



Oriola-KD Oyj on johtava lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan sekä terveydenhuollon kaupan yhtiö Suomessa, Ruotsissa, Venäjällä ja Baltiassa. Vuoden 2009 liikevaihto oli 1,7 miljardia euroa ja henkilöstömäärä vuoden lopussa oli 4 300. Oriola-KD on listattu NASDAQ OMX Helsinki Oy:n päälistalla. Lisätietoja: www.oriola-kd.com

Tärkeitä päivämääriä

Osavuositarkastus 1–3/2010 torstaina 29.4.2010
Osavuositarkastus 1–6/2010 torstaina 29.7.2010
Osavuositarkastus 1–9/2010 torstaina 28.10.2010

Oriola-KD Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään keskiviikkona 7.4.2010 Helsingissä.

Oriola-KD Oyj
Viestintä ja sijoittajasuhteet
PL 8
02101 Espoo

communications@oriola-kd.com
www.oriola-kd.com

Kronans
DROGHANDEL 1907

RUOTSIN APTEEKKILIIKETOIMINTA
Oriola-KD hankki Ruotsin apteekki-
huutokaupassa maanlaajuisen apteekki-
klusterin, johon kuuluu 171 apteekkia.
Oriola-KD:n markkinaosuus Ruotsin
apteekki-markkinasta on noin 15
prosenttia ja toimintaa harjoitetaan
Kronans Droghandel -nimellä.



LIIKETOIMINNAN KEHITYS VENÄJÄLLÄ
Lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan
kannattavuus parantui merkittävästi
liiketoiminnan kasvun, rakenteellisten
tehostamistoimenpiteiden ja prosessien
kehittämisen avulla.



ORIOILA OY:N JAKAUTUMINEN
Oriola Oy:n osittaisjakautumisessa Oriola
Oy:n Terveydenhuollon kaupan liiketoiminta
siirtyi uuteen perustettavaan yhtiöön
Oriola-KD Healthcare Oy:öön. Lääkkeiden
tukkukauppa jatkaa toimintaansa Oriola
Oy:ssä. Molemmat yhtiöt ovat Oriola-KD
Oy:n 100 % omistamia tytäryhtiöitä
Suomessa.



TERVEYDENHUOLLON KOKONAISTOIMITTAJA
SKÅNEN JA HALLANDIN MAAKUNNISSA
Oriola-KD allekirjoitti Ruotsissa
viisivuotisen sopimuksen Skånen
ja Hallandin maakuntien kanssa
terveydenhuollontuotteiden varastointi-
ja materiaalihallintapalvelusta
joulukuussa 2009.

2009

Sisällys

- 2 Toimitusjohtajan katsaus
- 3 Strategia ja visio
- 4 Markkinakatsaus
- 6 Taloudellinen katsaus
- 8 Suomen lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppa
- 10 Ruotsin lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppa
- 12 Venäjän lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppa
- 13 Baltian lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppa
- 14 Terveystieteiden kauppa
- 17 Henkilöstö
- 21 Yhteystiedot

Toimitusjohtajan katsaus

Oriola-KD:n liiketoiminnot kehittyivät positiivisesti vuonna 2009 ja etenimme Venäjällä ja Ruotsissa suunnitelmien mukaisesti. Liikevaihto kasvoi 8 prosenttia ja liikevoitto 80 prosenttia. Onnistuimme parantamaan kannattavuutta kaikissa liiketoiminnoissamme ja merkittävin parannus saavutettiin Venäjällä.

Vahvaa kasvua Venäjällä

Panostimme voimakkaasti Venäjän liiketoimintojen kehittämiseen sekä tehostamiseen. Kaksinkertaistimme tukkukaupan markkinaosuutemme noin kahdeksaan prosenttiin ja liikevaihto kasvoi yli 40 prosenttia Venäjän ruplissa. Venäjän liiketoiminnot muodostivat noin kaksi kolmasosaa konsernin liikevoitosta vuonna 2009.

Vuoden alussa tuontilääkkeiden hintojen nousu Venäjän ruplan devalvoitumisen seurauksena kasvatti liikevaihtoa ja myyntikatteita, mutta kesän ja syksyn aikana kilpailu kiristyi ja myyntikatteet laskivat. Kehitystä voimisti Venäjän viranomaisten määräämä lääkkeiden hintasääntely, joka otettiin asteittain käyttöön vuoden 2009 aikana. Maanlaajuisessa käytössä sen arvioidaan olevan vuoden 2010 ensimmäisen vuosipuoliskon aikana.

Laajensimme tukkukaupan jakeluverkostoamme avaamalla uuden jakelukeskuksen Rostov-on-Doniin Etelä-Venäjälle, minkä lisäksi Pietarin jakelukeskuksen kapasiteettia kasvatettiin. Tavoitteenamme on avata uusia jakelukeskuksia vuosien 2010 ja 2011 aikana ja kattaa näin koko Venäjän markkina, koska lääkeyhtiöt keskittävät yhä enemmän lääkkeitänsä jakelun suurimmille maanlaajuisille tukkureille.

Lääkkeiden vähittäiskaupassa kasvatimme Stary Lekar -apteekkiketjuamme 25 apteekilla Moskovassa. Vuoden 2009 lopussa ketjuun kuului 175 apteekkia. Suljimme kannattamattomia apteekkeja ja tehostimme toimintaa sekä jatkoimme ketjukonseptimme kehittämistä pyrkimyksenä laajentaa apteekkiliiketoimintaa Moskovaa lisäksi Venäjän muihinkin miljoonakaupunkeihin.

