



TOKMANNI Vuosi 2016

Sisältö

Vuosi 2016 lukuina	2
Toimitusjohtajan haastattelu	4
Strategia	7
Liiketoimintamalli	11
Toimintaympäristö	12
Vastuullisuus	14
Hallinnointi	
Hallitus	16
Johtoryhmä	18
Hallinnointi 2016	20
Tokmanni lukuina	
Tuloslaskelma	22
Konsernitase	23
Konsernin rahavirtalaskelma	24
Avainluvut	25
Tokmanni sijoituskohteena	26

Hallinto- ja logistiikkakeskus
Isolammintie 1
FIN-04600 MÄNTSÄLÄ
FINLAND



Tokmanni – Suomen johtava halpakauppa

Tokmanni on Suomen suurin halpakauppa myymälöiden määrällä ja liikevaihdon mitattuna. Tokmannin arvolutaus yhdistää houkuttelevan, laajan ja edullisen tuotevalikoiman hyvään asiointikokemukseen myymälässä. Tokmanni on myös Suomen ainoa valtakunnallinen halpakauppa. Keväällä 2016 yhtiö listautui Nasdaq Helsingin pörssilistalle.

Tokmannin kilpailuedut

- ✓ Edullinen hintamielikuva
- ✓ Houkutteleva ja laaja tuotevalikoima
- ✓ Vahva valtakunnallinen brändi
- ✓ Miellyttävä asiointikokemus
- ✓ Valtakunnallinen myymäläverkosto

Tokmannin tuotevalikoima

- Elintarvikkeet
- Kodin puhdistus ja henkilökohtainen hygienia
- Pukeutuminen
- Työkalut ja sähkötarvikkeet
- Koti, sisustus ja puutarha
- Vapaa-aika ja kodintekniikka

Liikevaihto, MEUR

775,8



Liikevaihdon kasvu

2,7%



Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihdon kasvu

-0,1%



Oikaistu myyntikatemarginaali

34,5%



Oikaistu käyttökatemarginaali

8,1%

44,7

miljoonaa kassakuittia



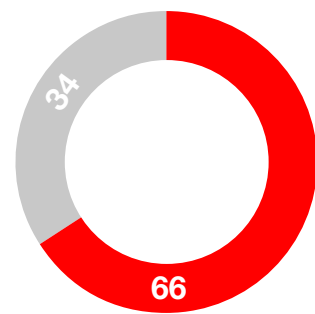
Vuosi 2016 lukuina

Avainluvut

	2016	2015
Liikevaihto, MEUR	775,8	755,3
Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihdon kehitys, %	-0,1	
Kassakuittien lukumäärä, M	44,7	43,3
Oikaistu myyntikate, MEUR	267,9	258,1
Oikaistu myyntikatemarginaali, %	34,5	34,2
Oikaistu käyttökate (EBITDA), MEUR	62,8	58,5
Oikaistu käyttökatemarginaali, MEUR	8,1	7,7
Oikaistu liikevoitto, MEUR	47,7	43,7
Oikaistu liikevoittomarginaali, %	6,1	5,8
Nettorahoituskulut, MEUR	-15,2	-20,9
Nettoinvestoinnit, MEUR	9,8	9,0
Nettovelat / oikaistu käyttökate (EBITDA)	1,8	2,7
Liiketoiminnan rahavirta, MEUR	62,5	35,0
Sijoitetun pääoman tuotto, %	14,5	11,6
Oman pääoman tuotto, %	18,1	12,0
Osakkeiden lukumäärän painotettu keskiarvo tilikauden aikana (1 000 kpl)*	54 095	44 549
Osakekohtainen tulos (euroa/osake)*	0,50	0,33
Henkilöstö kauden lopussa	3 224	3 293

* 2016 ja 2015 osakkeiden lukumäärä on korjattu 04/2016 toteutetun rahastoannin vaikutuksella

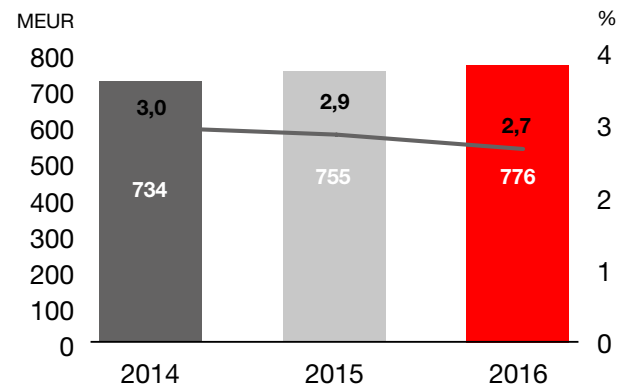
Brändituotteiden ja PLNL-tuotteiden* osuus kaikista tuotteista, %



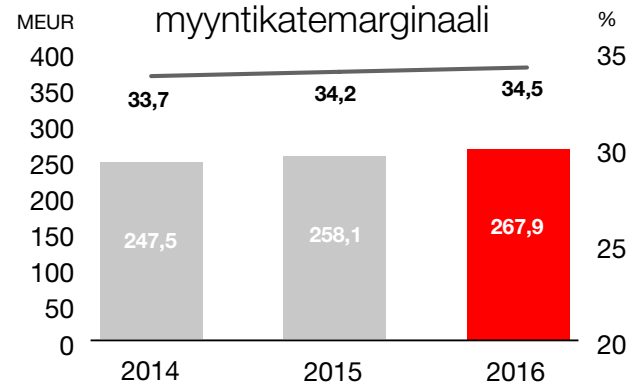
- Brändituotteiden osuus
- PLNL-tuotteiden osuus

* Omien merkien tuotteet, merkittömät ja lisensoidut tuotteet

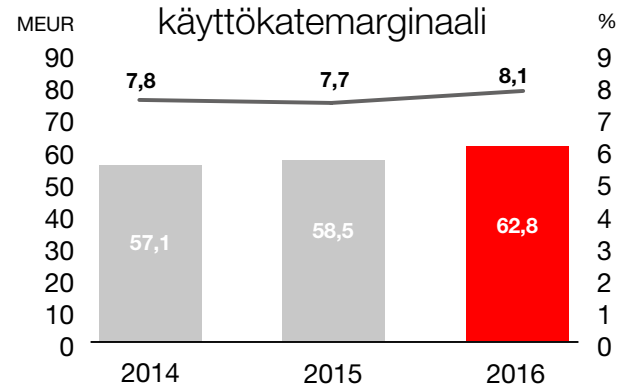
Liikevaihto



Oikaistu myyntikate ja myyntikatemarginaali



Oikaistu käyttökate ja käyttökatemarginaali



Henkilöstön lukumäärä

3 224

vuoden 2016 lopussa

162

myymälää vuoden lopussa

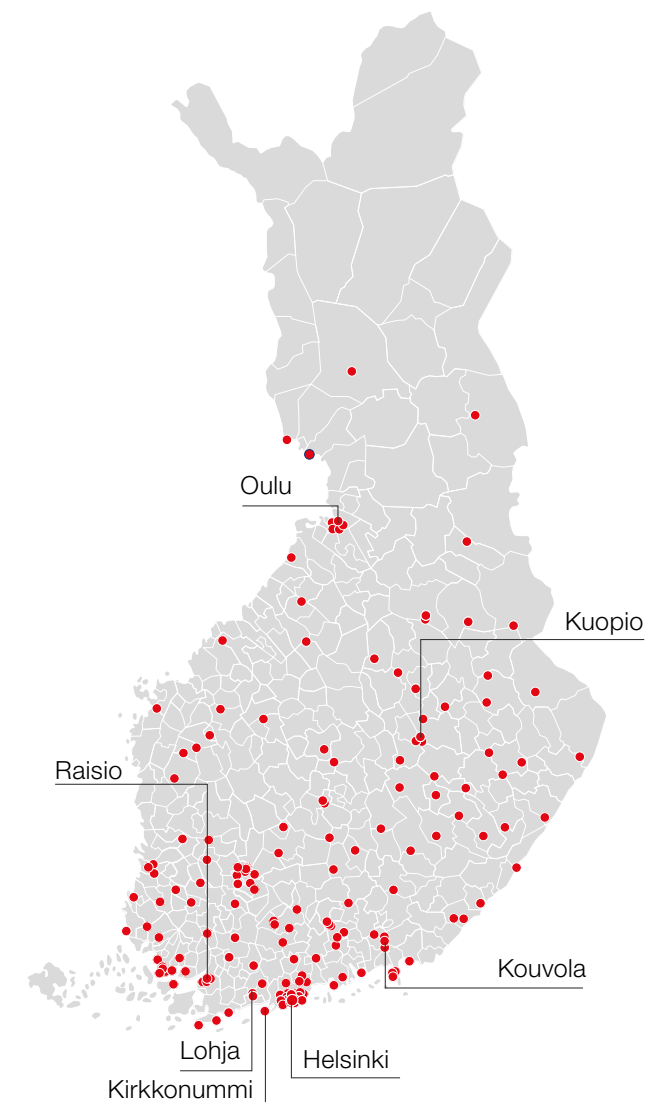
Listauduimme pörssiin

2016



Lisätietoa Tokmannin uusista myymälöistä:
https://ir.tokmanni.fi/fi/tokmanni-as-an-investment/new_stores

Vuonna 2016 avatut uudet ja uudelleensijoitetut myymälät:



Tokmannin asiakkaita palvelee yli 160 myymälää ympäri Suomen ja verkkokauppa.

