

RAPALA

Rapala VMC Oyj
Vuosikertomus 2003





Joka kerta kun keksimme jotain uutta





Sisällysluettelo

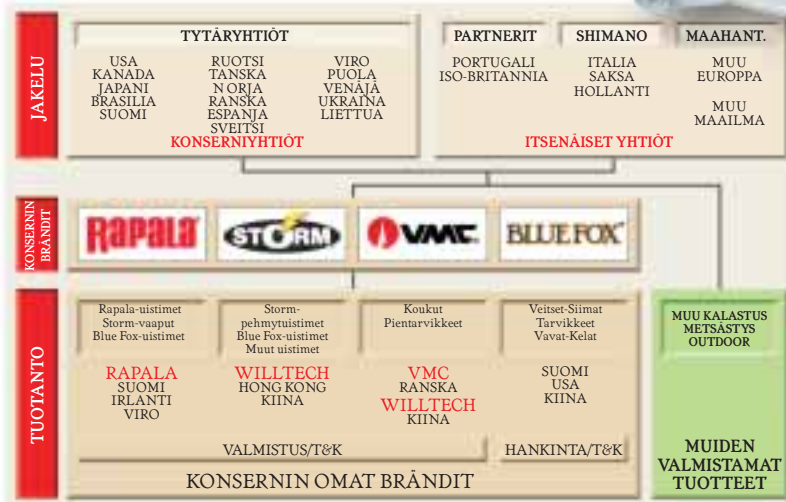
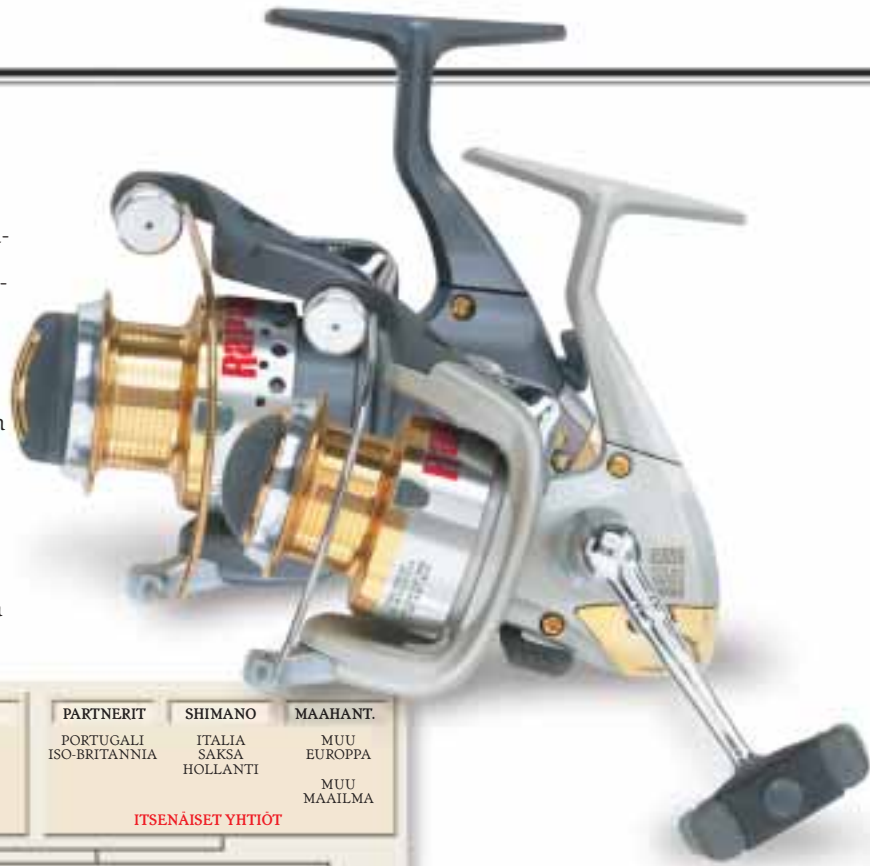
Yleiskatsaus.....	4
Keskeisimpiä tunnuslukuja	5
Toimitusjohtajan katsaus	6-9
Uusia tuotteita.....	10-15
Markkinointi	16-17
Hallituksen toimintakertomus.....	18-21
Konsernin tuloslaskelma	22
Konsernin tase	23
Konsernin rahoituslaskelma	24
Emoyhtiön tuloslaskelma	25
Emoyhtiön tase.....	26
Emoyhtiön rahoituslaskelma	27
Tilinpäätöksen laadintaperiaatteet	28-29
Tilinpäätöksen liitetiedot.....	30-38
Hallituksen ehdotus yhtiökokoukselle	39
Tilintarkastuskertomus.....	39
Rapala VMC –konserni 1999-2003	40
Tunnuslukujen laskentaperiaatteet	41
Hallinnointi.....	41-42
Hallitus.....	43
Osakkeet ja osakkeenomistajat.....	44-45
Sijoittajatietoa.....	46
Merkittävimmät tapahtumat tilikauden aikana	47
Konserniyhtiöt.....	48

, reaktio on aina sama.



Yleiskatsaus

Innovatiiviset tuotelanseeraukset ovat laajentaneet konsernin toimintaluettua. Rapala-konserni on tällä hetkellä ainoa yhtiö, joka tarjoaa laajaa kalastusvälineistöä saman brändin alla maailmanlaajuisesti. Tuotannon uudelleenorganisointi on tehostanut prosesseja konsernin tuotteiden markkinoinnin vauhdittamiseksi. Kannattava kasvu on yksi konsernin tärkeimmistä tavoitteista.



Rapala VMC-konsernin johtoaseman neljä kulmakiiveä ovat tehokkaat uistinten tuotantolaitokset Euroopassa ja Kiinassa, laadukkaiden koukkujen valmistus Ranskassa ja Kiinassa, yhtiön sisällä tapahtuva tuotesuunnittelu ja kehitystyö sekä kilpailukykyinen ostopolitiikka. Konsernin kansainvälisesti tunnetut, vahvat brändit mahdollistavat uusien tuotteiden lanseerauksen kaikkiiin tuoteryhmiin. Ainutlaatuinen, koko maailman kattava jakeluverkosto varmistaa brändiemme näkyvyyden kaikilla mantereilla.



- Tuotanto/hankinta
- Yksinmyyntikumppanit
- Konsernin jakeluyhtiöt
- Shimano jakeluyhtiöt

Maailman johtava, ensiluokkaisten kalastusvälineiden brandi
Arvioitu markkinaosuus Euroopassa n. 50 % ja Yhdysvalloissa 30 %. Rapala on vaapujen markkinajohtaja. Rapalalla on vahva jalansija sirpaloituneilla maailman uistinmarkkinoilla.

Rapala laajentuu kelamarkkinoille
Viiden vuoden tutkimuksen ja laajan testauksen jälkeen ydinvalikoima Rapala-häspelikeloja lanseerattiin markkinoille vuoden 2004 tuotevalikoimassa. Valetut alumiinirungot ja tarkka viimeistely ovat vakiona läpi koko tuotelinjan. Kelojen lanseeraus tekee Rapalasta ainoan yhtiön, joka tarjoaa näin laadukkaan, laajan kalastusvälinevalikoiman samalla brändillä.



Växjö, Suomi



Pärnu, Viro



Morvillars, Ranska

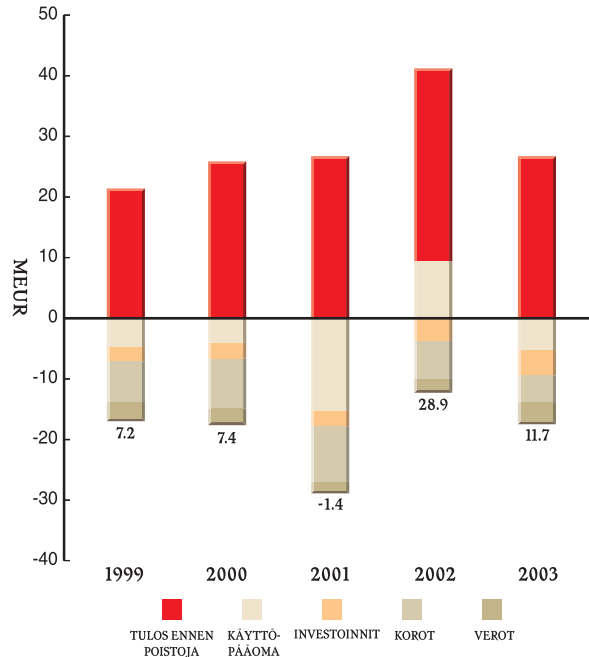
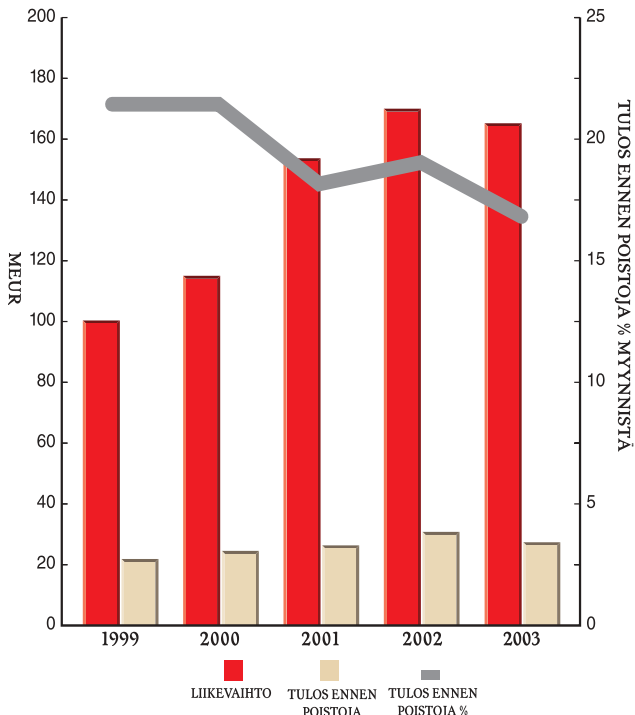


Shenzhen, Kiina

Tuotanto, hankinta-toiminta ja jakelu Euroopassa ja Kauko-Idässä sijaitsevien neljän päätehtaansa avulla konserni hyödyntää niiden suoman maailmanlaajuisista tutkimus- ja tuotekehitystoimintaa ja tehokasta tuotantoa.

Tunnuslukuja 1999 – 2003*

(*vuoden 2003 luvut perustuvat heinäkuussa 2003 päättyneeseen 12 kk:n kauden tilintarkastamattomaan tulokseen)

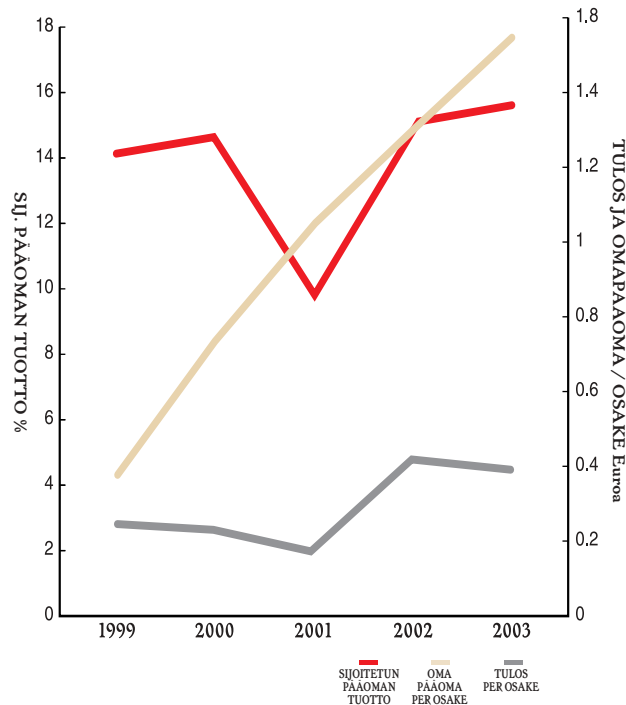
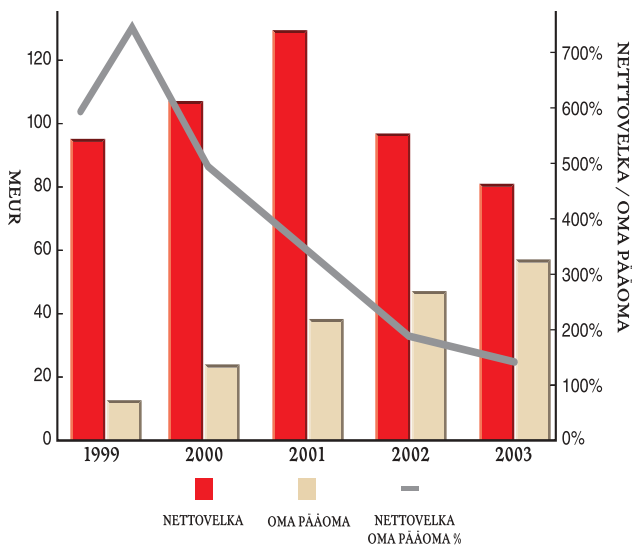


LIKEVAIHTO JA TULOS ENNEN POISTOJA

Vuodesta 1999 alkaen liikevaihto on kasvanut keskimäärin 13,7% vuodessa ja tulos ennen poistoja 6,4% vuodessa. Kolmen viimeisen vuoden aikana suhteelliseen tulokseen ennen poistoja on vaikuttanut heikentävästi uusien tuotekategorioiden kehittämiskustannukset sekä vuonna 2003 Yhdysvaltain dollarin heikentyminen. Johto uskoo, että tämän hetkisellä dollarin kurssilla konsernin tulos ennen poistoja palaa noin 20%:n tasolle vuoteen 2005 mennessä.

RAHOITULASKELMAN ERÄT

Kassavirta kahdelta viimeiseltä vuodelta on yhteensä 41 MEUR ilman yrityskauppoja, osinkoja ja satunnaisia eriä. Saavutus vastaa vuosille 2002-2004 asetettua 50 MEUR:n kassavirtatavoitetta. Vuonna 2002 kassavirtaa kasvatti merkittävä käyttöpääoman supistuminen. Investoinnit ovat olleet vuosittain 3-4%:n tasolla.



NETTOVELKA JA OMA PÄÄOMA

Kahden viimeisen vuoden aikana nettovelka on pienentynyt 50 MEUR:lla. Enimmillään nettovelkaa oli 130 MEUR heinäkuussa 2001. Vuonna 1999 nettovelan suhde omaan pääomaan oli 7:1. Vuoden 2003 mennessä suhde on parantunut 1,4:1.

TUOTTOARVOLUKUJA

Vuonna 2001 sijoitetun pääoman tuotto ja osakekohtainen tulos heikkenivät. Viimeisenä kahtena vuonna luvut ovat parantuneet ja osakekohtainen oma pääoma sekä sijoitetun pääoman tuotto ovat ennätystasolla.