Laajentuminen Ruotsin apteekkiliiketoimintaan

Huolellisen valmistautumisen jälkeen onnistuimme hankimaan Ruotsin valtion järjestämästä huutokaupassa valtakunnallisen 171 apteekkia sisältävän apteekkiketjun yhdessä ruotsalaisen Kooperativa Förbundetin (KF) kanssa. Oriola-KD on kolmanneksi suurin apteekkitoimija Ruotsissa noin 15 prosentin markkinaosuudella. Oriola-KD:n omistusosuus uudesta apteekkiyhtiöstä on 80 prosenttia ja KF:n osuus 20 prosenttia. Yhteistyö mahdollistaa myös uusien Kronans Droghandel -apteekkien perustamisen KF:n omistamien Coop hyper- ja supermarkettien yhteyteen. Oriola-KD vastaa apteekkiketjun operatiivisesta kehittämisestä ja liiketoiminnan johtamisesta. Investoimme hankkeeseen lähes 12 miljoonaa euroa ja olemme valmiita aloittamaan apteekkitoiminnan helmikuussa 2010. Apteekkiklusterin haltuunottoon, kehittämiseen ja mukana tulevien yli 900 henkilön perehdyttämiseen ja koulutukseen kiinnitetään erityistä huomiota vuoden 2010 aikana.

Lääkkeiden tukkukaupassa vahvistimme myynti- ja markkinointitoimintojamme sekä kehitimme prosessejamme ja tietojärjestelmämme vastaamaan uutta markkinatilannetta. Aloitimme laajat hintaneuvottelut lääkeyhtiöiden kanssa tavoitteena nostaa jakelumarginaalit uuden markkinatilanteen vaatimalle tasolle.

Lääkemarkkinan kasvu pysähtyi Suomessa

Suomen lääkemarkkinan kasvu oli 0 prosenttia viitehintajärjestelmän käyttöönoton seurauksena. Jatkoimme lämpötilakontrolloitavien lääkkeiden varastoinnin ja toimitusten kehittämistä ja otimme käyttöön ensimmäisenä Euroopassa reaaliaikaisen lääkkeiden lämpötilaseurantajärjestelmän. Suomen Logistiikkafoorum valitsi Oriola-KD:n vuoden 2010 Logistiikkayritykseksi. Valintaperusteena oli muun muassa Oriola-KD:n kokonaisvaltainen huomio toimitusketjuratkaisuihin ja käytettävissä olevan uuden teknologian hyödyntäminen.

Terveystieteiden huollon kaupassa suotuisaa kehitystä

Terveystieteiden huollon kaupan liikevaihdon laskusta huolimatta kannattavuus parani hieman. Liikevaihtoa laskivat jakelukanava- ja päämiesmuutokset Suomessa ja vaikea markkinatilanne Baltiassa ja Suomen laboratorioliiiketoiminnassa. Laajensimme edelleen omaa Medola-tuotemerkillä myytävää tuotevalikoimaamme.

Allekirjoitimme Ruotsissa joulukuussa 2009 viisivuotisen sopimuksen Skånen ja Hallandin maakuntien kanssa terveystieteiden huollontuotteiden varastointi- ja materiaalihallintapalvelusta. Sopimus astuu voimaan huhtikuussa 2010, minkä yhteydessä yhtiömme palvelukseen siirtyy noin 50 uutta henkilöä Etelä-Ruotsissa.

Henkilöstön työtyytyväisyys kasvanut

Henkilöstömme työtyytyväisyys on kasvanut vuodesta 2005 noin 66 prosenttia ja työtyytyväisyysmittauksen vastausprosentti on kasvanut vuosi vuodelta. Suurin osa vastaajista kokee Oriola-KD:n muutos- ja kehityshankkeiden ohjaavan yhtiötä oikeaan suuntaan ja 94 prosenttia kokee tekevänsä merkityksellistä ja itsenäistä työtä.

Hyvät lähtökohdat vuodelle 2010

Vuonna 2010 keskitymme erityisesti Ruotsin apteekkiketjun haltuunottoon sekä Venäjän liiketoimintojen kehittämiseen strategiaamme mukaisesti. Sekä Venäjän että Ruotsin uudet liiketoiminnot tuovat mukanaan merkittäviä kasvumahdollisuuksia, mutta samalla aivan uudenlaisia haasteita. Markkina-asemamme on vahva ja lähtökohdat vuodelle 2010 hyvät.

Kiitos asiakkaille, henkilöstölle, yhteistyökumppaneille ja omistajille osoittamastanne luottamuksesta yhtiötämme kohtaan.

Eero Hautaniemi
toimitusjohtaja



Strategia

Oriola-KD määritteli vuonna 2008 strategian, joka sisältää viisi strategista hanketta:

- Venäjän vähittäis- ja tukkukaupan integrointi ja kasvu
- Siirtyminen integroituun lääkkeiden vähittäiskauppaan Ruotsissa
- Valmistautuminen lääkkeiden tukku- ja vähittäiskauppaan Suomessa
- Tukkukauppaliiketoiminta Terveystuotteen kauppaan
- Kilpailukykyyn ja tehokkuuden parantaminen

Visio 2012

Oriola-KD on johtava lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan sekä terveydenhuollon kaupan yhtiö Suomessa, Ruotsissa, Venäjällä ja Baltiassa.