Vuosi 2016 oli tapahtumarikas

Yhtiö avasi seitsemän uutta ja uudelleensijoitettua myymälää ympäri Suomea ja yhä useampi asiakas löysi tiensä yhtiön myymälöihin. Tämä näkyi liikevaihdon kasvuna ja brändin tunnettuuden vahvistumisena. Samalla Tokmanni otti seuraavan askeleen kehityspolullaan listautumalla Helsingin pörssiin.

K Miten kuvailisit vuotta 2016 lyhyesti?

Vuosi 2016 oli Tokmannille tapahtumarikas vuosi. Listauduimme Helsingin pörssiin, avasimme seitsemän uutta myymälää ympäri Suomea, ja yhä useampi asiakas löysi tiensä myymälöihimme. Tämä näkyi liikevaihdon kasvuna ja brändin tunnettuuden vahvistumisena.

Vuoden aikana haasteet markkinoilla jatkuivat, ja PTY:n tilaston mukaan käyttötavaramarkkinat jatkoivat laskuaan myös vuonna 2016. Kesällä tavarataloketju Anttila ajautui konkurssiin ja realisoi varastonsa aiheuttaen tilapäisen markkinahäiriön. Sen vaikutukset näkyivät meillä Tokmannilla varsinkin kolmannella neljänneksellä, mutta ulottuivat myös neljännelle neljännekselle vaikuttaen negatiivisesti vertailukelpoisten myymälöidemme liikevaihdon kehitykseen.

Kolmatta neljännestä lukuun ottamatta Tokmannin vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto on kasvanut koko vuoden osoittaen, että toimenpiteemme sen kasvattamiseksi ovat oikean suuntaisia. Olen erityisen tyytyväinen siihen että kassakuittien määrä kasvoi 3,4% 44,7 miljoonaan. Tämä viestii siitä, että luomme arvoa asiakkaillemme, valikoimamme on ajankohtainen ja että Tokmannin brändin tunnettuus paranee jatkuvasti ja uudet asiakkaat löytävät tiensä myymälöihimme.

Strategiamme mukaisesti paransimme kannattavuuttamme tehostamalla ostotoimintaamme, panostamalla suoraan hankintaan, lisäämällä omien tuotemerkkien osuutta myynnistä ja

jatkuvalla tiukalla kustannusten hallinnalla. Kassavirtamme oli hyvä ja taseemme vahva, mikä mahdollistaa Tokmannin jatkuvan kehittämisen ja omistaja-arvon kasvattamisen.

K Vertailukelpoisten myymälöiden myynti on pysynyt samalla tasolla jo useamman vuoden. Mitä Tokmanni tekee vertailukelpoisen myynnin kasvattamiseksi?

Vuoden 2015 lopussa vertailukelpoinen myyntimme kääntyi kasvuun, ja vuoden 2016 alkupuoliskolla näimme vielä lievää kasvua. Tokmannella neljänneksellä tavarataloketju Anttila ilmoitti konkurssistaan ja aloitti konkurssiloppuunmyynnit. Tällä oli vaikutus vertailukelpoiseen myyntiimme syksyllä, mikä rokotti koko vuoden kasvua. Tämä markkinahäiriö oli kuitenkin väliaikainen. Olemme useampana vuonna panostaneet erityisesti vertailukelpoisen myynnin kasvuun ja näemme nyt vähitellen sen paranevan haastavista markkinoista huolimatta.

Tavoitteemme on saavuttaa lievä vertailukelpoisen liikevaihdon kasvu. Jatkamme työtä Tokmannin brändimielikuvan vahvistamiseksi muun muassa markkinoinnin keinoin. Tämä on huomattavasti helpompaa nyt, kun meillä on yksi Tokmanni-brändi aiemman seitsemän myymäläbrändin sijaan ja olemme uudistaneet markkinointiohjelmamme. Pyrimme lisäämään myyntiä houkuttelemalla enemmän asiakkaita myymälöihimme. Lisäksi parannamme myymäläkuntoisuutta ja kehitämme myymäläkonseptia, jotta Tokmannilla olisi entistään

Vahvistamme asemaamme johtavana halpakauppana

Tokmannin tavoitteena on jatkaa asemansa vahvistamista Suomen johtavana halpakauppana hyödyntämällä keskeisiä kilpailuetuja: edullista hintamielikuvaa, ajankohtaista, houkuttelevaa ja laajaa tuotevalikoimaa sekä hyvää asiointikokemusta.

Tavoitteena vakaa ja kannattava pitkän aikavälin kasvu



- hyödyntämällä lisää yhdenmukaista brändimielikuvaa, parannettua myymäläkonseptia ja tuoteryhmäjohtamista sekä panostamalla yhä enemmän digitaalisuuteen ja monikanavaisuuteen **vertailukelpoisen liikevaihdon kasvun tukemiseksi**

- **lisäämällä uutta myyntipinta-alaa** ja

- **parantamalla kannattavuutta** ja käyttöpääoman hallintaa paremmilla prosesseilla ja työkaluilla hankinta-toiminnassa, toimitusketjun hallinnassa ja tuoteryhmäjohtamisessa

houkuttelevampaa ja helpompaa tehdä ostoksia. Lupaamme asiakkaille mielenkiintoisen ja ajankohtaisen valikoiman, hyvän hinta-laatusuhteen ja edullisen hintamielikuvan.

K Uudet myymälät ovat tärkeä kasvun ja kannattavuuden ajuri. Miksi näin?
Olemme kehittäneet prosessia hyvin tehokkaaksi ja nopeaksi. Saamme uudet myymälät nopeasti kannattaviksi ja investointimme maksavat itsensä kokonaan takaisin hyvin lyhyessä ajassa. Kattavasta analyysistamme ilmenee, että meillä on mahdollisuus kasvattaa myymälöiden määrää yli 200:aan. Vuoden 2016 lopussa meillä oli 162 myymälää ja vuonna 2017 olemme ilmoittaneet avaamamme ainakin 11 uutta myymälää. Lisäksi Anttilalta vapautuvat toimitilat voivat avata meille uusia mahdollisuuksia joidenkin uusien myymälöiden suhteen.

K Yksi Tokmannin strategisista tavoitteista on nostaa käyttökatemarginaali vaiheittain noin kymmeneen prosenttiin. Vuoden 2016 käyttökatemarginaali oli 8,1 prosenttia. Mitkä ovat mielestäsi tärkeimmät kannattavuuden ajurit?
Käyttökatemarginaalin paraneminen perustuu pääosin myyntikatteen parantamiseen. Katetta parantaa Tokmannin omien tuotemerkkien lisääminen kaikkiin tuoteryhmiin, sillä niillä on merkittävästi brändituotteita edullisemmat ostohinnat. Tokmannin omien merkkien tuotteet ja muut yhtiön hallinnassa olevat tuotteet muodostivat 34 prosentin osuuden Tokmannin liikevaihdosta vuonna 2016. Pyrimme edelleen lisäämään suorahankintaa kaikissa tuoteryhmissä ja vähennämme agenttien ja tukkukauppiaiden käyttöä. Suorat ostot tavarantoimittajilta tukevat myyntikattemme paranemista. Lisäksi pyrimme suunnittelemaan kampanjamme entistä huolellisemmin, jotta hankinta alhaisten kustannusten maista hyödynnetään täysin. Myös tiukka kustannusten hallinta tukee käyttökatemarginaalin paranemista.

K Kaupan alan toimintaympäristö on ollut haasteellinen jo pitkään. Näetkö, että se muuttuisi merkittävästi vuonna 2017?
Suomen taloudessa on vuoden 2016 aikana ollut nähtävissä paranemista, joka on ensisijaisesti perustunut yksityisen kulutuksen kasvuun. Suomen Valtiovarainministeriö ennustaa BKT:n kasvavan 0,9% vuonna 2017 ja 1,0% vuonna 2018, mutta yksityisen kulutuksen kasvun väliaikaisesti hidastuvan vuonna 2017 mm. kiihtyvän inflaation ja kilpailukykysovimuksen palkkakehityksen ja vuosityöaikamuutoksien seurauksena. Odotamme Suomen vähittäiskaupparakkinan hieman kasvavan, mutta kilpailun kuitenkin edelleen jatkuvan kovana varsinkin elintarviketuolella. Samalla erikoismyymälät ja verkkokaupat jatkavat asemiansa vahvistamista

K Olette kehittäneet Tokmannia määrätietoisesti jo pidemmän aikaa, mitkä tulevat olemaan seuraavat tärkeät strategiset askeleet?
Tavoitteenamme on olla moderni dynaaminen halpakauppa, joka kehittyy jatkuvasti. Jatkamme yllämainittujen strategisten toimenpiteiden jalkauttamista saavuttaaksemme kasvu- ja kannattavuustavoittemme. Lisäksi panostamme uusiin kehityshankkeisiin, jotta pystyisimme palvelemaan asiakkaitamme mahdollisimman hyvin myös tulevaisuudessa.

Asiakkaiden ostokäyttäytyminen on muuttumassa. Tänä päivänä ostotapahtuma joko alkaa tai tehdään kokonaisuudessaan kotisohvalta. Haluamme tarjota asiakkaillemme mahdollisuuden tehdä ostoksia helposti, ajasta ja paikasta riippumatta. Tulemme panostamaan digitaalisuuteen ja monikanavaisuuteen yhä enemmän. Näin houkuttelemme varsinkin tavoiteasiakaskuntaamme asioimaan meillä entistä useammin.



