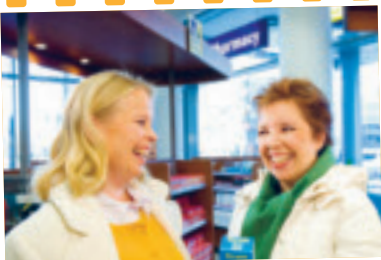


More Care



TÄRKEITÄ PÄIVÄMÄÄRIÄ

Osavuositarkastus 1-3/2007 tiistaina 24.4.2007

Osavuositarkastus 1-6/2007 tiistaina 24.7.2007

Osavuositarkastus 1-9/2007 tiistaina 23.10.2007

Yhtiökokous pidetään tiistaina 13.3.2007 klo. 17.00 Helsingin Messukeskuksessa.

Oriola-KD Oyj

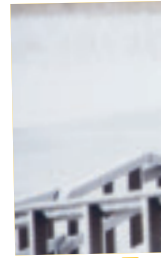
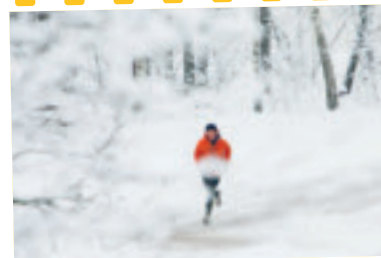
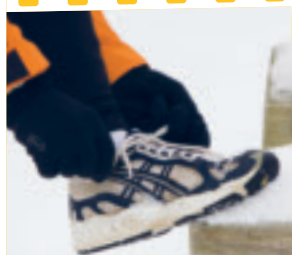
Viestintä ja sijoittajasuhteet

PL 8,

02101 Espoo

communications@oriola-kd.com

www.oriola-kd.com



SISÄLLYS

Oriola-KD -konserni lyhyesti.....	2
Toimitusjohtajan katsaus.....	3
Taloudellinen katsaus.....	4
Strategia.....	5
Lääkkeiden jakelu ja kauppa.....	8
Terveystuotteen ja hammashoidon kauppa	14
Henkilöstö	18
Organisaatio	20

www.oriola-kd.com



ORIOLA-KD -KONSERNI LYHYESTI

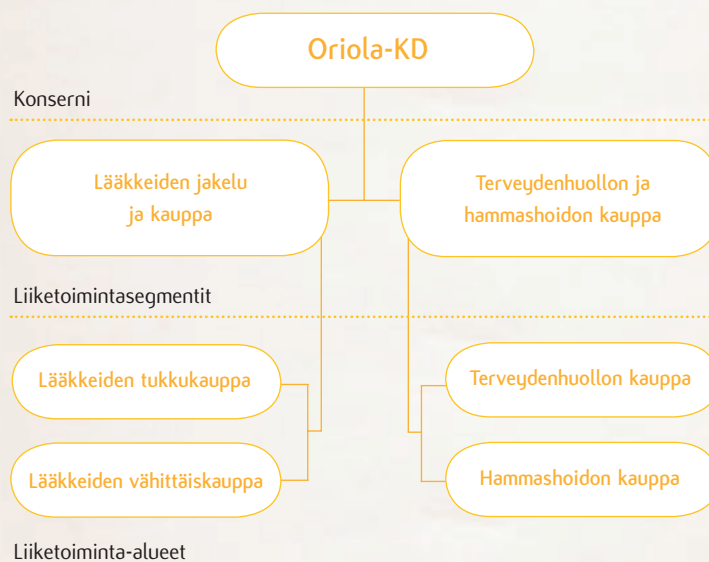
Oriola-KD -konserni on Pohjoismaiden johtava terveydenhuollon yhtiö, jolla on 100 vuoden toimialakokemus. Yhtiön 1 500 ammattilaista tarjoavat korkealaatuisia ratkaisuja kasvavalle asiakas- ja partneriverkostolleen.

Oriola-KD:n vahvuus on sen kattava tuote- ja ratkaisutarjonta Suomessa, Ruotsissa, Tanskassa ja Baltian maissa. Ydinliiketoiminta koostuu lääkkeiden jakelusta ja kaupasta sekä terveydenhuollon ja hammashoidon kaupasta.

Oriola-KD:n laskutus vuonna 2006 oli 2,3 miljardia euroa ja yhtiö on listattu Helsingin Pörssissä. Oriola-KD:n tavoitteena on tarjota lisäarvoa asiakkaille, yhteistyökumppaneille ja omistajille sekä tukea hyvinvointia.



ORIOLA-KD:N LIIKETOIMINTA



Toimitusjohtajan katsaus

Orion-konsernin jakautuminen ja Oriola-KD:n listautuminen uute-
na yhtiönä Helsingin Pörssiin heinäkuussa 2006 oli merkittävim-
piä tapahtumia Oriola-KD:n lähes 100 vuoden historian aikana.
Nyt olemme voineet itsenäisenä pörssiyhtiönä keskittyä täysipai-
noisesti oman liiketoimintamme kehittämiseen. Olemme jo vuo-
den 2006 aikana parantaneet määrätietoisesti yhtiömme kilpailu-
kykyä uuden strategian, uudistetun liiketoimintarakenteen sekä
toteutetun tehostamisohjelman avulla.

Vuoden 2006 laskutus ja liikevaihto olivat lähes edellisen vuo-
den tasolla. Liikevoitto oli alhaisempi erityisesti kertaluonteisten
kulujen takia. Myös kiristynyt kilpailu vaikutti kannattavuuteem-
me varsinkin lääkkeiden jakelussa. Vuosi 2007 on kannattavuus-
den parantamisen ja integraation vuosi. Tulemme kiinnittämään
huomiota kannattavuuden parantamiseen tehostamalla toimin-
taamme hakemalla synergioita eri liiketoimintojen sisällä ja nii-
den välillä. Jatkamme myös strategiaamme mukaisesti molempien
liiketoimintasegmenttien kasvumahdollisuuksien kartoittamista.

Terveysthuollon markkinat Itämeren alueella ovat erittäin mie-
lenkiintoisessa vaiheessa. Viime vuosina hitaammin kasvaneet
Ruotsin lääkemarkkinat kehittyivät vuonna 2006 hyvin, ja uuden
hallituksen esittämät linjaukset apteekkitoiminnan vapauttamisek-
si tulevaisuudessa tulevat toteutuessaan avaamaan uusia mahdol-
lisuuksia alan toimijoille. Suomessa kehitys on ollut hyvin kak-
sijakoista. Erityisesti uusien innovatiivisten valmisteiden kuten
syöpälääkkeiden myynti sairaaloiden kautta on kasvanut merkit-
tävästi, kun toisaalta apteekkien kautta tapahtuva perinteisempien

lääkkeiden myynti on laskenut ja vetänyt mukanaan koko markki-
nan laskuun. Pidemmällä tähtäyksellä väestön ikääntyminen tukee
sekä Suomen että Ruotsin lääkemarkkinoiden kasvua.

