 miljoonan hengen kohderyhmässä.



Uusi "Kalapakkio" – Rapala Tackle Box Guide

Tämä kattava Rapala-vaappujen käyttöopas on sekä hyvä myyntiartikkeli että markkinointiväline. Tackle Box Guidesta kuluttaja löytää Rapala-vaappujen uintisyydyt sekä heitto- että vetokalastukseen, mikä uistin millekin kalalajille, ja muita hyödyllisiä kalastus- ja valintaohjeita moniin eri olosuhteisiin.

Uuden aikakauden Video/DVD

Täysin uudella tekniikalla kuvatussa, ehkäpä maailman kaikkien aikojen monipuolisimmassa opastavassa kalastusvideossa, huippukalastajat kertovat ja näyttävät miten Rapala-uistimilla saa entistä paremmin kalaa. Tämä kolmen nauhan ja kolmen tunnin kooste tulee vähittäiskauppoihin keväällä 2003. Ohjelmakokonaisuudessa käsitellään kaikkien suosituimpien petokalajien kalastusta lähes kaikenlaisissa vesissä ja olosuhteissa. Ohjelma soveltuu sekä vasta-alkajille että jo kokeneillekin kalastajille.

← Catch fish this big →

Rapala

Käytä Rapalaa, saat ison kalan. Tämä on tunnettu tosiasia. Myös IGFA (International Game Fishing Association) joka pitää rekisteriä maailman ennätyskaloista, osoittaa että Rapala-vaapuilla on saatu enemmän ennätyskaloja kuin millään muulla uistimella. Rapalan tienvarsijulisteeet vetävät kalastajien huomion puoleensa olivatpa he sitten matkalla suosikkikalapaikalleen tai kalastusvälikauppaan.

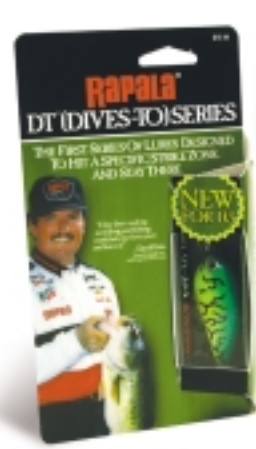
Mediamainonta, kuten ohiset mainokset lehtien takakansissa, opastavat kalastajia käyttämään Rapala-vaappujaan entistä paremmin. Erityishuomio mainonnassa on nyt Rapalan ydintuotteissa. Uutuusuistinten tullessa markkinoille, on ensiarvoisen tärkeää että vanhat suosikki-tuotteet myyvät hyvin vuodesta toiseen.



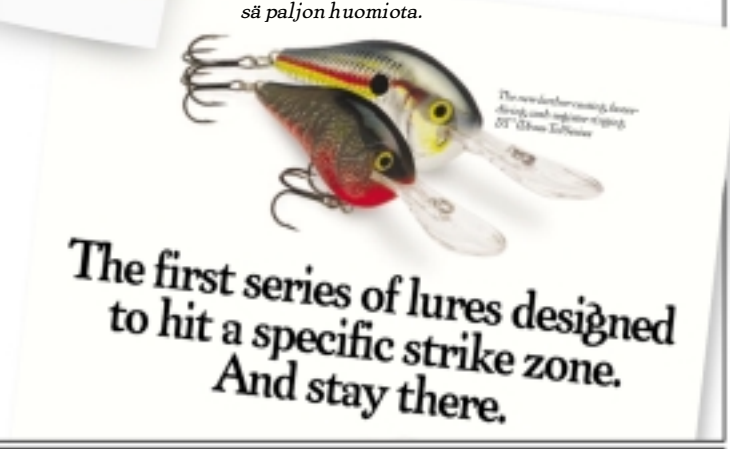
Rapala RapUp on Yhdysvalloissa ilmestyvä Rapala-tiedotuslehti, joka pitää Rapalan sidosryhmät ajan tasalla viimeaikaisista tärkeistä tapahtumista.



Rapala DT on tulevan kauden tehokampanja Uusi DT-sarja tulee saamaan taakseen ennennäkemättömän markkinoinnin. Laaja TV- ja lehti-mainonta sekä voimakas panostus liikkeissä tapahtuvaan mainontaan tulee luomaan voimakasta kysyntää tälle tuotteelle. Lisäksi panostamme vahvasti PR-toimintaan, ja uskomme DT-sarjan saavan alan lehditösä paljon huomiota.



DT-sarjan pakkaus on poikkeava muista uistimista. Pakkaus on huomiota herättävä jo muodoltaan, ja lisäksi siinä on David Frittsin (Rapalan tunnetuin koekalastaja), ohjeita ja neuvoja siitä miten Rapala DT-vaappu saadaan toimimaan tehokkaasti kaikissa olosuhteissa.



Hallituksen toimintakertomus

Yleistä

Tilivuonna 2001/02 konserni jatkoi kasvustrategiansa toteuttamista. Liikevaihto kasvoi 13% ja tulos ennen poistoja 18 % edellisen vuoden jo ennätysellisistä lukemista, vaikka tärkeiden Yhdysvaltain markkinoiden epävakaa olosuhteet jatkuivat edelleen. Konserni jatkoi tuotemerkkien laajennusohjelmaansa, ja kuluttajat ottivat uusien kategorioiden tuotelanseeraukset hyvin vastaan.

Kannattavuustaso aloitti nousun, jonka uskotaan jatkuvan tasaisena. Kannattavuustaso laski väliaikaisesti vuonna 2000/2001, jolloin sijoitukset uusiin tuotekategorioiden ja varaston realisoinnit laskivat konsernin voiton ennen poistoja ensimmäistä kertaa alle 20 prosenttiin liikevaihdosta. Tulos ennen poistoja nousi 18,6 prosenttiin, ja jos markkinatilanne olisi ollut suotuisampi, olisi se palannut 20 prosentin tasolle, jonka johto on asettanut tavoitteeksi kulumassa olevalle kaudelle.

Tilivuosi oli käännekohta kassavirran osalta, koska aiempien kolmen vuoden aikana tehdyt kassavaroja kuluttaneet investoinnit alkoivat nyt tuottaa tulosta. Erityisesti nettokäyttöpääoman muutos paransi kassavirtaa; parannus oli 23,9 miljoonaa euroa kun edellisen vuoden 14,2 miljoonan euron kasvu sitoutuneessa käyttöpääomassa muuttui tänä vuonna 9,7 miljoonan euron vähennykseksi. Nettovelan määrä väheni 25 prosentilla 130,1 miljoonasta eurosta 97,0 miljoonaan euroon.

Konsernin kehitys on jatkunut myönteisenä ja tuloksissa alkaa jo näkyä edellisen kolmen vuoden sijoitukset ja johdon ponnistelut. Tämän johdosta konserni on hyvissä asemassa kasvattamaan liikevaihtoaan ja parantamaan kannattavuuttaan kuluvalle kaudelle.

Liikevaihto

Tilikauden liikevaihto 172,0 MEUR (152,5 MEUR) oli 12,8 % suurempi kuin edellisenä vuonna. Myynnin kasvu oli seurausta vertailukelpoisen liiketoiminnan orgaanisesta kasvusta (4,1 %) sekä VMC- ja Willtech-yritystösten tuomasta lisäyksestä (10,2 %) koko vuoden osalta. Kasvua tasoittaa osittain ulkomaan valuuttojen kurssimuutosten vaikutus, erityisesti Yhdysvaltain dollarin heikkeneminen euroon nähden (-1,5 %).

Konsernin omat tuotteet

Tämän vuoden haastavimmalla alueella, omissa ydinliiketoiminnoissa, liikevaihto oli samoissa lukemissa kuin edellisenä vuonna, valuuttakurssimuutokset eliminoituna (todellisilla kurssimuutoksilla laskettuna 3,4 % alle edellisen vuoden).

