

# Toimitusjohtajan katsaus

Marcel Kokkeel



# Hyvät naiset ja herrat, osakkeenomistajat ja hallituksen jäsenet,

Tervetuloa Cityconin yhtiökokoukseen!

Cityconin tärkeimmät tavoitteet vuonna 2012 olivat kannattavuuden ja vakaan kassavirran parantaminen. Tämän toteuttamiseksi tehostimme toimintaamme, tunnistimme kehitysmahdollisuuksia, käynnistimme hankkeita ja toteutimme valikoituja uushankintoja.

Heinäkuussa laajensimme kiinteistökantaamme maantieteellisesti Tanskaan hankkimalla Kööpenhaminassa sijaitsevan Albertslund Centrum -kauppakeskuksen. Ruotsissa vahvistimme markkina-asemaamme huomattavasti ostamalla tukholmalaisen Kista Gallerian.

Cityconin strategia on olla kolmen suurimman toimijan joukossa tärkeimmillä markkinoillamme. Suomessa ja Virossa olemme jo markkinajohtajia, ja Kista Gallerian hankinnan jälkeen olemme kärkikolmikossa myös Ruotsissa, joka on suurin markkina toiminta-alueellamme.

Haluamme olla läsnä kaupunkialueilla, lähellä ihmisten koteja sekä terveys- ja muita palveluja, julkisten liikenneyhteyksien varrella.

Citycon valitsee hankintakohteensa, niin että ne täyttävät neljä kriteeriä. Valittujen kiinteistöjen olisi aina oltava:

- vaikutusalueensa merkittävin ja sen tulee sijaita markkinoilla, joille pääsy on erittäin vaikeaa.
- kiinteistön tulee sijaita kasvavassa kaupungissa.
- kiinteistöllä on hyvä sijainti kaupunkiympäristössä ja sen ankkurivuokralaisena on tyypillisesti päivittäistavarakauppa.
- kohdetta voi kehittää aktiivisen vähittäiskaupan johtamisen avulla.

Cityconin kauppakeskukset voidaan jakaa kahteen pääryhmään. Ensinnäkin: suuret kauppakeskukset, jotka tarjoavat myös viihde-, ravintola- ja vapaa-ajanpalveluja. Näitä ovat esimerkiksi Rocca al Mare Tallinnassa ja Iso Omena Espoossa sekä vastikään hankittu Kista Galleria Tukholmassa.

Toiseksi: pienemmät, päivittäisasiainnin lähikauppakeskukset, kuten Columbus Helsingissä, Tumba Centrum Tukholman alueella ja Magistral Tallinnassa Virossa.

Cityconin filosofia perustuu yhteisölliseen ajatteluun, sisäisesti kutsumme sitä nimellä "Citycommunity".

Mitä me tarkoitamme sillä?

Kaikki meidän kauppakeskuksemme sijaitsevat lähellä koteja ja työpaikkoja, ja haluamme olla osa näitä yhteisöjä ja niiden päivittäistä elämää. Kauppakeskuksiin ja niiden ympäristöön liittyy luonnollista sosiaalista vuorovaikutusta.

Emme myy pelkästään liiketilaa, vaan olemme myös palvelualalla. Haluamme houkutella ihmisiä kauppakeskuksiimme, koska heidän tarvitsee tulla sinne tai he yksinkertaisesti haluavat tulla sinne.

Eräs konkreettinen tapa luoda myönteisiä asiakaskokemuksia ja lisätä yhteisöllisyyttä on panostaa sähköiseen markkinointiin, kuten Facebookiin. Olen iloinen siitä, että Cityconin kauppakeskuksilla oli vuoden 2012 loppuun mennessä jo 215 000 Facebook-seuraajaa. Esimerkiksi Suomessa Facebook-seuraajiemme määrä peräti kuusinkertaistui vuoden aikana.