Vertailukelpoisen liikevaihdon kasvu

Brändimielikuvan vahvistaminen ja valtakunnalliset markkinointipanostukset

Tokmannin vuonna 2015 tekemän kyselytutkimuksen mukaan kaikki suomalaiset aikuiset tunnistavat Tokmannin. Kyselytutkimuksen mukaan 42 prosenttia suomalaisista aikuisista käy myymälöissämme vähintään kerran kuukaudessa, kun taas noin 48 prosenttia suomalaisista aikuisista, Tokmannin niin kutsutuista tavoiteasiakkaista, käy myymälöissämme muutaman kerran vuodessa tai harvemmin.

Tokmannin tavoite on houkutella enemmän tavoiteasiakkaita myymälöihin ja samalla kasvattaa heidän asiointitiheyttään kehittämällä edelleen yrityksen brändiä ja markkinointia.

Tokmanni toteutti vuosina 2013–2015 perusteelisen brändin yhdenmukaistamisen, jossa kaikki myymälät koottiin saman Tokmanni-brändin alle. Loppuvuodesta 2015 lähtien yrityksellä on ollut seitsemän eri myymäläbrändin sijasta yksi Tokmanni-brändi. Yksi yhtenäinen, valtakunnallinen Tokmanni-brändi on vahvistanut brändimielikuvaa,

ja suomalaiset kuluttajat yhdistävät Tokmannin fiksiuun ostamiseen.

Markkinointiponnistelut kohdistuvat ydin- ja tavoiteasiakkaita houkuttelemiseen laajalla tuotevalikoimalla, hinnalla ja laatumielikuvalla.

Myymäläkonseptin ja asiointikokemuksen jatkuva parantaminen

Kehitämme jatkuvasti myymäläkonseptiamme ja haluamme varmistaa hyvän asiointikokemuksen, joka kasvattaa asiakkaan keskiostosta ja lisää asiointitiheyttä. Myymäläkonseptimme perusperiaatteita ovat massaesillepano, selkeät hintamerkinnot ja Tokmannin houkuttelevan ja laajan tuotevalikoiman esitleminen. Kehitämme myymäläkonseptiamme jatkuvasti. Viimeisin konsepti otetaan käyttöön aina kaikissa uusissa, uudelleensijoitetuissa ja peruskunnostetuissa myymälöissämme.

Valikoiman hallinta ja tuoteryhmäjohtamisen jatkuva kehittäminen

Pyrimme jatkuvasti optimoimaan valikoimaamme tehdäksemme siitä asiakkaillemme mahdollisimman kiinnostavan. Keskitymme houkuttelevan ja

laajan tuotevalikoimamme aktiiviseen hallintaan kurinalaisella tuoteryhmäjohtamisprosessilla ja –työkaluilla, jotka parantavat tulosta. Säilytämme kuitenkin tarjonnan yllätyksellisyyden ja joustavuuden muun muassa eräostojen kautta.

Digitalisoituminen

Tavoitteemme on olla moderni dynaaminen halpakauppa ja kehitämme liiketoimintaamme jatkuvasti, jotta pystyisimme palvelemaan asiakkaitamme mahdollisimman hyvin. Asiakkaiden ostokäyttäytyminen on muuttumassa ja tänä päivänä ostotapah-tuma joko alkaa tai tehdään kokonaisuudessaan kotisohvalta. Haluamme tarjota asiakkaillemme mahdollisuuden tehdä ostoksia ajasta ja paikasta riippumatta, joten tulemme panostamaan digitaalisuuteen ja monikanavaisuuteen yhä enemmän. Näillä toimenpiteillä uskomme houkuttelevamme varsinkin tavoiteasiakaskuntaamme asioimaan meillä useammin.

Myymäläverkoston kehittäminen

Uusien myymälöiden avaaminen on yksi Tokmannin liikevaihdon ja tuloksen ajureista ja perustuu tehok-

kaaseen myymälöiden perustamiseen ja ylösajoon. Olemme tunnistanee useita mahdollisia sijainteja uusille myymälöille laajentaaksemme myymäläverkostoa yli kahteensataan myymälään. Vuoden 2016 lopussa Tokmannilla oli 162 myymälää eri puolilla Suomea. Tavoitteemme on lisätä vuosittain uutta myyntipinta-alaa noin 12 000 neliömetrillä, mikä tarkoittaa keskimäärin noin viittä uutta tai uudelleensijoitettua myymälää vuodessa.

Kannattavuuden parantaminen ja käyttöpääoman hallinnan tehostaminen

Omien tuotemerkkien painottaminen

Tokmannin tuoteryhmäjohtamisen tavoitteena on parantaa myyntikatetta ja kasvattaa myyntiä tarjoamalla houkutteleva tuotevalikoima. Tokmannin myyntikatteen paranemiseen vaikuttavat eniten Tokmannin omien merkkien tuotteet, joiden hankintakustannukset ovat brändituotteita alhaisemmat. Omien merkkien tuotteita on lisätty eri tuoteryhmiin ja Tokmannin omien merkkien tuotteet, lisensoitujen merkkien tuotteet ja merkittömät tuotteet muodostivat yhdessä 34 prosentin

osuuden Tokmannin liikevaihdosta vuonna 2016. Arvioimme jatkuvasti mahdollisuuksia lisätä omien merkkien tuotteita eri tuoteryhmissä ja lisätä niiden osuutta myynnistämme.

Hankintaketjun hallinnan edelleen parantaminen

Tavoitteenamme on lisätä suoraanhankintaa kaikissa tuoteryhmissämme ja vähentää agenttien ja tukku-kauppiaiden käyttöä. Suorat ostot tavarantoimittajilta tukevat myyntikatteen paranemista ja auttavat ylläpitämään hankinnan, tuotteiden seurannan ja valvonnan korkeaa tasoa. Pyrimme järjestelmällisesti ostamaan yhä enemmän Tokmannin Shanghai hankintayhtiön kautta. Yhtiö perustettiin yhdessä norjalaisen Europrisin kanssa vuonna 2013.

Kampanjaprosessien kehittäminen

Kehitämme kampanjointia parantamalla kampanjasuunnittelua ja -prosesseja. Pyrimme suunnittelemaan kampanjamme entistä huolellisemmin niin, että hankinta alhaisten kustannusten maista tulee täysin hyödynnetyksi. Tämän tueksi olemme vuonna 2016 ottaneet käyttöön parannetun kampanjasuunnittelu- ja optimointityökalun, jonka odotetaan helpottavan merkittävästi kampanjoiden hallintaa.