Tärkeillä Yhdysvaltain markkinoilla kumulatiivinen liikevaihto oli valitettavasti vain 2,0 % edellistä vuotta edellä, mutta valuuttakurssivaihtelut eliminoivat tämän lisäyksen euroina. Tämän kehityksen taustalla on useita tekijöitä. Ensiksikin sekä jälleenmyyjien että jakelijoiden laaja ja pitkään jatkunut varovaisuus sitoa pääomaa varastoon epävakailta jälleenmyyntimarkkinoilla on johtanut laskusuhdanteiseen myyntiin kaikissa muissa paitsi uusimmissa tuotekategorioiden osissa.

Toisekseen konserni oli kalenterivuoden 2001 aikana hyvin aggressiivinen realisoidessaan ylimääräisiä tai hitaasti kaupaksi käyviä uistinvarastojaan alennetuilla hinnoilla. Tämän toimenpiteen tavoitteena oli vähentää varastoihin sidotun pääoman määrää. Nämä tuotteet pysyivät odotettua pidempään jälleenmyynnissä, ja vaikuttivat siten vielä nyt raportoidun kaudenkin myyntiin.

Lisäksi Yhdysvalloissa epätavallisen pitkään jatkunut huono kevätkausi, mikä ei vaikuttanut ainoastaan yrityksen myyntiin vaan myös laajemmin kalastustarvike- ja ulkoiluvälinemarkkinoihin. Sää ei yleensä ole merkittävä tekijä tällä alalla, mutta tänä vuonna koetuilla harvinaisen laajalle ulottuneilla ja pitkittyneillä huonoilla olosuhteilla oli väistämätön negatiivinen vaikutus.

Hallituksen toimintakertomus

Tuotekategorioiden osalta voidaan sanoa, että laskusuuntaa koettiin pääasiassa uistin- (kuten aiemmin selvitetiin) ja siimamyynnissä (seurausta edellisen vuoden jakelukanavan täydentämisestä). Muiden kategorioiden tuotelanseeraukset on otettu hyvin vastaan, ja myynti on ollut Yhdysvalloissa yhteensä 13,4 MEUR verrattuna koko edellisen vuoden myyntiin 4,3 MEUR. Erityisen myönteistä oli huomata Willtechin valmistamien Storm-merkkisten pehmytmuoviuintinten menestys. Näiden uistinten myynti oli yhteensä 3,6 MEUR huolimatta myöhäisestä markkinoilletulosta ja rajallisesta jälleenmyyntisijoittelusta ensimmäisen vuoden aikana, mikä johtui siitä, että tuotteiden lanseerauspäivä oli myöhäisempi kuin uusilla tuotteilla yleensä.

Ydinliiketoiminnan myynti muilla kuin Yhdysvaltain markkinoilla, mikä edustaa noin 20:tä prosenttia kategoriasta jäi vuoden lopussa 9 % jälkeen edellisen vuoden myynnistä valuuttakurssimuutokset eliminoituna (14 % jäljessä todellisilla valuuttakurssimuutoksilla laskettuna). Kanadan myynti, joka edustaa noin puolta Yhdysvaltain ulkopuolisista kokonaismarkkinoista, on kärsinyt samoista haasteista, jotka ovat vaivanneet Yhdysvaltain markkinoita, mutta myynnissä saavutettiin kuitenkin edellisen vuoden ennätystaso. Vientimyynti eli Rapala-, Blue Fox- ja Storm-uistinten myynti tehtailta konserniin kuulumattomille yhtiöille kautta maailman sekä Japanin myynti yhteensä olivat vuoden päättyessä 19 % edellistä vuotta jäljessä tiettyjen markkinoiden jakelukanavien muutosten takia.

Euroopan jakelutoiminta

Konsernin Euroopan jakelutoimintojen myynti kasvoi 9,6 % valuuttakurssimuutokset eliminoituna (9,1 % todellisilla kursseilla laskettuna). Pohjoismaissa talviseasonki oli hyvä ja aikainen kevät lisäsi myyntiä, joka kokonaisuutena kasvoi 11 %. Sekä Espanjassa että Ranskassa myynti kasvoi 13 %, ja vahvassa kasvussa olivat Rapala-, Shimano- ja Storm-tuotteet. Johdon strategia ei ollut jakelutoiminnan volyymin kasvattaminen, mutta suotuisat markkinaolosuhteet ja vahvistunut markkina-asema näissä maissa tekivät kasvun mahdolliseksi huolimatta siitä, että samanaikaisesti ko. liiketoimintaan sitoutuneen käyttöpääoman määrä väheni merkittävästi.

Edellisen vuoden yritysostojen vaikutus

VMC toi ensimmäisenä täytenä vuotenaan konsernille myyntiä 23,1 MEUR (17,3 MEUR kahdeksalta kuukaudelta vuonna 2001). Vertailukelpoinen myynti konsernin ulkopuolisille asiakkaille kasvoi 4 %, vaikka liikevaihdon 10 prosentin kokonaiskasvu (mukaan lukien yrityksen sisäinen myynti) osoittaakin, että VMC:lle on eduksi olla osana laajaa Rapala-konsernia.

Willtechin myynti konsernin ulkopuolisille asiakkaille oli 10,1 MEUR tilivuoden aikana ja konsernille 4,1 MEUR (pääasiassa pehmytmuoviuintimia Storm-tuotemerkillä).

Liiketoiminnan kannattavuus

Kiinteät kulut kasvoivat 10,1 % edelliseen vuoteen verrattuina, valuuttakurssimuutokset eliminoituna (8,7 % todellisilla kursseilla laskettuna). Tämä nettokasvu johtuu kolmesta seikasta: edellisen vuoden yritysostojen koko vuoden vaikutuksesta (VMC ja Willtech, yhteensä 11,4 %), Yhdysvaltojen ja Kiinan tuotekehittelykustannuksista (1,9 %) viideltä kuukaudelta ja vertailukelpoisten kiinteiden kulujen 3,2 prosentin vähennyksestä. Vertailukelpoinen kiinteiden kulujen vähentäminen heijastaa koko konsernin kattavan onnistuneen kustannustenhallintapyrkimyksen tuloksia tinkimättä kuitenkaan yhdenkään konserniyrityksen toiminta- tai markkina-asemasta.

Konsernin voitto ennen poistoja oli 32,0 MEUR (edellisen vuoden voitto oli 27,1 MEUR). Voittomarginaalin nousu 18,6 prosenttiin (17,8 %) kertoo saavutetuista kustannussäästöistä ja pienemmästä alennetuilla hinnoilla myytyjen uistinten määrästä kuluvana vuonna. Johdon tavoitteena on ollut saavuttaa 20 prosentin taso ja tämä saavu-

Hallituksen toimintakertomus

tettaneen vuoden 2003 aikana, jolloin korkeakatteisten omien tuotteiden myynnin osuus kokonaismyynnistä kasvaa.

Poistot kasvoivat 7,2 miljoonasta eurosta 9,2 miljoonaan euroon. Poistojen kasvusta noin puolet tulee käyttöomaisuuden poistoista ja toinen puoli Willtechin oston liittyvästä goodwill-poistosta.

Nettorahoituskulut ja -tuotot sisältävät nettokorkokuluja 5,3 MEUR (9,5 MEUR). Korkokulujen vähentyminen johtui Yhdysvaltain dollarimääräisen nettovelan laskusta (vahva kassavirta) ja korkotason laskusta katsauskaudella.

Yhdysvaltain dollarin heikentymisestä euroon nähden johtuvat nettokurssivoitot olivat katsauskautena 3,0 MEUR (-4,2 MEUR).

2,3 miljoonan euron satunnaiset kulut (1,5 MEUR verojen jälkeen) koostuvat kahdenlaisista kuluista. Konsernin kolmen pienen valmistuslaitoksen lopettamiskulut olivat 0,7 MEUR (netto). Nämä laitokset olivat pieni uistintehdas Ranskassa, jonka toiminnot on nyt sijoitettu Willtechiin; pieni koukku- ja peruketehdas, myös Ranskassa, joka on konsolidoitu VMC:n päätehtaaseen; ja pakkausyksikkö Yhdysvalloissa, jonka toiminta on sijoitettu Meksikoon ja Willtechiin. Edellisen vuoden varastojen oikaisuna on kirjattu 0,8 MEUR kulu (netto). Tämä virhe sai alkunsa, kun kirjanpito- ja raportointijärjestelmät muuttuivat Yhdysvalloissa. Nämä ongelmat on selvitetty kuluvan vuoden aikana.