Toimitusjohtajan katsaus



Uusi tilikausi on alkanut suotuisissa olosuhteissa. Konsernimme asema markkinoilla on vahva ja kannattavuutemme on hyvä. Konsernimme vakavaraisuus on parantunut kuluneen kahden viime tilikauden aikana oleellisesti. Nettovelan suhde omaan pääomaan oli lähes 1:1 viime tilikauden päättyessä. Samaan aikaan kannattavuutemme on parantunut ja olemme laajentuneet uusiin tuotekategorioihin. Olemme nyt kalastusvälineiteollisuuden yhtiö, joka on luonut maailmanlaajuisen brändin (Rapala) kaikkiin kalastusvälineiteollisuuden päätuotekategorioihin. Olemme menestyneet hyvin uusissa tuotekategorioissa ja olemme pystyneet laajentumaan uusiin jakelukanaviin. Konsernimme kilpailuasema on näistä syistä paljon vahvempi kuin aiemmin.

Kuluneella 17 kuukauden tilikaudella oli monia häiriötekijöitä. Olimme jo tilikauden alussa pääosin toteuttaneet kasvustrategiamme edellyttämät uudelleenjärjestelyt ja investoinnit. Kuitenkin johtuen Irakin sodasta, SARS-epidemiasta ja USA:n talouden taantumasta markkinaolosuhteet olivat vaikeat. Vähittäiskaupan myynti ei kasvanut ja asiakkaamme olivat varovaisia näistä epävarmuustekijöistä johtuen. Liiketoimintamme kehitys heinäkuun 2003 jälkeen on ollut positiivinen. Uskomme, että ydinliiketoimintamme kehitys kuluvalla tilikaudella tulee olemaan hyvä.

Jatkoimme tilikauden aikana liiketoimintamme kehittämistä jotta saisimme täyden hyödyn suhdanteiden kääntyessä ja toimintaympäristön muuttuessa.

Tilikauden aikana alensimme kiinteitä kustannuksiamme sulkemalla Meksikon pakkauslaitoksen. Sen toiminta siirtyi tehtaillemme Kiinaan ja Eestiin. Kiinassa ja Eestissä sijaitsevat tuotantolaitoksemme ovat tehokkaita, joustavia ja kilpailukykyisiä. Konsernillamme on ollut tämä voimavara 3 vuotta.

Laajensimme Willtechin tuotantolaitosta Kiinassa. Tuotantopinta-alaa on nyt yli kolme kertaa niin paljon kuin laitoksen ostohetkellä 2001. Laajennetuissa tiloissa valmistetaan uutuustuotteita (hybridi-uistimia ja koukkuja).

Willtechin valmistamien Storm-brändillä myytävien pehmytmuoviuintinten menekki konsernin päämarkkina-alueella USA:ssa oli erinomainen ja Storm-brändi on nyt toiseksi suurin pehmytmuoviuintinbrändi USA:ssa. Uutuustuotteen (hybridi-uistin) kysyntä on ollut erinomainen.

Tämä Storm- Soft Shad-uistin on ns. hybridi tuote, jota on ollut saatavilla kauppojen hyllyillä kuluvan kalenterivuoden alusta lukien.

Willtechin koukkutehdasta on kehitetty yhdessä VMC:n asiantuntijoiden kanssa. VMC on kuulunut konserniimme vuodesta 2000 lähtien.

Willtechin koukkutehdasinvestointi on tehty kehittääksemme koukkumyyntiämme kuluttajille ja Willtechin oman kulutuksen tyydyttämiseksi. VMC on pääasiallisesti valmistanut koukkuja teollisuudelle ja tukkuasiakkaille.

Willtech on myös tehostanut toimintaansa monilla muilla tavoin. Esimerkiksi muovi- ja metallikomponentit ja ruis-

Toimitusjohtajan katsaus

kupuristusmuotit valmistetaan nykyisin itse. Myös pakkausmateriaalin painotyöt tehdään nykyisin itse. Näillä toimenpiteillä säästetään kustannuksia ja lyhennetään tuotannon läpimenoaikoja.

Laajensimme tuotteidemme omaa jakelutoimintaa erityisesti Itä-Euroopassa ja Guigo Marine- yrityskauppa (tammi-kuu 2004) avaa ovia kun laajennumme valtameri- ja suolavesikalastukseen.

Uistin- ja kalastustarvikeliiketoiminta valtameri- ja suolavesikalastuksessa on hajanainen eikä tässä segmentissä ole vahvoja yrityksiä, joiden brändit tai tuotteet olisivat laajalti tunnettuja kuluttajien tai kaupan keskuudessa. Tilanne tässä segmentissä on paljolti samankaltainen kuin tarviketekategoriassa, jonne laajensimme liiketoimintaamme menestyksekkäästi kolme vuotta sitten. Uskomme että pystymme kasvattamaan liiketoimintaamme valtameri- ja suolavesikalastuksessa kehittämällä uusia tuotteita ja hyödyntämällä vahvaa valmistusosaamistaamme.

Yhtiömme tilikautta on muutettu. Kulunut tilikausi oli 17 kuukautta. Kuluva tilikausi päättyy joulukuun lopussa. Aiemmin tilikautemme päättyi heinäkuun lopussa. Muutoksen pääsyyinä oli liiketoimintaamme kehityksen seuraamisen helpottaminen. Liiketoimintaamme on kausiluonteista ja se painottuu kalenterivuoden ensipuoliskolle siten että valtaosa liikevaihdosta ja erityisesti konsernin voitosta kertyy kalenterivuoden ensimmäisellä puoliskolla. Pystymme nyt ennustamaan tilikauden kehityksen aiemmin.

Vaikeista markkinaolosuhteista johtuen emme saavuttaneet kaikkia tilikaudelle asettamiamme kasvu- ja kannattavuustavoitteita. Lisäksi johtuen heikommasta Yhdysvaltain dollarista euroon nähden useat euromääräiset tavoitteemme heikkenivät. Pyrimme vähentämään valuuttakurssien muutoksesta aiheutuvia riskejä siten että kun dollari heikkenee ja konsernin euromääräinen tulos ennen poistoja ja kassavirta alenee niin että saamme vastaavasti hyötyä kun konsernin pääasiassa Yhdysvaltain Dollareissa otettu velka myös alenee euroiksi muunnettuna. Tästä johtuen onnistuimme saavuttamaan asettamamme tavoitteen nettovelan suhteesta omaan pääomaan parantamiseksi, joka parani tilikauden aikana siten että se oli tilikauden päättyessä noin 1,5:1.

Parantunut rahoitusasema on huomattava etu aiempaan verrattuna. Yllä mainittu tunnusluku oli vielä heinäkuussa 2001 noin 3,5:1.

Kun julkistimme tämän positiivisen kehityksen viime vuoden syyskuussa, otettiin uutinen positiivisesti vastaan, ja kun vielä kerroimme parantuneista markkinaolosuhteista, on yhtiömme kurssikehitys ollut positiivinen siitä lähtien. Osakkeemme kurssi on noussut tänä ajanjaksona noin 40 %.

Kohentunut rahoitusasema ja osakkeemme kurssinousu antaa hyvät mahdollisuudet hyödyntää kysynnän kasvua ja tehdä yrityskauppoja.

Olen jo aiemmin maininnut joitakin tilikauden kohokohtia. Willtechin valmistamien Storm-brändillä myytävien pehmytmuoviuistinten menekki konsernin päämarkkina-alueella USA:ssa on ollut erinomainen ja Storm-brändi on nyt toiseksi suurin pehmytmuoviuistinbrändi USA:ssa (markkinaosuus arviolta 10 %). Saavutimme tämän aseman nopeasti (tuotteet esiteltiin toukokuussa 2001). Onnistuimme kehittämään nopeasti markkinoille tuotteen jota kulutta-

Toimitusjohtajan katsaus *jatkuu*

jat olivat kaivanneet. Tilikauden aikana pyrimme aktiivisesti kehittämään yhdessä asiakkaidemme kanssa kampanjoita joiden ansiosta vahvistimme asemaamme kalastusvälineiden jakelijana USA:ssa.

Rapala-vavat on otettu markkinoilla hyvin vastaan ja tilikauden uutuustuotteet Rapala-kelat ja –kombot, jotka esiteltiin heinäkuussa 2003 ovat menestyneet erinomaisesti.

Tuotevalikoimamme laajentuminen on mahdollistanut asiakaskuntamme laajentumisen. Paras esimerkki tästä laajentumisesta on USA:n toiseksi suurimman kauppaketjun, Targetin, kanssa tehty jakelusopimus. Sopimusneuvottelut kestivät kuukausia ja kilpailu oli kova.

Tuotevalikoimamme, brändimme vahvuus, vahva rahoitusasemamme ja logistiikkaosaamisemme ratkaisivat pelin meidän eduksemme. Toimitamme nyt tuotteitamme yli 1200 Target-liikkeeseen ympäri USA:ta.

Itä-Euroopan liiketoimintamme kehittyi erittäin positiivisesti. Alueen liikevaihto lähes kaksinkertaistui noin 5 milj. euroon.

Menestyksemme salaisuutena on myös Itä-Euroopassa vahvat brändimme ja hyvä asiakaspalvelu. On mahdollista että pystymme jälleen kuluvana tilikautena kaksinkertaistamaan po. alueen liikevaihdon.

Markkinaolosuhteet päämarkkina-alueilla ovat lupaavat. Uistinmyynti USA:ssa näyttää nyt toipuvan vuosien 2001 ja 2002 "Catch of the day" kampanjoista. Nämä kampanjat vaikuttivat kuluttajien ostokäyttäytymiseen vielä tilikauden alkupuolella. Tuotteidemme tilauskanta viime kuukausina on kehittynyt positiivisesti ja uskomme että tämä on merkki siitä, että asiakkaidemme ja vähittäiskaupan varastot ovat alhaiset ja kuluvan tilikauden vahva alku vahvistaa tätä käsitystämme.

Myös muilla markkina-alueilla kehitys on ollut hyvä. Ennakkomyynti Pohjois-Euroopassa on ollut keskimäärin viime vuoden tasoa ja uistinten vientimyynti tehtailta on kehittynyt positiivisesti.

Asiakkaidemme varastojen alentumisen lisäksi tuotteidemme menekkiä ovat lisänneet hyvät ja monipuoliset tuotevalikoimat ja vahvat uutuustuotteet. Yhdysvaltain markkinoille suunnatut Rapala-vavat ja –kelat on otettu erittäin hyvin vastaan ja Storm- Soft Shad on myyntimenestys. Myös Rapala-tarvikkeet ja –vaaput ovat menestyneet erittäin hyvin.

Ydinstrategiamme ovat säilyneet ennallaan. Tulemme erityisesti panostamaan myyntiin ja markkinointiin.

Olemme panostaneet viime vuosina erityisesti uusien tuotteiden kehitykseen. Olemme nyt laajentuneet kaikkiin kalastusvälinekategorioihin. Olemme vahvistaneet USA:n myyntiorganisaatiotamme, jolla on vahva kokemus yhteistyöstä asiakkaidemme kanssa jota voimme hyödyntää uusien tuotteiden kehittämisessä ja myynnissä.

Kustannustenhallinta on liiketoiminnassamme erityisen tärkeää. Liiketoimintamme kustannukset ovat kuluneet 3-5 vuoden aikana kasvaneet huomattavasti. Olemme esim. investoineet huomattavasti tietojärjestelmiimme, jotta pystyisimme palvelemaan asiakkaitamme tehokkaasti. Olemme toisaalta pystyneet tehostamaan tuotantoamme eri tuotantolaitoksissamme ja saavuttaneet kustannussäästöjä.

Toimitusjohtajan katsaus *jatkuu*

Taseemme vahvistuminen on tehnyt mahdolliseksi osinkojen maksun lisäämisen. Hallitus on ehdottanut yhtiökoukselle tilikauden osingoksi 0,12 euroa/osake. Edellisen tilikauden osinko oli 0,05 euroa/osake. Vahva tase alentaa myös lainarahoituksen kustannuksia ja lisää mahdollisuuksia tehdä yritysostoja. Vahvat brändit, tehokas jakelu ja tehokkaat tuotantolaitokset tekevät mahdolliseksi synergioiden maksimaalisen hyödyntämisen yrityskaupoissa. Tutkimme myös mahdollisuuksia lisätä brändejä portfolioomme. Tutkimme potentiaaliset kohteet tarkasti ja huolellisesti. Teemme vain sellaisia akvisitioita jotka lisäävät konsernin arvoa pitkällä aikavälillä ja jotka sopivat strategiaamme.

Olemme menestyneet hyvin päästrategioidemme toteuttamisessa. Markkinaolosuhteet ovat kohentuneet. Uskomme kuluvan tilikauden olevan vahva.

Jorma Kasslin

Toimitusjohtaja, CEO

Konsernin brändit

Rapala®

Maailman ykkösmerkki vaapuissa.

- Yli 30 %:n markkinaosuus Yhdysvalloissa ja yli 50 %:n markkinaosuus Euroopassa.
- Maailman tunnetuin uistinbrändi
- Erittäin korkea laatumielikuva
- 23 tuotelinjaa ja yli 1.000 myyntinimikettä
- Neljä tuoteperhettä, joista jokainen myy yli 1,5 miljoonaa kappaletta vuosittain
- Jokainen uintilistalla varustettu vaappu koeuitetaan ja viritetään käsin.
- Pitkäaikainen ja jatkuva sarja onnistuneita uutuustuotelanseerauksia

VMC®

Kolmihaarakoukkujen maailman ykkösmerkki 65 %:n markkinaosuudella.

- Korkea merkkitietoisuus vähittäiskaupassa Euroopan alueella.
- Suuri osa myynnistä suoraan uistinten valmistajille.
- Alun perin Viellard & Migéon -perheyhtiö, jolla yli 200 vuoden yrityshistoria.

STORM

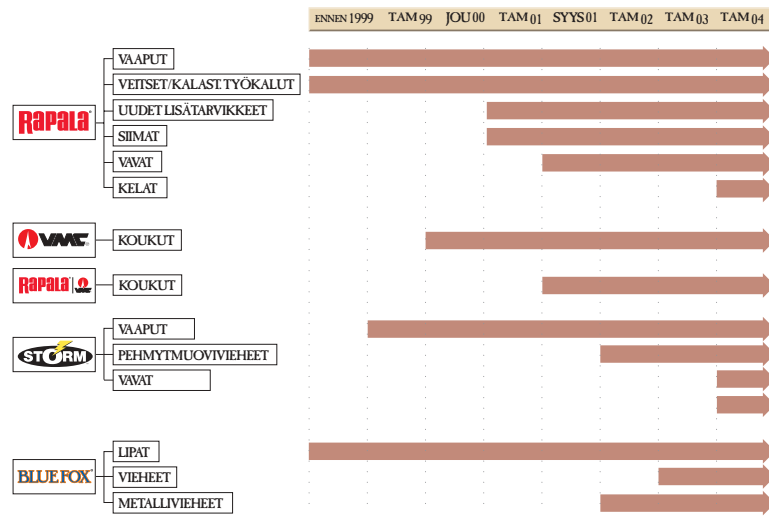
- Perustettu 1960-luvun alussa
- Toiseksi tunnetuin vaappumerkki Yhdysvalloissa
- Toiseksi suurin pehmytmuoviviehemerkki Yhdysvalloissa
- Kaikki vieheet valmistettu muovista

BLUE FOX

Viidenneksi tunnetuin viehemerkki Yhdysvalloissa

- Korkea merkkitietoisuus sekä Yhdysvalloissa että Euroopassa.
- Vahva Rapala-brändiä täydentävä merkki, jolla saamme lisää myyntitilaa erityisesti Yhdysvalloissa.
- Tuotelinjan laajennus vaappuihin ja pehmytmuoviustimiin lippa-, lusikka-, jigi- ja muista uistimista.