Sekä terveydenhuollon että hammashoidon markkinat ovat jat-
kaneet vakaata kasvuaan Suomessa ja Ruotsissa. Mielenkiintois-
ta on ollut havaita kasvanut kiinnostus markkinaa kohtaan, mikä
vahvistaa näkemyksemme alan kasvupotentiaalista ja viittaa kon-
solidoitumiskehityksen jatkumiseen. Oriola-KD on valmistautu-
nut hyvin tähän murrokseen ja on mukana aktiivisena toimijana
muutoksissa markkina-alueellamme sekä lääkkeiden kaupassa
että terveydenhuollon ja hammashoidon kaupassa.

Oriola-KD:n vahvuutena on kattava tuote- ja palvelutarjonta
sekä joustavuus. Vuoden 2006 aikana panostimme henkilöstön
kehittämiseen parantaaksemme entisestään toiminnan laatua ja
asiakaspalvelua. Tavoitteenamme on tarjota niin asiakkaillemme,
yhteistyökumppaneillemme kuin osakkeenomistajillemmekin lisä-
arvoa kaikessa toiminnassamme.

Haluan kiittää asiakkaitamme, yhteistyökumppaneitamme, henki-
löstöämme sekä yhtiömme hallitusta ja omistajia luottamuksesta
Oriola-KD:ta kohtaan.

Eero Hautaniemi
toimitusjohtaja



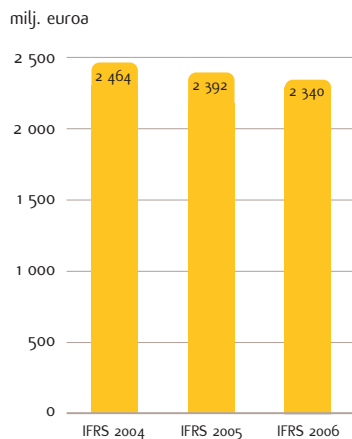
Taloudellinen katsaus

Oriola-KD Oyj merkittiin kaupparekisteriin 1.7.2006 Orion Oyj:n jakautumisen seurauksena. Kaupankäynti Oriola-KD Oyj:n A-sarjan ja B-sarjan osakkeilla alkoi Helsingin Pörssin päälistalla 3.7.2006.

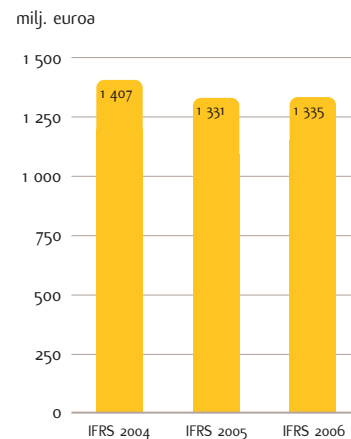
Vuoden 2006 avainlukuja (pro forma):

- Laskutus 2 340 miljoonaa euroa ja liikevaihto 1 335 miljoonaa euroa
- Liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä 22,6 miljoonaa euroa ja liikevoitto sisältäen kertaluonteiset erät 17,4 miljoonaa euroa
- Liiketoiminnan rahavirta 52,7 miljoonaa euroa
- Sijoitetun pääoman tuotto 8,6 prosenttia
- Tulos/osake 0,10 euroa

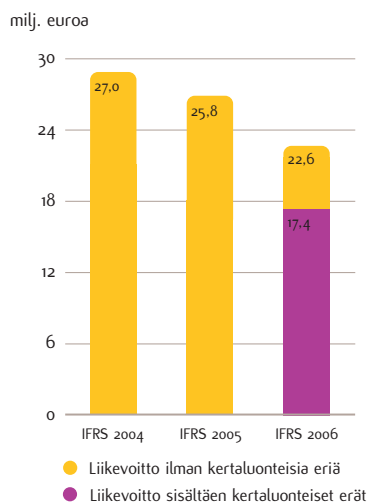
LASKUTUS



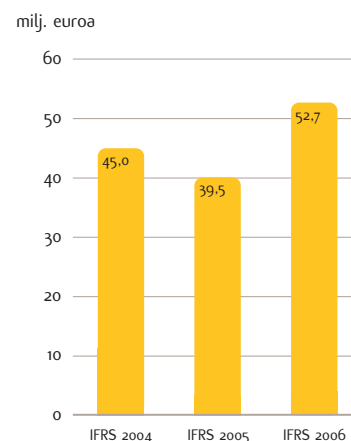
LIKEVAIHTO



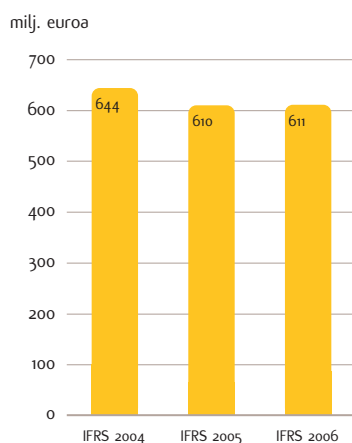
LIKEVOITTO



LIKETOIMINNAN RAHAVIRTA



TASEEN LOPPUSUMMA



Strategia

Oriola-KD:n tavoitteena on olla johtava yhtiö lääkkeiden jakelussa ja kaupassa sekä terveydenhuollon ja hammashoidon kaupassa Suomessa ja Ruotsissa kehittämällä ja investoimalla molempiin liiketoimintasegmentteihin. Oriola-KD:n tavoitteena on kasvaa selektiivisesti Baltian maissa, Puolassa, Tanskassa ja Venäjällä sekä orgaanisesti että yritysostoin.

PITKÄN AIKAVÄLIN TALOUDELLISET TAVOITTEET

- Oriola-KD -konsernin pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet perustuvat konsernin liikevoiton ja sijoitetun pääoman tuoton (ROCE) kehitykseen.

LIIKEVOITTO

- Konsernin liikevoiton kasvu ilman kertaluonteisia eriä pitkällä aikavälillä on vähintään viisi prosenttia edelliseen vuoteen verrattuna. Vuoden 2007 liikevoiton kasvun ilman kertaluonteisia eriä odotetaan olevan pitkän aikavälin tavoitteita oleellisesti nopeampaa, johtuen pääosin vuonna 2006 toteutetusta tehostamisohjelmasta.

SIJOITETUN PÄÄOMAN TUOTTO

- Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE) on vähintään 13 prosenttia vuonna 2010.

OSINKOPOLITIikka

- Oriola-KD:n tavoite on jakaa vuosittain osinkoina noin 50 prosenttia osakekohtaisesta tuloksesta. Vuosittaista osinkoa määritettäessä otetaan huomioon yhtiön taloudellinen asema ja toimintastrategia.



Oriola-KD:n lääkkeiden
jakelulla ja terveystuotteiden
tarjonnalla tuetaan ihmisten
hyvinvointia.



Lääkkeiden jakelu ja kauppa -liiketoimintasegmentti

Oriola-KD tehosti toimintaansa lääkkeiden jakelussa ja solmi uusia jakelusopimuksia Suomessa ja Ruotsissa. Apteekki- ja vähittäiskauppa -liiketoiminnassa painopisteenä oli entistä kilpailukykyisemmän tuoteportfolion luominen.

Oriola-KD harjoittaa lääkkeiden jakelua ja kauppaa Suomessa, Ruotsissa, Virossa, Latviassa ja Liettuaissa. Vuosikymmenten kokemuksen ansiosta yhtiöllä on lääkehuollossa ja terveydenhoitojärjestelmässä vakiintunut ja integroitunut rooli.