Markkinakatsaus

Vuoden 2009 aikana globaalit lääkkeiden, terveydenhuollon laitteiden ja tarvikkeiden markkinat keskittyivät edelleen. Globaalin finanssimarkkinan epävarmuus hidasti markkinakasvua, mikä vaikutti terveydenhuollon palvelutarjoajien sekä tukku- että vähittäiskaupan toimintaan. Markkinoiden epävarmuudesta huolimatta globaalin lääkemarkkinan arvioidaan kasvan pitkillä aikavälillä. Markkinakasvua hidastaa edullisempien geneeristen lääkevalmisteiden yleistyminen. Apteekkitoiminnan harjoittamisen ja omistamisen välistä sääntelyä puretaan asteittain myös Euroopassa, mikä mahdollistaa apteekki- ja tukkutoimintojen yhdistämisen ja ketjuuntumisen.

Lääkemarkkinat

Suomen lääkemarkkinan arvo vuonna 2009 oli noin kaksi miljardia euroa, Ruotsin noin kolme miljardia euroa ja Venäjän noin kymmenen miljardia euroa. Viron, Latvian ja Liettuan yhteenlaskettu arvo oli noin miljardi euroa. Suomen ja Ruotsin lääkemarkkinoiden arvioidaan kasvavan vuosittain noin 3–5 prosenttia ja Venäjän 15–20 prosenttia. Venäjään verrattuna lääkkeiden kulutus arvossa mitattuna asukasta kohden Pohjoismaissa on noin viisinkertainen. Suomen lääkemarkkinan kasvu vuonna 2009 oli 0,0 prosenttia (6,7 prosenttia), Ruotsin 2,4 prosenttia (4,1 prosenttia) ja Venäjän noin 20 prosenttia (25 prosenttia).

Lääkkeiden tukku- ja jakelumarkkinat

Suomessa ja Ruotsissa lääkejakelella on yksikanavamalli, jossa lääketukku-yhtiöt tekevät sopimuksia lääkeyhtiöiden kanssa niiden kaikkien tuotteiden jakamiseksi yksinoikeudella maan kaikkiin apteekkeihin. Suomessa ja Ruotsissa kaksi lääketukku-yhtiötä vastaa lähes koko lääkejakelesta. Ruotsissa yksikanavajakelelun arvioidaan muuttuvan, kun lääkkeiden tukku-yhtiöt voivat integroitua vähittäistoi-
mintaan, jolloin tukkutoimijat vastaavat oman vähittäisketjun lisäksi myös muiden apteekkiketjujen lääkejakelesta. Samalla lääkeyhtiöt voivat päättää jakelevatko ne omat tuotteensa vain yhden tukku-yhtiön kautta vai mahdollistavatko ne lääkkeiden jakelun usealle tukku-yhtiölle, jolloin lääkejakele siirtyy asteittain kohti yleiseurooppalais-
ta monikanavajakelela. Toisaalta Euroopassa yleisesti käytössä olevilla monikanavajakelelloilla lääkeyhtiöt ovat siirtyneet kohti Direct to Pharmacy -jakelela niiden siirtäessä lääkkeiden jakelun vain yhdele maassa toimivalle lääketukku-yhtiölle. Venäjän lääkejakelelloimii vastaavasti monikanavassa. Vaikka Venäjällä kymmenen suurinta lääketukku-
a vastaa noin 80 prosenttia koko maan lääkejakelesta, harjoittaa lääketukkutoimintaa yhteensä satoja yhtiötä, jotka ovat pienempiä alueellisia ja paikallisia toimijoita. Baltian maat ovat myös monikanavajakelelloita. Oriola-KD:n markkinaosuus lääkkeiden jakelussa vuonna 2009 oli Suomessa 47 prosenttia, Ruotsissa 41 prosenttia, Venäjällä 8 prosenttia ja Baltian maissa 5–10 prosenttia.

Apteekkimarkkinat

Vuonna 2009 apteekkeja oli Suomessa noin 800, Ruotsissa noin 950, Venäjällä noin 30 000, Virossa noin 500, Latviassa noin 800 ja Liettuaissa noin 1 500. Suomessa apteekkien ketjuuntuminen ei ole mahdollista ja apteekkeja voivat omistaa vain yksityiset henkilöt poikkeuksena Yliopiston Apteekki. Ruotsissa apteekkimarkkinoiden sääntely vapautettiin 1.7.2009, minkä tuloksena myös muut kuin valtion apteekkimonopoli voivat omistaa ja harjoittaa apteekkiliiketoimintaa. Venäjällä ja Baltiassa apteekkien ketjuuntuminen on mahdollista ja apteekkeja voivat omistaa niin yksityiset henkilöt kuin yrityksetkin. Oriola-KD sopi ostavansa Ruotsin valtion apteekkien huutokauppanettelyssä valtakunnallisen 171 apteekkia sisältävän apteekkiklusterin. Oriola-KD:llä oli vuoden 2009 lopussa Moskovassa ja Moskovan ympäristössä 175 apteekkia. Oriola-KD lakkautti oman apteekkitoiminnan Baltiassa vuonna 2009.