BRÄNDIN KEHITYS



Brändistrategia

Uusien tuotekategorioiden lanseeraus, kuten esim. Rapala-kelat kaudelle 2004, on luonut lisäkasvua konsernille.

Konsernin päästrategiaan sisältyy:

- Orgaaninen kasvu perinteisillä tuotealueilla jatkuvan tuotekehityksen, uusien markkinoiden ja uusien jakelukanavien kautta.
- Tunkeutuminen uusiin kalastuksen tuoteryhmiin konsernin omilla brändeillä hyödyntämällä sekä omaa että ulkoistettua, korkealuokkaista tuotantoa.
- Strategiset ja kannattavat yritysostot.

Rapala –brändi

Rapala-kelojen esittely sesongilla 2004 teki Rapalasta ainoan brandin, jolla on koko kalastusvälinearsenaali yhden tuotemerkin alla – uistimet, siimat, kelat, vavat, koukut, kalastajan lisätarvikkeet ja työkalut. Rapala on viime vuosien aikana laajentunut useisiin uusiin tuoteryhmiin. Tämä luo konsernille valtavia kasvumahdollisuuksia. Vaikka uusien tuoteryhmien kasvuun kiinnitettiin paljon huomiota vuonna 2003, Rapala samanaikaisesti varmisti, että myös perinteisissä tuoteperheissä (uistimet ja muut ydin-tuotteet) lanseerattiin monia innovatiivisia uutuustuotteita.



Rapala nyt Target-myyrmäloissä

Loppuvuodesta 2003 alkoi yhteistyö Target-myyrmäläketjun kanssa Yhdysvalloissa. Target myy nyt Rapala-, Storm- ja Blue Fox-tuotteita yli 1.200 liikkeessään ympäri Yhdysvaltain markkinoilla.



Target uusi koko tuoteohjelmansa ja keskittyi Rapalan tarjoamaan valikoimaan sen laadun, uutuusien, tuotelinjojen kattavuuden sekä toimitus- ja palvelukyvyn ansiosta.

DT (Dives-To)-sarjaan uusi perheenjäsen

Suosittuun, David Frittsin suunnittelemaan DT-sarjaan on lisätty DT-6, joka sai inostuneen vastaanoton. Uistin ui 6 jalan eli 1.8 metrin syvyyteen ja säilyttää uintisyvyytensä kelauksen ajan.

Enemmän värejä ja kokoja, mistä valita

Jointed Shad Rap jahtaa isompia kaloja uudella 7 cm:n koolla sekä uudella makean veden kuhanpoikasjäljitelmällä. Down Deep Husky Jerk tarjoaa läpinäkyvän runkovaihtoehdon, jolla on hologrammin hohtava selkäranka purppuranvärisellä ahvenkuviolla. Rattlin' n Rapala-uistimeen tuotiin takaisin perinteiset Firetiger Black Head, Chrome Blue ja Tennessee Shad-värit.

Ei enää isoisän Shad Rap – vaan uusi Glass Shad Rap

Legendaarinen Shad Rap on uudistunut! Nyt päällään kimalteleva lasiluomus se on sisäisesti valaistunut, läpinäkyvä ja kameleonttimaisesti ympäristön värejä toistava. Lisäksi rämissävät ja uintisyvyytensä pitävät ominaisuuudet kääntävät lähietäisyydellä lymyilevien petojen päät.



Rapala "Fishing Kids" ja "Junior Pro"

Ensimmäistä kertaa Rapalan historiassa esiteltiin lasten tuotesarja. Rapala Fishing Kids-tuotesarja on tarkoitettu 7 vuodesta alaspäin, kun taas Junior Pro-sarja on tehty 8-12-vuotiaille. Rapala käyttää myös näiden tuotteiden valmistuksessa samoja korkealuokkaisia ja harkittuja valmistusmenetelmiä kuin aikuistenkin tuotteisiin. Rapala Fishing Kids ja Rapala Junior Pro-tuotteet antavat nuorille käyttäjilleen saaliita ja hienoja kalastusmuistoja, ja samalla ne myös kasvattavat nuorista uskollista ja innokasta Rapala-asiakaskuntaa.



Rapala-haspelikelat

Rapala-haspelikelojen runko on valettu alumiinista ja varustettu ruostumattomin teräskuulalaakerein ja vastaiskumekanismilla, muiden viimeistelyjen ominaisuuksien lisäksi. Valikoima käsittää neljä mallia ja kolme kokoluokkaa — light, medium, heavy duty ja ultra light.

Pro Guide "Lock'n Grip"

on erityinen tartuntatyökalu terä vähämpäisten kalojen käsittelyyn — ilman että kala tai kalasta ja saa vammoja kalaa veneeseen nostettaessa ja koukuista vapautettaessa.

Rapala-vavat

Rapalan Signature Series -vapavalikoima laajentui Musky-vavoilla ja pilkki-vavoilla. Musky-haukia voidaan nyt tehokkaasti pyytää Rapala-uistimilla käyttämällä Rapala Musky-vapoja. Tämä Pohjois-Amerikan pohjoisosista löytyvä kotimaista haukea huomattavasti kookkaampi serkku on erittäin haluttu saaliskala.

Minne tahansa menetkin – mene sinne "langattoman" sähköfileerausveitsen kera...
Johdoton, kahdella ladattavalla akulla varustettu veitsi-
setti tarjoaa helppoa ja nopeaa kalan käsittelyä.

FIELD & STREAM

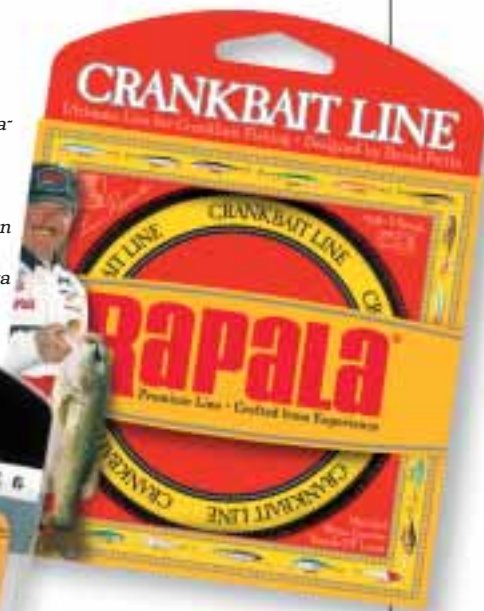
BEST OF THE BEST

Field & Stream "Parhaista parhain"

Lock'n Weigh-mallit suurimmillekin kaloille
Lock'n Weigh nimettiin amerikkalaisen Field & Stream-lehden "Parhaista parhaimmaksi" kalastajan työkalujen sarjassa v. 2003. Rapala esitteli Magnum Lock'n Weigh 75 paunan vaa'an ja Magnum XL Lock'n Weigh 125 paunan vaa'an, jotta suurimmatkin kalat voidaan nostaa veneeseen, punnita ja vapauttaa turvallisesti.

Rapala VMC-koukut ja lisätarvikkeet

Merestä makeaan veteen eri ko'oissa ja malleissa Rapala VMC tarjoaa täydellisen koukumalliston ja lisätarvikkeet kaikenlaiseen kalastuskäyttöön.



Rapala-siimat jatkavat kelamistaan...

Vuosien suunnittelu ja testaus on ollut kantava voima myös Rapala-siiimöiden kehityksessä. Asiakkamme saavat täyden hyödyn tästä kehitystyöstä käytännön kalastustilanteissa.

Blue Fox –tuotekatsaus

Kaikki Blue Fox lipat on varustettu terävillä Rapala VMC-koukuilla, jotka puretuvat tehokkaasti kalan leukaperiin. Hienot hologrammivärikykset ja painokuviot tekevät Blue Fox tuotteista erityisen näyttäviä.



Uusi Rattle Flash Jig'n Spoon

Tämä rämissä, pilkkityyppinen lusikka ui vaappuen, ja iskee silmää eloisesti hologrammin välkkäyksessä. Pinnoitus on joko vasaroitu tai hologrammi päällysteinen. Ihanteellinen monenlaisiin kalastusolosuhteisiin ja monille eri kalalajeille.



Panfish Spinner Jig

Luonnonmukainen, välkehtävä liike tekee Panfish Spinner Jig'istä oivan kalakaverin. Sen vatsaan kiinnitetty lippa ja sisäänpiilotettu hologrammi heijastavat valoa veden läpi kaloja houkutellessa.



Perinteiset kuviot Strobe Tear Drop -lusikoissa

Perinteiseen tapaan vasaroitu messinki tai hopeanväriäinen pinnoitus yhtyvät Strobe Tear Drop lusikoissa. Riittävä paino tekee uistimista helppoheittoisia ja muoto aiheuttaa lepattavan uintiliikkeen kelatessa.

Blue Fox Firefly –kohot valaisevat veden kalvon

Käytä päivin tai öin. Firefly koho on varustettu siimanohjaimin, ja sitä on helppo heittää ilman siimasotkuja. Himokalastajan hittituote, Firefly koho soveltuu kaikkiin eri kalastustekniikoihin.



Storm –tuotekatsaus

Storm on eläväinen ja yhtä kekseliäs kuin aina ennenkin. Jopa siinä määrin, että kehtasi risteyttää pehmeän ja kovan muovin! Storm WildEye Soft Shad narraa kalat viekkauksellaan. Sen pinta tuntuu niin luonnollisesta, että kala tarttuessaan ei ymmärrä hellittää otettaan.

Vuoden 2003 aikana toimme markkinoille uudestaan vanhat Storm-uistimet. Mallit, värit, pakkaukset kuin Stormin alkuajoilta kuin vastauksena Storm-fanien pyyntöihin.

Storm on noussut markkinakakkoseksi Yhdysvaltojen pehmytmuovi-uistinmarkkinoilla

Storm "Ready to Rumble" ja uusi ThunderStick-vapa

Jopa karski Bradshaw (World Wrestling Entertainment ohjelmasta) on samaa mieltä uuden ThunderStick vavan ominaisuuksista. Storm asettaa rajat vahvuudelle ja kestävyydelle ja sopii ihanteellisesti koviin kelauksiin. Erityisominaisuutena Fast Taper joka auttaa kalastajaa havaitsemaan pienimmätkin tärpit





Uudet pehmytmuovivieheet narraavat varovaisimpaakin kalaa

Päästä pyrstöön, Storm® pehmytmuovivieheet tarjoavat elävän syötin lumoa luonnonmukaisuudellaan. Kuusi uutta viehettä syntynyt Storm® perheeseen.

Uusi Storm-hybridi tekee mahdottomasta mahdollisen

Pehmeä ja kova muovi saumattomasti yhdessä tuntuu mahdottomalta uistinkonseptilta. Storm vastasi haasteeseen WildEye Soft Shadillä hologrammin välkkyvine kovamuovirunkoineen, jonka päälle on valettu pehmeä kuori. Soveltuu perinteiseen uistinkalastukseen, mutta lisätynä pehmeiden evien ja pyrstön herkillä liikkeillä se pitää uistinsyvyytensä ja siihen tarttuneet kalat otteessaan.



Storm ThunderCraw

Rapumainen muoto ja laajasti värähtelevä liike houkuttelee isoja basseja, kuhia ja haurkia. Sisäiset kaikukammiot ja kuusi läpi-kuultavaa väriyhdistelmää tekevät Storm ThunderCraw'sta häiritsevän houkuttelevan vieheen sisävesien kaloille.



Historia toistaa itseään Storm-Originaalien myötä

Storm Original-sarja toi esille suosituimmat Storm-mallit, kokoonpanon, kuviot ja värit ja jopa pakkaukset.



Wiggle Wart ja Mag Wart herätettiin henkiin alkuperäisten mallien mukaisesti.

HotNT ot palasi takaisin metallilistan kanssa.

ThunderStick, Deep ThunderStick ja Deep Jr ThunderStick palautettiin kunniaipaikalle.

Markkinointikatsaus

Rapalan brändimainonta on luovaa ja näkyvää. Teema on pitkään ollut opetuksellinen, joka lisää kalastajan tietoutta ja käyttäjäuskollisuutta. Kaikessa markkinointiviestinnässään Rapala vahvistaa asiakkaidensa mielikuvaa laatutuotteesta, ja Rapala tarjoaa sen lisäksi aina nautinnollisen kalastuspäivän! Vuoden 2003 aikana solmittiin monia markkinointialiansseja. Lund-veneyhtiön kanssa solmittiin sopimus jossa Rapala-uistimesta tuli Lundin "Virallinen uistin". North American Membership-ryhmän kanssa solmittiin sopimus, jonka perusteella he hoitavat Rapala-klubin toiminnan Rapalan puolesta. Rapala pystyy tällaisten yhteistoimintasopimusten kautta lisäämään näkyvyyttään huomattavasti.



Kauppiaspromootiot
Uudet Lund-veneiden ostajat saavat "kalastajan unelmapaketin" Rapalalta, sisältäen Rapala-tarvikkeita ja työkaluja. Tarkoitus on helpottaa uutta veneen omistajaa varustautumaan tarpeellisin välinein kalastusta varten.

Rapala Fishing Club

Rapala uudisti Yhdysvalloissa toimivan Rapala-klubinsa ja antoi sen hallinnoimisen North American Membership-ryhmälle. Klubin jäsenet saavat "sisäpiiritietoa" Rapalan



tuotteista ja oppivat entistä paremmiksi kalastajiksi. He saavat "sisäpiiritietoa" Rapalan tärkeimmistä voimatekijöistä kalastuksen parissa. He saavat myös klubijulkaisuja ja pääsevät kurkistamaan tuotekehityksen maailmaan sekä saavat käyttöönsä Rapala-ammattilaisten niksejä.

Klubin tarkoituksena on edelleenkin tarjota uskollisille Rapala-käyttäjille oma foorumi, ja samalla he voivat kartuttaa kalastustietouttaan. "Klubi laatikossa" -konsepti kehitettiin myymään klubia kuluttajille. Ostohinta sisältää ensimmäisen vuoden jäsenyyden ja kaksi Rapala-uistinta.



Etsitkö kalastavaa menekinedistämisideaa? Rapala tarjoaa asiakaspainatusmahdollisuuden Rattlin' Rapala-uistimiinsa. Logo tai kuvio voidaan painaa uistimen kylkiin, ja uistin voidaan pakata sille räätälöityyn koteloon lipukkeen kera.



Minnesota Twins -baseballklubin erikoisuistin sisältää pelaajatarinan ja sponsorin logon. Uistin houkuttelee faneja katsomaan heidän pelejään, sillä ensimmäiset 10,000 katsojaa saavat itselleen ilmaisen uistimen.

