

Sanoma

2011 – Muutoksen vuosi

Toimitusjohtaja Harri-Pekka Kaukonen
Yhtiökokous, 3.4.2012



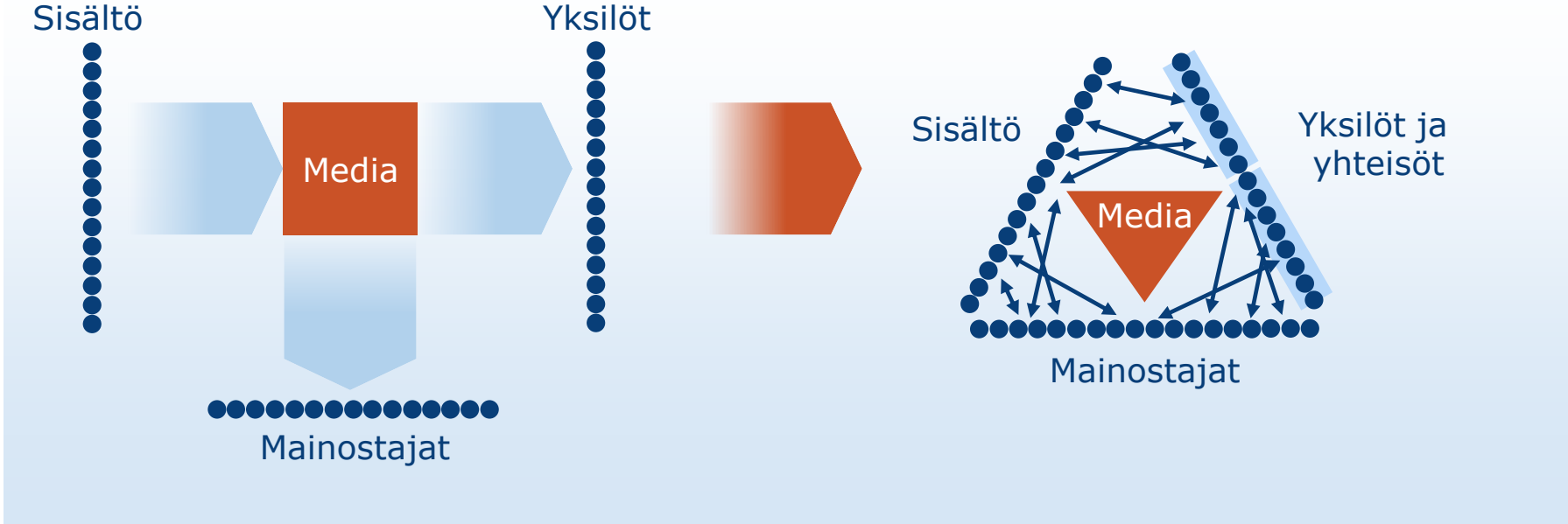
Sanoma – markkinajohtaja valituilla bisnesalueilla ja markkinoilla

- Yksi Euroopan johtavista median ja oppimisen alan yrityksistä
- Kuluttajille suunnattu media ja oppiminen painopistealueina

Mediayhtiön rooli muuttumassa

Mistä...

...mihin

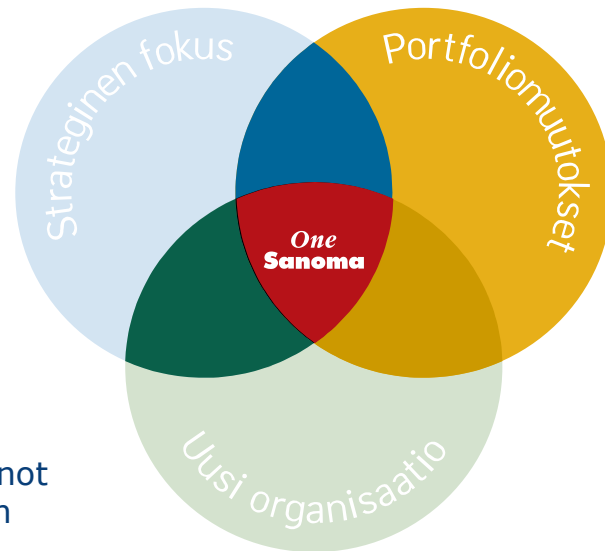


Sanoman tavoitteet muutoksessa

- Vahvistaa orgaanista kasvua
- Nopeuttaa digitaalista transformaatiota
- Parantaa tehokkuutta