Lääkkeiden jakelussa ja kaupassa tehokkuus, toimintavarmuus, tarkkuus ja ajanmukaiseen tietotekniikkaan perustuvat hallintajärjestelmät sekä asiakaspalvelu ovat keskeisiä ja niillä on ratkaiseva merkitys liiketoimintasegmentin kannattavuudelle.

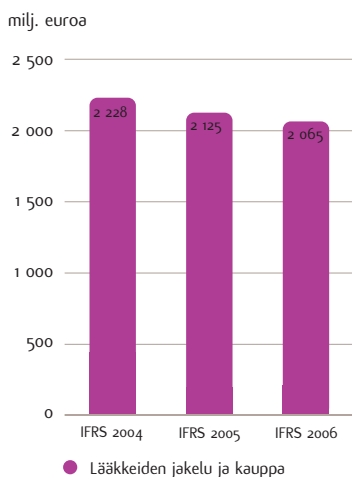
Liiketoimintasegmentin laskutus vuonna 2006 oli 2 064,7 miljoonaa euroa (2 124,8), liikevaihto 1 098,7 miljoonaa euroa (1 093,3) ja liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä oli 15,6 miljoonaa euroa (18,1). Segmentin osuus Oriola-KD:n vuoden 2006 laskutuksesta oli 88,2 prosenttia (88,8), liikevaihdosta 82,3 prosenttia (82,2) ja liikevoitosta ilman kertaluonteisia eriä 60,0 prosenttia (67,3). Lääkkeiden jakelu ja kauppa -liiketoimintasegmentissä työskenteli vuoden 2006 lopussa yhteensä 925 henkilöä (957 henkilöä).

LÄÄKKEIDEN JAKELU -LIKETOIMINTA

Lääkkeiden jakelussa Oriola-KD:n asiakkaita ovat päämiehinä lääkevalmistajat ja maahantuojat sekä jälleenmyyjinä että loppukäyttäjinä apteekit, sairaalat, terveyskeskukset ja muut terveydenhuollon toimijat. Lääkepäämiehiä on Suomessa noin 60 ja Ruotsissa noin 70 kappaletta. Oriola-KD:n markkinaosuus tammi-joulukuussa 2006 Suomen lääketukkukaupasta oli 41,4 prosenttia (42,1) ja Ruotsissa 43,2 prosenttia (47,1) (lähde: IMS Health).

Suomen lääkemarkkina laski vuonna 2006 0,4 prosenttia, kun sitä edeltävänä vuonna markkina kasvoi noin seitsemän prosenttia. Ruotsissa lääkemarkkina kasvoi 4,5 prosenttia ja vuonna 2005 noin neljä prosenttia. (lähde: IMS Health). Vuoden 2006 alussa toteutettu reseptilääkkeiden tukkuhintojen leikkaus ja apteekkien poikkeuksellisen suuret itsehoitovalmisteiden ostot vuoden 2005 lopulla laskivat lääkemarkkinaa Suomessa. Kohonneet polttoainekustannukset nostivat jakelukustannuksia sekä Suomessa että Ruotsissa.

LASKUTUS



Vuoden 2006 aikana Oriola-KD solmi uudet jakelusopimukset Suomessa Rochen kanssa, jonka osuus Suomen lääkemarkkinasta on 3,8 prosenttia sekä Schering-Ploughin kanssa, jonka osuus on noin 1,7 prosenttia. Ruotsissa uudet jakelusopimukset solmittiin Pfizerin ja Medan kanssa, joiden osuus Ruotsin lääkemarkkinasta on yhteensä noin 6 prosenttia. (Lähde: IMS Health.) Oriola-KD on hoitanut noin puolet Pfizerin lääkejakelesta Ruotsissa vuonna 2006. Uusi sopimus kattaa kaikkien Pfizerin tuotteiden jakelun vuoden 2007 toisesta vuosineljänneksestä alkaen. Lisäksi Oriola-KD solmi Ruotsissa sopimuksia muutamien pienempien lääkeyhtiöiden kanssa. Katsauskauden aikana käydyissä päämiesneuvotteluissa Oriola-KD:ltä poissiirtyneiden lääkepäämiesten yhteenlaskettu markkinaosuus Ruotsin lääkemarkkinoista on noin 2,0 prosenttia. Poissiirtyviä lääkepäämiehiä Ruotsissa ovat Alpharma, Leo Pharma ja Sandoz. Suomessa käydyissä vuoden 2006 päämiesneuvotteluissa Oriola-KD:ltä ei siirtynyt lääkepäämiehiä pois.

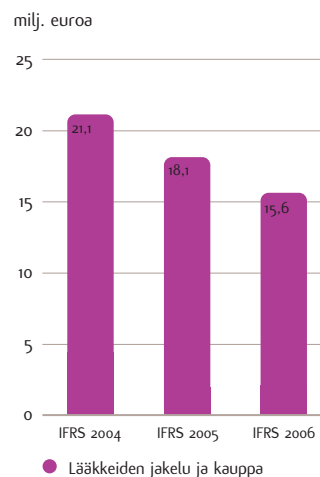
Läkeyhtiöiden kanssa käytävät jakelusopimusneuvottelut ajoittuvat vuosittain lähinnä heinä-lokakuulle. Vuoden 2006 aikana neuvottelut kestivät aiempia vuosia pidempään ja solmitut sopimukset ovat kestoltaan pääosin usean vuoden mittaisia. Vuoden 2006 lopun tilanteen mukaan Oriola-KD:n markkinaosuuksien arvioidaan olevan vuonna 2007 Suomessa noin 46 prosenttia ja Ruotsissa noin 44 prosenttia. Oriola-KD:llä oli vuoden 2006 lopussa edelleen joitakin päämiesneuvotteluja käynnissä.

Vuoden 2006 aikana Oriola-KD lisäsi omistusosuuttaan Kronans Droghandel AB:ssä 69,4 prosentista 85,6 prosenttiin hankkimalla Astra Arcus AB:n, Pfizer AB:n ja Pfizer Health AB:n vähemmistöosuudet. Oriola-KD:n tavoitteena on lisätä omistusosuus 100 prosenttiin pidemmällä aikavälillä.

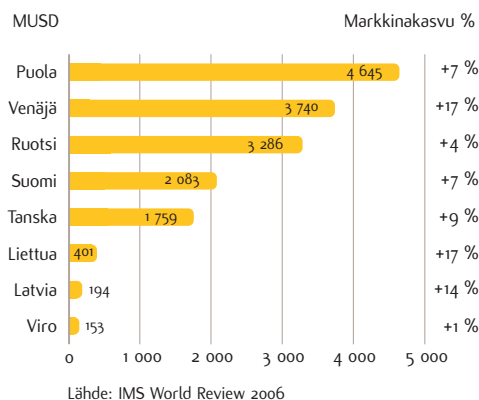
Oriola-KD sopi Suomessa Kansanterveyslaitoksen kansallisen rokoteohjelman rokotteen varastoinnista ja jakelusta vuoden 2007 alusta lähtien.

Vuonna 2006 toteutettiin merkittävä tehostamisohjelma jakeluliiketoiminnan kannattavuuden parantamiseksi. Suomessa jakelukeskusten määrää vähennettiin neljästä kahteen ja Ruotsissa kolmesta kahteen. Vuositasolla saavutettavat noin viiden miljoonan euron säästöt toteutuvat täysimääräisenä vuonna 2007.

