

Sanoman vuosi 2010

Vahva perusta, painopiste uusissa
liiketoimintamahdollisuuksissa

Toimitusjohtaja Harri-Pekka Kaukonen

Yhtiökokous, 5.4.2011



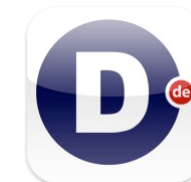
A man with short brown hair, wearing a blue sweater over a striped collared shirt, is smiling and looking towards a chalkboard. He is holding a piece of orange chalk and appears to be writing on the board. The chalkboard has some faint orange markings, including what looks like 'X-3' and another 'X'.

Vuosi 2010 loi vahvan pohjan

Vakaa liikevaihto, hyvä liikevoiton kasvu

Mediamarkkinat alkoivat elpyä Länsi-Euroopassa ja Venäjällä

- Vakaa liikevaihto, liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä +7 %
- Levikin laskua pystyttiin paikkaamaan uusilla tuote- ja palvelulanseerauksilla
- Vahva panostus verkkopalveluihin ja sovellusten kehittämiseen sähköisiin lukulaitteisiin
- Kustannukset kurissa
 - kokonaiskulut: -2 %
 - henkilöstökulut: -4 %
 - mainonta ja markkinointi: +8 %
 - paperikulut: -14 %
- Erinomainen liiketoiminnan rahavirran kehitys; 273,8 milj. euroa (241,8 milj. euroa)



Vahva vuosi 2010

Milj. euroa	2010	2009	M %
Liikevaihto	2 761,2	2 767,9	-0,2
Liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä	245,4	229,5	6,9
% liikevaihdosta	8,9	8,3	
Liikevoitto	392,7*	195,4	101,0
Tulos/osake, euroa	1,85	0,66	182,3
Liiketoiminnan rahavirta/osake, euroa	1,69	1,50	12,6
Osinko/osake, euroa	1,10**	0,80	37,5
Henkilöstö kauden lopussa***	15 405	16 723	-7,9