2011 – Uudelleenjärjestelyjen ja fokusoinnin vuosi

- Kuluttajille suunnattu media ja oppiminen painopistealueina
- Ydinliiketoimintaan kuulumattoman liiketoiminnan myynti
 - 2011: Elokuvatoinnot, Suomalainen Kirjakauppa, yleinen kirjallisuus, kiinteistöjä sekä kioski- ja jakelutoiminnot Venäjällä, Romaniassa ja Latviassa
 - Lisäksi vuonna 2012 myyty:
 - Omistusosuus DNA:sta
 - Kioskit Suomessa, Liettuassa ja Virossa sekä lehtijakelutoiminnot Virossa ja Liettuassa. Kauppa vaatii EU:n kilpailuviranomaisten hyväksynnän
- SBS-yritysosto Hollannissa ja Belgiassa sekä oppimisliiketoiminnot Suomessa ja Ruotsissa



Tv-toiminnan osto Hollannissa ja Belgiassa

- Tv-toiminnot Hollannissa ja Belgiassa
- Sanoman vahvat brändit, aikakauslehti- ja online-toiminnot sekä tietotaito Tv-liiketoiminnasta
- Yhteistyökumppaneiden ohjelmaosaaminen
 - Johtava kuluttajamediayhtiö Hollannissa
 - Vahvempi digitaalinen positio
 - Uusi monikanavainen mediatarjonta kuluttajille ja mainostajille



Markkinajohtajuus pohjautuu vahvoihin brändeihin, erinomaiseen sisältöön ja uskollisiin asiakkaisiin

#1 mediayhtiö
Hollannissa ja Suomessa

Yksi 5 suurimmasta
aikakauslehtikustantajasta
Euroopassa

#2 Tv:ssä
Hollannissa ja Suomessa

#1
sanomalehti-
kustantaja
Suomessa

#1 tai #2 aikakauslehtijulkaisija
jokaisessa 12 toimintamaassa

#3 Tv:ssä
Belgiassa

#2 mediayhtiö
Unkarissa

#6 oppimis-
ratkaisuiden tarjoaja
Euroopassa

#1 tai #2 oppimiskäyttöalustoissa
jokaisessa kuudessa toimintamaassa



Uusi organisaatorakenne



Toimitusjohtaja
Harri-Pekka Kaukonen



News
Pekka Soini



Media
Finland
Anu Nissinen



Media
Netherlands
Dick Molman



Media
Russia & CEE
Heike
Rosener



Media
Belgium
Aime
van Hecke



Learning
Jacques
Eijkens



Digitaalisen
liiketoiminnan
johtaja
John Martin



Digitalisoituminen

Talous ja ICT
Kim Ignatius

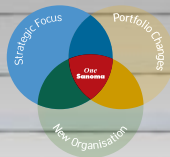


Uusi liiketoimintamalli tukifunktioissa
Kulttuurin muutos
Transformaatio

Henkilöstö ja
viestintä
Jacqueline
Cuthbert



Uudet painopisteet



- Neljä toiminnallista pilaria
 - Printtiliiketoiminnan kehittäminen
 - Varmistamme kannattavan orgaanisen kasvun tv-toiminnassa
 - Varmistamme kannattavan orgaanisen kasvun oppimisessa
 - Luomme kasvua digitaalisissa palveluissa
 - Parannamme kustannustehokkuutta ja varmistamme taloudellisen joustavuuden
- Kehitämme Sanoman yrityskulttuuria
- Toiminnalliset painopisteet asetettu innovaatioiden edistämiseksi ja kilpailukyvyn varmistamiseksi