Kaksi legendaarista brändiä – Ylivoimainen partnerisuhde

Kalastajat omistautuvat venemerkillen ja käyttämälleen uistimelle. Tätä tosiasiaa hyväksikäyttäen Rapala lyöttäytyi yhteen Lund-veneiden kanssa, josta tuli siten "virallinen Rapala-vene". Vastaavasti Rapala on "virallinen Lund-veneiden uistin".



"Kalastajan rukous"-mainos nimettiin Adweek'in parhaaksi
 Rapalan "Kalastajan rukous"-TV-mainos liittyi kansainvälisten mainostajien eliitti-joukkoon, kuten esim. Coca-Cola, Gatorade, Apple, ESPN ja Microsoft, jotka kaikki ovat saaneet Adweek'in tunnustuksen aiemmin. Kuvittele joukkoa kalastajia vanhan kalamajan edustalla. He kokoontuvat yhteen suorittamaan aamurukouksiaan ennen kalaan lähtöä. He lupaavat laskea takaisin kaikki kalat ja kiittävät Jumalaa Rapala-uistimista.



Näkyvyyttä vähittäiskauppaan

Rapala-myyntitelineet nappaavat kuluttajan huomion heti kun he astuvat kaupan ovesta sisään. Kenenkään ei tarvitse kysellä "missä on kalastusvälineosasto?". Hallitsevan aseman säilyttäminen vähittäismyyntipisteissä on Rapalan tärkein tavoite.



Voita "elämäsi kalareissu" — kiitos Rapalan! Mukaan arvontoihin pääsee vain käymällä katsastamassa Rapala-myyntitelineitä vähittäiskaupassa.



Kalastajat, jotka ostavat 5 Rapala-uistinta vuoden aikana, saavat ilmaisen Shad Rap RS'n esittämällä kuitit kauppiaille. Tällainen menekin edistäminen lisää myyntiä huomattavasti, luo merkkiuskollisuutta ja auttaa Rapalaa keräämään asiakaskortiston.



Printtimainonta

Kaupalle ja kuluttajille suunnattu mainonta ei vain pidä Rapalaa esillä, vaan jakaa kalastavalle yleisölle tietoa kalalajeista ja miten niitä pyydystetään Rapala-uistimilla.



Myyntipistematervialit neuvovat kalastajille Rapala-uistinten käyttöä ja vahvistavat Rapalan perinteisiä piirteitä.



Kalastajat huomaavat Rapala-jättitaulut matkallaan kalastuspaikoille tai kalastusvälinekauppaan.

Hallituksen toimintakertomus

Yleistä

Kulunut tilikausi oli tietyillä tärkeillä markkina-alueilla hankalien markkinaolosuhteiden vuoksi vaikea. Lisäksi yhtiömme operatiivisessa toiminnassa tapahtui muutoksia. Meksikon logistiikkakeskus suljettiin, Yhdysvaltain myyntiorganisaatiota kehitettiin ja Kiinaan Willtechin tehtaalle tehtiin lisäinvestointeja. Näillä toimenpiteillä pystymme ottamaan täyden hyödyn markkinaolosuhteiden parantumisesta. Liiketoimintamme vahva kehitys heinäkuun 2003 jälkeen viittaa siihen, että markkinaolosuhteet ovat parantuneet.

Tilikauden liikevaihto nousi 3,9 %, valuuttakurssien muutokset eliminoituna. Yhdysvaltain dollari heikkeni 29 prosentilla tilikauden aikana ja tilikauden keskikurssi euroon nähden heikkeni 10 prosenttia. Tästä johtuen tilikauden liikevaihto laski 2,4 % valuuttakurssien muutokset mukaan lukien. Koska noin 40 % liikevaihdosta laskutetaan dollareina, heikentyneellä dollarilla oli myös negatiivinen vaikutus liiketoimintamme kannattavuuteen.

11,9 miljoonan euron liiketoiminnan kassavirta jäi hieman odotuksia alemmalle tasolle, mutta tilikauden kassavirtaa heikensi varastojen kasvattaminen tilikauden lopulla. Vahvan tilauskannan ansiosta kuluvan vuoden tammikuun toimitukset olivat aiempaa suuremmat. Lisäksi toimitusvarmuuden parantamiseksi varastotasoa nostettiin. Kuitenkin nettovelan suhde omaan pääomaan parani edelleen niin, että se oli tilikauden päättyessä 1,49:1 (2,09:1 heinäkuun lopussa 2002).

Vaikka konserni ei saavuttanut kaikkia tilikauden kasvutavoitteita, voimme olla tyytyväisiä tilikauteen, ottaen huomioon vaikeudet ydinliiketoiminnan liiketoimintaympäristössä. Olemme nyt valmiit hyödyntämään kalastusväline-liiketoiminnan parantuneita markkinaolosuhteita.

Liikevaihto

Tilikauden liikevaihto 219,4 MEUR oli 2,4 % pienempi kuin edellisenä tilikautena (224,8 MEUR). Valuuttakurssien muutokset eliminoituna liikevaihto oli noin 3,9 % vertailuajanjaksoa suurempi. Valuuttakurssimuutoksilta eliminoitu 3,9%:n kasvu koostuu pääasiassa Euroopan jakelutoiminnan 9,8 %:n kasvusta.

Ydinliiketoiminta

Ydinliiketoimintamme toimintaympäristö säilyi haastavana. Tilikauden viiden viimeisen kuukauden kehitys oli rohkaiseva. Tilikauden ydinliiketoiminnan liikevaihto (valuuttakurssimuutokset eliminoituna) kasvoi 2,4 % vertailuajanjaksoon verrattuna. Heinäkuun lopussa 2003 ydinliiketoiminnan liikevaihto oli 1 % jäljessä edellisen vuoden vastaavaa ajanjaksoa. Elo-joulukuussa 2003 ydinliiketoiminnan liikevaihto kasvoi 16 % verrattuna edellisen vuoden vastaavaan ajanjaksoon. Pääosa ydinliiketoiminnasta laskutetaan Yhdysvaltain dollareissa. Huomioitaessa Yhdysvaltain dollarin heikkeneminen euroon nähden, tilikauden ydinliiketoiminnan liikevaihto laski 11 % (kasvu 2,4 % valuuttakurssien muutokset eliminoituna).

Konsernin liikevaihto USA:ssa oli katsausajanjaksona 3 % suurempi ja elo-joulukuussa 2003 19 % suurempi (valuuttakurssien muutokset eliminoituna) kuin vertailuajanjaksona. Vertailuajanjakson liikevaihtoon sisältyi noin 3,0 MEUR tiettyjä kertaluonteisia myyntikampanjoita (aiemmin mainitut "Catch of the day"-kampanjat). Vaikka kampanjat päättyivät maaliskuussa 2002 niiden vaikutus kuluttajien ostokäyttäytymiseen ulottui vielä katsausajanjaksoon. Uistinmyynnin viimeaikainen piristymisen on merkki siitä, etteivät nämä kampanjat enää vaikuta negatiivisesti liiketoimintaamme.

Tilikauden aikana vähittäis- ja tukkukauppiat olivat erityisen haluttomia sitomaan pääomia varastoihin, kun markkinat olivat vaikeat. Tästä varovaisuudesta johtuen emme saavuttaneet konsernin kasvulle ja kannattavuudelle asettamiamme tavoitteita.

Hallituksen toimintakertomus jatkuu

Konsernin omat tuotteet

Tilikauden Rapala-vaappujen liikevaihto laski 4% (valuuttakurssimuutokset eliminoituna).

Elo-joulukuussa 2003 Rapala-vaappujen liikevaihto kasvoi rohkaisevasti noin 12 % verrattuna edellisen vuoden vastaavaan ajanjaksoon. Storm-pehmytmuoviuistinten liikevaihto kasvoi noin 70 % (valuuttakurssien muutokset eliminoituna) vertailuajanjaksoon nähden. Storm-pehmytmuoviuistimet on nyt Yhdysvaltain toiseksi suurin brändi po. kategoriassa. Kalastajan Rapala- tarvikkeiden liikevaihto kasvoi noin 10 % ja kalastusvälineiden myynti uusien jakelukanavien (ei traditionaaliset kanavat) kautta kasvoi 55 % (liikevaihto 5,3 MUSD).

Katsausajankohdan ydinliiketoiminnan liikevaihto USA:n ulkopuolella (n. 20 % kokonaismyynnistä) oli samaa luokkaa (valuuttakurssien muutokset eliminoituna) kuin vertailuajanjaksona. Valuuttakurssien muutokset mukaan lukien po. vertailuluku oli -8%. Kanadan myynti (noin 10 % kokonaismyynnistä) on kärsinyt samoista ongelmista kuin myyntimme USA:ssa. Vientimyynti Euroopan tehtaillamme konsernin ulkopuolisille vientiasiakkaille ja Japanin myynti kasvoi 10 % (valuuttakurssien muutokset eliminoituna) ja 1 % valuuttakurssien muutokset mukaan lukien huolimatta siitä, että vientimyynti Itä-Eurooppaan (Venäjä, Puola ja Ukraina) on siirtynyt näihin maihin perustetuille tytäryhtiöille.

Euroopan jakelutoiminta

Euroopan jakeluyhtiöiden tilikauden myynti kasvoi 9,8 % valuuttakurssien muutokset eliminoituna ja 9,9 % euroiksi muunnettuna. Myynti kasvoi kaikissa maissa paitsi Tanskassa ja Ranskassa, joissa liikevaihto oli edellisen vuoden tasolla. Sekä talvi- että kevätsezonit olivat hyvät koko Länsi-Euroopassa. Katsausajanjakso oli ensimmäinen laajentuneelle ja uudelleen organisoidulle Itä-Euroopan jakelutoiminnalle. Myynti Itä-Euroopassa kasvoi erittäin voimakkaasti (40%) ja oli 6,8 MEUR. Suotuisat markkinaolosuhteet ja omien tytäryhtiöiden voimakkaasti vahvistunut toiminta edisti kannattavaa myynnin kasvua koko Euroopassa. Liiketoimintaan sitoutuneen pääoman alentuminen jatkui.

Muu liiketoiminta

VMC:n myynti oli 26,4 MEUR. Laskua vertailuajanjaksoon oli 10 % lähinnä konsernin ulkopuolisten uistintehtaiden tilausten vähentymisestä johtuen. Willtech kasvatti myyntiään 32%:lla (valuuttakurssien muutokset eliminoituna) vertailuajanjaksoon verrattuna. Toimitukset konserniyhtiöille yli kaksinkertaistuivat ja myynti konsernin ulkopuolisille yhtiöille säilyi samalla tasolla vertailuajanjaksoon nähden vertailukelpoisin valuuttakurssien laskettuna.

Kannattavuus

Katsausajankohdan kiinteät kulut olivat 6,0 % suuremmat kuin vertailuajanjaksona valuuttakurssien muutokset eliminoituna. Kasvu oli 0,6 % toteutuneilla valuuttakursseilla. Kasvuun vaikuttivat pääosin seuraavat tekijät: palkkakustannukset (kasvu n. 3 %), yhtiön ylimmän johdon vahvistaminen ja yhtiön ylimmän johdon kannustinjärjestelmästä syntyneet kiinteät kulut ja Kiinan ja Itä-Euroopan liiketoimintojen kasvu.

Konsernin voitto ennen poistoja oli 31,4 MEUR vastaten 14,3 % liikevaihdosta. Vertailukauden vastaavat luvut olivat 36,3 MEUR ja 16,1 %. Ero johtui heikommasta Yhdysvaltain dollarista euroon nähden ja siitä että suurempi osa myynnin kasvusta (sekä ydinliiketoiminnan ja Euroopan jakelutoiminnan osalta) tuli tuotteista, joissa konsernin voittomarginaali on alhaisempi. Lisäksi kiinteitä kustannuksia kasvatti varautuminen liiketoiminnan kasvuun. Tulos ennen poistoja 14,3% on hieman harhaanjohtava, sillä 17 kk:n tilikauteen sisältyy kaksi hiljaista jaksoa (elo-joulukuu 2002 ja 2003). Normaaliilla 12 kk:n tilikaudella tulos ennen poistoja on 17-19%, joka nytkin oli johdon tavoitteena 31.7.2003 päättyvälle 12 kk:n tilikaudelle.

Tilikauden poistot 12,4 MEUR ovat vertailukelpoiset vertailuajankohdan (12,9 MEUR) poistoihin, koska kaudella ei tehty yrityskauppoja eikä poistopohjaan tullut muitakaan oleellisia muutoksia.

Nettorahoituskulut ja -tuotot sisältävät nettokorkokuluja 4,1 MEUR (6,8 MEUR). Korkokulut laskivat keskimääräi-

Hallituksen toimintakertomus *jatkuu*

sen korkotason laskun ja USD -määräisten velkojen vähentymisen vuoksi. Tämä positiivinen kehitys johtuu yhtiön vahvasta kassavirrasta viimeisen 18 kuukauden aikana.

Realisoitumattomat nettokurssivoitot olivat yhteensä 3,0 MEUR (4,0 MEUR).

Satunnaiset kulut 2,2 MEUR verojen jälkeen (1,5 MEUR) koostuvat pääasiassa seuraavista eristä: Pohjois-Amerikan myyntitoimintojen uudelleen järjestely ja Meksikon tehtaan sulkemiskulut (0,6 MEUR); yhtiön johdon eläkejärjestelyistä aiheutuvia kuluja (0,2 MEUR) sekä kuluja, jotka aiheutuivat tammikuussa 2003 päättyneestä yhtiön strategisten vaihtoehtojen tutkimisesta (0,2 MEUR). Lisäksi konsernin johdon bonusjärjestelmän kirjausperiaatteiden muutoksesta aiheutuva satunnaisten kulujen lisäys on 0,9 MEUR. Bonukset maksettiin 31.7.2002 päättyneen tilikauden tuloksesta katsausajanjakson aikana. Katsausajanjakson kuluihin sisältyy 0,8 MEUR katsausajanjakson tuloksesta maksettavaa bonusta.

Konsernin katsauskauden efektiivinen veroaste oli 21,6% (19,6%). Toteutunut veroaste alittaa Suomen yritysverokannan, koska konsernin verotettavasta tuloksesta suurempi osa tulee maista, joissa efektiivinen verokanta on alhaisempi. Lisäksi alhaiseen toteutuneeseen veroasteeseen vaikuttivat korkeamman veroasteen maissa hyödynnetyt verotustappiot (esim. Yhdysvalloissa).

Nettotulos oli 11,4 MEUR (14,8 MEUR).

Rahoitusasema

Konsernin liiketoiminnan kassavirta oli 11,9 MEUR (34,2 MEUR). Vertailuajanjakson kassavirtaa paransi voimakas 9,7 MEUR käyttö pääoman väheneminen. Näin suurta käyttö pääoman alennusta ei ole mahdollista toistaa, joskin positiivinen kehitys tulee jatkumaan. Konsernin liiketoimintaan sitoutuneen käyttö pääoman määrää kasvatettiin johtuen erittäin vahvasta tilauskannasta. Täten varaudumme alkuvuoden suuriin tavaratoimituksiin ja varmistamme menestystuotteiden varastojen riittävyyden.