Konsernin veroaste oli 20,0 % (12,1 %). Veroaste oli alhaisempi kuin Suomen yhteisöverokanta, koska korkeamman veroasteen alueilla oli suhteellisesti vähemmän verotettavia tuloja ja joissakin maissa pystyttiin hyödyntämään kertyneitä verotappioita, kuten korkeamman veroasteen omaavassa Yhdysvalloissa.

Voitto ennen veroja nousi 5,4 miljoonasta eurosta 14,8 miljoonaan euroon.

Voitto osaketta kohden satunnaiset erät eliminoituna oli 0,43 EUR (0,16 EUR). Oma pääoma osaketta kohden kasvoi ja oli 1,26 EUR (1,05 EUR).

Rahoitusasema

Toiminnan nettokassavirta parani merkittävästi 37,4 miljoonaan euroon (9,5 MEUR). Kasvu on suurilta osin käyttöpääomatasen voimakkaan vähentymisen ansiota. Parannus oli 23,9 miljoonaa euroa; sitoutunut käyttöpääoma väheni 9,7 miljoonaa euroa (2001 lisäystä oli 14,2 miljoonaa euroa). Tämä oli johdon erityisenä tavoitteena.

Yrityskauppojen rahoittaminen ja ostettuihin yrityksiin sisältyvät velat (yhteensä 2,2 MEUR, edellisenä tilikauteina 14,0 MEUR) mukaan lukien katsauskauden nettokassavirta oli 26,0 MEUR (vuonna 2001 -16,1 MEUR). Lisäksi euroon nähden heikentyneen Yhdysvaltain dollarin valuuttakurssimuutosten takia konsernin velat laskevat 7,1 MEUR.

Nettovelan määrä väheni 25 prosentilla 130,1 miljoonasta eurosta 97,0 miljoonaan euroon. Tämä paransi nettovelan ja omavaraisuusasteen suhdetta 3,4:1:stä 2,1:1:een.

Investoinnit

Katsauskauden bruttoinvestoinnit olivat 5,4 MEUR (4,0 MEUR). Investoinnit liittyivät pääasiassa valmistustoimintaan erityisesti Kiinan Willtechissä, ja niillä tuettiin tuotemerkin laajennuksen ja uusien uistinohjelmien jatkokehittämistä.

Hallituksen toimintakertomus

Tuotekehitys

Tilikauden tuotekehitysmenot olivat 3,3 MEUR (2,5 MEUR). Tämä oli 1,9 % liikevaihdosta, ja siitä 0,4 MEUR on edellisen vuoden siirrettävien kulujen kuoletuksia.

Henkilöstö

Konsernin henkilöstön määrä kauden aikana oli keskimäärin 2 879 henkilöä (1 248). Tilikauden henkilöstömäärän lisäys tulee pääasiassa VMC- ja Willtech-yhtiöistä.

Osakkeet ja osakkeenomistajat

Yhtiöllä oli 31.07.2002 osakasrekisterin mukaan 1 157 osakkeenomistajaa (946). Yhtiön osakkeiden kokonaismäärä oli 37 543 458. Tilikauden aikana osakkeen hinta vaihteli 2,55 euron ja 4,83 euron välillä. Tilikauden päätöskurssi oli 3,95 euroa. Vaihdetujen osakkeiden kokonaismäärä tilivuoden aikana oli 9 048 064 osaketta. Osakkeiden markkina-arvo 31.7.2002 oli 148,3 MEUR.

Joulukuussa 2001 maksettujen osinkojen määrä oli 0,8 MEUR eli 0,02 EUR/osake.

Tälle tilivuodelle ehdotettu osinko on 0,05 EUR/osake.

Tulevaisuuden näkymät

Kulunut tilikausi osoitti selkeästi, että sekä Rapala- että Storm-brandit ovat riittävän vahvoja tukemaan laajentumista uusiin tuoteryhmiin ei pelkästään USA:ssa, mutta myös monilla muilla markkina-alueilla maailmassa.

Kuluvana tilikautena saavutettua asemaa vahvistetaan ja edellä mainittua laajentumista jatketaan. Erityisestä huomiota kuitenkin kiinnitetään perinteisen Rapala-uistinliiketoiminnan ja VMC-koukkuliiketoiminnan kehittämiseen, jotka tukevat koko konsernin kannattavuutta ja kassavirtaa.

Vahvimman ja tuottavimman kasvun vuonna 2003 odotetaan tulevan Stormin pehmytmuoviuistinmyynnin laajentamisesta. Tiedämme jo, että kaudella 2003 tulemme saamaan entistä suuremman myyntitilan näille tuotteille. Näiden tuotteiden kuluttajakysyntä ylitti johdon odotukset jo niiden lanseerausvaiheessa 2002, ja oli haaste pitää jälleenmyyjien varastot täytettynä. Jotta kyettäisiin vastaamaan tähän kysyntään ja valikoiman laajentumiseen, Willtechin tuotantotiloja on kasvatettu 80 prosentilla akvisition jälkeisen vuoden aikana.

Konserni jatkaa kulujensa tarkkaa kontrollointia ja konsernin valmistustoiminnan sijoittamisen optimointia sen tuotantolaitosten välillä kautta maailman.

Vuoden 2002 vahvan kassavirran jälkeen konserni ei aio levätä laakereillaan, vaan aikoo ajaa lisäleikkauksia erityisesti varastoissa. Vuosi sitten johdon tavoitteena oli luoda 50 MEUR kassavirtaa kolmen vuoden sisällä, pois lukien akvisitiokustannukset. Tämän vuoden kehityksen perusteella voidaan sanoa, että tätä aikataulua on lyhennetty yhdellä vuodella ja tavoitteen oletetaan täyttyvän heinäkuuhun 2003 mennessä.

Hallituksen esitys voittovarojen käyttämisestä

Konsernin jakokelpoiset voittovarot ovat 32,580 MEUR. Emoyhtiön voitonjakokelpoiset varat ovat 31,717 MEUR, josta tilikauden voitto on 16,047 MEUR.

Hallitus ehdottaa yhtiökokoukselle, että voitonjakokelpoiset voittovarot käytetään seuraavasti:

- osinkona jaetaan 0,05 euroa/osake eli yhteensä	1.877.173 €
- omaan pääomaan jätetään	29.839.823 €

Konsenin tuloslaskelma

1000 eur	Liite	2002	2001
Liikevaihto	1	171 979	152 467
Liiketoiminnan muut tuotot	2	1 771	1 169
Liiketoiminnan kulut	3	-141 737	-126 550
Tulos ennen poistoja		32 013	27 086
Poistot	4	-9 142	-7 193
Liikevoitto		22 871	19 893
Rahoitustuotot ja -kulut	5	-2 317	-13 894
Voitto ennen satunnaisia eriä ja veroja		20 554	5 999
Satunnaiset erät	6	-1 464	0
Voitto ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja		19 090	5 999
Tuloverot	8	-4 116	-726
Vähemmistöosuus		-135	132
Tilikauden voitto		14 839	5 405