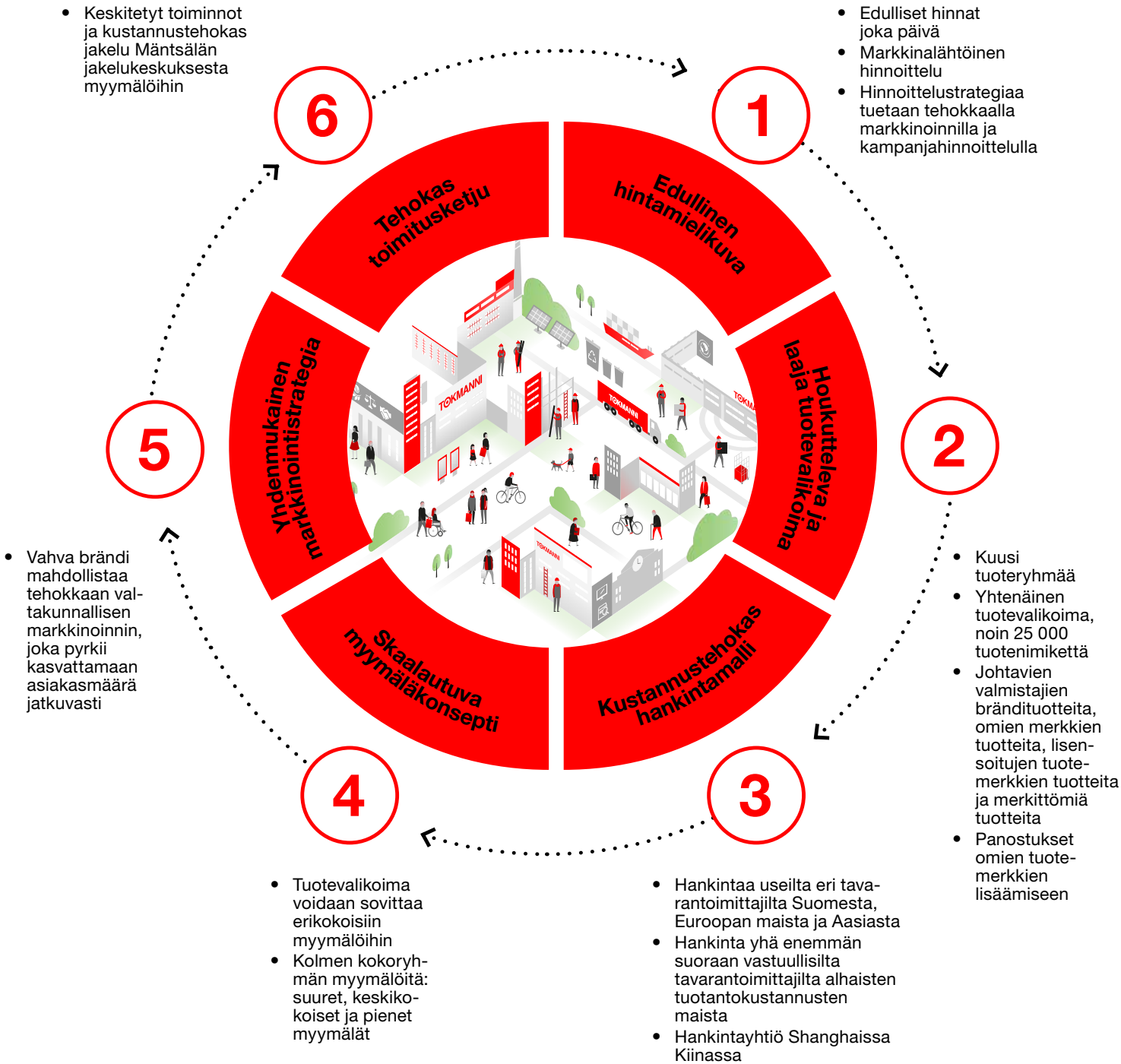
Tehokas kustannusten hallinta

Tehokas kustannuksen hallinta on tärkeässä asemassa kannattavuutemme parantamisessa. Teemme jatkuvasti työtä toimintamme ja prosessiemme tehostamiseksi ja poistamme ylimääräisiä työvaiheita. Lisäksi tutkimme mahdollisuutta ottaa käyttöön robotiikkaa ja lisäämme automaation hyödyntämistä eri rutiinityövaiheiden optimoimiseksi. Tavoitteemme on säilyttää liiketoimintamme kustannukset korkeintaan nykyisellä tasolla.

Taloudelliset tavoitteet ja osinkopolitiikka

Pitkän aikavälin tavoitteet		Tavoite
Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihdon kasvu	Tokmannin pitkän aikavälin tavoitteena on saavuttaa vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihdon lievä kasvu olettaen, että nykyiset markkinaolosuhteet pysyvät ennallaan.	Lievä kasvu
Uudet myymälät	Tokmannin tavoitteena on lisätä myyntipinta-alan määrää nettomääräisesti laskettuna noin 12 000 neliömetrillä vuosittain, mikä tarkoittaa noin viittä uutta tai uudelleensijoitettua myymälää.	Noin 5 p/v 12 000 m²
Oikaistu käyttökate-marginaali	Tokmannin pitkän aikavälin tavoitteena on vähitellen nostaa oikaistu käyttökate-marginaali noin 10 prosenttiin myyntikatemarginaalia parantamalla ja pitämällä liiketoiminnan kulut nykytasolla suhteessa liikevaihtoon.	Nostaa vähitellen ~10%:iin
Nettovelka/Oikaistu käyttökate	Tokmannin tavoitteena on säilyttää tehokas pitkän aikavälin pääomarakenne – nettovelan suhde oikaistuun käyttökatteeseen alle kaksinkertaisena.	< 2x
Osinkopolitiikka	Yhtiön tavoitteena on jakaa noin 70 prosenttia nettotuloista osinkoina ottaen kuitenkin huomioon pääomarakenteen, taloudellisen tilanteen, yleinen talous- ja liiketoimintatilanteen sekä tulevaisuudennäköymät.	noin 70%

Tehokas liiketoimintamalli hyödyttää asiakkaitamme



Tokmannilla on vahva asema Suomen vähittäiskaupassa

Tokmannin kohdemarkkinat ovat suuret ja kilpailukenttä hajanainen. Tokmannin kilpailuympäristöön kuuluvat suorat kilpailijat kuten hypermarketit, halpakaupat ja tavaratalot sekä epäsuorat ja tuoteryhmäkohtaiset kilpailijat kuten verkkokaupat ja erikoiskaupat.

Hypermarketeilla on laaja tuotevalikoima tuoreista elintarvikkeista käyttötavaroihin. Ne sijaitsevat pääasiassa suurempien kaupunkien lähiöissä ja hyötyvät tuoreruokatarjonnan tuomista usein toistuvista asiakaskäynneistä. Myös Tokmannilla on laaja valikoima käyttötavaroita, ja sen edulliseksi koettu hintamielikuva antaa kilpailuetua hypermarketteihin nähden.

Halpakauppamarkkinoilla Tokmanni kilpailee useiden pienempien paikallisyritysten kanssa. Tokmanni on ainoa halpakauppa, jolla on valtakunnallinen myymäläverkosto. Lisäksi se on Suomen halpakaupan markkinajohtaja. Hyvän hintamielikuvan lisäksi Tokmanni on panostanut myymäläkonseptiinsa ja asiointikokemuksen jatkuvaan kehittämiseen, joilla se erottautuu muista halpakaupoista.

Erikoiskaupat, joilla on edulliset hinnat ja vahva omien tuotemerkkien valikoima, tarjoavat perusteellisen tuotevalikoiman yksittäisissä tuoteryhmissä. Tokmannin ensisijainen kilpailuetu erikoiskauppoihin nähden on laajempi tuotevalikoima.

Tokmanni kilpailee myös suurten kaupunkien keskustoissa sijaitsevien tavaratalojen, kuten Sokoksen ja Stockmannin, kanssa. Tavarataloilta on laaja käyttötavaravalikoima, mutta niiden kalliimmaksi koetun hintamielikuvan vuoksi niiden myynti on pienentynyt viime vuosina. Vahva

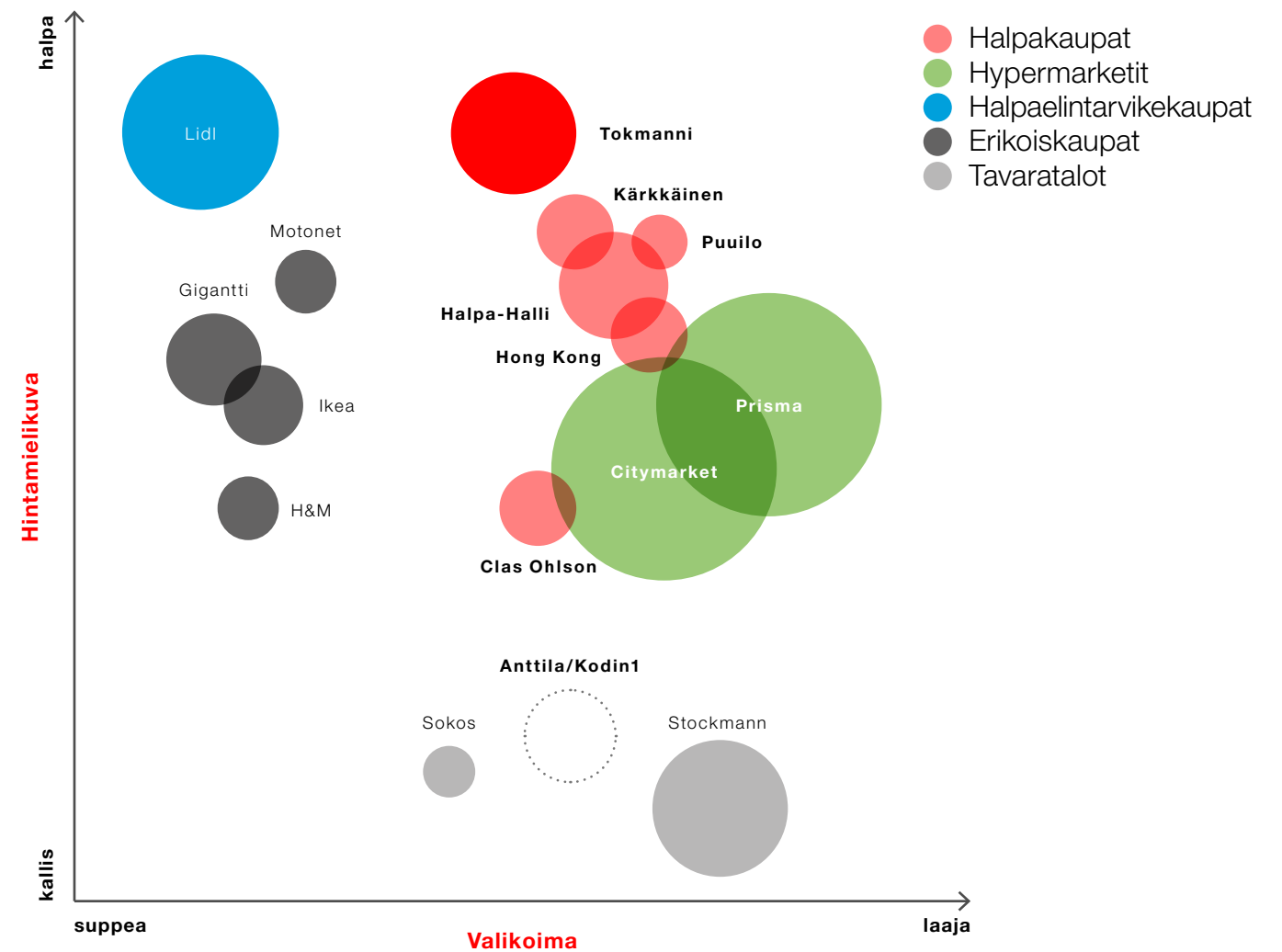
merkki tavaratalosegmentin vaikeuksista oli tavarataloketju Anttilan konkurssi kesällä 2016.