Katsauskauden nettokassavirta mukaan lukien yrityskauppojen rahoitus 3,0 MEUR (5,2 MEUR) oli -5,8 MEUR (15,2 MEUR). Konsernin nettovelat pienentyivät 22,5 MEUR Yhdysvaltain dollarin heikentyessä suhteessa euroon.

Konsernin nettovelka väheni tilikaudella 17% ja oli 80,3 MEUR (97,0 MEUR). Nettovelan suhde omaan pääomaan, joka oli vuoden 2002 lopussa 2,30:1, parani ollen katsausajankohtana 31.12.2003 1,49:1.

Investoinnit

Tilikauden investoinnit olivat 5,8 MEUR (6,7 MEUR). Suurin osa tuotannollisista investoinneista tehtiin Willtechin Kiinan tehtaille tukeaksemme uusien ja vanhojen tuotekategorioiden tuotantoa ja tuotekehitystä.

Tutkimus ja tuotekehitys

Tilikauden tutkimus- ja tuotekehityskustannukset olivat yhteensä 2,2 MEUR (3,3 MEUR). Tämä oli 1,1% liikevaihdosta. Kustannuksista 0,5 MEUR oli edelliseltä kaudelta jaksotettuja kuluja.

Henkilöstö

Konsernin henkilöstön määrä kauden aikana oli keskimäärin 3 095 henkilöä (2 879).

Hallituksen toimintakertomus *jatkuu*

Tilikauden muutos

Ylimääräisessä yhtiökokouksessa kesäkuussa 2003 päätettiin, että tilikaudeksi tulee kalenterivuosi ja jatkaa kuluva tilikautta 31.12.2003 saakka. Tähän muutokseen oli useita syitä. Muutoksen pääsyyinä oli liiketoimintamme kehityksen seuraamisen helpottaminen. Liiketoimintamme on kausiluonteista ja se painottuu kalenterivuoden ensipuoliskolle siten, että valtaosa liikevaihdosta ja erityisesti konsernin voitosta kertyy kalenterivuoden ensimmäisellä puoliskolla. Pystymme nyt ennustamaan tilikauden kehityksen aiemmin. Lisäksi tilikauteen sisältyy nyt kokonainen ”toimitusjakso”, mukaan lukien kaikki siihen liittyvät kassavirrat, kuten liikesaamiset.

Osakkeet ja osakkeenomistajat

31.12.2003 yrityksellä oli 1 186 (1 157) rekisteröityä osakkeenomistajaa. Liikkeelle laskettujen osakkeiden määrä on 37 543 458. Tilikauden aikana osakkeen hinta vaihteli 3,60 euron ja 5,75 euron välillä, ja vuoden viimeisen päivän kurssi oli 5,45 euroa. Myytyjen osakkeiden kokonaismäärä vuoden aikana oli 9 164 995 osaketta. Liikkeelle laskettujen osakkeiden yhteenlaskettu markkina-arvo oli 204,6 miljoonaa euroa 31.12.2003.

Joulukuussa 2002 yhtiö maksoi osinkoa 0,05 euroa osakkeelta. Maksettujen osinkojen yhteismäärä oli 1,9 MEUR.

Kuluvalle vuodelle osinkoesitys on 0,12 euroa/osake.

Tulevaisuuden näkymät

Huolimatta siitä, että markkinaolosuhteet ovat jo pitkään olleet erittäin vaikeat konsernin päämarkkina-alueella USA:ssa olemme pystyneet saavuttamaan vahvan aseman uusissa tuotekategorioissa. Katsauskauden viimeisten kuukausien aikana kannattavimpien tuotteidemme, erityisesti vaappujen kysyntä on parantunut.

Olemme solmineet useita uusia jakelusopimuksia USA:ssa urheiluvälineitä myyvien jakelijoiden ja kauppaketjujen kanssa, mutta myös sellaisten asiakkaiden kanssa joiden tuotevalikoimiin kalastusvälineet eivät ole aiemmin kuuluneet.

Konsernin rahoitusasema on huomattavasti vahvempi kuin aiemmin. Konsernin nettovelan suhde omaan pääomaan on kuluneen kahden tilikauden aikana kehittynyt positiivisesti ja oli katsausajankohtana 1,49:1 (heinäkuussa 2001 3,4:1). Kohentunut rahoitusasema antaa hyvät mahdollisuudet hyödyntää kysynnän kasvua ja tarjoaa myös mahdollisuuden tehdä yrityskauppoja lähes kolmen vuoden tauon jälkeen.

Mikäli Yhdysvaltain dollari säilyy heikkona euroon nähden, niin euromääräinen liikevaihtomme ja myyntikatteemme alenee valuuttakurssitappioista johtuen. Uskomme tästä huolimatta, että liikevaihtomme valuuttakurssimuutokset mukaan lukien tulee kasvamaan.

Uutuustuotteet kuten Rapala – kelat, - vavat ja kela-vapasetit sekä Storm Soft Shad –uistin tulevat kasvattamaan kuluvalle tilikauden liikevaihtoa. Lisäksi lanseeraamme maailmanlaajuisen koukkuohjelman vähittäismyyntiin sekä laajennumme valtameri- ja suolavesi markkinoille (lanseeraus toukokuussa 2004).

Liiketoimintamme kasvaa nopeasti Itä-Euroopan markkinoilla. Uskomme, että tehokkaat tuotantolaitokset, jatkuva tuotannon rationalisointi ja logistiikkatoimintojen kehittäminen tulevat parantamaan toimintamme kannattavuutta.

Kannattava kasvu, kategorioiden laajennukset ja vakaa kassavirta sekä yritysostot mahdollistavat konsernin vahvan kasvun.

Konsernin tuloslaskelma

1000 eur	Liite	17 kk 2003	12 kk 2002
Liikevaihto	1	219 424	171 979
Liiketoiminnan muut tuotot	2	809	1 771
Liiketoiminnan kulut	3	-188 873	-141 737
Tulos ennen poistoja		31 360	32 013
Poistot	4	-12 397	-9 142
Liikevoitto		18 963	22 871
Rahoitustuotot ja -kulut	5	-1 524	-2 317
Voitto ennen satunnaisia eriä ja veroja		17 439	20 554
Satunnaiset erät	6	-2 195	-1 464
Voitto ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja		15 244	19 090
Tuloverot	8	-3 763	-4 116
Vähemmistöosuus		-113	-135
TILIKAUDEN VOITTO	12	11 368	14 839

Konsernin tase

1000 eur	Liite	17 kk 31.12.2003	12 kk 31.7.2002
VASTAAVAA			
Pysyvät vastaavat			
AINEETTOMAT OIKEUDET			
	9		
Aineettomat oikeudet		1 447	1 448
Liikearvo		2 542	3 017
Konserniliikearvo		39 578	49 054
Muut pitkävaikutteiset menot		264	428
		43 831	53 947
AINEELLISET HYÖDYKKEET			
	9		
Maa- ja vesialueet		1 948	2 121
Rakennukset ja rakennelmat		7 439	8 483
Koneet ja kalusto		10 163	10 668
Muut aineelliset hyödykkeet		3 027	3 454
Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat		239	126
		22 816	24 852
SIJOITUKSET			
Muut osakkeet ja osuudet	9	53	167
Muut saamiset		35	31
		88	198
Vaihtuvat vastaavat			
Vaihto-omaisuus	10	58 763	54 587
Laskennallinen verosaaminen	8, 11	1 519	1 402
Lyhytaikaiset saamiset	11	36 399	41 369
Rahat ja pankkisaamiset		8 063	23 226
		104 744	120 584
VASTAAVAA YHTEENSÄ		171 479	199 581
VASTATTAVAA			
Oma pääoma			
Osakepääoma	12	3 379	3 379
Vararahasto		11 183	11 183
Edellisten tilikausien voitto		27 858	17 741
Tilikauden voitto		11 368	14 839
		53 788	47 142
Vähemmistöosuus		501	509
Vieras pääoma			
Laskennallinen verovelka	8	1 139	538
Pitkäaikainen vieraspääoma	14	21 078	53 773
Lyhytaikainen vieraspääoma	15	94 973	97 619
		117 190	151 930
VASTATTAVAA YHTEENSÄ		171 479	199 581

Rahoituslaskelma konserni

1000 eur	17 kk 2003	12 kk 2002
Tulos ennen poistoja	31 360	32 013
Nettokäyttöpääoman muutos:		
Saamisten lisäys	-8 014	10 068
Varastojen lisäys	-10 754	2 585
Lyhytaikaisten velkojen (lisäys) /	5 114	-2 923
	-13 654	9 730
Liiketoiminnan kassavirta	17 706	41 743
Maksetut korot	-5 216	-6 079
Saadut korot	480	436
Maksetut verot	-5 453	-2 794
Satunnaiset erät	-2 655	0
Liiketoiminnan nettokassavirta	4 862	33 306
Investointien kassavirta		
Käyttöomaisuuden ostot	-6 935	-5 438
Käyttöomaisuuden myynnit	1 112	1 047
Tytäryhtiöiden hankintameno	-2 986	-2 178
Investointien nettokassavirta	-8 809	-6 569
Rahoituksen kassavirta		
Maksetut osingot	-1 877	-751
Rahoituksen nettokassavirta	-1 877	-751
Nettolainojen muutos	5 824	-25 986
Nettolainat tilikauden alussa	96 996	130 075
Valuuttakurssien muutosten vaikutus	-22 497	-7 093
Nettolainat tilikauden lopussa	80 323	96 996

Emoyhtiön tuloslaskelma

1000 eur	Liite	17 kk 2003	12 kk 2002
LIKEVAIHTO	1	24 189	19 680
Liiketoiminnan muut tuotot	2	378	107
Liiketoiminnan kulut	3	-24 069	-15 669
Käyttökate		498	4 118
Poistot	4	-1 696	-1 288
Liikevoitto		-1 198	2 830
Rahoitustuotot ja -kulut	5	16 106	13 522
Voitto ennen satunnaisia eriä ja veroja		14 908	16 352
Satunnaiset erät	6	2 820	1 850
Voitto ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja		17 728	18 202
Tilinpäätössiirrot	7	77	-216
Tuloverot	8	-2 634	-1 939
TILIKAUDEN VOITTO	12	15 171	16 047

Emoyhtiön tase

1000 eur	Liite	17 kk 31.12.2003	12 kk 31.7.2002
VASTAAVAA			
Pysyvät vastaavat			
AINEETTOMAT HYÖDYKKEET			
	9		
Aineettomat oikeudet		-	16
Muut pitkävaikutteiset menot		2 804	3 414
		2 804	3 430
AINEELLISET HYÖDYKKEET			
	9		
Maa- ja vesialueet		191	220
Rakennukset ja rakennelmat		1 209	1 376
Koneet ja kalusto		2 728	2 908
Muut aineelliset hyödykkeet		44	46
Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat		175	122
		4 347	4 672
SIOITUKSET			
Osuudet saman konsernin yrityksissä	9,18	55 599	53 996
Saamiset saman konsernin yrityksiltä	9	55	108
Muut osakkeet ja osuudet	9,18	40	57
		55 694	54 161
Vaihtuvat vastaavat			
Vaihto-omaisuus	10	4 330	5 194
Lyhytaikaiset saamiset	11	59 910	63 813
Rahat ja pankkisaamiset		1 045	9 825
		65 285	78 832
VASTAAVAA YHTEENSÄ		128 130	141 095
VASTATTAVAA			
Oma pääoma			
	12		
Osakepääoma		3 379	3 379
Vararahasto		11 183	11 183
Edellisten tilikausien voitto		29 840	15 670
Tilikauden voitto		15 171	16 047
		59 573	46 279
Tilinpäätössiirtojen kertymä	13	218	313
Vieras pääoma			
Pitkäaikainen vieras pääoma	14	11 597	27 936
Lyhytaikainen vieras pääoma	15	56 742	66 567
		68 339	94 503
VASTATTAVAA YHTEENSÄ		128 130	141 095

Rahoituslaskelma emoyhtiön

1000 eur	17 kk 31.12.2003	12 kk 31.7.2002
Tulos ennen käyttöpääoman muutoksia	499	4 118
Nettokäyttöpääoman muutos:		
Saamisten lisäys	-7 587	10 963
Varastojen lisäys	864	-611
Lyhytaikaisten velkojen (lisäys) / vähennys	-4 321	-4 146
	-11 044	6 206
Liiketoiminnan kassavirta	-10 545	10 324
Maksetut korot	-2 800	-3 877
Saadut korot	3 725	4 613
Maksetut verot	-4 003	-691
Liiketoiminnan nettokassavirta	-13 623	10 369
Investointien kassavirta		
Käyttöomaisuuden ostot	-828	-839
Käyttöomaisuuden myynnit	81	81
Tytäryhtiöiden hankintameno	-1 532	-1 960
Saadut osingot	9 706	8 203
Saadut konserniavustukset	2 820	1 850
Investointien nettokassavirta	10 247	7 335
Rahoituksen kassavirta		
Maksetut osingot	-1 877	-751
Rahoituksen nettokassavirta	-1 877	-751
Nettolainojen muutos	5 253	-16 953
Nettolainat tilikauden alussa	71 087	95 341
Valuuttakurssien muutosten vaikutus nettolainoista	-16 611	-7 301
Nettolainat tilikauden lopussa	59 729	71 087

Tilinpäätöksen laadintaperiaatteet

KONSERNITILINPÄÄTÖKSEN LAAJUUS

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

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

KONSERNITILINPÄÄTÖKSEN LAADINTAPERIAATTEET

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

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

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

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

ULKOMAISTEN TYTÄRYHTIÖIDEN TILINPÄÄTÖKSIEN MUUNTAMINEN

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

ULKOMAAN RAHAN MÄÄRÄISET ERÄT JA KURSSIEROT

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

TUOTTOJEN KIRJAAMINEN

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

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 luovutus-hintaan. Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden hankintameno on laskettu välittömät aineet, palkat sosiaaliku-luineen sekä muut välittömät kustannukset. Vaihto-omaisuus esitetään epäkuranttiskirjauksilla vähennettynä.

KÄYTTÖOMAISUUS

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

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

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

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

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.