Vakaa tulos haastavilla markkinoilla

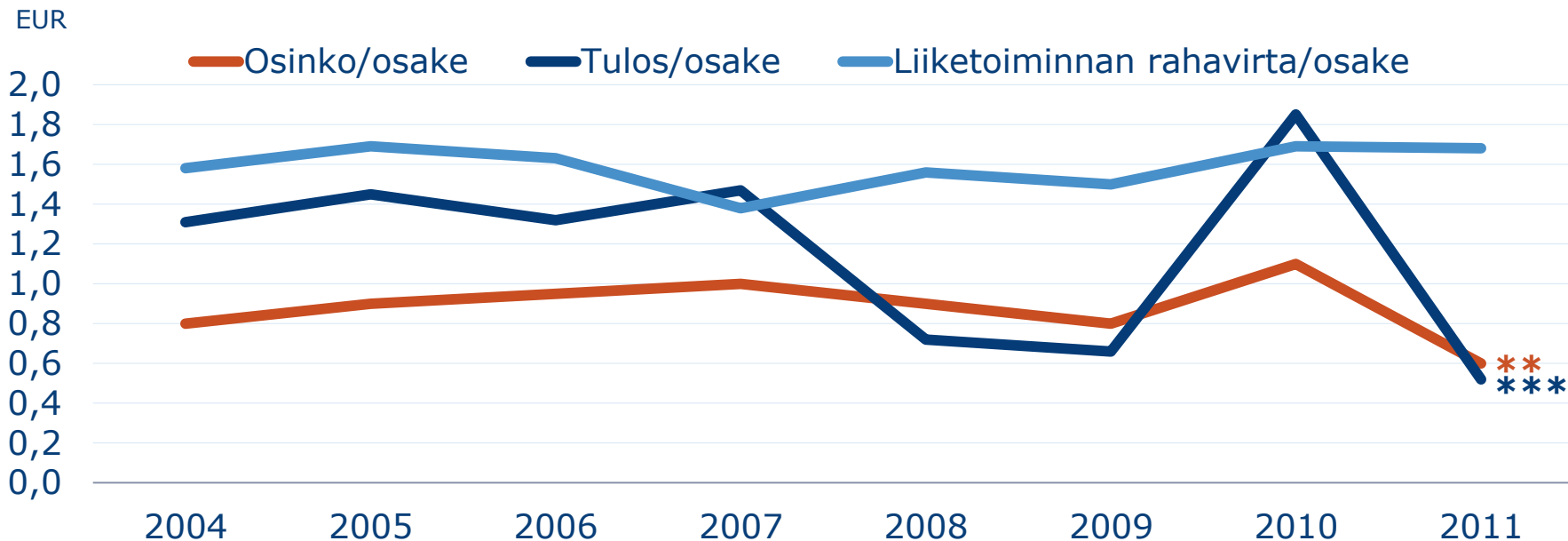
Milj. euroa	2011	2010	Muutos-%
Liikevaihto	2 746,2	2 761,2	-0,5
Liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä	239,1	245,4	-2,6
% liikevaihdosta	8,7%	8,9%	
Tulos/osake ilman kertaluonteisia eriä, euroa	0,87	0,94	-7,6
Tulos/osake, euroa	0,52	1,85	-72,0
Liketoiminnan rahavirta/osake, euroa	1,68	1,69	-0,6
Osinko/osake, EUR	0,60*	1,10	-45,0
Henkilöstö kauden lopussa **	13 646	15 405	-11,4

Tase

Milj. euroa	2011*	2010*
Taseen loppusumma	4 328,3	3 203,0
Omavaraisuusaste, %	37,0	45,7
Nettovelkaantumisaste, %	105,7	63,8
Korolliset velat	1 727,2	941,9
Korollinen nettovelka	1 611,2	877,9
Rahavarat	116,0	64,0

Korkea osinkotuotto – vakaa kassavirta

Osinkotuotto 6,8% vuonna 2011*



Liiketoiminnan rahavirta hyvin vakaa vuodesta toiseen.