Markkinanäkymät

Suomen taloudessa on vuoden 2016 aikana ollut nähtävissä paranemista, joka on ensisijaisesti perustunut yksityisen kulutuksen kasvuun. Suomen Valtiovarainministeriö ennustaa BKT:n kasvavan 0,9% vuonna 2017 ja 1,0% vuonna 2018, mutta yksityisen kulutuksen kasvun väliaikaisesti hidastuvan vuonna 2017 mm. kiihtyvän inflaation, kilpailukyky sopimuksen, palkkakehityksen ja vuosityöaikamuutoksien seurauksena. Tokmanni odottaa Suomen vähittäiskauppamarkkinan hieman kasvavan, mutta kilpailun kuitenkin edelleen jatkuvan kovana varsinkin elintarvikepuolella. Samalla erikoismyymälät ja verkkokaupat jatkavat asemiansa vahvistamista.

Vaikka nykyisen heikon taloustilanteen on raportoitu nopeuttaneen halpakauppojen osuuden kasvua Suomen vähittäiskaupan kokonaismarkkinoilla, on fiksun ostamisen (ns. smart shopping) trendi tullut jäädäkseen ja markkinaa nopeamman kasvun odotetaan jatkuvan myös talouden elpyessä.

Toimintaympäristö ja kohdemarkkinat



Pääkilpailijoiden nimet on korostettu. Ympyröiden koko on ohjeellinen.

Vastuullisuus osana liiketoimintastrategiaa

Yritysvastuu on olennainen osa Tokmannin päivittäistä liiketoimintaa. Sen tavoitteena on liiketoiminnan riskien minimointi, mahdollisuuksien hyödyntäminen ja lisäarvon tuottaminen sidosryhmille. Tokmannin vuoden 2016 yritysvastuu-raportti on löydettävissä yhtiön verkkosivuilta.

Tokmannin olennaiset vastuullisuusteemat



Rehti liiketoiminta

Taloudellinen tulos
Työllistäminen
Korruption vastaisuus
Yksityisyyden suoja
Eettinen markkinointi



Reilu kohtelu

Työterveys ja -turvallisuus
Työntekijöiden kouluttaminen ja kehittäminen
Tasa-arvoisuus työssä ja palkkauksessa
Syrjimättömyys



Vastuullinen hankinta ja tuotteet

Vastuullinen hankinta
Vastuulliset tuotteet ja pakkaukset
Tuoteturvallisuus
Tuotteiden asianmukaiset merkinnät



Viisas resurssien käyttö

Materiaalien tehokas käyttö
Energiatehokkuus
Tehokas logistiikka
Jätteiden tehokas kierrätys

0

korruptiotapausta 2016

22%

suoran tuonnin osuus

95%

riskimaaostoista BSCI-auditoiduilta tehtailta 2016

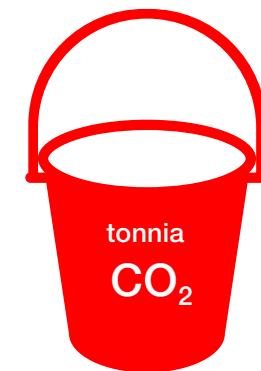
29%

naisten osuus hallituksessa

Hiilidioksidipäästöt

27 638

20 314



tonnia
CO₂

2015



tonnia
CO₂

2016

= -26,5%

Hankintaperusteiset hiilidioksidipäästöt



Lue täältä lisää vastuullisuudesta Tokmannilla:
<https://yritys.tokmanni.fi/vastuullisuus>

Tokmanni teki Ihmisoikeuksien arvioinnin YK:n yrityksiä ja ihmisoikeuksia koskeviin ohjaaviin periaatteisiin pohjautuen vuoden 2016 aikana.

Hallitus

Harri Sivula

Riippumaton yhtiöstä ja sen merkittävistä osakkeenomistajista
Hallituksen puheenjohtaja, Tokmanni Group Oyj
Hallituksen jäsen vuodesta 2012, puheenjohtaja vuodesta 2012, syntynyt 1962, hallintotieteiden maisteri

Keskeinen työkokemus: 2015– GS1, toimitusjohtaja, 2011–2014 Restel Oy, toimitusjohtaja, 2006–2010 Onninen Oy, toimitusjohtaja, 1987–2006 Kesko Oyj, varatoimitusjohtaja, Ruoka-Kesko ja divisioonajohtaja, Ruoka-Kesko

Osakeomistus Tokmanni Group Oyj:ssa 31.12.2016: 450 000 osaketta

Therese Cedercreutz

Riippumaton yhtiöstä ja sen merkittävistä osakkeenomistajista
Hallituksen jäsen vuodesta 2016, syntynyt 1969, KTM

Keskeinen työkokemus: 2016– Barmer-Cedercreutz, toimitusjohtaja, 2015–2016 358 Creative Agency, toimitusjohtaja, 2013–2014 358 Creative Agency, liiketoimintajohtaja (COO), 2011–2013 Spoiled Milk Creative Agency, kehitysjohtaja, 2010–2011 F-Secure Oyj, Director, Global Consumer Business and Marketing, 2003–2009 THQ Wireless VP, Sales and Business Development, EMEA

Osakeomistus Tokmanni Group Oyj:ssa 31.12.2016: 640 osaketta

Robert Furuhjelm

Riippumaton yhtiöstä, ei riippumaton sen merkittävistä osakkeenomistajista

Hallituksen jäsen vuodesta 2012, syntynyt 1969, KTM

Keskeinen työkokemus: 2003–, partneri, Nordic Capital, 1996–2003 Enskilda Securities Corporate Finance -divisioonan johtaja, Lontoo ja Helsinki, 1994–1996 Goldman Sachs London, Investment Banking -divisioonan analyttikko

Osakeomistus Tokmanni Group Oyj:ssa 31.12.2016: 0 osaketta

Christian Gylling

Riippumaton yhtiöstä, ei riippumaton sen merkittävistä osakkeenomistajista

Hallituksen jäsen vuodesta 2012, syntynyt 1979, KTM

Keskeinen työkokemus: 2008– Nordic Capital, Principal, 2005–2008 Apax Partners Holdings Ltd, Senior Associate, 2003–2005 Goldman Sachs London, Investment Banking divisioonan analyttikko

Osakeomistus Tokmanni Group Oyj:ssa 31.12.2016: 0 osaketta

Kati Hagros

Riippumaton yhtiöstä ja sen merkittävistä osakkeenomistajista
Hallituksen jäsen vuodesta 2016, syntynyt 1970, diplomi-insinööri, YTM

Keskeinen työkokemus: 2016– Aalto Yliopisto, digitalisaatio- ja IT-johtaja, 2015–2016 KONE Corporation, SVP Digitalization Strategy, Service Business, 2010–2015 KONE Corporation, SVP and Global Development, CIO and Head of Global Development, 2007–2009 Nokia Corporation, Vice President, IT, Finland and the UK, 2004–2007 Nokia Corporation, Vice President, Quality, Finland and the UK, 1997–2004 Nokia Mobile Phones, Asia-Pacific, useita eri tehtäviä

Osakeomistus Tokmanni Group Oyj:ssa 31.12.2016: 0 osaketta

Sven-Olof Kuldorff

Riippumaton yhtiöstä ja sen merkittävistä osakkeenomistajista

Hallituksen jäsen vuodesta 2012, syntynyt 1954, diplomi-insinööri

Keskeinen työkokemus: 2007– AB Företagsledare REGO, toimitusjohtaja. 2004–2007 ICA Group, toimitusketjusta vastaava johtaja ja varatoimitusjohtaja. 1978–2004 IKEA, mm. CPO ja toimitusjohtaja, IKEA Alankomaat

Osakeomistus Tokmanni Group Oyj:ssa 31.12.2016: 0 osaketta

Kuldorff on osakkeenomistaja REGO AB:ssa, joka omisti 31.12.2016 300 000 Tokmannin osaketta.

Seppo Saastamoinen

Ei riippumaton yhtiöstä ja sen merkittävistä osakkeenomistajista
Hallituksen jäsen vuodesta 2013, syntynyt 1960, merkonomi

Keskeinen työkokemus: 2007– hallitusammattilainen, 2006–2007 Tokmanni, varatoimitusjohtaja, 2003–2006 Tarjousmaxi, perustaja ja hallituksen jäsen, 1978–2003, Maxi-Makasiini ja Maxi-Kodintukki, perustaja ja toimitusjohtaja
Osakeomistus Tokmanni Group Oyj:ssa 31.12.2016: 0 osaketta
Saastamoisella on epäsuoria osakeomistuksia Rockers Tukku Oy:ssä, joka omisti 31.12.2016 8 836 825 Tokmannin osaketta.