Terveydenhuollon laitteiden ja tarvikkeiden markkinat

Terveydenhuollon laitteiden ja tarvikkeiden markkinoiden koko Pohjoismaissa ja Baltiassa oli yhteensä noin neljä miljardia euroa vuonna 2009. Globaali finanssimarkkinoiden epävarmuus vaikutti sairaalalaitteiden ja -tarvikkeiden tilauksiin. Terveydenhuollon laitteiden ja tarvikkeiden markkinoiden arvioidaan kasvavan lääkemarkkinoita nopeammin ja terveydenhuollon tuotteita valmistava teollisuus on edelleen konsolidoitumassa. Myös terveydenhuollon asiakaskunnan konsolidoituminen on jatkunut edelleen niin kunnallisella kuin yksityisellä sektorilla.

Oriola-KD:n liiketoiminta

Maakohtainen liikevaihto vuonna 2009

Ruotsi

- Lääkkeiden tukkukauppa
- Lääkkeiden vähittäiskauppa (2*)
- Terveystuotteiden kauppa

Suomi

- Lääkkeiden tukkukauppa
- Terveystuotteiden kauppa

Venäjä

- Lääkkeiden tukkukauppa
- Lääkkeiden vähittäiskauppa

Baltia

- Lääkkeiden tukkukauppa
- Terveystuotteiden kauppa

Tanska

- Terveystuotteiden kauppa

~605 +
460 M€

~575 M€

~480 M€

~45 M€

~3 M€

Liiketoiminta

Suomi: Lääkkeiden tukkukauppa

Ruotsi: Lääkkeiden tukkukauppa

Ruotsi (2*): Lääkkeiden vähittäiskauppa

Venäjä: Lääkkeiden tukkukauppa

Venäjä: Lääkkeiden vähittäiskauppa

Baltia: Lääkkeiden tukkukauppa

Terveystuotteiden kauppa: Suomi, Ruotsi, Tanska ja Baltia

Hammashoidon kauppa: Suomi, Ruotsi, Norja, Tanska ja Baltia (1*)

Markkina-asema/ markkinaosuus

Nro 2, markkinaosuus 47 %

Nro 2, markkinaosuus 41 %

Nro 3, markkinaosuus 15 %

Nro 5 Venäjällä, markkinaosuus 8 %

Nro 3 Moskovassa, Nro 6 Venäjällä

5–10 % markkinaosuus

Johtava toimija Suomessa ja Ruotsissa, vahva asema Baltiassa

Markkinajohtaja

(1*) Yhteisyritys ruotsalaisen Lifcon kanssa, josta Oriola-KD:n omistusosuus 30 %

(2*) Ruotsin 460 miljoonaa euroa on Ruotsin apteekkiliiketoiminnan liikevaihto

Taloudellinen katsaus

Osinkopolitiikka

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

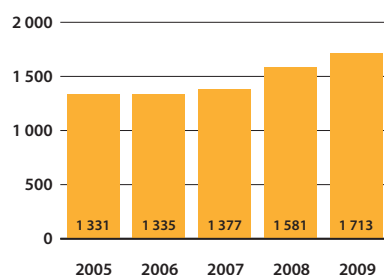
Vuoden 2009 avainlukuja

- Liikevaihto 1 713,1 miljoonaa euroa
- Liikevoitto 65,4 miljoonaa euroa
- Liiketoiminnan rahavirta 100,9 miljoonaa euroa
- Sijoitetun pääoman tuotto 18,7 prosenttia
- Tulos/osake 0,34 euroa

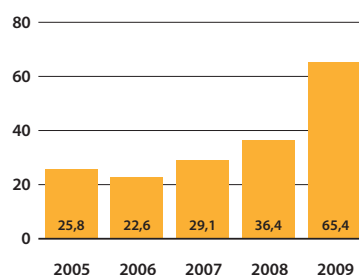
Pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet

- Oriola-KD-konsernin pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet perustuvat konsernin liikevoiton (EBIT) ja sijoitetun pääoman tuoton (ROCE) kehitykseen.
- Konsernin liikevoiton kasvu ilman kertaluonteisia eriä pitkällä aikavälillä on vähintään viisi prosenttia edelliseen vuoteen verrattuna.
- Sijoitetun pääoman tuotto on vähintään 13 prosenttia vuonna 2010.

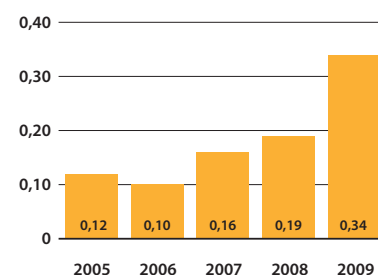
Liikevaihto, milj. euroa



Liikevoitto, milj. euroa

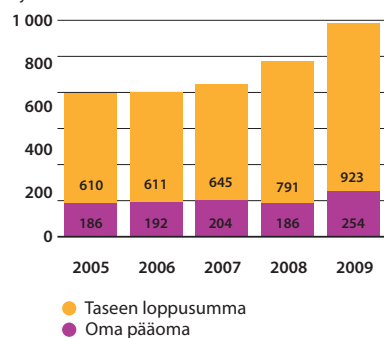


Tulos/osake, euroa

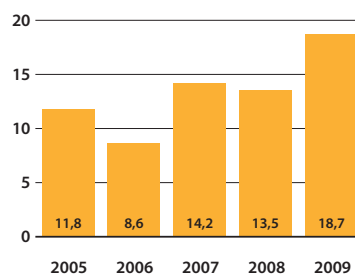




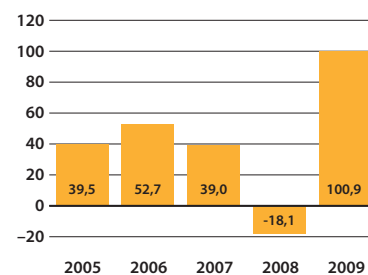
Taseen loppusumma ja oma pääoma,
milj. euroa



Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %



Liiketoiminnan rahavirta, milj. euroa





Oriola-KD valittiin vuoden 2010 Logistiikkayritykseksi Suomessa. Valintaperusteissa korostui kokonaisvaltaisuus, jolla Oriola-KD huomioi toimitusketjuratkaisuja sekä hyödyntää käytettävissä olevaa uutta teknologiaa.

Suomen lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppa

Oriola-KD:n tytäryhtiö Oriola Oy on Suomen toiseksi suurin lääketukkuyhtiö noin 47 prosentin markkinaosuudella. Lisäksi liiketoiminnalla on kattava terveydenhuollon kuluttajatuotetarjonta. Liiketoiminnan vahvuuksia ovat pitkä toimialakokemus, toimitusvarmuus, laatu, asiakaskunnan tunteminen ja henkilöstön osaaminen. Suomessa apteekkien ketjuuntuminen ei ole mahdollista ja apteekkeja voivat omistaa vain yksityiset henkilöt, mistä poikkeuksena on Yliopiston Apteekki -ketju.

Suomen lääkkeiden tukkukaupan liikevaihto vuonna 2009 oli 504,5 miljoonaa euroa (533,4 miljoonaa euroa) ja liikevoitto 18,1 miljoonaa euroa (16,6 miljoonaa euroa). Henkilöstön määrä vuoden 2009 lopussa oli 474 (425). Lääkemarkkina kasvoi Suomessa 0,0 prosenttia (6,7 prosenttia) vuonna 2009. Markkinakasvun hidastuminen johtui huhtikuussa 2009 käyttöön otetusta reseptilääkkeiden viitehintajärjestelmästä. Oriola-KD:n markkinaosuus Suomen lääkkeiden tukkukaupassa oli 46,7 prosenttia (46,9 prosenttia) vuonna 2009 (lähde: IMS Health).

Oriola-KD toimii Suomessa lääketeollisuuden logistisena kumppanina sekä terveydenhuollon kuluttajatuotteiden markkinoijana. Lääketukku- ja vähittäiskauppa tarjoaa potilasturvallisuuden kannalta luotettavaa ja tehokasta lääkejakelua. Oriola-KD:n asiakkaita ovat apteekit, sairaala-apteekit, lääkekeskukset, eläinlääkärit sekä terveydenhuollon henkilökunta. Lääkkeiden jakelukeskukset sijaitsevat Espoossa ja Oulussa.

Viitehintajärjestelmän käyttöönotto

Huhtikuun alussa 2009 Suomessa otettiin käyttöön lääkkeiden viitehintajärjestelmä, jonka piiriin kuuluu 48 prosenttia Suomessa myytävistä reseptilääkkeistä. Viitehintajärjestelmän tarkoituksena on säästää yhteiskunnan lääkekorvauskuluja ja se on jatkoa kuusi vuotta sitten alkaneelle lääkevaihdon eli geneeriselle substituutiolle.

Uudessa toimintamallissa valtion Lääkkeiden hintalautakunta päättää lääkkeiden viitehinnoista. Viitehintaa määräytyy markkinoilla myynnissä olevan edullisimman valmisteen mukaan, ja sen perusteella yhteiskunta maksaa korvauksen lääkkeen ostajalle. Hintamuutokset ohjaavat lääkkeiden kysyntää ja apteekkien tilauskäytäntöjä, koska viitehintaryhmään kuuluvien tuotteiden kysyntä voi muuttua nopeasti. Sen lisäksi lääkeyritykset voivat edelleen tarkistaa hintojaan kahden viikon välein. Tämä edellyttää apteekkeilta aiempaa joustavampaa varastonhallintaa ja vaikuttaa siten myös Oriola-KD:n lääkejakelun työmäärään.

Turvallinen lääkejakelu

Oriola-KD panosti vuonna 2009 lämpötilakontrolloitavien lääkkeiden varastoinnin ja toimitusten kehittämiseen ottamalla käyttöön ensimmäisenä Euroopassa reaaliaikaisen lääkkeiden lämpötilaseurantajärjestelmän kaikissa runkorahtikuljetuksissa ja jakelutoimitusten otoseurannassa. Kuljetuslaatikoihin pakattava langaton 4TS dSeal -anturi seuraa ympäristön olosuhteita reaaliajassa välittäen tietoa lämpötilan lisäksi myös ilman kosteudesta, törmäyksistä ja kohteen koskemattomuudesta. Mikäli lämpötila poikkeaa sallituista raja-arvoista, välittää laite hälytyksen sekä kuorman kuljettajalle että Oriola-KD:n logistiikkaan, jolloin olosuhdepoikkeamiin voidaan reagoida välittömästi. Lisäksi kylmäkuljetusten laadunvarmistusta on parannettu ottamalla käyttöön Inliner-kylmäkuljetuslaatikko, joka takaa kuljetuslämpötilan säilymisen valmisteiden vaatimalla tasolla.