LIIKEVOITTO ILMAN KERTALUONTOISIA ERIÄ



LÄÄKEMARKKINAT 2005



Kronans Droghandel

Oriola-KD:hen kuuluva Ruotsissa toimiva Kronans Droghandel (KD) täyttää tänä vuonna 100 vuotta lääkkeiden jakelijana.

KD:n toiminta juontaa juurensa jo 1600-luvulle. Yhtiö tarjoaa turvallisen ja korkealaatuisen palvelun lääkevalmistajille lääkkeiden jakelussa kaikille Ruotsin apteekkeille.

KD:n toiminta sisältää myös terveydenhuollon laitteiden ja tarvikkeiden jakelun terveydenhuollon sektorille.



Bioteknologian menetelmin valmistettavien erityisryhmien hoitoon kehitettyjen lääkkeiden käyttö on lisääntynyt viimeisten kahden vuoden aikana. Nämä lääkkeet vaativat tarkkaa erityiskäsittelyä esimerkiksi kylmäketjun hallinnassa. Oriola-KD on kehittänyt toimintaansa varmistaakseen näiden lääkeryhmien turvallisen käsittelyn.

Oriola-KD jatkaa vuonna 2006 aloittamaansa kartoitusta laajentumismahdollisuuksien tunnistamiseksi. Yhtiö tulee seuraamaan myös aktiivisesti Ruotsin apteekkitoiminnan mahdollista vapauttamista. Oriola-KD arvioi lääkemarkkinoiden kasvavan Suomessa ja Ruotsissa seuraavien vuosien aikana noin 3-5 prosenttia, mikä vastaa näiden markkinoiden pidemmän aikavälin keskimääräistä kasvua.

APTEEKKI- JA VÄHITTÄISKAUPPA -LIIKETOIMINTA

Oriola-KD:n apteekki- ja vähittäiskauppa -liiketoiminta myy ja markkinoi terveydenhuollon kuluttajatuotteita kuten ravintolisiä, erikoisruokavaliotuotteita, rohdosvalmisteita ja ihonhoitotuotteita Suomessa ja Baltian maissa. Jakelukanavia ja asiakkaita ovat apteekit, luontaistuote- ja terveyskaupat, eläinlääkärit, urheilukaupat, päivittäistavarakaupat sekä terveydenhuollossa toimiva henkilöstö. Apteekit ovat merkittävin jakelu- ja asiakashanava niiden lisätessä myymälöissään terveysvaikutteisten tuotteiden tarjontaa tavoitteena lisätä myyntiä ja vastata yhä yleistyneeseen terveystrendiin. Ikääntyvän väestön kasvava osuus lisää terveysvaikutteisten tuotteiden kysyntää.

Apteekki- ja vähittäiskauppa -liiketoiminnassa Oriola-KD vastaa tavaroiden koko hankinta-, toimitus- ja myyntiketjusta niin yritys- kuin kuluttajamarkkinoilla. Osa markkinoitavista tuotteista on Oriola-KD:n yksinmyyntisopimuksen piirissä ja yhtiö omistaa sen lisäksi yksittäisiä tuotemerkkejä.

Oriola-KD aloitti vuoden 2006 aikana määrätietoisen tuotetarjonnan hallinnan keskittämällä panostukset kannattavimpiin tuotteisiin ja karsimalla alhaisemman kannattavuuden tuotteita. Vuoden 2007 tavoitteena on saada Oriola-KD:n terveydenhuollon kuluttajatuotteita myyntiin myös Ruotsin markkinoille.



Avène

Avène on ranskalaisen Pierre Fabren lääkeyhtiön valmistama ihonhoitosarja herkälle iholle. Avène on Keski-Euroopan apteekkien johtava ihonhoitosarja ja Ranskassa selkeä markkinajohtaja.

Suomessa Oriola on vastannut Avènen maahantuonnista ja markkinoinnista kahden vuoden ajan ja kolminkertaistanut sen myynnin tänä aikana. Tuote-edustajat huolehtivat tuotteiden esillepanosta apteekeissa, farmaseuttien tuotekoulutuksesta ja markkinoinnista kuluttajille.

Avènen kasvunäkymät Suomessa ovat lupaavat ja tavoitteena on saavuttaa markkinajohtajuus apteekki-ihonhoidossa tulevien vuosien aikana.



TIESITKÖ, ETTÄ:

- Oriola-KD omistaa Pansana-apteekkiketjun Latviassa.
- Oriola-KD jakelee lähes kaikki Suomessa markkinoilla olevat eläinlääkkeet.





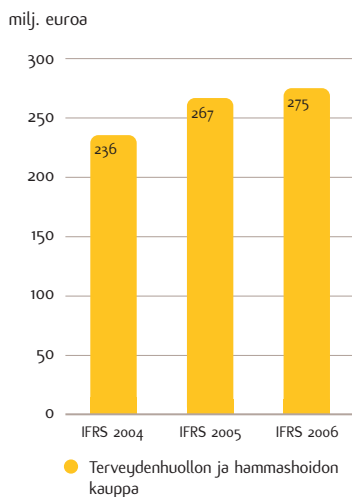
Oriola-KO:n lääkkeiden
jakelulla ja terveystuotteiden
tarjonnalla tuetaan ihmisten
hyvinvointia.



Terveysthuollon ja hammashoidon kauppa -liiketoimintasegmentti

Suomessa Oriola-KD vahvisti asemaansa kliinisessä laboratoriodiagnostiikassa, tekonivelkirurgiassa sekä säilytti johtavan aseman lääketieteellisen kuvantamisen ja sairaala-tarvikkeiden kaupassa.

LASKUTUS



Terveysthuollon ja hammashoidon kauppa -liiketoimintasegmentti koostuu kahdesta liiketoiminta-alueesta: terveysthuollon kaupasta sekä hammashoidon kaupasta. Terveysthuollon ja hammashoidon kaupan liiketoiminnoissa Oriola-KD markkinoi, myy, asentaa ja huoltaa terveysthuollon ja hammashoidon laitteita sekä tarvikkeita Suomessa, Ruotsissa, Tanskassa, Virossa, Latviassa ja Liettuaissa.

Oriola-KD:n vahvuuksia liiketoimintasegmentissä ovat tunnettuus, hyvä asiakastuntemus, vahvat tuotemerkit, kattava kettämyyntiorganisaatio, alueellinen peitto, teknisen palvelun laajuus ja taso sekä kokonaistoimituksista saatava kustannusetu. Liiketoiminnoissa yhtiö hyödyntää Oriola-KD:n yhteisiä logistiikkaratkaisuja sekä jakeluverkostoja.

Liiketoimintasegmentin laskutus vuonna 2006 oli 275,4 miljoonaa euroa (267,4), liikevaihto 236,0 miljoonaa euroa (237,5) ja liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä 10,4 miljoonaa euroa (8,8). Segmentin osuus Oriola-KD:n vuoden 2006 laskutuksesta on 11,8 prosenttia (11,2), liikevaihdosta 17,7 prosenttia (17,8) ja liikevoitosta ilman kertaluonteisia eriä 40,0 prosenttia (32,7). Terveysthuollon ja hammashoidon kaupassa työskenteli vuoden 2006 lopussa yhteensä 570 henkilöä (574).