Lisätietoa hallituksesta:
<https://ir.tokmanni.fi/fi/corporate-governance/board-of-directors>



Johtoryhmä

Heikki Väänänen

Toimitusjohtaja vuodesta 2009 lähtien, syntynyt 1958, ekonomi, MBA
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2009

Keskeinen työkokemus: varatoimitusjohtaja, tavarataloryhmän johtaja, Stockmann Oyj 2004–2008, Toimitusjohtaja, Seppälä Oy 2001–2004

Luottamustehtävät: hallituksen jäsen, Kaupan liitto 2013–, hallituksen jäsen, Päivittäistavara kauppa ry (PTY) 2009–, hallituksen jäsen, Tilakarhut Oy 2008–

Osakeomistus Tokmanni Group Oyj:ssa 31.12.2016: 600 000 osaketta

Sixten Hjort

Varatoimitusjohtaja vuodesta 2009 lähtien ja talous- ja hallintojohtaja vuodesta 2005, johtoryhmän jäsen vuodesta 2005, syntynyt 1955, ekonomi

Yhtiön palveluksessa vuodesta 2005

Keskeinen työkokemus: talousjohtaja, Vogue Group Oy 1998–2005, Osakas, KHT, Ernst & Young Oy 1979–1998

Luottamustehtävät: hallituksen puheenjohtaja, Ota-Tuote Oy 2000–, hallituksen puheenjohtaja, Fixcel Group Oy, 2015–, hallituksen jäsen, Mäntsälän Yrityskehitys Oy 2011–, hallituksen jäsen, Silexium Oy 2007–, hallituksen puheenjohtaja, Haaslahti Oy 2016–

Osakeomistus Tokmanni Group Oyj:ssa 31.12.2016: 202 500 osaketta

Tomi Hakanpää

Markkinointijohtaja vuodesta 2015, johtoryhmän jäsen vuodesta 2015, syntynyt 1971, KTM

Yhtiön palveluksessa vuodesta 2015

Keskeinen työkokemus: strategiajohtaja, DDB Helsinki 2004–2015, kategoriajohtaja, Cloetta Fazer AB 2002–2004, markkinointipäällikkö, Fazer Makeiset Oy 1999–2002, tuoteryhmäpäällikkö, Fazer Makeiset Oy 1997–1999

Osakeomistus Tokmanni Group Oyj:ssa 31.12.2016: 50 000 osaketta

Sirpa Huuskonen

Henkilöstöjohtaja vuodesta 2016, johtoryhmän jäsen vuodesta 2016, syntynyt 1961, oikeustieteen kandidaatti, varatuomari

Yhtiön palveluksessa vuodesta 2016

Keskeinen työkokemus: henkilöstöjohtaja, johtoryhmän jäsen, ISS Palvelut Oy, 2004–2016, henkilöstöpäällikkö, Engel Palvelut Oy, 2002–2004, hallintopäällikkö, Pääkaupunkiseudun yhteistyövaltuuskunta, 1997–2002, Legal counsel, UL Oikeuspalvelu Oy, Finnish Foreign Trade Law Office Ltd, 1995–1997

Luottamustehtävät: varapuheenjohtaja, Helsingin seudun kauppakamari, koulutus – ja työvaliokunta 2009–, jäsen, Helsingin keskustaupakamarin ansiomerkkitoimikunta, 2015–

Osakeomistus Tokmanni Group Oyj:ssa 31.12.2016: 600 osaketta

Pasi Karhapää

Tietohallintojohtaja vuodesta 2007, johtoryhmän jäsen vuodesta 2009, syntynyt 1970, tietotekniikan insinööri

Yhtiön palveluksessa vuodesta 2007

Keskeinen työkokemus: IT-päällikkö, Bauhaus & Co. Ky 2005–2007, liiketoimintajohtaja, Data-Info Vantaa 2000–2004

Luottamustehtävät: hallituksen puheenjohtaja, A.I.D. Advanced Internet Design 1998–

Osakeomistus Tokmanni Group Oyj:ssa 31.12.2016: 78 750 osaketta

Karri Pulli

Hankintojohtaja ja johtoryhmän jäsen vuodesta 2013, syntynyt 1963, KTM

Yhtiön palveluksessa vuodesta 2013

Keskeinen työkokemus: toimitusjohtaja, Best Friend Group Oy, 2011–2013, liiketoimintajohtaja, Best Friend Group Oy 2010–2011, kaupallinen johtaja, Best Friend Group Oy 2008–2010, kaupallinen johtaja, Elintarviketeollisuusliitto ry 2007–2008, useita johtotehtäviä, Kesko 1992–2007

Osakeomistus Tokmanni Group Oyj:ssa 31.12.2016: 48 000 osaketta

Sami Vilkki

Toimitusketjujohtaja vuodesta 2015, johtoryhmän jäsen vuodesta 2010, syntynyt 1970, logistiikan insinööri

Yhtiön palveluksessa vuodesta 2006

Keskeinen työkokemus: logistiikkapäällikkö, Tokmanni 2006–2015, logistiikkapäällikkö, Valio Oy 2005–2006, varastoesimies, Valio Oy 2000–2004

Luottamustehtävät: hallituksen jäsen, Osuuskunta TYÖPOOLI Andelslag 2011–2015

Osakeomistus Tokmanni Group Oyj:ssa 31.12.2016: 63 000 osaketta

Panu Porkka

Myyntijohtaja 2013–2016, johtoryhmän jäsen 2013–2016, syntynyt 1977, kauppatieteiden yo

Yhtiön palveluksessa vuodesta 2013

Kehitysjohtaja Jari Laine jätti yhtiön 10.8.2016.



Lisätietoa johtoryhmästä:
<https://ir.tokmanni.fi/fi/corporate-governance/executive-group>



Hallinnointi 2016

Tokmanni-konsernin (Tokmanni) eri hallintoelimien tehtävät ja velvollisuudet perustuvat Suomen lakeihin, yhtiökokouksen hyväksymään yhtiöjärjestykseen ja Tokmannin hallituksen maaliskuussa 2016 hyväksymiin hallinnointiperiaatteisiin. Tokmanni noudattaa Arvopaperimarkkinayhdistyksen vuonna 2015 julkaisemaa Suomen listayhtiöiden hallinnointikoodia. Suomen listayhtiöiden hallinnointikoodi on saatavilla osoitteessa www.cgfinland.fi.

Sääntelykehys

Tokmannin hallintoelinten tehtävät perustuvat Suomen lainsäädäntöön. Suomen listayhtiöiden hallinnointikoodin lisäksi Tokmanni noudattaa hallituksensa määrittelemiä hallinnointiperiaatteita. Hallinnointiperiaatteet perustuvat osakeyhtiölakiin ja arvopaperimarkkinalakiin. Lisäksi Tokmannin päätöksenteossa ja hallinnossa noudatetaan muita lakeja ja asetuksia, yhtiöjärjestyä ja Nasdaq Helsinki Oy:n (Helsingin pörssi) julkaisemaa sisäpiiriohjetta. Tokmanni laatii konsernitilinpäätöksenä ja osavuositarkastuksensa Euroopan unionissa käyttöön otettujen kansainvälisten tilinpäätösstandardien (International Financial Reporting Standards, IFRS), arvopaperimarkkinalain, soveltuvien Finanssivalvonnan määräysten ja ohjeiden sekä Helsingin pörssin sääntöjen mukaisesti. Tokmannin tilinpäätöksiin sisältyvä hallituksen toimintakertomus laaditaan kirjanpitolain sekä kirjanpitolautakunnan ohjeiden ja lausuntojen mukaisesti.

Tokmannin hallintoelimet

Lopullinen vastuu Tokmannin hallinnosta ja toiminnasta on emoyhtiön Tokmanni Group Oyj:n hallintoelimillä. Tokmanni Group Oyj on Suomen lakien mukaisesti perustettu ja toimiva osakeyhtiö. Sen hallintoelimet ovat yhtiökokous, hallitus ja yhtiön operatiivisista toiminnoista vastaava Tokmanni Group Oyj:n toimitusjohtaja. Yhtiökokous valitsee hallituksen ja tilintarkastajat. Hallitus nimittää toimitusjohtajan. Toimitusjohtajan alaisuudessa

toimiva konsernin johtoryhmä on muodostettu varmistamaan yhtiön tehokas johtaminen.

Lisätietoa Tokmannin hallintoelimestä, niiden vastuista ja palkitsemisesta löytyy yhtiön Selvityksestä hallinto- ja ohjausjärjestelmästä, joka on julkaistu yhtiön verkkosivuilta osoitteessa ir.tokmanni.fi/fi/corporate-governance.