Konsernin tase

1000 eur	Liite	31.7. 2002	31.7. 2001
VASTAAVAA			
Pysyvät vastaavat			
AINEETTOMAT OIKEUDET			
	9		
Aineettomat oikeudet		1 448	1 338
Liikearvo		3 017	3 566
Konserniliikearvo		49 054	56 040
Muut pitkävaikutteiset menot		428	653
		53 947	61 597
AINEELLISET HYÖDYKKEET			
	9		
Maa- ja vesialueet		2 121	2 211
Rakennukset ja rakennelmat		8 483	8 876
Koneet ja kalusto		10 542	10 930
Muut aineelliset hyödykkeet		3 580	3 266
Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat		126	325
		24 852	25 608
SIJOITUKSET			
Muut osakkeet ja osuudet	18	167	125
Muut saamiset		31	50
		198	175
Vaihtuvat vastaavat			
Vaihto-omaisuus	10	54 587	60 273
Laskennallinen verosaaminen	8	1 402	1 375
Lyhytaikaiset saamiset	11	41 369	55 555
Rahat ja pankkisaamiset		23 226	15 656
		120 584	132 859
VASTAAVAA YHTEENSÄ		199 581	220 239
VASTATTAVAA			
Oma pääoma			
Osakepääoma	12	3 379	3 379
Vararahasto		11183	11 183
Edellisten tilikausien voitto		17 741	17 901
Tilikauden voitto		14 839	5 405
		47 142	37 868
Vähemmistöosuus		509	147
Vieras pääoma			
Laskennallinen verovelka	8	538	356
Pitkäaikainen vieraspääoma	14	53 773	72 988
Lyhytaikainen vieraspääoma	15	97 619	108 880
		151 930	182 224
VASTATTAVAA YHTEENSÄ		199 581	220 239

Rahoituslaskelma konserni

1000 eur	31.7. 2002	31.7. 2001
Tulos ennen poistoja	32 013	27 086
Nettokäyttöpääoman muutos:		
Saamisten lisäys	10 068	-3 812
Varastojen lisäys	2 585	-6 744
Lyhytaikaisten velkojen (lisäys) / vähennys	-2 923	-3 635
	9 730	-14 191
Liiketoiminnan kassavirta	41 743	12 895
Maksetut korot	-6 079	-9 878
Saadut korot	436	495
Maksetut verot	-2 794	-1 556
Liiketoiminnan nettokassavirta	33 306	1 956
Investointien kassavirta		
Käyttöomaisuuden ostot	-5 438	-4 026
Käyttöomaisuuden myynnit	1 047	627
Tytäryhtiöiden hankintameno	-2 178	-13 951
Investointien nettokassavirta	-6 569	-17 350
Rahoituksen kassavirta		
Maksetut osingot	-751	-724
Rahoituksen nettokassavirta	-751	-724
Nettolainojen muutos	-25 986	16 118
Nettolainat tilikauden alussa	130 075	106 571
Valuuttakurssien muutosten vaikutus nettolainoista	-7 093	7 386
Nettolainat tilikauden lopussa	96 996	130 075

Emoyhtiön tuloslaskelma

1000 EUR	Liite	2002	2001
Liikevaihto	1	19 680	21 986
Liiketoiminnan muut tuotot	2	107	336
Liiketoiminnan kulut	3	-15 669	-16 982
Käyttökate		4 118	5 340
Poistot	4	-1 288	-1 243
Liikevoitto		2 830	4 097
Rahoitustuotot ja -kulut	5	13 522	-3 894
Voitto ennen satunnaisia eriä ja veroja		16 352	203
Satunnaiset erät	6	1 850	1 424
Voitto ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja		18 202	1 627
Tilinpäätössiirrot	7	-216	266
Tuloverot	8	-1 939	-788
Tilikauden voitto	12	16 047	1 105

Emoyhtiön tase

1000 eur	Liite	31.7. 2002	31.7. 2001
VASTAAVAA			
Pysyvät vastaavat			
AINEETTOMAT OIKEUDET	9		
Aineettomat oikeudet		16	31
Muut pitkävaikutteiset menot		3 414	3 860
		3 430	3 891
AINEELLISET HYÖDYKKEET	9		
Maa- ja vesialueet		220	220
Rakennukset ja rakennelmat		1 376	1 499
Koneet ja kalusto		2 908	2 813
Muut aineelliset hyödykkeet		46	46
Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat		122	160
		4 672	4 738
SIJOITUKSET			
Osuudet saman konsernin yrityksissä	9,18	53 996	52 144
Saamiset saman konsernin yrityksiltä		104	1 619
Muut osakkeet ja osuudet	9,18	61	57
		54 161	53 820
Vaihtuvat vastaavat			
Vaihto-omaisuus	10	5 194	4 583
Pitkäaikaiset saamiset		0	0
Lyhytaikaiset saamiset	11	63 813	76 200
Rahat ja pankkisaamiset		9 825	5 769
		78 832	86 552
VASTAAVAA YHTEENSÄ		141 095	149 001
VASTATTAVAA			
Oma pääoma			
Osakepääoma	12	3 379	3 379
Vararahasto		11 183	11 184
Edellisten tilikausien voitto		15 670	15 315
Tilikauden voitto		16 047	1 105
		46 279	30 983
Tilinpäätössiirtojen kertymä	13	313	96
Vieras pääoma			
Pitkäaikainen vieraspääoma	14	27 936	39 170
Lyhytaikainen vieraspääoma	15	66 567	78 752
		94 503	117 922
VASTATTAVAA YHTEENSÄ		141 095	149 001

Rahoituslaskelma emoyhtiön

1000 eur	Liite	31.7. 2002	31.7. 2001
Tulos ennen käyttöpääoman muutoksia		4 118	5 340
Nettokäyttöpääoman muutos:			
Saamisten lisäys		10 963	-14 092
Varastojen lisäys		-611	-579
Lyhytaikaisten velkojen (lisäys) / vähennys		-4 146	460
		6 206	-14 211
Liiketoiminnan kassavirta		10 324	-8 871
Maksetut korot		-3 877	-6 641
Saadut korot		4 613	3 528
Maksetut verot		-691	338
Liiketoiminnan nettokassavirta		10369	-11646
Investointien kassavirta			
Käyttöomaisuuden ostot		-839	-818
Käyttöomaisuuden myynnit		81	0
Tytäryhtiöiden hankintameno		-1 960	-6 387
Saadut osingot		8 203	3 311
Saadut konserniavustukset		1 850	1 424
Investointien nettokassavirta		7 335	-2 470
Rahoituksen kassavirta			
Maksetut osingot		-751	-724
Rahoituksen nettokassavirta		-751	-724
Nettolainojen muutos		-16 953	14 840
Nettolainat tilikauden alussa		95 341	74 040
Valuuttakurssien muutosten vaikutus nettolainoista		-7 301	6 461
Nettolainat tilikauden lopussa		71 087	95 341

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 taseeseen omaan pääomaan. Konserniyhtiöissä jaksotuseroista syntyneet laskennalliset verovelat ja –saamiset on esitetty taseeseen ja tuloslaskemassa omana eränä 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 tilinpäätöksiä muuntaminen

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

ULKOMAAN RAHAN MÄÄRÄISET ERÄT JA KURSSIEROT

Ulkomaan rahan määräiset liiketoimet muunnetaan paikalliseksi valuutaksi tapahtumahetken kurssiin.

Tilinpäätöksessä taseeseen 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 taseeseen vastaaviin ja kurssivoitot taseeseen 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.

Tilinpäätöksen laadintaperiaatteet

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 luvutushintaan. Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden hankintameno on laskettu välittömät aineet, palkat sosiaalikuluneen 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 hankintamenoon 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 määrittelyssä on noudatettu suomalaista kirjanpitoikäytäntöä.