TERVEYSTHUOLLON KAUPPA -LIIKETOIMINTA

Terveysthuollon kaupassa keskeiset tuoteryhmät ovat lääketieteellisen kuvantamisen tuotteet, toimenpidetuotteet ja hoidolliset tuotteet sairaaloille ja perusterveyshuollolle sekä laboratoriotuotteet terveysthuollolle, teollisuudelle ja tutkimuslaitoksille. Lisäksi Oriola-KD tarjoaa terveysthuollon tuotteisiin liittyviä logistiikkapalveluita Ruotsissa.

Oriola-KD:n arvion mukaan vuoden 2006 lopussa sillä oli noin 15 prosentin markkinaosuus Suomessa, mikä tekee yhtiöstä markkinajohtajan tällä markkina-alueella. Suomessa yhtiö vahvisti asemaansa kliinisessä laboratoriodiagnostiikassa, tekonivelkirurgiassa sekä säilytti johtavan aseman lääketieteellisen kuvantamisen ja



sairaalaravikkeiden kaupassa. Lääketieteellisen kuvantamisen myyntiä vahvistivat kaksi merkittävää laitetoimitusta Helsingin yliopistolliseen sairaalaan vuoden 2006 toisella vuosipuoliskolla.

Ruotsissa Oriola-KD osti Meteko Instrument AB:n vahvistaakseen paikallista liike-toimintaansa erityisesti sairaalaravikkeiden kaupassa. Meteko on 1968 perustettu muun muassa anestesia- ja muita leikkaussaleissa käytettäviä tarvikkeita markkinoiva yhtiö. Yhteensä 10 henkilöä työllistävän Metekon liikevaihto vuonna 2005 oli noin 3 miljoonaa euroa ja tulos oli voitollinen. Elokuussa 2006 Metekon liiketoimintaan yhdistettiin Oriola-KD:n aiempi sairaalaravikkeisiin liittyvä toiminta Ruotsissa.

Ruotsin terveydenhuollon logistiikkapalveluissa tulos oli epätydyttävä, lähinnä vuoden 2005 aikana menetetyn asiakassopimuksen seurauksena. Tehdyt toiminnan tehostamistoimenpiteet paransivat tulosta toisella vuosipuoliskolla. Ruotsin terveydenhuollon logistiikkapalvelun osuus liiketoimintasegmentin laskutuksesta on noin puolet, mutta sillä ei ole merkittävää vaikutusta liiketoimintasegmentin liikevoittoon.

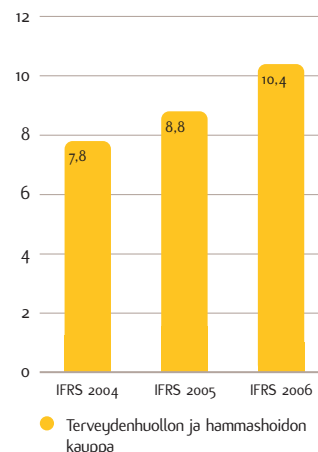
Baltian maiden markkinat ovat edelleen fragmentoituneet. Oriola-KD vahvisti asemaansa erityisesti Latviassa menestymällä julkisen sektorin laboratoriodien projektikaupoissa. Virossa loppuvuoden myyntiä vahvisti vuoden 2007 alussa voimaan tullut terveydenhuoltotuotteiden arvonlisäveron korotus.

Oriola-KD:n tavoitteena on vahvistaa yhteistyötä ja markkinointipanostuksia johtavien laitevalmistajien kanssa, sillä niiden merkitys on viimeisten vuosien aikana tullut yhä tärkeämmäksi. Tavoitteena on kasvaa johtavien kumppaneiden kanssa, löytää uusia kasvavia kumppaneita sekä vahvistaa kunkin tuote- ja ratkaisuportfolion tarjontaa myös maiden välillä.

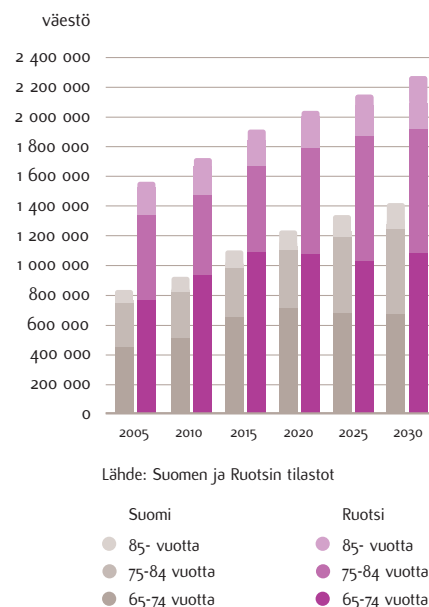
Markkinat ovat edelleen voimakkaasti fragmentoituneet eri tuote- ja asiakasryhmiin, vaikka vuoden 2006 aikana ala jatkoi konsolidoitumistaan. Oriola-KD:n tavoitteena on osallistua aktiivisesti alan konsolidointiin ja vahvistaa asemaansa Suomen lisäksi Ruotsin, Tanskan ja Baltian markkinoilla orgaanisesti ja yritysos-toin. Oriola-KD arvioi terveydenhuollon laite- ja tarvikekaupan kasvavan Suomessa ja Ruotsissa lääkemarkkinan kasvua nopeammin.

LIKEVOITTO ILMAN KERTALUONTOISIA ERIÄ

milj. euroa



YLI 65-VUOTIAIDEN OSUUS VÄESTÖSTÄ SUOMESSA JA RUOTSISSA



Innovaatiota hammashoittoon

Oriolan hammashoidon markkinoille tuoma KaVo KEY Laser 3 on ollut myyntimenestys. Syksyn 2006 aikana Suomessa on myyty yli kymmenen laserlaitetta.

Hammaslaser muuttaa hammashoitoa KaVo KEY Laser 3 edustaa alan uusinta teknologiaa. Laserhoitoa voidaan käyttää lähes kaikissa hammashoitotilanteissa, kuten juurihoidossa, kovakudoshoidossa, iensairauksien hoidossa, implanttihoidossa ja kirurgiassa.

Laserhoito on lähes kivutonta ja puudutusta ei yleensä tarvita. Laserhoito tehdään hellävaraisesti ja turvallisesti kudosta koskettamatta ja aiheuttamatta kudostahinjoja. Laser tuhoaa tehokkaasti bakteereja, ja leikkaushaavat paranevat nopeammin.



HAMMASHOIDON KAUPPA -LIIKETOIMINTA

Hammashoidon kauppa -liiketoiminnassa Oriola-KD markkinoi, myy, asentaa ja huoltaa suunterveydenhoidossa tarvittavia laitteita ja tarvikkeita. Tuotevalikoima kattaa kaikki hammashoidossa tarvittavat tuotteet. Asiakaskunta koostuu yksityisistä ja julkisesta hammashoidosta. Maantieteellinen toiminta-alue on Suomi, Ruotsi, Tanska, Viro, Latvia ja Liettua.