Valvontajärjestelmät

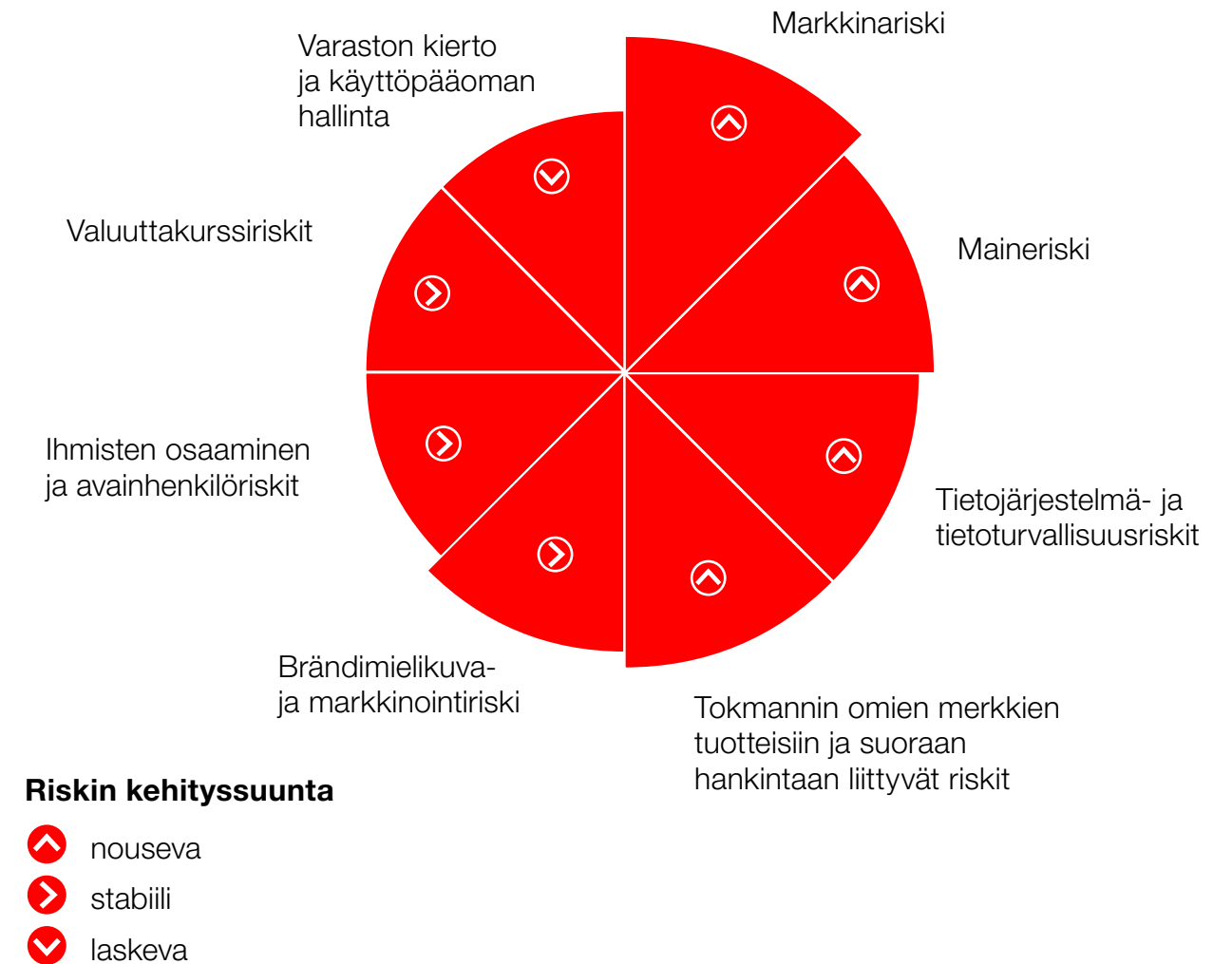
Yleiset hallinnointiperiaatteet luovat perustan Tokmannin liiketoiminnalle. Hallinnointimallin asianmukaisen toiminnan varmistamiseksi Tokmannin hallitus on määritellyt yhtiön sisäisen valvonnan periaatteet. Sisäisen tarkastuksen tarkoituksena on luoda lisäarvoa ja parantaa Tokmannin liiketoimintaa. Sisäisen valvonnan piiriin kuuluvat Tokmannin kaikki politiikat, prosessit, käytännöt ja organisaatorakenteet, jotka auttavat johtoa ja viime kädessä hallitusta varmistamaan, että Tokmanni saavuttaa sille asetetut tavoitteet, liiketoimintaa hoidetaan eettisesti ja kaikkien soveltuvien lakien ja määräysten mukaisesti, ja yhtiön omaisuutta hoidetaan vastuullisesti ja taloudellinen raportointi on asianmukaista.

Riskienhallinta

Riskienhallinta on osa Tokmannin johtamisjärjestelmää ja sisäistä valvontaa. Tokmannin riskienhallinnan tavoitteena on tukea yhtiön arvoja, strategiaa ja liiketoiminnan jatkuvuutta ennakoimalla ja hallinnoimalla toimintoihin liittyviä mahdollisia riskejä. Tavoitteena on arvioida riskejä järjestelmällisesti perusteellisen suunnittelun ja päätöksentekoprosessin edistämiseksi.

Riskienhallinnan piiriin kuuluvat organisaation kaikki osa-alueet sekä kaikki riskilajit strategisista operatiivisiin riskeihin. Riskienhallinta tukee johtoa ja hallitusta, jotta voidaan varmistaa, että yhtiö voi toteuttaa strategiaansa tehokkaasti. Tokmanni toimii hallituksen hyväksymän riskienhallintapolitiikan mukaisesti.

Riskiarvio



Riskejä arvioidaan säännöllisesti ja raportoidaan toimitusjohtajalle, johtoryhmälle, talous- ja tarkastusvaliokunnalle sekä hallitukselle Tokmannin riskienhallintapolitiikan mukaisesti. Tokmanniin mahdollisesti vaikuttavat riskit luokitellaan strategisiin, operatiivisiin, taloudellisiin ja vahinkoriskeihin.

Tokmannin merkittäviksi arvioituja riski- ja epävarmuustekijöitä on kuvailtu yhtiön vuoden 2016 hallituksen toimintakertomuksessa.



Lisätietoa Tokmannin hallintoelimestä, niiden vastuista ja palkitsemisesta löytyy yhtiön verkkosivuilta osoitteessa: ir.tokmanni.fi/fi/corporate-governance

Tuloslaskelma

Milj. euroa	2016	2015
Liikevaihto	775,8	755,3
Liiketoiminnan muut tuotot	3,4	4,0
Materiaalit ja palvelut	-507,4	-497,8
Työsuhde-etuuksista aiheutuneet kulut	-96,4	-92,3
Poistot	-15,1	-14,8
Liiketoiminnan muut kulut	-111,1	-115,4
Osuus yhteisyritysten voitosta (tappiosta)	0,0	0,0
Liikevoitto	49,2	39,1
Rahoitustuotot	0,1	0,4
Rahoituskulut	-15,3	-21,3
Tulos ennen veroja	34,0	18,2
Tuloverot	-6,8	-3,4
Tilikauden tulos	27,2	14,8
Tilikauden tuloksen jakautuminen		
Emoyhtiön omistajille	27,2	14,8

Konsernin laaja tuloslaskelma

Milj. euroa	2016	2015
Tilikauden tulos	27,2	14,8
Muut laajan tuloksen erät		
Erät, jotka saatetaan myöhemmin siirtää tulosvaikutteiseksi		
Ulkomaiseen yksikköön liittyvät muuntoerot	0,0	0,0
Tilikauden muut laajan tuloksen erät verojen jälkeen yhteensä	0,0	0,0
Tilikauden laaja tulos	27,2	14,8
Tilikauden laajan tuloksen jakautuminen		
Emoyhtiön omistajille	27,2	14,8

Osakekohtainen tulos

	2016	2015
Emoyhtiön omistajille	27,2	14,8
Osakkeiden lukumäärän painotettu keskiarvo kauden aikana (1 000 kpl)*	54 095	44 549
Osakekohtainen tulos (euroa/osake)*	0,50	0,33

* 2016 ja 2015 osakkeiden lukumäärä on korjattu rahastoannin vaikutuksella

Konsernitase

Milj. euroa	31.12.2016	31.12.2015
VARAT		
PITKÄAIKAISET VARAT		
Aineelliset käyttöomaisuushyödykkeet	90,7	92,7
Liikearvo	128,6	128,6
Muut aineettomat hyödykkeet	3,6	3,7
Pitkäaikaiset saamiset	0,1	0,1
Osuudet yhteisyrityksissä ja muut rahoitusvarat	0,2	0,2
Laskennalliset verosaamiset	5,0	5,2
PITKÄAIKAISET VARAT YHTEENSÄ	228,1	230,5
LYHYTAIKAISET VARAT		
Vaihto-omaisuus	155,2	160,0
Myyntisaamiset ja muut saamiset	17,0	14,4
Tuloverosaamiset	0,7	1,2
Rahavarat	57,6	48,9
LYHYTAIKAISET VARAT YHTEENSÄ	230,5	224,5
VARAT YHTEENSÄ	458,6	455,0
OMA PÄÄOMA JA VELAT		
Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma		
Osakepääoma	0,1	0,0
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	110,0	18,8
Muuntoerot	0,0	0,0
Kertyneet voittovarot	56,5	29,3
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	166,6	48,1
PITKÄAIKAISET VELAT		
Laskennalliset verovelat	5,3	6,0
Pitkäaikaiset korolliset velat	170,3	273,2
Pitkäaikaiset korottomat velat	8,1	16,1
PITKÄAIKAISET VELAT YHTEENSÄ	183,6	295,3
LYHYTAIKAISET VELAT		
Lyhytaikaiset korolliset velat	3,2	20,6
Ostovelat ja muut lyhytaikaiset velat	103,5	91,0
Tuloverovelat	1,7	0,0
LYHYTAIKAISET VELAT YHTEENSÄ	108,4	111,7
OMA PÄÄOMA JA VELAT YHTEENSÄ	458,6	455,0