* Sisältää 179,0 milj. euroa kertaluonteista myyntivoittoa Welhosta

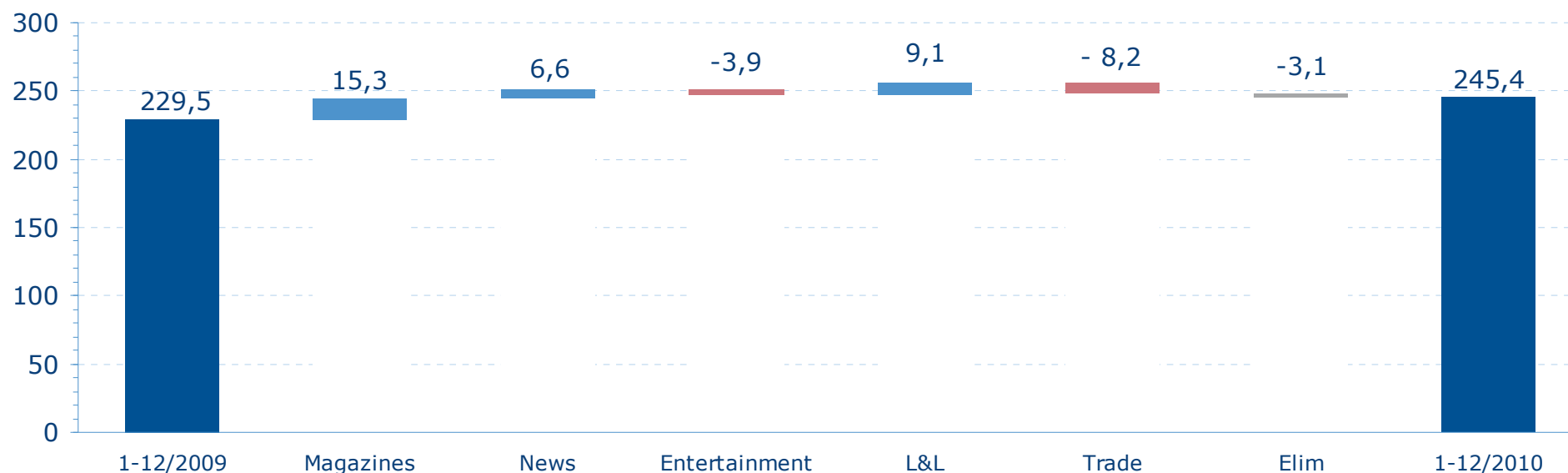
** Hallituksen esitys yhtiökokoukselle

*** Kokoaikaisiksi muutettuna

Liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä

Hyvä suoritus laajalla rintamalla

Milj. euroa



- Magazines: Mainosmyynnin hyvä kehitys, alentuneet paperi- ja henkilöstökustannukset.
- News: Mainosmyynnin hyvä kehitys ja alentuneet paperikustannukset. Lomarahavaikutus.
- Entertainment: Welhon myynti. Tv-toiminnan erinomainen tulos.
- Learning & Literature: Oppimisen hyvä kehitys ja liiketoiminnan tehostaminen.
- Trade: Suomen kioskien myynnin rakenne ja laskeneet asiakasmäärät sekä Baltian huono taloustilanne.

Vakaa taloudellinen asema, vahva kassavirta ja edullinen pitkäaikainen luottosopimus

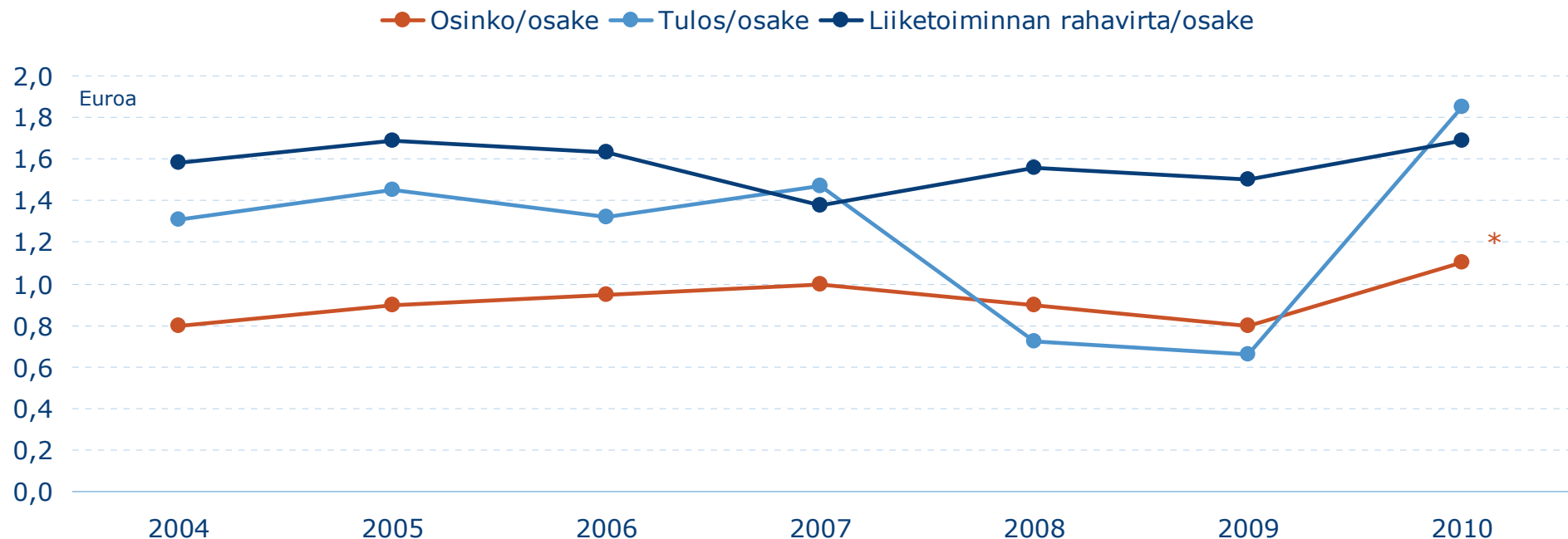
Valmiina yritysjärjestelyihin ja portfoliostrategian toteuttamiseen

Milj. euroa	31.12.2010	31.12.2009
Taseen loppusumma	3 203,0	3 106,3
Omavaraisuusaste, %	45,6	41,4
Nettovelkaantumisaste, %	63,8	79,4
Korolliset velat	941,9	1 017,7
Korollinen nettovelka	877,9	958,1
Rahavarat	64,0	59,7

- Nettovelka/käyttökate 1,5

Osinkotuotto 6,8 % vuonna 2010

Yli puolet konsernin tilikauden tuloksesta jaetaan osinkoina



- Liiketoiminnan rahavirta hyvin vakaa vuodesta toiseen.
- Sekä osakekohtainen tulos että osakekohtainen liiketoiminnan rahavirta vaikuttavat osingonjakoon.