Tärkeimmät kehittämisalueet

Oriola-KD kehittää jatkuvasti lääkejakelun logistisia ratkaisuja potilasturvallisuuden varmistamiseksi esimerkiksi laajentamalla reaaliaikaisen seurannan käyttöä lämpötilakontrolloitavissa kuljetuksissa. Lisäksi Oriola-KD kehittää uusia lisäarvopalveluita lääketyhtiöille ja apteekkeille. Tavoitteena on tarjota kattava ja luotettava palvelukonaisuus kilpailukykyisellä yleiseurooppalaisella hintatasolla. Vuonna 2009 toteutetun asiakastytyväisyystutkimuksen mukaan sekä apteekkien että lääkevalmistajien tyytyväisyys Oriola-KD:n toimintaan ja palveluihin kasvoi vuoden 2008 tasosta.

Oriola Oy:n jakautuminen

Oriola Oy:n kaksi liiketoimintaa, Lääkkeiden tukkukauppa ja Terveydenhuollon kauppa, jaettiin omiin yhtiöihin 1.1.2010 tavoitteena selkeyttää liiketoimintojen johtamista ja luoda entistä paremmat toimintaedellytykset molemmille liiketoiminnoille. Lääkkeiden tukkukauppa jatkaa toimintaansa Oriola Oy:ssä ja Terveydenhuollon kaupan liiketoiminta siirtyi uuteen perustettuun Oriola-KD Healthcare Oy -yhtiöön.

Ruotsin lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppa

Oriola-KD:n tytäryhtiö KD Pharma on Ruotsin toiseksi suurin lääketukku noin 40 prosentin markkinaosuudella. Marraskuussa 2009 Oriola-KD toteutti tärkeän strategisen laajentumisen sopimalla 171 apteekin ostamisesta Ruotsin apteekkihuutokaupassa. Oriola-KD:n vuoden 2010 alussa toimintansa aloittava Kronans Droghandel -apteekkiketju on Ruotsin kolmanneksi suurin apteekkitoimija.

Ruotsin lääkkeiden tukkukaupan liikevaihto vuonna 2009 oli 547,0 miljoonaa euroa (535,9 miljoonaa euroa) ja liikevoitto oli –5,0 miljoonaa euroa (6,0 miljoonaa euroa) sisältäen Ruotsin markkinamuutoksen valmistautumiseen liittyvät 11,7 miljoonan euron kustannukset. Liikevoitto ilman valmistautumiseen liittyviä kustannuksia oli 5,9 miljoonaa euroa. Henkilöstön määrä vuoden 2009 lopussa oli 309 (254). Lääkemarkkina kasvoi Ruotsissa 2,4 prosenttia (4,1 prosenttia) vuonna 2009.

Lääkkeiden tukkukauppa

Lääkkeiden tukkukaupan liikevaihto vuonna 2009 oli 547,0 miljoonaa euroa (535,9 miljoonaa euroa) ja henkilöstön määrä vuoden 2009 lopussa oli 269 (254). Liiketoiminnan asiakkaita vuoteen 2010 asti ovat olleet lääkkeiden valmistajat, joiden tuotteita Oriola-KD on jakanut apteekkimonopolin omistamiin kaikkiin apteekkeihin. Markkinamuutoksen jälkeen asiakkaita ovat myös Ruotsissa toimivat uudet apteekkiketjut. Tukkukaupan jakelukeskukset sijaitsevat Göteborgissa ja Enköpingissä.

Oriola-KD on valmistautunut markkinamuutokseen soveltamalla liiketoiminnan prosessit, konseptit ja palvelut vastaamaan uusien apteekkitoimijoiden sekä asiakkaiden, jotka toimivat lääkevalmistajien ulkopuolella, tarpeita. Vuonna 2009 yhtiö aloitti hintaneuvottelut lääkevalmistajien kanssa tavoitteena nostaa lääkejakelelun marginaalit vastaamaan kasvavia jakelukustannuksia. Kasvatvat jakelukustannukset aiheutuvat laajemmasta vapaakaupantuotteiden ja reseptivapaiden lääkkeiden jakelusta, tietojärjestelmämuutoksista ja kasvavasta jakelukohteiden määrästä. Ruotsissa reseptivapaiden lääkkeiden myynti vapautettiin apteekkien lisäksi myös muihin myyntikanaviin marraskuun 2009 alussa. Muutokset vaikuttavat kilpailutilanteeseen ja lääkejakeleluun, kun toiminta siirtyy osittain kohti perinteistä tukkukauppamallia.

Oriola-KD:llä on lääkkeiden jakelussa Ruotsissa pitkä toimialakokemus vuodesta 1907. Yhtiön tavoitteena on tarjota erinomaista palve-

lua, turvallista lääkejakeleluja ja kattava palvelutarjonta lääkevalmistajille ja apteekkeille kilpailukykyisellä, yleiseurooppalaisella hintatasolla.