Konsernin rahavirtalaskelma

Milj. euroa	2016	2015
Liiketoiminnan rahavirrat		
Tilikauden tulos	27,2	14,8
Oikaisut:		
Liiketoimet, joihin ei liity maksutapahtumaa	13,1	15,3
Rahoitustuotot	-0,1	-0,4
Rahoituskulut	15,3	21,3
Verot	6,8	3,4
Käyttöpääoman muutokset:		
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys/vähennys	-2,4	-0,4
Vaihto-omaisuuden lisäys/vähennys	4,7	-8,5
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys/vähennys	13,1	7,4
Maksetut korot ja maksut muista liiketoiminnan rahoituskuluista	-11,5	-12,6
Saadut korot	0,1	0,1
Maksetut verot	-4,0	-5,5
Liiketoiminnan nettorahavirta	62,5	35,0
Investointien rahavirrat		
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-10,0	-15,7
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden luovutustulot	0,2	6,4
Tytäryritysten myynnit	0,0	0,3
Investointien nettorahavirta	-9,8	-9,0
Rahoituksen rahavirrat		
Maksullinen osakeanti	90,1	0,0
Rahoitusleasingvelkojen maksut	-3,4	-2,8
Lainojen nostot	125,0	0,0
Lainojen takaisinmaksut	-255,8	-26,7
Rahoituksen nettorahavirta	-44,1	-29,5
Rahavarojen muutos		
Rahavarojen muutos	8,7	-3,5
Rahavarat tilikauden alussa	48,9	52,4
Rahavarat tilikauden lopussa	57,6	48,9

Avainluvut

	2016	2015	Muutos %
Liikevaihto, MEUR	775,8	755,3	2,7%
Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihdon kehitys, %	-0,1		
Kassakuittien lukumäärä, M	44,7	43,3	3,4%
Myyntikate, MEUR	268,4	257,5	4,2%
Myyntikatemarginaali, %	34,6	34,1	
Oikaistu myyntikate, MEUR	267,9	258,1	3,8%
Oikaistu myyntikatemarginaali, %	34,5	34,2	
Liiketoiminnan kulut	-207,4	-207,7	-0,1%
Oikaistut liiketoiminnan kulut	-208,5	-203,7	2,4%
Käyttökate (EBITDA), MEUR	64,3	53,9	19,3%
Käyttökatemarginaali, %	8,3	7,1	
Oikaistu käyttökate (EBITDA), MEUR	62,8	58,5	7,4%
Oikaistu käyttökatemarginaali, %	8,1	7,7	
Liikevoitto (EBIT), MEUR	49,2	39,1	25,9%
Liikevoittomarginaali, %	6,3	5,2	
Oikaistu liikevoitto, MEUR	47,7	43,7	9,2%
Oikaistu liikevoittomarginaali, %	6,1	5,8	
Nettorahoituskulut, MEUR	-15,2	-20,9	-27,2%
Nettoinvestoinnit, MEUR	9,8	9,0	8,8%
Nettovelat/oikaistu käyttökate (EBITDA)	1,8	2,7	
Liiketoiminnan rahavirta, MEUR	62,5	35,0	
Sijoitetun pääoman tuotto, %	14,5	11,6	
Oman pääoman tuotto, %	18,1	12,0	
Osakkeiden lukumäärän painotettu keskiarvo tilikauden aikana (1 000 kpl)*	54 095	44 549	
Osakekohtainen tulos (euroa/osake)*	0,50	0,33	
Henkilöstö kauden lopussa	3 224	3 293	

* 2016 ja 2015 osakkeiden lukumäärä on korjattu 04/2016 toteutetun rahastoannin vaikutuksella

Selkeä strateginen tiekartta ja kassavirtaa tuottava liiketoimintamalli

- ✓ Johtava asema halpakauppamarkkinalla
- ✓ Vahva brändi Suomessa ja houkutteleva asiakaslupaus
- ✓ Kasvanut markkinoita nopeammin. Mahdollisuus jatkaa kasvua sekä parantamalla vertailukelpoista myyntiä että avaamalla uusia myymälöitä
- ✓ Hyvä käyttökate, selkeät toimenpiteet käyttökatemarginaalin parantamiselle
- ✓ Vahva kassavirtaa tuottava liiketoimintamalli, suotuista osinkopolitiikka

Osaketietoa

	2016
Tulos/osake, EUR	0,50
Osinko/osake, EUR	0,51 ¹
Osakkeiden lukumäärä kauden lopussa, (1 000 kpl)	58 869
Osakkeen keskimääräinen kurssi, EUR	7,62*
Markkina-arvo vuoden lopussa, MEUR	500,4
Tunnus	TOKMAN
Lista	Mid Cap

¹ Halituksen esitys yhtiökokoukselle

Tokmanni listautui pörssiin keväällä 2016

Tokmannin osakkeet noteerataan Nasdaq Helsingin Mid Cap -listalla kaupankäyntitunnuksella TOKMAN. Vuoden 2016 lopussa Tokmannilla oli noin 6 000 osakkeenomistajaa. Yhtiöllä on yksi osakelaji, ja kukin osake tuottaa yhden äänen yhtiön yhtiökokouksessa. Osakkeilla ei ole nimellisarvoa. Tokmanni ei omista omia osakkeitaan.

Tokmannin tavoitteena on johdonmukainen ja tarkka sidosryhmäviestintä

Tokmanni on sitoutunut viestinnän läpinäkyvyyteen, ja tavoitteena on olla johdonmukainen ja tarkka sidosryhmäviestinnässä. Tokmanni viestii uskottavasti, ennakoivasti, puolueettomasti ja ajankohtaisesti niin myönteisistä kuin kielteisistä uutisista. Sidosryhmäviestinnän tavoite on varmistaa, että sidosryhmät saavat oikeat ja riittävät tiedot yhtiön taloudellisesta asemasta ja liiketoiminnasta.

Tokmanni tapaa aktiivisesti pääomamarkkinoiden ja median edustajia ja pyrkii vastaamaan sijoittajien, analyytikoiden ja median kyselyihin viivytyksettä. Tokmannin viralliset sijoittajasuhdepuhemiehet ovat toimitusjohtaja, talousjohtaja ja sijoittajasuhdejohtaja. Heillä on oikeus kommentoida kaikkia Tokmanniin liittyviä aiheita kuten strategiaa, talouslukuja, markkinakehitystä ja -kysyntää, isoja strategisia hankkeita ja yhtiön kannanottoja.



Vuoden 2016 IR-kohokohtia

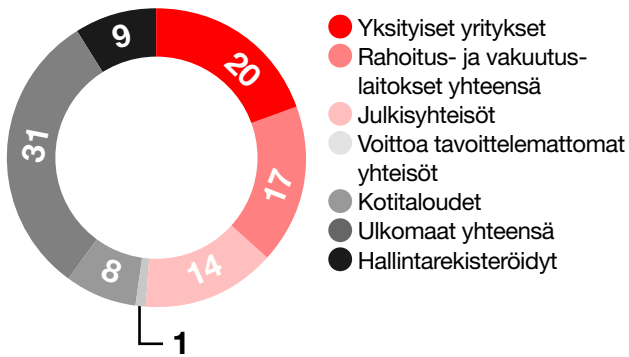
- Yhtiö listattiin Nasdaq Helsinkiin. Kaupankäynti alkoi pre-listalla 29.4. ja pörssilistalla 3.5.2016
- Listautumisen yhteydessä yhtiö tapasi yli 100 sijoittajaa Suomessa, muissa Pohjoismaissa, Euroopassa ja Yhdysvalloissa
- Kesäkuussa yhtiö järjesti Mäntsälässä analyytikkoiltapäivän, jossa toimitusjohtaja ja talousjohtaja esittelivät yhtiön strategiaa, liiketoimintaa ja taloudellista kehitystä. Tapahtumaan osallistui 8 analyytikkoa
- Listautumisen jälkeen yhtiö on tavannut sijoittajia Helsingissä, Tukholmassa, Lontoossa, Frankfurtissa ja Pariisissa
- Vuoden 2016 aikana Tokmanni on osallistunut useaan yksityissijoittajille suunnattuun tilaisuuteen: Nasdaqin järjestämään Pörssin Avoimet Ovet -tilaisuuteen Helsingissä, Pörssisäätiön Pörssi-iltaan Oulussa ja Sijoitus-Invest -messuille Helsingissä.

Suurimmat osakkeenomistajat osakemäärän mukaan 31.12.2016

Osakkeenomistajat	Osakkeet	% osakkeista
Cidron Disco S.A.R.L.	17 952 301	30,50
Rockers Tukku Oy	8 836 825	15,01
Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo	2 700 000	4,59
Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma	2 675 000	4,54
Mandatum Henkivakuutusosakeyhtiö	2 350 000	3,99
Nordea Fennia Fund	1 846 970	3,14
Sijoitusrahasto Nordea Pro Suomi	1 582 737	2,69
Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen	1 275 000	2,17
Sijoitusrahasto Evli Suomi Pienyhtiöt	762 195	1,29
Eläkevakuutusosakeyhtiö Veritas	750 000	1,27



Omistajaryhmät 31.12.2016, %



Lisätietoa yhtiöstä sijoituskohteena, sijoittajatapahtumista ja -politiikasta löytyy yhtiön verkkosivuilta osoitteesta: ir.tokmanni.fi

IR-tiimi



Vasemmalta: toimitusjohtaja Heikki Väänänen, Head of IR and Communications Joséphine Mickwitz, talousjohtaja Sixten Hjort

Yhteystiedot

Joséphine Mickwitz
Head of IR and Communications
Puh. +358 20 728 6535
Mob. +358 400 784 889
Sähköposti: josephine.mickwitz@tokmanni.fi



TOKMANNI