

Osakasviesti 1/2018

Ruohonjuuri julkaisee puolivuositilauksensa taloudellisia tietojaan - nopealla aikataululla saadaan luotettavasti vain myyntitiedot. Verkkosivuilla on pieni erillinen osio sijoittajia varten, missä myös nämä katsaukset ovat saatavissa.

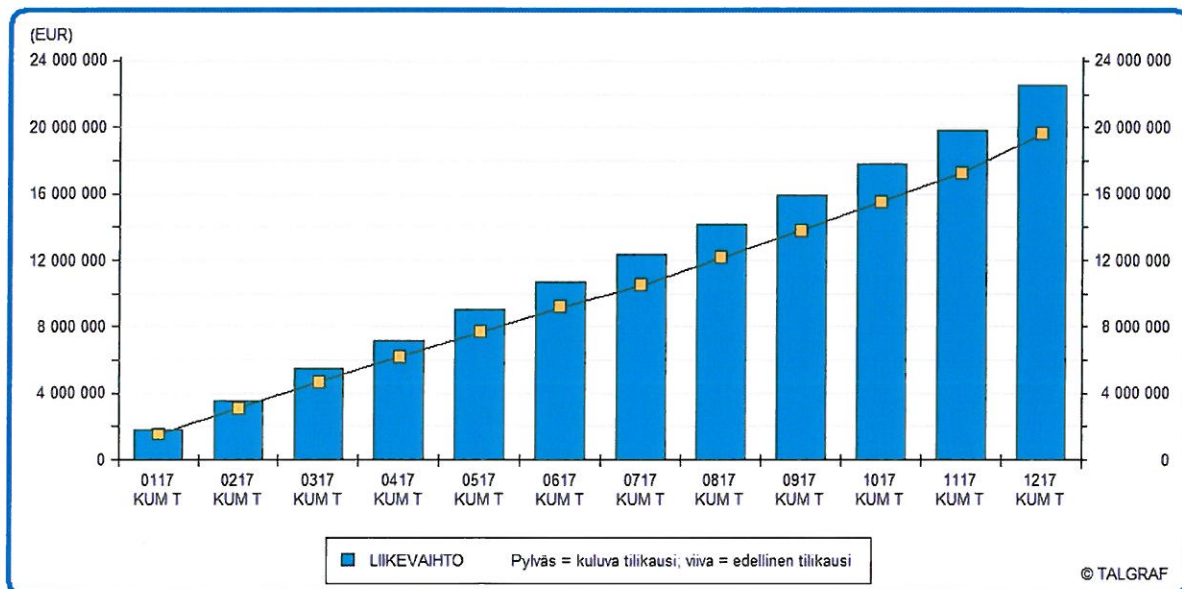
Parhaan kuvan Ruohonjuuren toiminnasta omistajat saavat seuraamalla Ruohonjuuren viestintää verkkosivuilla osoitteessa www.ruohonjuuri.fi, Facebookissa, Twitterissä, Instagramissa ja LinkedInissä - sekä vieraillemalla aktiivisesti myymälöissä.

Katsaus menneisiin kuukausiin


Ruohonjuuren täysin uudistunut verkkokauppa avattiin heinäkuun alussa onnistuneesti. Verkkokaupasta on saatu asiakkailtamme paljon positiivista palautetta ja sen myynnit ovat kehittyneet mukavasti myös vuoden lopussa. Uuden verkkokaupan kanssa yhtä aikaa Ruohonjuuri otti myös käyttöön on aiempaa tehokkaammat sähköisen markkinoinnin työkalut.

Jyväskylässä kauppakeskus Seppään lokakuun lopussa avattu myymälä on otettu alueella hyvin vastaan ja se on ylittänyt varovaiselle tasolle asetetut myyntitavoitteet. Turun myymälän siirtyminen kauppakeskus Hansaan marraskuussa on vaikuttanut myös positiivisesti myyntiin.

Ruotsiin avattavan myymälän valmistelutyöt veivät vuoden 2017 lopulla paljon aikaa, ja suuri osa investoinneista on jo tehty. Investoinnit ovat osin Ruotsiin perustetun tytäryhtiön tekemiä, osin taas Ruohonjuuri Oy Suomessa tekee hankinnat ja tarjoaa jatkossa Ruotsin tytäryhtiölle vuokralaitteita ja palveluja. Ruotsin toiminnot vaikuttavat tulokseen vasta vuoden 2018 alusta alkaen.



Ruohonjuuren myynnin kasvutahti ei ole vuonna 2017 ollut täysin tavoitteiden mukainen. Kasvu on ollut pitkälti uusien myymälöiden ansiota (Iso Omena, Sello, Jyväskylä Seppä). Panostukset kasvuun ja kehittämiseen tulevat lyhyellä aikavälillä vaikuttamaan negatiivisesti yhtiön kannattavuuteen, joten tilikauden tulos tulee jäämään edellisvuotta heikommaksi.


Arto Ranta-aho, toimitusjohtaja