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

1000 eur	Konserni		Emoyhtiö	
	2002	2001	2002	2001
1. LIIKEVAIHTO				
Liikevaihto toimialoittain				
Kauppa	106 256	88 507	420	428
Tuotannollinen toiminta	65 723	63 960	18 786	20 931
Muut	-	-	474	627
Yhteensä	171 979	152 467	19 680	21 986
Liikevaihto markkina-alueittain				
Suomi	18 922	17 271	1 074	792
Pohjois-Amerikka	66 056	63 824	7 895	5 904
Muut maat	87 001	71 372	10 711	15 290
Yhteensä	171 979	152 467	19 680	21 986
2. LIIKETOIMINNAN MUUT TUOTOT				
Vuokratuotot	69	79	69	79
Muut liiketoiminnan tuotot	1 702	1 090	38	257
Yhteensä	1 771	1 169	107	336
3. LIIKETOIMINNAN KULUT				
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen lisäys (-) tai vähennys (+)	2 688	-6 729	-509	-318
Valmistus omaan käyttöön	-100	-71	-46	-46
Materiaalit ja palvelut				
Ostot tilikauden aikana	64 891	64 025	6 620	7 354
Varastojen lisäys (-) tai vähennys (+)	-1 468	732	-101	-261
Ulkopuoliset palvelut	1 805	1 812	31	58
	67 816	59 769	5 995	6 787
Henkilöstökulut				
Palkat ja palkkiot	31 038	25 638	5 432	5 655
Eläkekulut	2 089	1 888	815	891
Muut henkilöstökulut	6 495	5 145	535	533
	39 622	32 671	6 782	7 079
Liiketoiminnan muut kulut	34 299	34 110	2 892	3 116
Liiketoiminnan kulut yhteensä	141 737	126 550	15 669	16 982
Vapaaehtoiset henkilöstökulut sisältyvät liiketoiminnan muihin kuluihin.				
Henkilöstön lukumäärä keskimäärin	2 879	1 248	215	237

Tilinpäätöksen liitetiedot

1000 eur	Konserni		Emoyhtiö	
	2002	2001	2002	2001
4. POISTOT				
Suunnitelman mukaiset poistot				
Aineettomat oikeudet	287	162	15	15
Liikearvo	202	407	0	0
Muut pitkävaik. menot	463	455	445	440
Rakennukset ja rakennelmat	723	541	169	152
Koneet ja kalusto	3 198	2 403	657	636
Yhteensä	4 873	3 968	1 286	1 243
Konserniliikearvo	4 269	3 225		
	9 142	7 193		

5. RAHOITUSTUOTOT JA -KULUT

Tuotot osuuksista saman konsernin yrityksissä	0	0	8 197	3 311
Tuotot osuuksista muilta	6		6	
Muut korko- ja rahoitustuotot				
Korkotuotot konserniyrityksiltä	0	0	3 202	3 281
Korkotuotot muilta	491	547	129	98
Kurssivoitot	15 239	2 746	17 805	2 689
Muut rahoitustuotot	85	111	0	0
Korkokulut ja muut rahoituskulut				
Korkokulut konserniyrityksille				
Korkokulut muille	-5 761	-10 011	-3 485	-6 323
Kurssitappiot	-12 249	-7 001	-12 263	-6 697
Muut rahoituskulut	-128	-286	-69	-253
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	-2 317	-13 894	13 522	-3 894

6. SATUNNAISET ERÄT

Laskentaperiaatteiden muutoksen vaikutus	-	-	0	-
Saadut konserniavustukset	-	-	1 850	1 430
Muut satunnaiset	1 464	-	0	-6
Yhteensä	1 464	-	1 850	1 424

7. TILINPÄÄTÖSSIIRROT

Poistoeron muutos

Rakennukset ja rakennelmat			-54	71
Koneet ja kalusto			-162	195
			-216	266

Tilinpäätöksen liitetiedot

1000 eur	Konserni		Emoyhtiö	
	2002	2001	2002	2001
8. TULOVEROT				
Tilikauden tuloverot	-4 022	-480	-1 985	-
Laskennallisen veron muutos	-155	295	0	-
Aikaisempien tilikausien tuloverot	61	-541	46	-788
Tuloverot yhteensä	-4 116	-726	-1 939	-788

Laskennallisen veron muutos perustuu:				
Tilinpäätössiirtoihin	-182	2 009		
Yhdistelytoimenpiteisiin	27	-1 714		
Yhteensä	-155	295		

Laskennalliset verovelat ja -saamiset

Emoyhtiöllä laskennallisia verovelkoja ja -saamisia ei ole merkitty taseeseen.

Laskennalliset verosaamiset yhdistelytoimenpiteistä	1 402	1 375		
Laskennalliset verovelat tilinpäätössiirroista	538	356		

9. KONSERNIN PYSYVÄT VASTAAVAT

Aineettomat oikeudet

Hankintameno tilikauden alussa	1 855	1 078	124	124
Lisäykset	417	893	0	-
Vähennykset	0	-11	0	-
Kurssierot	-20	-105	0	-
	2 252	1 855	124	124
Kumulatiiviset poistot	-804	-517	-108	-93
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	1 448	1 338	16	31

Liikearvo

Hankintameno tilikauden alussa	5 254	4 955		
Lisäykset	0	174		
Kurssierot	-347	125		
	4 907	5 254		
Kumulatiiviset poistot	-1 890	-1 688		
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	3 017	3 566		

Tilinpäätöksen liitetiedot

1000 eur	Konserni		Emoyhtiö	
	2002	2001	2002	2001
Konserniliikearvo				
Hankintameno tilikauden alussa	93 688	74 528		
Lisäykset	0	17 890		
Vähennykset	-393	0		
Kurssierot	-2 324	1 270		
	90 971	93 688		
Kumulatiiviset poistot	-41 917	-37 648		
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	49 054	56 040		
Muut pitkävaikutteiset menot				
Hankintameno tilikauden alussa	4 956	4 566	7 284	7 167
Lisäykset	0	117	0	117
Vähennykset	0	-	0	-
Kurssierot	238	273	0	-
	5 194	4 956	7 284	7 284
Kumulatiiviset poistot	-4 766	-4 303	-3 870	-3 424
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	428	653	3 414	3 860
Maa- ja vesialueet				
Hankintameno tilikauden alussa	2 211	1 981	220	220
Lisäykset		-	0	-
Kurssierot	-90	230	0	-
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	2 121	2 211	220	220
Rakennukset ja rakennelmat				
Hankintameno tilikauden alussa	13 023	10 155	3 687	3 446
Lisäykset	633	3 617	46	241
Vähennykset	-87	-153		-
Kurssierot	-216	-596	0	-
	13 353	13 023	3 733	3 687
Kumulatiiviset poistot	-4 870	-4 147	-2 357	-2 188
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	8 483	8 876	1 376	1 499
Koneet ja kalusto				
Hankintameno tilikauden alussa	27 165	19 721	10 213	9 112
Lisäykset	3 715	9 701	784	1 101
Vähennykset	-732	-1 953	-31	-
Kurssierot	-173	-304		-
	29 975	27 165	10 966	10 213
Kumulatiiviset poistot	-19 433	-16 235	-8 058	-7 400
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	10 542	10 930	2 908	2 813
Muut aineelliset hyödykkeet				
Hankintameno tilikauden alussa	3 266	894	46	46
Lisäykset	314	2 372	0	-
	3 580	3 266	46	46
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	3 580	3 266	46	46

Tilinpäätöksen liitetiedot

1000 eur	Konserni		Emoyhtiö	
	2002	2001	2002	2001
Ennakkomaksut ja keskener. hankinnat				
Hankintameno tilikauden alussa	325	864	160	801
Lisäykset	0	-	0	-
Vähennykset	-199	-539	-38	-641
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	126	325	122	160
Osuudet saman konsernin yrityksissä				
Hankintameno tilikauden alussa			52 144	21 382
Lisäykset			1 962	30 820
Vähennykset			-110	-58
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa			53 996	52 144
Saamiset saman konsernin yrityksissä				
Hankintameno tilikauden alussa			1 619	1 769
Lisäykset			-1 619	-150
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa			0	1 619
Muut osakkeet				
Hankintameno tilikauden alussa	125	220	57	52
Lisäykset	42	-	4	5
Vähennykset	0	-95	0	-
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	167	125	61	57
Muut saamiset				
Hankintameno tilikauden alussa	50	25		
Kurssierot	-19	25		
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	31	50		
10. VAIHTO-OMAISUUS				
Raaka-aineet	6 342	5 563	1 812	1 708
Keskeneräiset tuotteet	2 951	4 348	2 398	2 215
Valmiit tuotteet	45 294	50 362	984	660
Vaihto-omaisuus 31.7.	54 587	60 273	5 194	4 583