**Vuonna 2011 painopisteemme on
uusissa liiketoimintamahdollisuuksissa**

Sanoma tänään – vahvuutemme

Vahvasti paikallinen

- Vahvat paikalliset brändit ja tuote- ja palvelukonseptit
- Kuluttajien tavoittaminen ja mainostajasuhteet
- Vahvat parhaat käytännöt
- Paljon hienoja, innovatiivisia ideoita

Sitoutuminen ja intohimo

- Energia, sitoutuminen ja ylpeys jokaisessa yksikössä
- Terve kilpailuhenkisyys
- Sisällön tuottaminen JA kokoaminen

Vahvat partnerisuhteet

- Pitkäaikaiset suhteet sisältökumppaneihin

Parhaiden kykyjen houkuttelemisen, kehittäminen ja palveluksessa pitäminen tärkeämpää kuin koskaan



- Jacqueline L. Cuthbert nimitettiin Sanoman henkilöstöjohtajaksi ja johtoryhmän jäseneksi 1.7.2011 alkaen
- Cuthbert toimii tällä hetkellä Royal DSM -yhtiössä nimikkeenä Senior Vice President, Global Culture Change
- Cuthbert on työskennellyt Royal DSM -yhtiössä vuodesta 2002 useissa tehtävissä, mm. nimikkeillä VP Organization Effectiveness ja Chief Learning Officer
- Tätä ennen hän on toiminut erilaisissa HR-johtotehtävissä Sainsbury's Plc:ssä, Unisys Corporationissa ja Credit Suisse First Bostonissa

Mihin uskomme?

- **Vahva paikallinen asema** on arvomuodostuksemme ydin myös tulevaisuudessa sekä mediassa että oppimisessa
- **Monikanavaisuus** tulee olemaan tärkeää
- **Innovointikyvyn** lisääminen tulee olemaan kriittistä
- Innovointi perustuu
 - syvälliseen kuluttajan ja **asiakkaan ymmärtämiseen**
 - uusiin **monikanavaisiin konsepteihin**, jotka liittyvät asiakkaan sitouttamiseen
 - **palveluihin ja ratkaisuihin**, jotka luovat uusia mahdollisuuksia
- **Digitaalinen murros** luo kasvumahdollisuuksia