KASSAVIRTALASKELMA

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

KANSAINVÄLISEN TILINPÄÄTÖSSTANDARDIN (IFRS) KÄYTTÖÖNOTTO

Konserni tekee tilinpäätöksensä IFRS:n mukaisesti 1.1.2005 alkaen. Osavuosituloksia tilikaudelta 2004 ei julkaista IFRS:n mukaisina, mutta konserni tulee kokoamaan nämä tiedot käytettäväksi vuoden 2005 IFRS:n mukaisissa

Tilinpäätöksen liitetiedot

1000 eur	Konserni		Emoyhtiö	
	2003	2002	2003	2002
1. LIIKEVAIHTO				
Liikevaihto toimialoittain				
Kauppa	129 125	106 256	478	420
Tuotannollinen toiminta	90 299	65 723	22 717	18 786
Muut	-	-	994	474
Yhteensä	219 424	171 979	24 189	19 680
Liikevaihto markkina-alueittain				
Suomi	31 525	18 922	1 450	1 074
Pohjois-Amerikka	67 796	66 056	11 790	7 895
Muut maat	120 103	87 001	10 949	10 711
Yhteensä	219 424	171 979	24 189	19 680
2. LIIKETOIMINNAN MUUT TUOTOT				
Vuokratuotot	139	69	103	69
Muut liiketoiminnan tuotot	670	1 702	275	38
Yhteensä	809	1 771	378	107
3. LIIKETOIMINNAN KULUT				
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen lisäys (-) tai vähennys (+)	-11 453	2 688	786	-509
Valmistus omaan käyttöön	-149	-100	-71	-46
Materiaalit ja palvelut				
Ostot tilikauden aikana	95 950	64 891	8 872	6 620
Varastojen lisäys (-) tai vähennys (+)	-103	-1 468	78	-101
Ulkopuoliset palvelut	3 105	1 805	46	31
	87 350	67 816	9 711	5 995
Henkilöstökulut				
Palkat ja palkkiot	42 719	31 038	7 859	5 432
Eläkekulut	2 960	2 089	1 233	815
Muut henkilöstökulut	6 970	6 495	630	535
	52 649	39 622	9 722	6 782
Liiketoiminnan muut kulut	48 874	34 299	4 636	2 892
Liiketoiminnan kulut yhteensä	188 873	141 737	24 069	15 669
Vapaaehtoiset henkilöstökulut sisältyvät liiketoiminnan muihin kuluihin.				
Henkilöstön lukumäärä keskimäärin	3095	2879	192	215

Tilinpäätöksen liitetiedot

1000 eur	Konserni		Emoyhtiö	
	2003	2002	2003	2002
4. POISTOT				
Suunnitelman mukaiset poistot				
Aineettomat oikeudet	317	287	16	15
Liikearvo	270	202	-	-
Muut pitkävaik. menot	160	463	628	446
Rakennukset ja rakennelmat	1 081	723	226	169
Koneet ja kalusto	3 830	2 795	826	658
Muut aineelliset hyödykkeet	920	403	-	-
Yhteensä	6 578	4 873	1 696	1 288
Konserniliikearvo	5 819	4 269		
	12 397	9 142		

5. RAHOITUSTUOTOT JA -KULUT

Tuotot osuuksista saman konsernin yrityksissä	-	-	9 685	8 197
Tuotot osuuksista muilta	21	6	21	6
Muut korko- ja rahoitustuotot				
Korkotuotot konserniyrityksiltä		-	2 748	3 202
Korkotuotot muilta	524	491	68	129
Kursssivoitot	16 182	15 239	18 254	17 805
Muut rahoitustuotot	140	85	-	-
Korkokulut ja muut rahoituskulut				
Korkokulut konserniyrityksille	-	-	-	-
Korkokulut muille	-4 671	-5 761	-2 464	-3 485
Kurssitappiot	-13 144	-12 249	-11 768	-12 263
Muut rahoituskulut	-576	-128	-438	-69
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	-1 524	-2 317	16 106	13 522

6. SATUNNAISET ERÄT

Saadut konserniavustukset	-	-	2 820	1 850
Muut satunnaiset	2 195	1 464	-	-
Yhteensä	2 195	1 464	2 820	1 850

7. TILINPÄÄTÖSSIIRROT

Poistoeron muutos

Rakennukset ja rakennelmat			108	-54
Koneet ja kalusto			-31	-162
Yhteensä			77	-216

Tilinpäätöksen liitetiedot

1000 eur	Konserni		Emoyhtiö	
	2003	2002	2003	2002
8. TULOVEROT				
Tilikauden tuloverot	-4 620	-4 022	-2 501	-1 985
Laskennallisen veron muutos	718	-155	-	-
Aikaisempien tilikausien tuloverot	139	61	-133	46
<u>Tuloverot yhteensä</u>	<u>-3 763</u>	<u>-4 116</u>	<u>-2 634</u>	<u>-1 939</u>
Laskennallisen veron muutos perustuu:				
Tilinpäätössiirtoihin	601	-182		
Yhdistelytoimenpiteisiin	117	27		
<u>Yhteensä</u>	<u>718</u>	<u>-155</u>		
Laskennalliset verovelat ja -saamiset				
Emoyhtiöllä laskennallisia verovelkoja ja				
Laskennalliset verosaamiset yhdistelytoimenpiteistä	1 519	1 402		
Laskennalliset verovelat tilinpäätössiirroista	1 139	538		
9. KONSERNIN PYSYVÄT VASTAAVAT				
Aineettomat oikeudet				
Hankintameno tilikauden alussa	2 252	1 855	124	124
Lisäykset	523	417	-	-
Vähennykset	-207	-	-	-
Kurssierot	-	-20	-	-
	<u>2 568</u>	<u>2 252</u>	<u>124</u>	<u>124</u>
Kumulatiiviset poistot	-1 121	-804	-124	-108
<u>Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa</u>	<u>1 447</u>	<u>1 448</u>	<u>-</u>	<u>16</u>
Liikearvo				
Hankintameno tilikauden alussa	4 907	5 254		
Lisäykset				
Kurssierot	-205	-347		
	<u>4 702</u>	<u>4 907</u>		
Kumulatiiviset poistot	-2 160	-1 890		
<u>Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa</u>	<u>2 542</u>	<u>3 017</u>		

Tilinpäätöksen liitetiedot

1000 eur	Konserni		Emoyhtiö	
	2003	2002	2003	2002
Konserniliikearvo				
Hankintameno tilikauden alussa	90 971	93 688		
Lisäykset	418	-		
Vähennykset		-393		
Kurssierot	-4 075	-2 324		
	87 314	90 971		
Kumulatiiviset poistot	-47 736	-41 917		
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	39 578	49 054		
Muut pitkävaikutteiset menot				
Hankintameno tilikauden alussa	5 194	4 956	7 284	7 284
Lisäykset	24	-	18	-
Vähennykset	-39	-	-	-
Kurssierot	11	238	-	-
	5 190	5 194	7 302	7 284
Kumulatiiviset poistot	-4 926	-4 766	-4 498	-3 870
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	264	428	2 804	3 414
Maa- ja vesialueet				
Hankintameno tilikauden alussa	2 121	2 211	220	220
Lisäykset	42	-	1	-
Vähennykset	-31	-	-30	-
Kurssierot	-184	-90	-	-
	1 948	2 121	191	220
Rakennukset ja rakennelmat				
Hankintameno tilikauden alussa	13 353	13 023	3 733	3 687
Lisäykset	964	633	59	46
Vähennykset	-	-87	-	-
Kurssierot	-927	-216	-	-
	13 390	13 353	3 792	3 733
Kumulatiiviset poistot	-5 951	-4 870	-2 583	-2 357
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	7 439	8 483	1 209	1 376
Koneet ja kalusto				
Hankintameno tilikauden alussa	29 698	27 165	10 966	10 213
Lisäykset	4 829	3 715	710	784
Vähennykset	-1 816	-606	-64	-31
Kurssierot	312	-576	-	-
	33 023	29 698	11 612	10 966
Kumulatiiviset poistot	-22 860	-19 030	-8 884	-8 058
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	10 163	10 668	2 728	2 908
Muut aineelliset hyödykkeet				
Hankintameno tilikauden alussa	3 857	3 266	46	46
Lisäykset	1 585	440	-	-
Vähennykset	-944	-126	-	-
Kurssierot	-148	277	-2	-
	4 350	3 857	44	46
Kumulatiiviset poistot	-1 323	-403		
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	3 027	3 454	44	46

Tilinpäätöksen liitetiedot

1000 eur	Konserni		Emoyhtiö	
	2003	2002	2003	2002
Ennakkomaksut ja keskener. hankinnat				
Hankintameno tilikauden alussa	126	325	122	160
Lisäykset	113	-	53	-
Vähennykset	-	-199	-	-38
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	239	126	175	122
Osuudet saman konsernin yrityksissä				
Hankintameno tilikauden alussa			53 996	52 144
Lisäykset			1 603	1 962
Vähennykset			-	-110
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa			55 599	53 996
Saamiset saman konsernin yrityksissä				
Hankintameno tilikauden alussa			-	1 619
Vähennykset			-	-1 619
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa			-	-
Muut osakkeet				
Hankintameno tilikauden alussa	167	125	57	57
Lisäykset	21	42	5	-
Vähennykset	-135	-	-22	-
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	53	167	40	57
Muut saamiset				
Hankintameno tilikauden alussa	31	50	108	113
Lisäykset	4	-	2	-
Vähennykset	-	-19	-55	-5
Kirjanpitoarvo tilikauden lopussa	35	31	55	108
10. VAIHTO-OMAISUUS				
Raaka-aineet	4 818	6 342	1 740	1 812
Keskeneräiset tuotteet	3 043	2 951	1 906	2 398
Valmiit tuotteet	50 902	45 294	684	984
Vaihto-omaisuus 31.12.	58 763	54 587	4 330	5 194

Tilinpäätöksen liitetiedot

1000 eur	Konserni		Emoyhtiö	
	2003	2002	2003	2002
11. SAAMISET				
Pitkäaikaiset saamiset				
Lainasaamiset konserniyrityksiltä			51	104
Lyhytaikaiset saamiset				
Myyntisaamiset	26 997	31 097	347	184
Lainasaamiset	427	424	20	455
Muut saamiset	6 000	2 589	133	1
Siirtosaamiset	4 494	8 661	252	1 036
	37 918	42 771	752	1 676
Saamiset konserniyrityksiltä				
Myyntisaamiset	0	0	6 352	8 549
Lainasaamiset	0	0	48 839	46 420
Muut saamiset	0	0	519	467
Siirtosaamiset	0	0	3 448	6 701
	0	0	59 158	62 137
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	37 918	42 771	59 910	63 813
12. OMA PÄÄOMA				
Osakepääoma 1.8.	3 379	3 379	3 379	3 379
Osakepääoma 31.12.	3 379	3 379	3 379	3 379
Vararahasto 1.8.	11 183	11 183	11 183	11 183
Vararahasto 31.12.	11 183	11 183	11 183	11 183
Edellisten tilikausien voitto	32 580	23 306	31 717	16 421
Kurssierot	-2 845	-4 699	-	-
Maksetut osingot	-1 877	-751	-1 877	-751
Laskentakäytännön muutos tytäryhtiössä		-115	-	-
Tilikauden tulos	11 368	14 839	15 171	16 047
Vapaa oma pääoma 31.12.	39 226	32 580	45 011	31 717
Laskelma voitonjakokelpoisista varoista:				
Voitto edellisiltä tilikausilta	27 858	17 741	29 840	15 670
Tilikauden voitto	11 368	14 839	15 171	16 047
Yhteensä	39 226	32 580	45 011	31 717
Kertyneestä poistoerosta ja varauksista omaan pääomaan merkitty osuus	277	159	-	-
Emoyhtiön osakepääoman jakautuminen				
	2 003		2002	
	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	
	2003	2002	2003	2002
13. TILINPÄÄTÖSSIIRTOJEN KERTYMÄ				
Kertynyt poistoero			218	313
14. PITKÄAIKAINEN VIERAS PÄÄOMA				
Lainat rahoituslaitoksilta	16 163	47 414	6 846	21 803
Muut lainat	4 915	6 359	4 751	6 133
Pitkäaikainen vieras pääoma yht.	21 078	53 773	11 597	27 936
15. LYHYTAIKAINEN VIERAS PÄÄOMA				
Lainat rahoituslaitoksilta	72 223	72 808	53 928	59 109
Saadut ennakot	147	21	36	4
Ostovelat	9 118	5 498	286	279
Siirtovelat	6 317	9 221	2 314	4 197
Muut velat	7 168	10 071	-	2 554
Velat konserniyrityksille				
Ostovelat	-	-	178	346
Siirtovelat	-	-	-	78
Lyhytaik. vieras pääoma yhteensä	94 973	97 619	56 742	66 567

Tilinpäätöksen liitetiedot

1000 eur	Konserni		Emoyhtiö	
	2003	2002	2003	2002

16. TOIMIELINTEN JÄSENIÄ KOSKEVAT LIITETIEDOT

Yhtiön toimielinten palkat ja palkkiot

Konserniyhtiöiden toimitusjohtajat sekä hallitusten jäsenet	4 095	2 278	312	221
--	-------	-------	-----	-----

Johdon eläkesitoumukset

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

17. ANNETUT PANTIT JA VASTUUSITOUKSET

Omasta ja konserniyhtiöiden velasta

Pantatut osakkeet	-	-	45	45
Pantiksi annettu talletus	19	21	-	-
Yrityskiinnitykset	11 490	11 793	5 895	5 895
Kiinnitykset maa-al. ja rakennuksiin	6 786	6 786	6 030	6 030
Takaukset	860	860	-	-
Leasingvastuut, seur. tilikaudella maks	1 844	2 024	25	24
Leasingvastuut, myöhemmin maks	7 300	4 689	24	-

Muiden puolesta

Pantiksi annettu talletus	-	22	-	22
Takaukset	176	211	-	35

17. ANNETUT PANTIT JA

Yhteensä

Pantatut osakkeet	-	-	45	45
Pantiksi annettu talletus	19	43	-	22
Yrityskiinnitykset	11 490	11 793	5 895	5 895
Kiinnitys maa-al. ja rakennuksiin	6 786	6 786	6 030	6 030
Takaukset	1 036	1 071	-	35
Leasingvastuut, seur. tilikaudella maks	1 844	2 024	25	24
Leasingvastuut, myöhemmin maks	7 300	4 689	24	-

Yhteensä	28 475	26 406	12 019	12 051
-----------------	---------------	---------------	---------------	---------------

Muut vastuut

Valuuttatermiinit				
Käypä arvo	464	1 443	464	1 443
Kohde-etuuden arvo	990	10 901	990	10 901