Tilinpäätöksen liitetiedot

1000 eur	Konserni		Emoyhtiö	
	2002	2001	2002	2001
11. SAAMISET				
Pitkäaikaiset saamiset				
Lainasaamiset konserniyrityksiltä			104	-
Lyhytaikaiset saamiset				
Myyntisaamiset	31 097	35 685	184	200
Lainasaamiset	424	827	455	561
Muut saamiset	2 589	3 658	1	37
Siirtosaamiset	7 259	15 385	1 036	2 267
	41 369	55 555	1 676	3 065
Saamiset konserniyrityksiltä				
Myyntisaamiset	0	0	8 549	9 119
Lainasaamiset	0	0	46 420	45 864
Muut saamiset	0	0	467	0
Siirtosaamiset	0	0	6 701	18 152
	0	0	62 137	73 135
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	41 369	55 555	63 813	76 200
12. OMA PÄÄOMA				
Osakepääoma 1.8.	3 379	2 835	3 379	2 835
Siirto vararahastosta		-		-
Korotus osakepääomaan	0	544	0	544
Osakepääoma 31.7.	3 379	3 379	3 379	3 379
Vararahasto 1.8.	11 183	-	11 183	-
Preemio uusista osakkeista	-	11 183	-	11 183
Vararahasto 31.7.	11 183	11 183	11 183	11 183
Edellisten tilikausien voitto	23 306	19 829	16 420	16 039
Kurssierot	-4 699	-1 204	0	-
Maksetut osingot	-751	-724	-751	-724
Laskentakäytännön muutos tytäryhtiössä	-115	-	0	-
Tilikauden tulos	14 839	5 405	16 047	1 105
Vapaa oma pääoma 31.7.	32 580	23 306	31 716	16 420
Laskelma voitonjakokelpoisista varoista:				
Voitto edellisiltä tilikausilta	17 741	17 901	15 670	15 315
Tilikauden voitto	14 839	5 405	16 047	1 105
Yhteensä	32 580	23 306	31 717	16 420
Kertyneestä poistoerosta ja varauksista omaan pääomaan merkitty osuus	159	587	-	-
Emoyhtiön osakepääoman jakautuminen				
	2 002		2 001	
	kpl	euro	kpl	euro
1 ääni/osake	37 543 458	3 378 911	37 543 458	3 378 911

Tilinpäätöksen liitetiedot

1000 eur	Konserni		Emoyhtiö	
	2002	2001	2002	2001
13. TILINPÄÄTÖSSIIRTOJEN KERTYMÄ				
Kertynyt poistoero			313	96
14. PITKÄAIKAINEN VIERAS PÄÄOMA				
Lainat rahoituslaitoksilta	47 414	66 021	21 803	32 271
Muut lainat	6 359	6 967	6 133	6 899
Pitkäaikainen vieras pääoma yht.	53 773	72 988	27 936	39 170
15. LYHYTAIKAINEN VIERAS PÄÄOMA				
Lainat rahoituslaitoksilta	72 808	79 710	59 109	68 839
Saadut ennakot	21	43	4	161
Ostovelat	5 498	8 125	279	550
-				
Siirtovelat	9 221	5 148	4 197	2 676
Muut velat	10 071	15 854	2 554	5 749
Velat konserniyrityksille				
Ostovelat	-	-	346	764
Siirtovelat	-	-	78	13
Muut velat	-	-		-
-				
Lyhytaik. vieras pääoma yhteensä	97 619	108 880	66 567	78 752

Tilinpäätöksen liitetiedot

1000 eur	Konserni		Emoyhtiö	
	2002	2001	2002	2001

16. TOIMIELINTEN JÄSENIÄ KOSKEVAT LIITETIEDOT

Yhtiön toimielinten palkat ja palkkiot

Konserniyhtiöiden toimitusjohtajat sekä hallitusten jäsenet	2 278	1 718	221	196
--	-------	-------	-----	-----

Johdon eläkesitoumukset

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

17. ANNETUT PANTIT JA VASTUUSITOUMUKSET

Omasta ja konserniyhtiöiden velasta

Pantatut osakkeet	-	-	45	45
Pantiksi annettu talletus	21	23	-	-
Yrityskiinnitykset	11 793	12 106	5 895	5 895
Kiinnitykset maa-al. ja rakennuksiin	6 786	6 786	6 030	6 030
Takaukset	860	859	-	766
Leasingvastuut	6 713	5 005	24	24

Muiden puolesta

Pantiksi annettu talletus	22	32	22	32
Takaukset	211	212	35	35

17. ANNETUT PANTIT JA VASTUUSITOUMUKSET

Yhteensä

Pantatut osakkeet	-	-	45	45
Pantiksi annettu talletus	43	55	22	32
Yrityskiinnitykset	11 793	12 106	5 895	5 895
Kiinnitys maa-al. ja rakennuksiin	6 786	6 786	6 030	6 030
Takaukset	1 071	1 071	35	801
Leasingvastuut	6 713	5 005	24	24
Yhteensä	26 406	25 023	12 051	12 827

Muut vastuut

Valuuttatermiinit				
Käypä arvo	1 443	-119	1 443	-119
Kohde-etuuden arvo	10 901	19 584	10 901	19 584

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

Konserniyritykset	Maa	Konsernin	Konsernin	Emoyhtiön	Emoyhtiön	Emoyhtiö		Kirjanpito-	Viimeksi laad.
		omistus- ja	osuus omasta			omist.osuus	lukumäärä		
		ääniosuus	pääomasta	%	kpl	arvo		1000 EUR	muk. tulos
		%	1000 EUR	%					1000 EUR
Rapire Teo	Irlanti	100	19 493	100	68 999	461 327	FIM	45	8 007
NC Holdings Inc.	USA	100	-32 076	100	623	154 562	USD	9 177	-2 729
Normark Corporation	USA	100	34 411	0					-367
Normark Innovations, Inc	USA	80	-1 124	0					-442
Ensembles deportivos	Meksiko	81	75	0					85
Normark Inc.	Kanada	100	4 943	0					863
Normark Sport Ltd	Englanti	100	-1 639	0					21
Normark Scandinavia Ab	Ruotsi	100	594	100	20 000	2 000 000	SEK	6 650	55
Normark Trading Ab	Ruotsi	100	14	0					0
Normark A/S	Norja	100	0	0					0
Normark Denmark AS	Tanska	67	687	0					212
Rapala B.V.	Hollanti	100	1 289	100	43	43 000	NLG	1 675	-18
Normark B.V.	Hollanti	100	-54	0					-11
Normark Tracker Marine B.V.	Hollanti	100	-105	0					-10
Rapala Holding France SA	Ranska	100	1 252	100	65 000	65 000 000	FRF	772	119
Ragot Normark SA	Ranska	100	3 035	0					460
S.I.P.P. SARL	Ranska	100	-401	0					-336
Normark Corporation SA	Espanja	100	1 247	100	20 000	62 000 000	ESP	883	172
Normark Sport Finland Oy	Suomi	100	1 624	0	0	0	FIM	0	-3
Normark Suomi OY	Suomi	100	838	50	10 000	1 000 000	FIM	163	120
KL Teho Oy	Suomi	100	1 953	100	100 600	10 060 000	FIM	2 620	27
Rapala Eesti AS	Eesti	100	50	100	100	1 055 000	EEK	0	-11
Normark Eesti Oü	Eesti	100	35	0	0			279	12
Elbe Normark A/S	Norja	91	1 522	91	683	750 000	NOK	1 433	480
Rapala Japan KK	Japani	100	-101	100	200	10 000 000	JPY	79	-102
VMC Peche SA	Ranska	100	3 910	100	58 549	5 855 000	FRF	5 222	123
Waterqueen France	Ranska	100	459	0					249
WMC Waterqueen Angelzubehör	Saksa	100	0	0					0
VMC Waterqueen Poland	Puola	100	365	0					46
Aquaco France	Ranska	100	1	0					0
Cannelle Peche France	Ranska	100	0	0					-37
Elite International France	Ranska	100	-36	0					-29
V.M.C. Russia	Venäjä	100	118	0					129
V.M.C. Do Brasil	Brasilia	100	61	0					-61
V.M.C. Waterqueen UK	Englanti	100	-71	0					0
V.M.C. Waterqueen Ukraina	Ukraina	100	76	0					18
V.M.C. Inc USA	USA	100	1 067	0					27
Willtech Industrial ltd	Hong Kong	100	7 547	99	99	100	HKD	25 000	362
Willtech (PRC) Ltd	Kiina	100	2 661	0	-				3 197
Yhteensä								<u>53 996</u>	<u>10 628</u>
Osakkuusyrietykset									
Konserniyritykset	Maa	Konsernin	Konsernin	Emoyhtiön	Emoyhtiön	Emoyhtiö		Kirjanpito-	Viimeksi laad.
		omistus- ja	osuus omasta	omist.osuus	lukumäärä	Nimellis-	Valuutta	arvo	tilinpäät.
		ääniosuus	pääomasta	%	kpl	arvo		1000 EUR	muk. tulos
		%	1000 EUR	%					1000 EUR
Kiinteistö Oy Bringhaga	Nauvo	24	56	24				<u>29</u>	-2
Tilinpäätös	Tilikauden pituus								
31/12/2001	12 kk								
Emoyhtiön omistamat muut osakkeet ja osuudet									
Resenär Oy	Järvenpää			19	28	18		22	
Asikkalan Matkailu Oy	Asikkala			3	2			4	
Suomen Vapaa-ajan kalastus-									
museosäätiö	Asikkala				6,7		4		
Muut osakket					18			<u>6</u>	
Yhteensä								<u>32</u>	
Osakkeet yhteensä								<u>54 057</u>	