Yhtiön arvion mukaan sillä oli vuoden 2006 aikana Suomessa yli 50 prosentin markkinaosuus hammashoitoloille ja hammaslaboratorioille toimitettavista hammasalan tarvikkeista ja laitteista. Kuluneena vuonna yhtiön markkinaosuus Ruotsissa ja Tanskassa oli edelleen melko alhainen, mutta markkina-asema on kuitenkin vahva valikoiduilla tuotealueilla. Baltian maissa yhtiö on joko markkinajohtaja tai toiseksi suurin toimija maasta riippuen.

Vuoden 2006 aikana Oriola-KD menestyi Suomessa erityisesti uuden teknologian, kuten laserhoidon laitemarkkinoilla. Suomessa asiakaskunta jatkoi keskittymistään laajempiin asiakasryhmittymiin ja -ketjuihin, jotka muodostavat suurempia hankintakokonaisuuksia. Ruotsissa yhtiö solmi kolmen vuoden kokonaissopimukset Örebron ja Norrbottenin läänien kunnallisen hammashoidon kuvantamisen digitalisoinnista. Baltian maissa erityisesti loppuvuoden myyntiä kasvatti Viron uusi arvonlisäverokäytäntö, jolla on vaikutusta myös terveydenhuollon kauppaan. Latviassa ja Liettussa liiketoiminta kehittyi myös suotuisasti.

Oriola-KD arvioi hammashoidon laite- ja tarvikekaupan kasvavan Suomessa ja Ruotsissa lääkemarkkinan kasvua nopeammin.



Magneettidiagnostiikkaa

Helsingin ja Uudenmaan sairaanhoitopiirin toimialueella sijaitseva Meilahden sairaala osti Oriolalta uuden Philips Achieva 3.0T -magneettikuvauslaitteen, joka otettiin potilaskäyttöön syyskuussa 2006. Kyseessä oli Suomen julkisen sektorin ensimmäinen 3 teslan kuvantamislaitte. Avajaistilaisuudessa toimitusjohtaja Lauri A. Laitinen totesi HUSin tähtävään maailman kärkeen kuvantamisyksikkönsä toiminnassa.

"Perinteisten röntgentutkimusten osuus kaikista tekemistämme tutkimuksista on yhä noin 70 prosenttia, mutta magneettitutkimuksen kysyntä on kasvussa", HUS-Röntgenin toimitusjohtaja Juhani Ahovuoto arvioi. "Vaikka 3T:n laite on kalliimpi kuin 1,5 teslan laite, se on nopeampi ja sillä saadaan parempaa diagnostiikkaa. 3T-laitteella

voidaan tehdä noin 20 prosenttia enemmän potilastutkimuksia, mikä mahdollistaa yksikkökohtaisen laskun. 3 teslan laitteella saadaan myös parempia kuvia kohderakenteesta ja sen patologiasta", Ahovuoto toteaa.

Magneettikuvauksen avulla ihmiskehoa voidaan tutkia tehokkaammin ja tarkemmin kuin millään muulla kuvantamismenetelmällä. Se nopeuttaa tutkimuksia, mahdollistaa tarkemmat diagnoosit eikä altista potilasta röntgensäteilylle. Magneettikuvauksen etuja ovat erinomainen kuduskontrasti ja paikkaerotuskyky. Mitä voimakkaampi laitteen magneettikenttä on, sitä paremmaksi kuvien erotuskyky muodostuu, ja sitä pienempiä elimistön rakenteellisia vikoja ja toiminnallisia häiriöitä voidaan tutkia.



TIESITKÖ, ETTÄ:

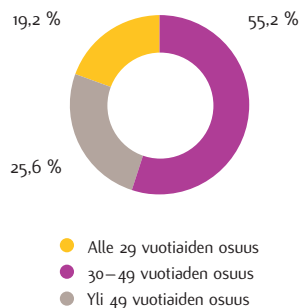
- Laser on lähes kivuton, moderni tapa hoitaa hampaita.
- Oriola markkinoi Suomessa maailman ensimmäistä LED-leikkaussalivaloa.



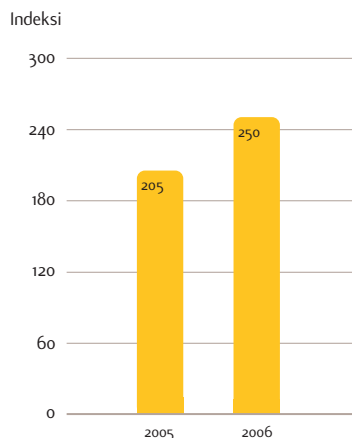
Henkilöstö

Vuonna 2006 Oriola-KD:ssä panostettiin esimiestyön kehittämiseen. Marras-joulukuussa teetetyn henkilöstön tyytyväisyystutkimuksen (HUPO) mukaan henkilöstön tyytyväisyys johtamiseen, osaamisen kehittämiseen ja perehdytykseen nousi merkittävästi.

HENKILÖSTÖN IKÄJAKAUMA 2006



HENKILÖSTÖN TYYTYVÄISYYS (HUPO)



HENKILÖSTÖTYTYTYVÄISYYS JA KEHITTÄMINEN

Henkilöstön tyytyväisyysmittauksen vastausprosentti oli 71 ja yleisindeksi nousi edellisestä vuodesta noin 20 prosenttia. Mittauksen mukaan henkilöstö kokee tekevänsä merkityksellistä ja itsenäistä työtä, ja 94 prosenttia kokee viihtyvänsä työyhteisössä. Vastaajista 70 prosenttia kokee Oriola-KD:n muutos- ja kehityshankkeet ohjaavan yhtiötä oikeaan suuntaan.

Vuonna 2006 kehityskeskusteluja käytiin konsernissa noin puolen henkilöstön kanssa, ja ne ovat Oriola-KD:n keskeinen johtamisen ja kehittämisen väline. Tavoitteena on, että kaikki henkilöt käyvät kehityskeskustelut esimiehensä kanssa. Uudistetun konserninlaajuisen kehityskeskusteluprosessin mukaan henkilöstölle määritellään strategiaa tukevat toimenkuvat ja tavoitteet sekä henkilökohtaiset kehityssuunnitelmat. Tavoitteena on parantaa yrityksen sisäistä urakiertoa, liikkuvuutta sekä palkitsemista.

Vuoden 2006 osaamisen kehittämisen painopistealueina olivat johtamisen ja esimiestyöskentelyn kehittäminen, suorituksen ohjaus ja perehdyttäminen. Henkilöstön kehittämisen painopistealueet tulevaisuudessa liittyvät kouluttamiseen, työkyvyn ylläpitoon ennaltaehkäisevin toimenpitein sekä kannustavan palkitsemismallin kehittämiseen.

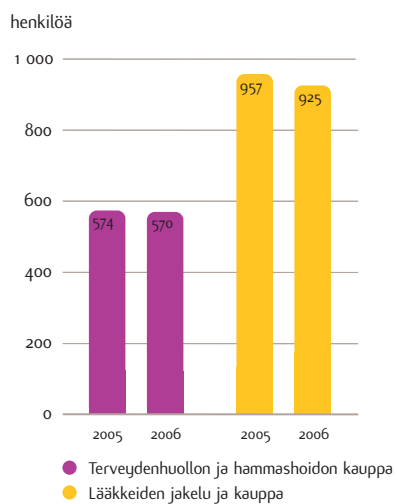
PALKKAUS JA PALKITSEMISJÄRJESTELMÄT

Oriola-KD:n palkkaus perustuu työehtosopimukseen. Tavoitteena on tarjota kilpailukyistä palkkatasoa markkinoihin verrattuna. Peruspalkkaus määräytyy tehtävän vaativuuden ja toimen haltijan pätevyyden, kokemuksen ja suorituksen mukaan. Oriola-KD:n palkitsemisjärjestelmät perustuvat soveltuvin osin maakohtaisesti Oriola-KD:n ja liiketoiminta-alueiden toteutuneeseen liikutukseen sekä henkilökohtaisiin tavoitteisiin.