Uusi rakenne 1.1. alkaen



Aikakauslehdet
Verkkoliiketoiminta
TV ja radio
Verkkopelaaminen



Sanomalehdet
Verkkoliiketoiminta



Oppiminen
Kielipalvelut
Kustantaminen ja muut



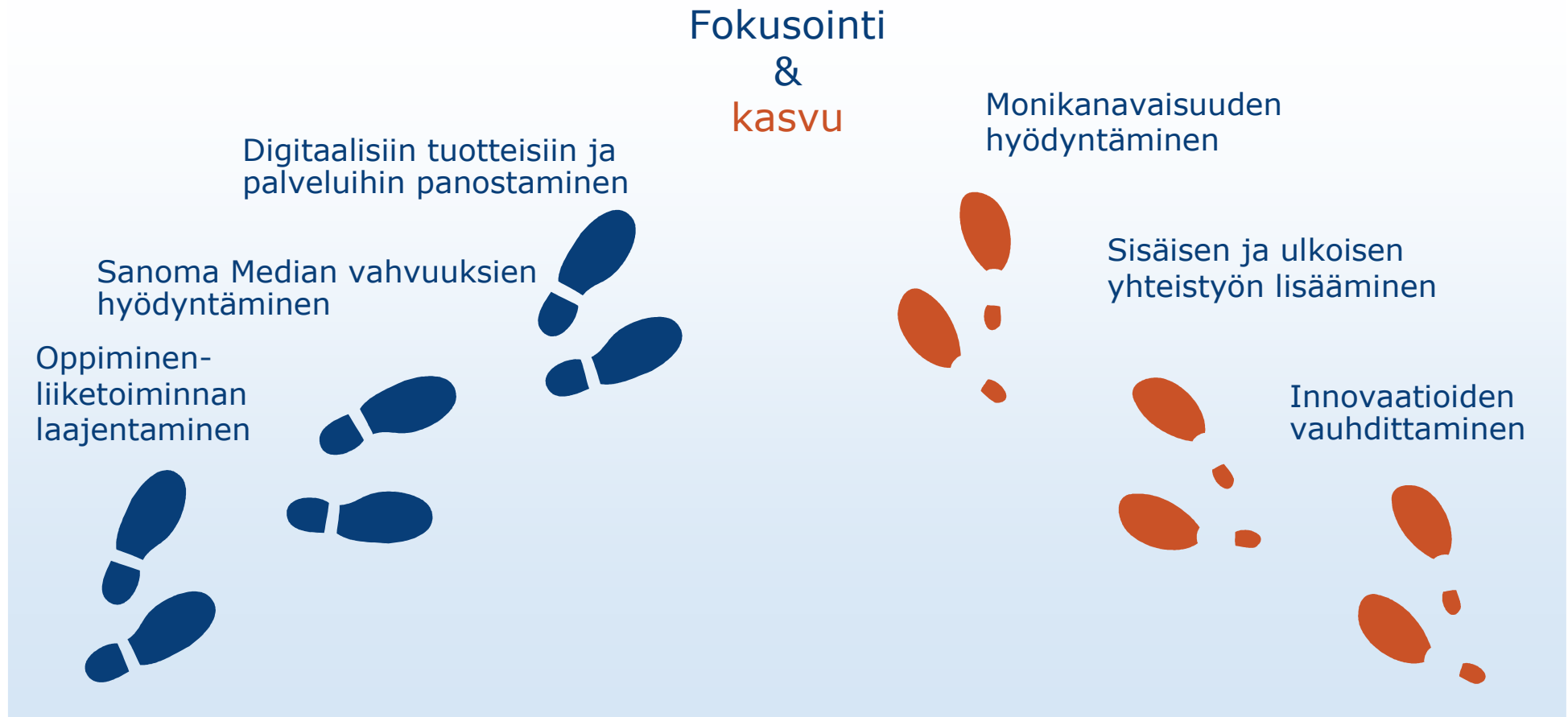
Kioskikauppa
Kaupan palvelut
Kirjakauppa
Elokuvatoiminnot*

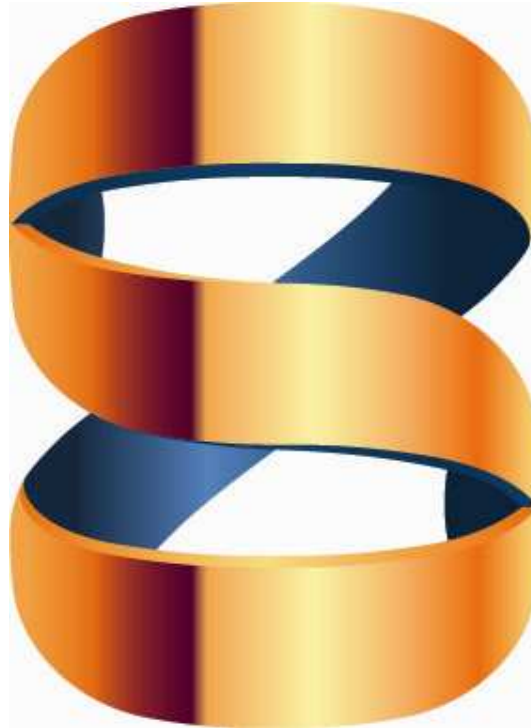
* Myynti odottaa kilpailuviranomaisten hyväksyntää



Strategian toteuttamista askel kerrallaan vuonna 2011

Liiketoiminnan fokusointia ja **orgaanisen kasvun kiihdyttämistä**





Inspires, Informs and Connects