Hallituksen ehdotus yhtiökokoukselle

Konsernin jakokelpoinen oma pääoma konsernitaseen mukaan on 32.580 MEUR. Emoyhtiön jakokelpoinen oma pääoma on 31.717 MEUR. Hallitus ehdottaa, että osinkoa jaetaan 0,05 EUR osakkeelta eli yhteensä 1. 877.173 EUR. Loppuosa 29.839.884 EUR jakokelpoisista varoista jätetään voittovaroihin.

Vääksyssä 20. päivänä marraskuuta 2002

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	King Ming Ng Hallituksen jäsen	

TILINTARKASTUSKERTOMUS

Rapala VMC Oyj:n osakkeenomistajille

Olemme tarkastaneet Rapala VMC Oyj:n kirjanpidon, tilinpäätöksen ja hallinnon tilikaudelta 1.8.2001 - 31.7.2002. 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 kirjanpitolain sekä tilinpäätöksen laatimista koskevien muiden säännösten ja määräysten mukaisesti. Tilinpäätös antaa kirjanpitolaissa tarkoitettulla 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. päivänä marraskuuta 2002

Rapala VMC-konserni 1998 - 2002 Euroina

		2002	2001	2000	1999	1998
Toiminnan laajuus ja kannattavuus						
Liikevaihto,	1000 eur	171 979	152 467	116 931	99 954	101 154
Tulos ennen poistoja		32 013	27 086	25 662	21 905	25 333
% liikevaihdosta		18,6	17,8	21,9	21,9	25,0
Liikevoitto,	1000 eur	22 871	19 893	20 027	17 050	20 625
% liikevaihdosta		13,3	13,1	17,1	17,1	20,4
Tulos ennen satunnaisia eria,	1000 eur	20 554	5 999	10 845	9 044	15 051
% liikevaihdosta		12,0	3,9	9,3	9,1	14,9
Tulos ennen veroja ja vähemmistöosuutta,	1000 eur	19 090	5 999	12 830	8 347	15 174
% liikevaihdosta		11,1	3,9	11	8,4	15,0
Tilikauden voitto,	1000 eur	14 839	5 405	9 203	6 810	11 377
% liikevaihdosta		8,6	3,5	7,9	6,8	11,2
Bruttoinvestoinnit käyttöomaisuuteen,	1000 eur	5 438	4 026	3 581	2 845	1 564
% liikevaihdosta		3,2 %	2,6 %	3,1	2,8	1,5
Tutkimus- ja tuotekehitysmenot,	1000 eur	3259	2526	1 369	454	421
% liikevaihdosta		1,9	1,7	1,2	0,5	0,4
Henkilöstö keskimäärin	2 879	1 248	859	831	765	
Oma pääoma		47 142	37 868	22 664	12 464	17 586
Taseen loppusumma		199 581	220 239	164 121	134 124	115 946
Oman pääoman tuotto	% (ROE)	38,4	17,3	42,7	49,0	55,3
Sijoitetun pääoman tuotto	% (ROI)	15,1	9,9	14,7	14,2	20,7
Omavaraisuusaste,	%	23,9	17,3	14,0	9,7	15,5
Osakekohtaiset tunnusluvut						
Tulos ja osinko						
Tulos/osake,	eur	0,43	0,16	0,25	0,24	0,36
Osinko/osake,	eur	0,05**	0,02	0,02	0,02	0,35
Osinko tuloksesta,	%	11,6**	12,5	8,0	7,0	96,1
Efektiivinen osinkotuotto,	%	1,3**	0,47	0,35	0,24	-
P/E -luku		9,2	26,9	22,8	29,3	-
Oma pääoma/osake,	eur	1,26	1,01	0,72	0,40	0,55
Osakkeen kurssikehitys						
Tilinpäätöspäivän pörssikurssi	eur	3,95	4,30	5,70	7,00	-
Tilikauden alin	eur	2,55	3,90	4,51	5,89	-
Tilikauden ylin	eur	4,83	5,80	7,20	8,41	-
Tilikauden keskipurssi	eur	3,79	4,72	6,08	7,33	-
Osakkeiden vaihto						
Osakkeiden vaihto pörssissä,	kpl	9 048 064	4 136 865	5 099 225	3 089 241	-
Osuus osakkeiden keskimääräisestä määrästä,	%	24,10	11,85	16,19	9,81	-
Osakepääoma,	1000 eur	3 379	3 379	2 835	2 649	265
Osakekannan markkina-arvo,	1000 eur	148 297	161 437	179 539	220 381	
Osingonjako,	1000 eur	1877**	751	724	530	10 932
Osakkeiden lukumäärä		37 543 458	37 543 458	31 498 150	31 498 150	3 149 815

**) hallituksen esitys

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):	$\frac{\text{Voitto ennen satunnaisia eriä ja veroja} - \text{tuloverot}}{\text{Oma pääoma} + \text{vähemmistöosuus (keskimäärin vuoden aikana)}} \times 100$
Omavaraisuusaste:	$\frac{\text{Oma pääoma} + \text{vähemmistöosuus} - \text{tuloverot}}{\text{Taseen loppusumma} - \text{saadut ennakot}} \times 100$
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:	$\frac{\text{Osinko/osake}}{\text{Tilikauden viimeisen kauppapäivän keskikurssi}} \times 100$
Hinta/voittosuhte (P/E):	$\frac{\text{Tilikauden viimeisen kauppapäivän keskikurssi}}{\text{Osakeantioikaistu tulos/osake}}$
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 Keskuskaupakamari 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 osavuositarkastusten 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 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. Osa hallituksen kokouksista pidetään Helsingissä ja osa kokouksista järjestetään konsernin muissa toimipisteissä samassa yhteydessä kun hallituksen jäsenet tutustuvat 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 harjoittavia tytäryhtiöitä, jotka raportoivat konsernin emoyhtiölle.

Tytäryhtiöillä on hallitukset, joihin kuuluvat pääsääntöisesti kyseisen 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 yhtiön koko tuotevalikoiman jakelusta.

Hallituksen palkkajaos

Hallitus on päättänyt, että konsernin ylimmän johdon työ sopimus- ja palkkauskysymykset käsitellään ja hyväksytään jaoksessa, jonka jäseninä ovat Jan-Henrik Schauman, Emmanuel Viellard ja puheenjohtajana Eero Makkonen.

Jaoksen jäsenien toimikausi on sama kuin hallituksen jäsenen toimikausi. Jaoksen tehtävänä on mm. päättää konsernin ylimmän johdon palkka-, bonus- ja työsuhteasiat. Jaos pitää myös huolta siitä, että edellä mainitut seikat on järjestetty konsernin strategian mukaisesti.