Lääkkeiden vähittäiskauppa

Ruotsin lääkkeiden vähittäiskaupalla ei ollut myyntiä vuonna 2009. Henkilöstön määrä vuoden 2009 lopussa oli 40 (0). Ruotsin valtiopäivien päätös purkaa maan apteekkimonopoli mahdollisti Oriola-KD:lle maanlaajuisen apteekkiklusterin oston apteekkihuutokaupassa. Oriola-KD hankki apteekkiklusterin yhdessä Kooperativa Förbundet -yhtiön kanssa (KF), perustamalla Kronans Droghandel Retail AB -yhteisyrityksen, josta Oriola-KD omistaa 80 prosenttia ja KF 20 prosenttia.

Hankitun 171 apteekin liikevaihto (Proforma) vuonna 2008 oli 4,4 miljardia Ruotsin kruunua ja liikevoitto sisältäen keskimääräiset Apoteket AB:n hallinnolliset kulut oli 183 miljoonaa Ruotsin kruunua vuonna 2008 eli 4,2 prosenttia liikevaihdosta. Apteekkiklusterin nettovelat olivat elokuun 2009 lopussa yhteensä 136 miljoonaa Ruotsin kruunua. Yrityskaupan käteishinta oli 161,0 miljoonaa euroa (1,59 miljardia Ruotsin kruunua) ja kauppa toteutettiin helmikuussa 2010. Apteekkiklusterin henkilöstömäärä on noin 930.

Yhteistyö KF:n kanssa mahdollistaa Oriola-KD:lle uusien apteekkien perustamisen KF:n omistamien Coop hyper- ja supermarkettien yhteyteen vuoden 2010 alusta alkaen. Oriola-KD vastaa apteekkiketjun kehittämisestä ja liiketoiminnan johtamisesta. Yhteisyritys toimii Kronans Droghandel -brändillä.

Oriola-KD on valmistautunut huolellisesti Ruotsin apteekkimarkkinan vapautumiseen vuoden 2008 alusta lähtien ja uusi vähittäiskaupan tukiorganisaatio on rakentanut apteekkiliiketoiminnalle tarvittavan osaamisen ja prosessit. Se on valmis ottamaan apteekkitoiminnan haltuunsa kaupan loppuunsaattamisen jälkeen, yksityiskohtaisen haltuunotto-suunnitelman mukaisesti.

Apteekkimarkkinan muutos

Ruotsin valtiopäivät päätti 29. huhtikuuta 2009 maan apteekkimonopolin vapauttamisesta heinäkuun 1. päivästä 2009 alkaen. Apteekkimarkkinan vapautumisen jälkeen myös muut toimijat kuin Apoteket AB voivat harjoittaa apteekkiliiketoimintaa Ruotsissa. Samalla ilmoitettiin, että 466 apteekkia myydään suurille ja keskikokoisille yhtiöille ja että valtion omistukseen jäävät 150 apteekkia myydään pienyrittäjille myöhemmin. Apoteket AB:n omistukseen jäi 330 apteekkia. Oriola-KD oli ainoa lääkkeiden vähittäis- ja tukkutoimintaa harjoittava yhtiö, joka hankki huutokauppanettelyssä apteekke-

ja muiden toimijoiden ollessa pääomasijoittajia. Apteekkeja hankineet yhtiöt eivät voi myydä apteekkejaan seuraavan kolmen vuoden aikana. Apteekkien määrän arvioidaan kasvaneen Ruotsissa, koska maan apteekkitiheys on alhainen (yksi apteekki 10 000 asukasta kohti) verrattuna yleispohjoismaiseen tasoon (yksi apteekki 6 000 asukasta kohti). Markkina-arvioiden mukaan vuonna 2010 apteekkitoimijoita on useita, mikä lisää kilpailua. Apteekkien määrän arvioidaan kasvavan nopeasti vuosina 2010–2011 sekä hidastuvan ja tasaantuvan vuodesta 2012 alkaen.



Uutta energiaa Ruotsin apteekkimarkkinoille

Oriola-KD:n ensimmäiset apteekit avattiin Ruotsissa 22.2.2010. Kronans Droghandel -nimellä toimiva apteekkiketju erottuu kilpailijoistaan värikkäällä ilmeellä. Valkoinen väri kuvaa puhtautta, ammattitaitoa ja turvallisuutta, jotka kaikki ovat tärkeitä arvoja apteekkiketjun toiminnassa. Oranssi välittää energiaa ja se toimii päävärinä Kronans Droghandelin visuaalisessa viestinnässä. Tummanruskea väri kuvaa

sen pitkää historiaa ja sosiaalista vastuuta toimialalla. Yhdessä nämä värit välittävät energiaa sekä asiakkaille että henkilöstölle, viestivät laadusta ja ympäristöystävällisyydestä sekä niiden tärkeydestä muodostaen Kronans Droghandel -apteekkiketjun toimintaperiaatteet.

Venäjän lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppa

Oriola-KD on viidenneksi suurin lääketukkuyhtiö Venäjällä ja kolmanneksi suurin apteekkitoimija Moskovassa. Lääkkeiden tukkukauppaa harjoittavan Moronin liiketoiminta kattaa lähes koko Venäjän markkinan keskittyen Venäjän väestörikkaaseen läntiseen osaan. Sary Lekar -apteekkiketjun 175 apteekista valtaosa on nykyaikaisia avoimen konseptin myymälöitä, joiden tuotevalikoimasta noin 80 prosenttia muodostuu lääkkeistä ja 20 prosenttia terveydenhuollon kuluttajatuotteista.