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 omistus- ja ääniosuus %	Konsernin osuus omasta pääomasta 1000 eur	Emoyhtiön omistus- osuus %	Emoyhtiön omist.osakkeiden/osuuksien			Kirjanpito- arvo 1000 eur	Viimeksi laad. tilinpäätöksen muk.tulos / 17 kk 1000 eur
					Luku- määrä kpl	Nimellis- arvo 1000 eur	Valuutta		
Rapire Teo	Irlanti	100	11 566	100	68 999	111	EUR	45	5 526
NC Holdings Inc.	USA	100	-27 775	100	623	2	USD	9 177	-3 395
Normark Corporation	USA	100	27 119	-					539
Normark Innovations, Inc	USA	80	-1 094	-					-324
Ensembles deportivos	Meksiko	81	-57	-					-163
Normark Inc.	Kanada	100	5 817	-					1 155
Normark Sport Ltd	Englanti	100	-1 432	-					27
Normark Scandinavia Ab	Ruotsi	100	1 123	100	20 000	2 000	SEK	6 649	515
Normark Trading Ab	Ruotsi	100	23	-					8
Normark Denmark AS	Tanska	67	1 000	-					471
Rapala B.V.	Hollanti	100	2 734	100	43	20	EUR	1 675	1 445
Normark B.V.	Hollanti	100	-72	-					-18
Normark Tracker Marine B.V.	Hollanti	100	-117	-					-12
Rapala Holding France SA	Ranska	100	1 132	100	65 000	991	EUR	772	-120
Ragot Normark SA	Ranska	100	3 404	-					369
Nautisme SA	Ranska	100	-447	-					-46
Normark Corporation SA	Espanja	100	1 588	100	20 000	373	EUR	883	339
Normark Sport Finland Oy	Suomi	100	1 735	-					106
Normark Suomi Oy	Suomi	100	1 579	50	10 000	168	EUR	163	740
KL Teho Oy	Suomi	100	2 019	100	100 600	1 692	EUR	2 620	66
Rapala Eesti AS	Eesti	100	148	100	100	1 055	EEK	279	97
Normark Eesti Oü	Eesti	100	50	-					15
Elbe Normark A/S	Norja	98	1 546	98	1 034	1 050	NOK	2 568	-387
Rapala Japan KK	Japani	100	-129	100	200	10 000	JPY	79	-43
VMC Peche SA	Ranska	100	5 338	100	58 549	893	EUR	5 222	30
Waterqueen France	Ranska	100	-310	-					-769
VMC Waterqueen Poland	Puola	100	255	37	1 512	408	PLN	59	-32
Cannelle Peche France	Ranska	100	-154	-					-154
Elite International France	Ranska	100	-163	-					-121
V.M.C. Russia	Venäjä	100	284	-					196
V.M.C. Do Brasil	Brasilia	100	71	100	134 153	1 341	BRL	163	-144
V.M.C. Waterqueen Ukraina	Ukraina	100	-13	-					2
V.M.C. Inc USA	USA	100	762	-					87
Willtech Industrial ltd	Hong Kong	100	5 897	99	99		HKD	25 000	27
Willtech (PRC) Ltd	Kiina	100	5 725	-					5 598
Rapala-Fishco Ag	Switserland	100	-58	100	1 000	375	CHF	246	-307
UAB Normark	Liettua	100	-14	82	41				-17
Yhteensä			49 080					55 599	11 306

Osakkuusyrietykset	Lääni / Maa	Konsernin omistus- osuus %	Konsernin osuus omasta pääomasta 1000 eur	Emoyhtiön omistus- osuus %	Emoyhtiön			Kirjanpito- arvo 1000 eur	Viimeksi muk.tulos 1000 eur	Tilinpäätös ajankohta PVM	Tilik. pituus KK
					Luku- määrä kpl	Nimellis- arvo	Val.				
Kiinteistö Oy Bringhaga	Nauvo	24	56	24				29	-1	12/31/02	12
Emon omistamat muut osakkeet ja osuudet	Lääni / maa			omistus- osuus %	Luku- määrä kpl	Nimellis- arvo	Kirjanpito- arvo 1000 eur				
Kanavagolf Vääksy Oy	Asikkala					1	4				
Asikkalan Matkailu Oy	Asikkala			3		2	1				
Muut osakkeet						18	6				
Yhteensä							11				
Muut osakkeet yhteensä							40				
Osakkeet ja osuudet yhteensä							55 639				

Hallituksen ehdotus yhtiökokoukselle

Konsernin jakokelpoinen oma pääoma konsernitaseen mukaan on 39,226 MEUR. Emoyhtiön jakokelpoinen oma pääoma on 45,011 MEUR. Hallitus ehdottaa, että osinkoa jaetaan 0,12 EUR osakkeelta eli yhteensä 4.505.215 EUR. Loppuosa 40,506 MEUR jakokelpoisista varoista jätetään voittovaroihin.

Vääksyssä 17. päivänä helmikuuta 2004

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 (William) Ng Hallituksen jäsen	

TILINTARKASTUSKERTOMUS

Rapala VMC Oyj:n osakkeenomistajille

Olemme tarkastaneet Rapala VMC Oyj:n kirjanpidon, tilinpäätöksen ja hallinnon tilikaudelta 1.8.2002 – 31.12.2003. Hallituksen ja toimitusjohtajan laatima tilinpäätös sisältää toimintakertomuksen sekä konsernin ja emoyhtiön tuloslaskelman, taseen ja liitetiedot. Suorittamamme tarkastuksen perusteella annamme lausunnon tilinpäätöksestä ja emoyhtiön 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 emoyhtiön 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 tarkoitetulla tavalla oikeat ja riittävät tiedot konsernin sekä emoyhtiön toiminnan tuloksesta ja taloudellisesta asemasta. Tilinpäätös konsernitilinpäätöksineen voidaan vahvistaa sekä vastuuvapaus myöntää emoyhtiön hallituksen jäsenille sekä toimitusjohtajalle tarkastamaltamme tilikaudelta. Hallituksen esitys voitonjakokelpoisten varojen käsittelystä on osakeyhtiölain mukainen.

Helsingissä, 31. maaliskuuta 2004

ERNST & YOUNG OY
KHT-yhteisö

Pekka Luoma
KHT

RAPALA VMC 1999 - 2003 Euroina

		2 003	2002	2001	2000	1999
Toiminnan laajuus ja kannattavuus						
Liikevaihto	1000 eur	219 424	171 979	152 467	116 931	99 954
Tulos ennen poistoja	1000 eur	31 360	32 013	27 086	25 662	21 905
% liikevaihdosta	%	14,3	18,6	17,8	21,9	21,9
Liikevoitto	1000 eur	18 963	22 871	19 893	20 027	17 050
% liikevaihdosta	%	8,6	13,3	13,1	17,1	17,1
Tulos ennen satunnaisia eriä	1000 eur	17 439	20 554	5 999	10 845	9 044
% liikevaihdosta	%	7,9	12,0	3,9	9,3	9,1
Tulos ennen veroja ja vähennistöosuutta	1000 eur	15 244	19 090	5 999	12 830	8 347
% liikevaihdosta	%	6,9	11,1	3,9	11	8,4
Tilikauden voitto	1000 eur	11 368	14 839	5 405	9 203	6 810
% liikevaihdosta	%	5,2	8,6	3,5	7,9	6,8
Bruttoinvestoinnit käyttöomaisuuteen	1000 eur	6 935	5 438	4 026	3 581	2 845
% liikevaihdosta	%	3,2	3,2	2,6	3,1	2,8
Tutkimus- ja tuotekehitysmenot	1000 eur	2 171	3259	2526	1 369	454
% liikevaihdosta	%	1,0	1,9	1,7	1,2	0,5
Henkilöstö keskimäärin		3 095	2 879	1 248	859	831
Oma pääoma	1000 eur	53 788	47 142	37 868	22 664	12 464
Taseen loppusumma	1000 eur	171 479	199 581	220 239	164 121	134 124
Oman pääoman tuotto, ROE	%	26,8	38,4	17,3	42,7	49,0
Sijoitetun pääoman tuotto, ROI	%	14,6	15,1	9,9	14,7	14,2
Omavaraisuusaste	%	31,7	23,9	17,3	14,0	9,7
Osakekohtaiset tunnusluvut						
Tulos ja osinko						
Tulos/osake	eur	0,36	0,43	0,16	0,25	0,24
Osinko/osake	eur	0,12**	0,05	0,02	0,02	0,02
Osinko tuloksesta, %	%	33,5**	11,6	12,5	8,0	7,0
Efekttiivinen osinkotuotto, %	%	2,20	1,3	0,47	0,35	0,24
P/E-luku		15,1	9,2	26,9	22,8	29,3
Oma pääoma/osake	eur	1,43	1,26	1,01	0,72	0,40
Osakkeen kurssikehitys						
Tilinpäätöspäivän pörssikurssi	eur	5,45	3,95	4,30	5,70	7,00
Tilikauden alin	eur	3,60	2,55	3,90	4,51	5,89
Tilikauden ylin	eur	5,75	4,83	5,80	7,20	8,41
Tilikauden keskipurssi	eur	4,36	3,79	4,72	6,08	7,33
Osakkeiden vaihto						
Osakkeiden vaihto pörssissä	kpl	9 164 995	9 048 064	4 136 865	5 099 225	3 089 241
Osuus osakkeiden keskimääräisestä määrästä, %	%	24,41	24,10	11,85	16,19	9,81
Osakepääoma	1000 eur	3 379	3 379	3 379	2 835	2 649
Osakekannan markkina-arvo	1000 eur	204 612	148 295	161 437	179 539	220 381
Osingonjako	1000 eur	4505**	1 877	751	724	530
Osakkeiden lukumäärä		37 543 458	37 543 458	37 543 458	31 498 150	31 498 150

** Hallituksen ehdotus

Tunnuslukujen laskentaperiaatteet

Sijoitetun pääoman tuotto % (ROI)	$\frac{\text{Voitto ennen satunnaisia eriä ja veroja} + \text{korko- ja muut rahoituskulut}}{\text{Taseen loppusumma} - \text{korottomat velat (keskimäärin vuoden aikana)}} \times 100$
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 %	$\frac{\text{Oma pääoma} + \text{vähemmistöosuus}}{\text{Taseen loppusumma} - \text{saadut ennakot}} \times 100$
Tulos/osake (EPS)	$\frac{\text{Voitto ennen satunnaisia eriä} - \text{vähemmistöosuus} - \text{tuloverot}}{\text{Osakkeiden keskimääräinen kappalemäärä}}$
Oma pääoma/osake	$\frac{\text{Oma pääoma} - \text{vähemmistöosuus}}{\text{Osakkeiden keskimääräinen kappalemäärä}}$
Osinko/osake	$\frac{\text{Tilikaudelta jaettu osinko}}{\text{Osakkeiden osakeantioikaistu lukumäärä 31.12.}}$
Osinko/tulos %	$\frac{\text{Osakekohtainen osinko}}{\text{Osakekohtainen tulos}} \times 100$
Efektiivinen osinkotuotto %	$\frac{\text{Osinko/osake}}{\text{Tilikauden viimeisen kauppapäivän keskipurssi}} \times 100$
Hinta/voittosuhte (P/E)	$\frac{\text{Tilikauden viimeisen kauppapäivän keskipurssi}}{\text{Osakeantioikaistu tulos/osake}}$
Osakkeen markkina-arvo	Tilikauden lopussa oleva osakemäärä x Tilikauden viimeisen kauppapäivän kurssi

Hallinnointi

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

Hallituksen tehtävät ja vastuu

Hallituksen tehtävät ja vastuu määräytyvät ensisijaisesti Suomen osakeyhtiölain ja yhtiöjärjestyksen määräysten pohjalta. Kaikki konsernin toiminnan kannalta laajakantoiset asiat käsitellään yhtiön hallituksessa. Näitä ovat muun muassa yhtiön toimitusjohtajan valinta, strategisten suuntaviivojen hyväksyminen ja vahvistaminen, tilinpäätöksen ja 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 kahdeksasta jäsenestä yksi on yhtiön toimitusjohtaja, yksi Willtech Industrial Ltd:n toimitusjohtaja ja muut kuusi jäsentä ovat asiantuntijajäseniä, jotka eivät ole päätoimisesti yhtiön palveluksessa.

Hallituksen jäsenet valitsee varsinainen yhtiökokous, joka kokoontuu pääsääntöisesti huhtikuussa. Hallituksen jäsenen toimikausi jatkuu seuraavaan varsinaiseen yhtiökokoukseen.

Hallitus valitsee puheenjohtajansa vuodeksi kerrallaan seuraavaan varsinaiseen yhtiökokoukseen asti. Tilikauden aikana hallitus kokoontui 17 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 po. tytäryhtiön toimitusjohtaja, konsernin toimitusjohtaja, konsernin talousjohtaja sekä konsernin päälakimies. Lisäksi niillä on sisäiset johtoryhmät.

Kalastusvälineiden jakelu on organisoitu omien myyntiyhtiöiden kautta, joita konsernilla on yhteensä 16 maassa. Strategian mukaisesti tavoitteena on, että omat myyntiyhtiöt ja tärkeimmät itsenäiset maahantuontiyhtiöt vastaavat yhtymän koko tuotevalikoiman jakelusta.

Hallituksen palkkajaos

Hallitus on päättänyt, että konsernin ylimmän johdon työsopimus- ja palkkauskysymykset käsitellään ja hyväksytään jaoksessa, jonka jäseninä ovat Jan-Henrik Schauman ja 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-, työsuhde- ja asiat. 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 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 pj.)
Ins.
Syntymävuosi 1946
Osakeomistus: 11.000 kpl



Hardy McLain
B.A. MBA
Syntymävuosi 1952
CVC Capital Partners Europe Ltd:n
toimitusjohtaja ja osakas
Osakeomistus: 0



Jorma Kasslin (toimitusjohtaja, CEO)
DI
Syntymävuosi 1953
Osakeomistus: 34.000 kpl



Manjit Dale
M.A. (Econ.)
Syntymävuosi 1965
TDR Capital L.L.P:n osakas



Jan-Henrik Schauman
KTM MBA
Syntymävuosi 1945
Osakeomistus : 3.200 kpl



Christophe Viellard
Diploma ESCP
Syntymävuosi 1942
VMC Pêche SA:n toimitusjohtaja



Emmanuel Viellard
B.A. CPA
Syntymävuosi 1963
CFI Industries:n
varatoimitusjohtaja
Osakeomistus: 0 kpl



King Ming Ng
B.Sc.Eng.
Syntymävuosi 1962
Willtech Industrial Ltd:n toim.johtaja
Osakeomistus: 0 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 31.12.2003 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 käytössään vuosien 2000 ja 2003 optio-ohjelmat osakepääoman korottamiseen.

Vuonna 2002 yhtiökokouksen hallitukselle antama valtuutus enintään 7.500.000 osakkeen osakepääoman korotukseen päättyi toteutumattomana vuoden 2003 lopussa. Hallitus esittää vuoden 2004 varsinaiselle yhtiökokoukselle valtuutuksen uudistamista.

Optio-ohjelma konsenin avainhenkilöille

Vuoden 2000 optio-ohjelma: 1.000.000 optio-oikeutta 80 avainhenkilölle; 500.000 käytettävissä 15.10.2004 – 31.1.2006 ja loput 500.000 käytettävissä 15.10.2005 – 31.1.2006. Yhdellä optiolla voi merkitä yhden osakeen hintaan 7.

Vuoden 2003 optio-ohjelma: kesäkuussa 2003 pidetty yhtiökokous päätti 1.000.000 optio-oikeuden antamisesta. 500.000 optiota on käytettävissä 31.3.2005 – 31.3.2007 - yhdellä optiolla merkittävissä yksi osake hintaan 4,80; loput 500.000 optiota on käytettävissä 31.3.2006 – 31.3.2008 - yhdellä optiolla yksi osake joko hintaan 4,80 tai jos Helsingin pörssissä maaliskuun 2004 aikana osakkeen kaupankäyntimäärillä painotettu keskipurssi on korkeampi kuin 4,80, merkintä tapahtuu tähän korkeampaan hintaan.

Vuosien 2000 ja 2003 optio-ohjelmat voivat nostaa osakepääoma yhteensä 5,3%.