Hallinnointi

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

Osakeomistus: 11 000 kpl

Jorma Kasslin (toimitusjohtaja, CEO)

DI

Syntymävuosi 1953

Osakeomistus: 34 000 kpl

Jan-Henrik Schauman

KTM MBA

Syntymävuosi 1945

Osakeomistus: 3 200 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

King Ming Ng

M.A. (Econ.)

Syntymävuosi 1962

Willtech Industrial Ltd:n toimitusjohtaja

Osakeomistus: 1 438 688 kpl

Osakkeet ja osakkeenomistajat

Osakkeet ja äänioikeudet

Rapala VMC Oyj:n vähimmäispääoma on 2.835 MEUR ja enimmäispääoma 11.339 MEUR. Osakepääomaa voidaan muuttaa mainittujen euromäärien rajoissa ilman yhtiöjärjestyksen muutosta. Yhtiön maksettu ja kaupparekisteriin ilmoitettu osakepääoma 31.7.2002 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 31.7.2002 oli 3,95 EUR. Ylin kurssinoteeraus tilikaudella 2001-2002 4,83 EUR. Keskikurssi oli 3,79 EUR. Alin kurssinoteeraus oli 2,55 EUR.

Yhtiön osakkeen hinta laski 8,14 % tilikauden 2001-2002 aikana. Hex-yleisindeksi laski 32,42 % saman ajanjakson aikana.

Tilikauden 2001-2002 aikana Rapala VMC Oyj:n osakkeita vaihdettiin 9.048 064 kpl eli 24,1 %. Osakekannan markkina-arvo 31.7.2002 oli MEUR 142,3. Voitto osaketta kohden oli 0,43 eur (0,16 vuonna 2001).

Osakkeenomistus

31.7.2002 yhtiön osakepääomasta oli ulkomaalaisten omistuksessa 57,45 % ja hallintarekisterissä 34,33 %. Lisätietoja omistuksesta, katso sivu 43.

Osinko

Hallitus ehdottaa yhtiökokoukselle, että osinkoa jaetaan 0,05 eur osakkeelta.

Sijoittajatietoa

Rapala VMC -konsernissa on sijoittajille tarkoitettu Internet-sivusto, missä julkaistaan reaaliajassa yhtiön kaikki tiedotteet englanniksi. Internet osoite on: www.rapala.com. Tiedot osavuositiedotusten ja tilinpäätöstiedotteen julkaisupäivästä on sivulla 44.

Osakkeet ja osakkeenomistajat

OSAKKEET JA OSAKKEENOMISTAJAT

Osakkeenomistajat	Osakkeiden lukumäärä 1 000 kpl	Osakkeista %	Äänistä %
Rapala Normark N.V.	13 738	36,59	36,59
Viellard Migeon & CIC	6 361	16,94	16,94
Odin Norden	897	2,39	2,39
Odin Finland	540	1,44	1,44
LEL Työeläkekassa	474	1,26	1,26
Fim Forte Sijoitusrahasto	300	0,80	0,80
Sijoitusrahasto Gyllenberg Finlandia	275	0,73	0,73
Gyllenberg small firm fund	240	0,64	0,64
Fim Fenno Sijoitusrahasto	235	0,63	0,63
Op -Tuotto Sijoitusrahasto	137	0,37	0,37
Hallintarekisteröidyt	12 890	34,33	34,33
Muut	1 456	3,88	3,88
	37 543	100,00	100,00

Osakkeenomistajat omistajaryhmittäin	Osakkeista %	Äänistä %
Yhtiöt	0,62	0,62
Rahoituslaitokset	37,89	37,89
Julkisyhteisöt	1,44	1,44
Voittoa tavoittelemattomat yhteisöt	0,81	0,81
Kotitaloudet	1,79	1,79
Ulkomaat	57,45	57,45
Yhteensä	100,00	100,00

Rapala VMC-konsernin omistusjakauma osakkeiden määrän mukaan 31.7.2002

Osakkeiden lukumäärä	Osakkeen- Äänimäärä omistajia kpl %		kpl	%
	1 - 100	367		
101 - 500	476	41,14	139 513	0,37
501 - 1000	159	13,74	134 431	0,36
1001 - 10000	122	10,54	327 880	0,87
10001 - 100000	20	1,73	718 700	1,91
100001 -	13	1,12	36 191 516	96,40
Yhteensä	1157	100	37 543 458	100

Hallituksen jäsenten ja toimitusjohtajan omistamat osakkeet 31.7.2002

Osakkeiden lukumäärä	1 486 888
% osakkeista	3,96
% äänistä	3,96

Sijoittajatietoa

Tilikauden 2002/2003 osavuositarkastukset julkaistaan seuraavasti:

Osavuositarkastus ajalta 1.8.2002 - 31.10.2002	04.12.2002
Osavuositarkastus ajalta 1.8.2002 - 31.1.2003	05.03.2003
Osavuositarkastus ajalta 1.8.2002 - 30.4.2003	04.06.2003

Tarkastukset julkaistaan klo 10.00 ja ovat välittömästi luettavissa myös Internetistä osoitteesta www.rapala.com.
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.hillberg@rapala.fi

Merkittävimmät tapahtumat tilikauden aikana

Merkittävimmät tapahtumat tilikauden aikana

Tammikuu 2002

Ensimmäiset Willtechin valmistamat Storm –tuotemerkillä varustetut pehmytmuoviuintinten lähetykset toimitettiin asiakkaille.

Suunnittelu- ja kehitystyön tuloksena toimitettiin Rapala –tuotemerkillä varustetut vavat asiakkaille.

Huhtikuu 2002

Julkistettiin seuraavat nimitykset:

Christophe Viellard, Rapala VMC Oyj:n hallituksen jäsen ja koukkuliiketoiminnan johtaja nimitettiin päätoimiseksi hallituksen jäseneksi.

Stanislas de Castelnau, aikaisemmin VMC:n Morvillarsin Ranskan koukkutehtaan johtaja nimitettiin koukkuliiketoiminnan johtajaksi.

Hannu Murtonen, aikaisemmin toimitusjohtaja suomalaisessa jakeluyhtiössä Normark Suomi Oy:ssä, nimitettiin Rapala VMC-konsernin Itä-Euroopan markkinointiyhtiöiden johtajaksi vastuualueinaan Venäjä, Puola, Eesti ja Ukraina sekä konsernien omien tuotteiden jakeluorganisaation kehittämisestä muualla Itä-Euroopassa vastaavaksi johtajaksi.

Pekka Kotiaho aloitti Rapala VMC –konsernin palveluksessa 15.3.2002 ja nimitettiin konsernin Pohjois-Euroopan markkinointiyhtiöiden johtajaksi vastuualueinaan Normark Suomi Oy:n (Suomi), Normark Scandinavia Ab:n (Ruotsi), Elbe Normark A/S:n (Norja) sekä Normark Denmark AS (Tanska) toiminta.

Saku Kulmala, aikaisemmin Normark Suomi Oy:n myyntijohtaja, nimitettiin Normark Suomi Oy:n toimitusjohtajaksi.

Toukokuu 2002

Vuosittain pidettävässä Yhdysvaltain myyntikokouksessa julkistettiin kautta 2003 koskeva tuotevalikoiman laajennus. Laajennus käsitti mittavan valikoiman uusia innovatiivisia Rapala-, Storm- ja Blue Fox –uistimia. Lisäyksiä tehtiin myös edellisenä vuonna lanseerattuihin siima- ja tarviketekategorioihin.

Konserniyhtiöt

Rapala VMC Oyj

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

Rapala B.V.

Avenue Emile Demot 19
B-1000 BRUSSELS
BELGIUM
Tel: 32-2-639-1372
Fax: 32-2-639-1379

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 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 Ražot 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, Naves 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

Grini 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. Chalons sur 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 Oakcrest 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



Never be the guy who forgets the Rapalas.



The Legendary Finnish Minnow.



rapala.com