Muita saavutuksia

- Helsingin Sanomien Kuukausiliiteelle kansainvälisiä ulkoasupalkintoja
- Mobile Media & Marketing Award, Hollanti: AutoWeek iPad app
- Silver Spin Award, Hollanti: Donor campaign on NU.nl
- Vuoden 2011 internet-sivusto, Hollanti: NU.nl
- Vuoden journalisti – HS Kuukausiliitteen toimittaja Anu Nousiainen
- Vuoden juttu – Ilta-Sanomien Arja Paananen
- Vuoden tiedetoimittaja – Helsingin Sanomien Timo Paukku



Integroitu sisällön tuotto

Esimerkkitapaus: Helsingin Sanomat ja Nelonen



Esimerkkitapaus: Ilta-Sanomat

Ilta-Sanomat on suurempi kuin koskaan

Ilta-Sanomien ja iltasanomat.fi:n kokonaistavoittavuus 1932–2011, päällekkäisyydet poistettu*



* ei sisällä IS:n mobiilikävijöitä, teemalitteitä, TV-lehteä tai Veikkaajaa

Esimerkkitapaus: Ruutu.fi

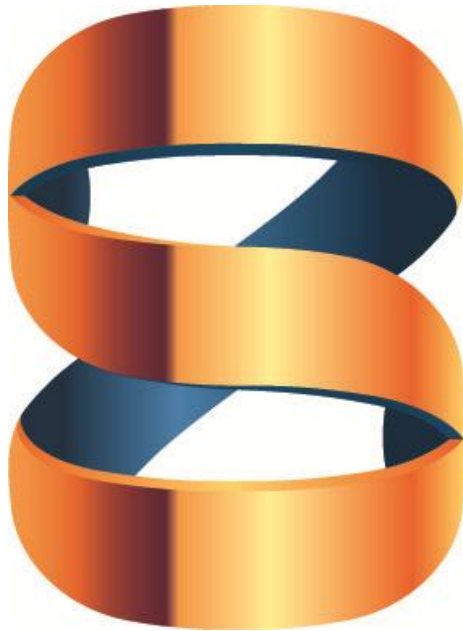


Menestys rakentuu vahvoihin paikallisiin markkina-asemiin ja osaamiseen

- Vahvat brändit ja konseptit sekä inspiroiva sisältö
- Vahva kuluttajatuntemus
- Media-, myynti- ja jakeluvoima pohjautuen ainutlaatuihin tavoitettavuuteen ja vahvoihin asiakassuhteisiin



Errotaudumme kilpailijoista laajemman ja syvemmän kuluttajamediatarjonnan ansiosta



Inspires, Informs and Connects

Important notice

The information in this presentation contains, or may be deemed to contain, forward-looking statements. These statements relate to future events or future financial performance, including, but not limited to, expectations regarding market growth and development as well growth and profitability of Sanoma. In some cases, such forward-looking statements can be identified by terminology such as “expect,” “plan,” “anticipate,” “intend,” “believe,” “estimate,” “predict,” “potential,” or “continue,” or the negative of those terms or other comparable terminology. By their nature, forward-looking statements involve risks and uncertainties because they relate to events and depend on circumstances that may or may not occur in the future. Future results may vary from the results expressed in, or implied by, the forward-looking statements, possibly to a material degree. All forward-looking statements included herein are based on information presently available to Sanoma and, accordingly, Sanoma assumes no obligation to update any forward-looking statements, unless obligated to do so pursuant to an applicable law or regulation.

Nothing in this presentation constitutes investment advice and this presentation shall not constitute an offer to sell or the solicitation of an offer to buy any securities of Sanoma or otherwise to engage in any investment activity.