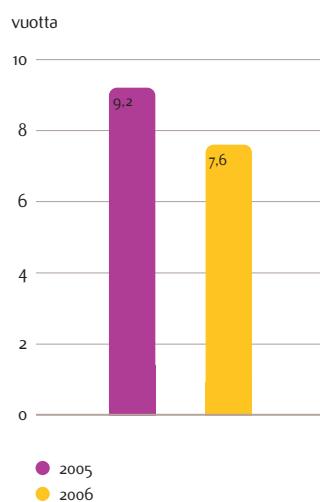
UUELLEENJÄRJESTELYTILANTEET JA IRTISANOMISET

Osana uudelleenorganisointia ja toiminnan tehostamista Oriola-KD -konsernissa päättyi vuonna 2006 noin 150 henkilön työsuhteet Suomessa ja Ruotsissa, mihin sisältyy vuoden 2007 ensimmäisen vuosineljänneksen aikana noin 20 henkilön vähennys. Nettovähennys oli vuonna 2006 noin 55 henkilöä. Työsuhteen päättyessä henkilöille järjestettiin uudelleensijoittumistukea ja ulkopuolista neuvontaa. Ohjelman koettiin edesauttaneen uudelleen sijoittumista.

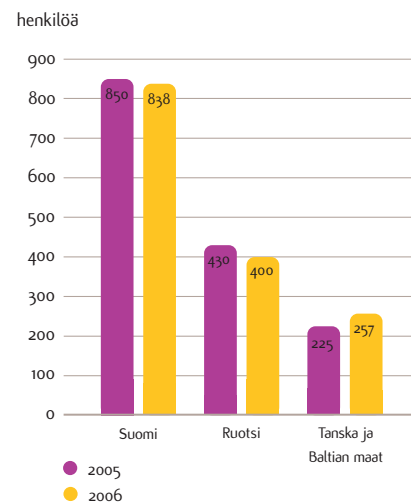
HENKILÖSTÖN MÄÄRÄ 31.12.2006



TYÖSUHTEEN KESTO KESKIMÄÄRIN



HENKILÖSTÖN MAANTIETEELLINEN SIJAINTI



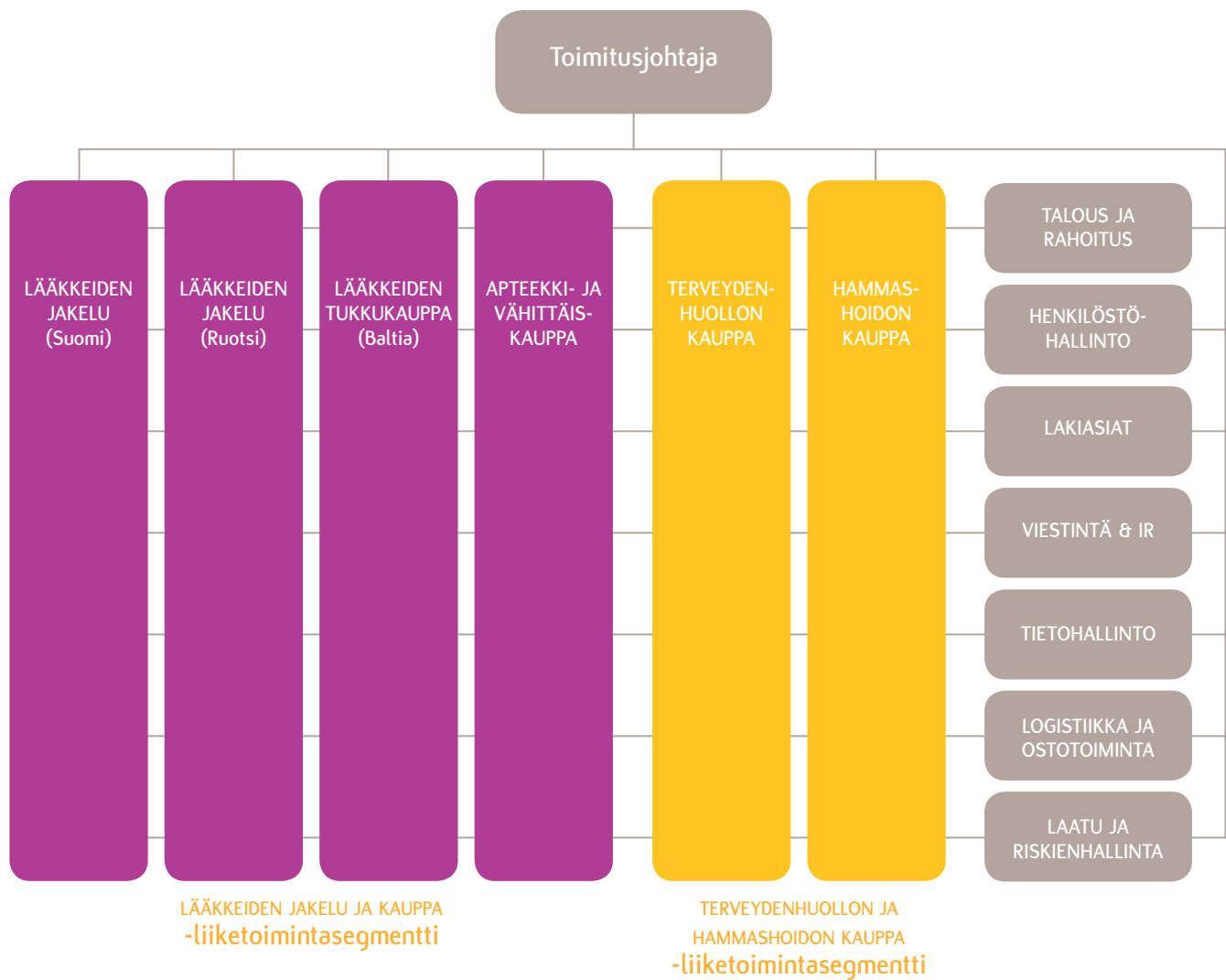
Oriola-KD:n henkilöstöä Ruotsissa: Lars-Erik Andreasson, Eva Söder, Magnus Johansson, Mikael Persson, Elin Nilsson, Anders Sjöberg, Jonas Andersson, Kristian Spång, Johnny Rasmussen, Jimmy Magnusson, Sebastian Andersson, Rickard Sabel, Susanne Jacobsen, Isak Lagerström ja Helena Abrahamsson.