Käykää ihmeessä Facebookissa ja tykätäkää kauppakeskustemme Facebook- sivuista!

Vuonna 2012 yrityksen vertailukelpoiset nettovuokratuotot kasvoivat 4,9 prosenttia.

Käynnistimme vuonna 2011 sisäisen, liiketoiminnan kehittämiseen ja kustannussäästöihin liittyvän Project Now! -hankkeen. Koko yrityksen kattava kustannustietoisempi ajattelutapa johti säästöihin jo vuoden 2012 aikana.



Vuodelle 2013 on asetettu uusi hallinnon kuluihin liittyvä 5 miljoonan euron lisäsäästötavoite vuoden 2012 tasoon verrattuna. Erityinen kustannustehokkuuden osa-alue ovat energiansäästöön liittyvät investoinnit. Näitä investointeja toteutettiin koko vuoden ajan ja niistä saatiin lähes 2 %:n vertailukelpoiset energian säästöt.

Työ jatkuu, ja pyrimme edelleen kustannustehostamaan toimintaamme.

Tulopuolella panostimme kauppakeskusten sisäisiin laajennuksiin ja tilankäytön tehostamiseen, joiden avulla saimme lisää vuokrattavaa pinta-alaa kauppakeskuksistamme.

Lisäksi olemme keskittyneet lisätuottojen hankkimiseen specialty leasing -toiminnalla ja - ennen kaikkea vuokralaiskokoonpanojen parantamiseen.

Näkemyksemme mukaan kansainväliset vuokralaiset ovat kiinnostuneita alueellisista ja näin ollen pohjoismaisista laajentumisista.

Esimerkkinä tästä on brittiläinen Debenhams-tavarataloketju, jonka kanssa teimme sopimuksen ketjun tulosta sekä Viroon että Suomeen. Toimme Viroon myös Hennes & Mauritzin, joka aloittaa toimintansa Cityconin Kristiine- ja Rocca al Mare -kauppakeskuksissa tänä syksynä.

Vuonna 2012 teimme menestyksekkäästi työtä taseen parantamiseksi. Käytännössä kaikki oleelliset tänä vuonna erääntyvät pankkilainat rahoitettiin uudelleen ja yhtiön lainojen keskimääräistä maturiteettia pidennettiin.

Citycon vahvisti myös maksuvalmiuttaan ja tasettaan laskemalla liikkeelle kotimaisen vakuudettoman joukkovelkakirjalainan toukokuussa ja toteuttamalla merkintäetuoikeusannin syyskuussa.

Koska pankkirahoituksen ehdot ovat pysyneet tiukkoina, etsimme edelleen aktiivisesti vaihtoehtoisia rahoituslähteitä.

Varatoimitus- ja talousjohtajamme Eero Sihvonen käsittelee yhtiön rahoitusta ja viimeaikaista 200 miljoonan euron merkintäoikeusantia tarkemmin.

Citycon täyttää tänä vuonna 25 vuotta. Tänä vuonna jatkamme työtä Cityconin laadukkaan brändin ja profiilin vahvistamiseksi.

Uskomme, että kauppakeskuksen paikallinen brändi tulisi yhdistää Cityconin voimaan ja osaamiseen pohjoismaisena markkinajohtajana ja vähittäiskaupan ja kuluttajien ykkösvaihtoehtona markkina-alueellamme. Sen takia jatkamme toimintamme yhtenäistämistä Cityconin osaamisen ja hyvien käytäntöjen pohjalta.

Vuonna 2013 keskitymme etenkin parantamaan toimintaamme uudistetussa, entistä tehokkaammassa organisaatiossa, jonka päämääränä on yhden, yhtenäisen Cityconin rakentaminen.

Haluan kiittää teitä, osakkeenomistajiamme, luottamuksestanne ja tuestanne! Olen vakuuttunut, että yhtiön liiketoiminnan parantaminen ja kasvu jatkuu tulevana vuosina!

Kiitos!