Osakkeen noteeraus

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

Osakkeen kurssi 31.12.2003 oli 5,45 EUR. Ylin kurssinoteeraus tilikaudella 2002-2003 5,75 EUR. Keskipurssi oli 4,36 EUR. Alin kurssinoteeraus oli 3,60 EUR.

Yhtiön osakkeen hinta nousi 37,97 % tilikauden 2002-2003 aikana. Hex-yleisindeksi nousi 13,01 % saman ajanjakson aikana.

Tilikauden 2002-2003 aikana Rapala VMC Oyj:n osakkeita vaihdettiin 9.164.995 kpl eli 24,41 %. Osakekannan markkina-arvo 31.12.2003 oli MEUR 204,6. Voitto osaketta kohden oli 0,36 eur (0,43 vuonna 2002).

Osakkeenomistus

31.12.2003 yhtiön osakepääomasta oli ulkomaalaisten omistuksessa 58,38 % ja hallintarekisterissä 33,59 %.

Lisätietoja omistuksesta, katso sivu 45.

Osakkeet ja osakkeenomistajat

Osinko

Hallitus ehdottaa yhtiökokoukselle, että osinkoa jaetaan 0,12 eur osakkeelta.

Sijoittajietoa

Rapala VMC -konsernissa on sijoittajille tarkoitettu Internet-sivusto, missä julkaistaan reaaliajassa yhtiön kaikki tiedotteet englanniksi. Internet osoite on: www.rapala.com. Tiedot osavuositilauksien ja tilinpäätöstiedotteen julkaisu-päivistä on sivulla 46.

OSAKKEET JA OSAKKEENOMISTAJAT

Osakkeenomistajat	Osakkeiden lukumäärä 1 000 kpl	Osakkeista %	Äänistä %
Rapala Normark N.V.	13 738	36,59	36,59
Viellard Migeon & CIC	6 614	17,62	17,62
Odin Norden	901	2,40	2,40
Odin Finland	526	1,40	1,40
Fim Fenno Sijoitusrahasto	483	1,29	1,29
Fim Forte Sijoitusrahasto	316	0,84	0,84
Gyllenberg small firm fund	194	0,52	0,52
Op -Suomi kasvu Sijoitusrahasto	184	0,49	0,49
Sijoitusrahasto Gyllenberg Finlandia	174	0,46	0,46
Etera keskinäinen eläkevakuutusyhtiö	160	0,43	0,43
Hallintarekisteröidyt	12 609	33,59	33,59
Muut	1 644	4,37	4,37
	37 543	100,00	100,00

Osakkeenomistajat omistajaryhmittäin

	Osakkeista %	Äänistä %
Yhtiöt	0,55	0,55
Rahoituslaitokset	36,89	36,89
Julkisyhteisöt	0,71	0,71
Voittoa tavoittelemattomat yhteisöt	1,82	1,82
Kotitaloudet	1,65	1,65
Ulkomaat	58,38	58,38
Yhteensä	100,00	100,00

Rapala VMC-konsernin omistusjakauma osakkeiden määrän mukaan 31.12.2003

Osakkeiden lukumäärä	Osakkeen- omistajia kpl	%	Äänimäärä kpl	%
1 - 100	363	30,61	30 682	0,08
101 - 500	471	39,71	136 870	0,36
501 - 1000	173	14,59	148 711	0,4
1001 - 10000	151	12,73	414 690	1,1
10001 - 100000	14	1,18	715 427	1,91
100001 -	14	1,18	36 097 078	96,15
Yhteensä	1186	100	37 543 458	100

Hallituksen jäsenten ja toimitusjohtajan omistamat osakkeet 31.12.2003

Osakkeiden lukumäärä	48 200
% osakkeista	0,1
% äänistä	0,1

Sijoittajatietoa

Tilikauden 2004 osavuositarkastukset julkaistaan seuraavasti:

Osavuositarkastus ajalta 1.1.2004 - 31.3.2004	13.05.2004
Osavuositarkastus ajalta 1.1.2004 - 30.6.2004	12.08.2004
Osavuositarkastus ajalta 1.1.2004 - 30.9.2004	11.11.2004

Katsaukset 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

Maaliskuu 2003

Konserni jatkoi laajentumistaan Itä-Euroopan markkinoille ja perusti jakeluyhtiön Liettuaan.

Toukokuu 2003

Vuosittain pidettävässä Yhdysvaltain myyntikokouksessa julkistettiin kautta 2004 koskeva tuotevalikoiman laajennus. Laajennus käsitti mittavan valikoiman uusia innovatiivisia Rapala-, Storm- ja Blue Fox –uistimia, sisältäen mm. ainutlaatuisen pehmytmuoviuistimen Storm-tuotemerkkiryhmissä.

Kesäkuu 2003

Konsernin tilikausi muutettiin kalenterivuodeksi. Kuluva tilikautta pidennettiin viidellä kuukaudella eli tilikausi 2002-2003 oli 17 kuukautta.

Yhtiön avainhenkilöille julkaistiin uusi 1 000 000 osakkeen optio-ohjelma.

Heinäkuu 2003

Vuosittaisilla Yhdysvaltain AFTMA messuilla julkistettiin laajennus tuotevalikoimaan vuodelle 2004. Kauppiat ovat ottaneet Rapala tuotemerkin alla olevat vavat ja kelat hyvin vastaan.

Mika Mahlamäki nimitetään Rapala VMC Do Brasil- yhtiön toimitusjohtajaksi Brasiliaan.

Elokuu 2003

Solmitaan sopimus Target kauppaketjun kanssa, joka on USA:n markkinoiden toiseksi suurin vähittäismyyjä. Target ketjulle toimitetaan 2004 alkavaan kauteen valikoitu tuotelajitelma.

Syyskuu 2003

Tom Mackin nimitetään Yhdysvaltain markkinointi- ja jakeluyhtiö Normark Corporationin toimitusjohtajaksi.

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: 32-2-626-0430
Fax: 32-2-626-0439

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
Torsgården
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
Endelavevej 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.
Ragot Normark France S.A.S.
Nautisme S.A.
B.P. 482
22604 Loudeac Cedex
FRANCE
Tel: 33-296-280-578
Fax: 33-296-286-024

Normark Spain 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
76902 Harku
ESTONIA
Tel: 372-657-1078
Fax: 372-657-1086

Rapala Eesti A/S
Lao 8
80010 Pärnu
ESTONIA
Tel: 372-447-8470
Fax: 372-447-6242

Elbe Normark 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. Chalon sur Saône- BP # 8
71 380 Saint Marcel
FRANCE
Tel: 33-3-85-42-73-33
Fax: 33-3-85-93-15-65

VMC Waterqueen Ukraina
68 Rue Sosury
02 090 KIEV
UKRAINA
Tel: 380-44-559-20-44
Fax: 380-44-559-20-44

Guiço Marine
9 Avenue du 11 Novembre
06 600 ANTIBES
FRANCE
Tel: 33-4-93-34-17-17
Fax: 33-4-93-34-11-88

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

Normark East Europe
Normark Polska SP.Z.O.O.
Ul. Długa 30
05 092 Lomianki
POLAND
Tel: 48-22-751-09-80
Fax: 48-22-751-33-57

Normark Russia
5/10 Gostinichnaya Street
127106 Moscow
RUSSIA
Tel: 7-095-482-21-29
Fax: 7-095-482-21-38

Rapala-Fishco AG
Werkstrasse 43
8630 RÜTI/ZH
SWITZERLAND
Tel: 41-55-251-5292
Fax: 41-55-251-5299

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 Buji Kong Tang Woo
Tang Kong Village
CHINA
Tel: 86-755-28-76-23-18
Fax: 86-755-28-76-20-86

UAB Normark
Elektrenu Ie
3031 Kaunas
LITHUANIA
Tel: 370-37-457-144

Certain statements in this report are forward-looking and are based on management's expectations at the time made. Therefore, they involve risks and uncertainties and are subject to change due to changes in general economic conditions or industry conditions.

Rapala VMC Corporation, incorporated under the laws of the Republic of Finland, is listed on the Helsinki Stock Exchange (HEX Helsinki Exchanges), Finland.



Toivottavasti sinä et ole se kaveri, joka unohti Rapalansa





Rapalan alaston totuus



Sinä ja kaverisi olette veneessä ja heittelette uistimianne rannan tuntumaan.

Te molemmat olette

kalassa, mutta vain toinen saa kalaa. "Nyt en ymmärrä", ihmettelee ystäväsi. "Minun uistimeni näyttää ihan samalta kuin sinunkin. Se on vielä saman painoinenkin." Sinä hymyilet salaperäisesti kuin

Mona

Lisa ja jatkat heittämistä. Heti ensimmäisestä uistimen liikkeestä tunnet sen.

Vaimea värähtely kuin

kuiuskaus, joka saa vavan kärjen vapisemaan, ja lähettää pienimmänkin impulssin alas vavan kahvaan. Jossakin pinnan alla uistimesi on alkanut elää omaa elämäänsä. Yht'äkkiä vapina loppuu. Pam! Sinä pistät vastaan vavalla, kun veden pinta pyrskähittää, ja ilmassa välkehtii kalan kiiltävä kylki. Kädet täynnä kalaa alat irroitella koukkuja odottaen väistämätön-

tä kysymystä, ja tässä se tulee: "Hei, ei sulla sattuisi olemaan toista samanlaista?"

Balsaa tänään päivälliseksi.



Vanha sanonta "vain sisällöllä on merkitystä" ei ole koskaan pitänyt enempää paikkaansa kuin Rapala-uistinten kohdalla. Siksi että Rapala-uistimet on tehty balsasta, melkein päntinomaisesta puumateriaalista, joka on saanut niin kalat kuin kalastajatkin koukkuunsa jo yli 60 vuoden ajan.

Kaikki sai alkunsa, kun vaatimaton suomalainen kalastaja

Lauri Rapala oli kovan paikan edessä. Hänen piti ruokkia perheensä ja keksiä keino, millä saada enemmän kalaa. Lyhykäisesti kerrottuna siitä sai alkunsa legendaarinen Rapala-uistin. Uistin, joka väräisi ja vaappui nykäyksittäin niin elävästi, että kalastusvälinekaupat vuokrasivat niitä 25 dollarin päivämak-

sulla. Etsiessään

sopivinta

uistinten

raaka-

ainetta Lau-

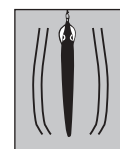
ri kokeili erilaisia

puulaatuja, korkkia ja

kaarnaa. Pian hän totesi,

että vain balsapuu saa

uistimessa aikaan sen aavistuksenomaisen, herkän liikkeen, mitä hän oli hakenutkin. Mutta miksi juuri balsa – kysyisi suo-



Balsasta valmistetut uistimet putoavat veden pintaan kevyesti. Todellinen metakka tapahtuu parin sekunnin päästä veden alla.

malainen puuntuottaja? Se on erityisen kevyttä, mutta kuitenkin solurakenteeltaan erittäin kestävä painoonsa nähden. Mikä tahansa muu puulaji



Jopa taistelussa arpeutunut Rapala toimii vielä, koska balsapuu ei mätäne tai hajoa vettyessään.

tekisi uistimesta ainakin kolme kertaa painavamman.

Balsa kevyempänä materiaalina tekee uintiliikkeestä

luonnollisemman.

Liikutapa vavan kärkeä varovasti – uistin lähtee heti liikkeeseen, koska se on niin herkkä. Siltikin se kestää ilkeimpienkin ”hammaspeikkojen” hyökkäykset.

Hieman vaikeampi valmistaa. Paljon helpompi saada kalaa.

Vuosien mittaan on Lauri Rapalan uistimesta tehty halvempia ja helpompia versioita muovista. Vaikkakin sellainen tuntuu imartelevalta, sillä tavalla aikaan saadut uistimet ovat pettymys. Samanmuotoinen muoviuistin tarvitsee liikkellelähdtöön enemmän energiaa, ja uintiliike on raskaampi ja luonnon verrattuna balsauistimeen. Vaikkakaan balsa ei ole helppoin ja halvin materiaali työstää, vain Rapala on kehittänyt ainutlaatuisen menetelmän, miten saada aikaan tasalaatuinen lopputulos kerta toisensa



Muut uistimet saattavat näyttää ihan Rapalalta, siihen yhtäläisyydet loppuvatkin. Vain balsa kevytensä, kestävyytensä ja äärimmäisen herkkyytensä ansiosta aikaansaa sellaisen uintiliikkeen, että kalojen leuat loksahtavat auki ympäri maailmaa.

jälkeen. Se on kuitenkin kaiken vaivan arvoista, sillä miljoonat kipeäleukaiset vonkaleet tietävät nyt, että vain balsa saa uistimen elämään.

Mitä useampi käsi työssä, sitä useampi kala kiinni.

Mikään muu uistin maailmassa ei saa niin paljon hellää kosketusta kuin balsa-Rapala. Kaikki alkaa tehtaalta, missä paras balsapuu valitaan huolella.

Luonnonmateriaalina balsa on keskeltä kovempaa ja reunoilta pehmeämpää, joten jokainen puupölkky punnitaan ja lajitellaan sen mukaan. Tietyt uistinmallit tehdään kevyemmästä, toiset keskipainoisesta ja loput kaikkein painavimmasta ja kovimmasta balsapuu-



ta. Pölkkyt sahataan rimoiksi lopullisen uistimen paksuuden mukaan, uistinrungot sorvataan muotoonsa ja päät katkaistaan määrämitta. Seuraavaksi vatsaan sahataan ura metallilankaa ja painoa varten. Valmiiksi taivutettu metallilanka ja paino liimataan runkoon. Jos uistimen viimeistelyyn kuuluu foliopinnoitus, liimaus tapahtuu käsityönä. Viimeistelyvaiheetkin täydentävät balsauistimen ominaisuuksia. Jokainen uistin päällystetään 12 ohuella lakka-

Kun Lauri Rapala vuoli ensimmäisen uistimensa, hän osasi muotoilla sen pyrstön mahdollisimman kevyeksi. Siksi hän valitsi balsa. Samanmuotoisen muoviuistimen pyrstö painaa 10 kertaa enemmän tehden siitä laiskauttisen. Mutta kovin kevyt uistin ei lennä helposti. Asian korjaamiseksi Rapala lisää uistimen vatsapuolelle painon heittomatkan pidentämiseksi, mikä myös tasapainottaa kokonaisuutta ja tekee pyrstöstä vieläkin kevyemmän.



kerroksella, jotka vahvistavat uistimen rakennetta lisäämättä painoa. Paljon työtä kaikenkaikkiaan – oikotiet ovat vain viisastelijoita varten.

Käsin viritetty, koeuitettu.

Viimeiseksi kaikkein tärkein; jokainen balsauistin koeuitetaan tehtaalla erikoisvavan avulla, joten se toimii moitteettomasti heti rasiasta otettuna. Ensimmäisellä heitolla se putoaa huo- maamattoman kevyesti veden pintaan. Heti kelan kahvaa väännettäessä pieni puinen muttu vipeltää, vaappuu ja ui tiensä maailman kalastajien sydämiin.