Organisaatio

Oriola-KD uudisti liiketoimintarakenteensa matriisiorganisaatioksi lokakuussa 2006. Uudistuksen tavoitteena on vahvistaa liiketoiminnan ohjausta, keventää organisaatorakennetta sekä tuoda toiminnallista tehokkuutta. Lääkkeiden jakelu ja kauppa -liiketoimintaa harjoitetaan Suomessa, Ruotsissa ja kaikissa Baltian maissa. Terveysthuollon ja hammashoidon kauppa -liiketoimintaa harjoitetaan Suomessa, Ruotsissa, Tanskassa ja kaikissa Baltian maissa.

ORIOLO-KD:N LIIKETOIMINTA



Kartta ja yhteystiedot



Oriola-KD Oyj

Käyntiosoite:

Orionintie 5

02200 Espoo

Postiosoite:

02101 Espoo

Puh. +358 10 429 99

Faksi +358 10 429 4300

etunimi.sukunimi@

oriola-kd.com

www.oriola-kd.com

Oriola Oy

Käyntiosoite:

Orionintie 5

02200 Espoo

Postiosoite:

02101 Espoo

Puh. +358 10 429 99

Faksi +358 10 429 3415

etunimi.sukunimi@

oriola.com

www.oriola.com

Oriola Oy/Oulu

Iskontie 3

90550 Oulu

Puh. +358 10 428 810

Faksi +358 10 428 8220



Kronans

Droghandel AB

Käyntiosoite:

Fibervägen Solsten

SE-435 33

Mölnlycke, SWEDEN

Postiosoite:

P.O.Box 252,

SE-435 25

Mölnlycke, SWEDEN

Puh. +46 31 887 000

Faksi +46 31 338 5580

etunimi.sukunimi@

kd.se

info@kd.se

www.kd.se

Distribution centre,

Enköping

Käyntiosoite:

Kvartsgatan 7

SE-74540

Enköping, SWEDEN

Postiosoite:

BOX 900, SE-74525

Enköping, SWEDEN

Puh. +46 171 414 900

Faksi +46 171 414 958

Oriola AB

Käyntiosoite:

Adolfbergsvägen 31

SE-16868 Bromma,

SWEDEN

Postiosoite:

P.O.Box 20029

Bromma, SWEDEN

Puh. +46 8 799 8200

Faksi +46 8 799 8282



Oriola A/S

Hørsvinget 57

DK-2630 Taastrup,

DENMARK

Puh. +45 46 901 400

Faksi +45 46 901 405



As Oriola

Saku 8

11314 Tallinn,

ESTONIA

Puh. +372 6 515 100

Faksi +372 6 515 111



SIA Oriola Riga

Dzelzevas iela 120 M

LV-1021 Riga, LATVIA

Puh. +371 7 802 450

Faksi +371 7 802 460



UAB Oriola Vilnius

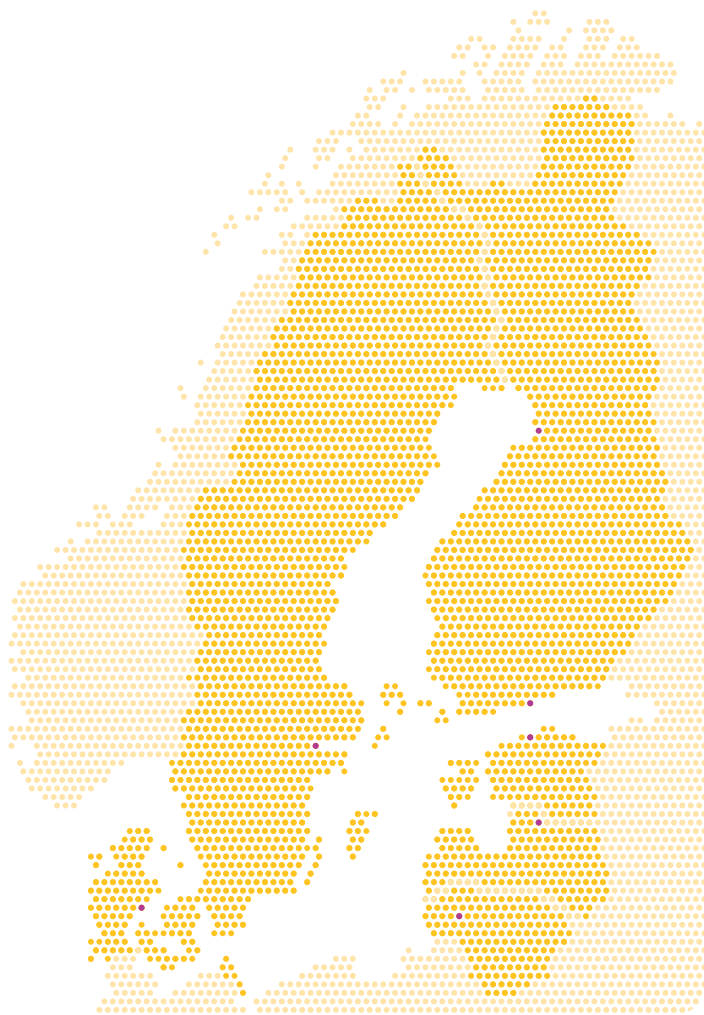
Laisves pr. 75

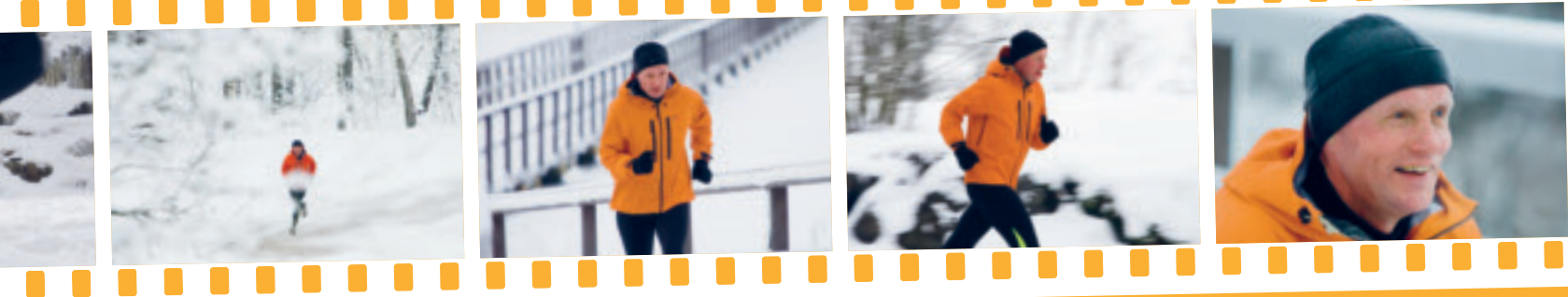
LT-06144 Vilnius,

LITHUANIA

Puh. +370 5 2688 401

Faksi +370 5 2688 400





TÄRKEITÄ PÄIVÄMÄÄRIÄ

Osavuositarkastus 1-3/2007 tiistaina 24.4.2007

Osavuositarkastus 1-6/2007 tiistaina 24.7.2007

Osavuositarkastus 1-9/2007 tiistaina 23.10.2007

Yhtiökokous pidetään tiistaina 13.3.2007 klo. 17.00 Helsingin Messukeskuksessa.

Oriola-KD Oyj

Viestintä ja sijoittajasuhteet

PL 8,

02101 Espoo

communications@oriola-kd.com

www.oriola-kd.com