Venäjän lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan liikevaihto vuonna 2009 oli 480,7 miljoonaa euroa (Proforma 414,9 miljoonaa euroa). Vuoden 2009 liikevaihto kasvoi 40 prosenttia Venäjän ruplissa, kun Venäjän lääke-markkina kasvoi noin 20 prosenttia. Lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan liikevoitto oli 44,5 miljoonaa euroa (Proforma 7,4 miljoonaa euroa). Henkilöstön määrä vuoden 2009 lopussa oli 3 023 (3 482). Venäjän vähittäis- ja tukkukauppayhtiöt, OOO Vitim ja OOO Moron on yhdistetty Oriola-KD:n lukuihin 1.4.2008 alkaen. Oriola-KD laajensi toimintaansa Venäjän nopeasti kasvaville lääke-markkinoille huhtikuussa 2008 hankkimalla 75 prosentin omistusosuuden 1990-luvulla perustetuista vähittäis- ja tukkukaupan yhtiöistä. Molemmat yhtiöt siirtyivät sopimuksen mukaan Oriola-KD:n 100 prosenttiseen omistukseen helmikuussa 2010. Osana liiketoimintojen haltuunottoa Lääkkeiden vähittäiskauppayhtiön toimitusjohtajaksi nimitettiin Henry Fogels ja Lääkkeiden tukkukauppayhtiön toimitusjohtajaksi Vladimir Knyazev.

Vuonna 2009 Oriola-KD investoi liiketoimintojen kasvuun ja pysyi vastaamaan lääkevalmistajien ja kuluttajien tarpeisiin vaikeassa markkinatilanteessa. Vähittäis- ja tukkukaupan kannattavuus parantui merkittävästi liiketoiminnan kasvun, rakenteellisten tehostamistoimenpiteiden ja prosessien kehittämisen avulla. Yhtiöiden pääkonttoritoiminnot yhdistettiin ja päällekkäisiä toimintoja karsittiin. Venäjän ruplan devalvoitumisesta ja globaalia talouskriisistä seurannut markkinoiden epävarmuus heikensi kilpailijoiden asemaa ja vahvisti Oriola-KD:n markkina-asemaa Venäjällä.

Viranomaiset valmistelivat vuoden 2009 aikana elintärkeiden lääkevalmistajien hintasääntelyn käyttöönottoa Venäjällä. Sääntelyn tavoitteena on asettaa lääkkeiden tuottaja- ja tuontihintoille prosentuaalinen maksimitaso sekä tukku- että vähittäiskaupalle. Hintasääntely määritellään alueittain ja sen valvonnasta vastaavat paikalliset viranomaiset.

Sääntely on otettu asteittain käyttöön vuoden 2009 lopulla eri osissa Venäjää ja sen maanlaajuisen soveltamisen arvioidaan tulevan voi-

maan vuoden 2010 ensimmäisen vuosipuoliskon aikana. Oriola-KD valmistautui sääntelyyn ja noudattaa hintasääntelyn mukaisia hintatasoja kaikilla alueilla.

Lääkkeiden tukkukauppa

Lääkkeiden tukkukaupan liikevaihto vuonna 2009 oli 382,0 miljoonaa euroa (Proforma 311,4 miljoonaa euroa) ja henkilöstön määrä oli 1 621 (1 634). Lääkkeiden tukkukaupan asiakkaita ovat apteekkiketjut, yksittäiset apteekit, sairaalat ja muut markkinoilla toimivat lääketukkuyhtiöt. Oriola-KD:n tukkutoiminta keskittyy pääosin myyntiin kaupallisille apteekkiketjuille ja yksittäisille apteekeille. Päälogistiikkakeskus sijaitsee Moskovassa ja yhdeksän alueellista jakelukeskusta kattaa Pietarin ja Irkutskin välisen alueen.

Oriola-KD:n markkinaosuus Venäjän kaupallisesta lääkkeiden tukku-markkinasta kasvoi noin kahdeksaan prosenttiin vuoden 2009 aikana. Ruplan devalvoituminen vuoden 2009 alussa nosti tuontilääkkeiden hintoja Venäjän ruplissa, mikä lisäsi edullisempien paikallisten lääkevalmistajien kysyntää. Loppuvuoden aikana kilpailun kiristymisen laski lääkkeiden myyntikatteita.

Vuoden 2009 toisella vuosipuoliskolla uusi alueellinen jakelukeskus avattiin Rostov-on-Donissa Etelä-Venäjällä. Pietarin jakelukeskuksen myynti kaksinkertaistui vuonna 2009 ja uusi laajempi jakelukeskus otetaan käyttöön vuoden 2010 ensimmäisellä vuosineljänneksellä. Oriola-KD:n tavoitteena on kattaa koko Venäjän markkina, koska lääkeyhtiöt keskittävät lääkkeiden jakelua lähinnä suurimmille, koko maan kattavaa tukkutoimintaa harjoittaville yhtiöille.

Lääkkeiden vähittäiskauppa

Lääkkeiden vähittäiskaupan liikevaihto vuonna 2009 oli 98,7 miljoonaa euroa (Proforma 103,5 miljoonaa euroa) ja henkilöstön määrä oli 1 402 (1 848). Lääkkeiden vähittäiskauppaa harjoittava Vitim toimii Moskovassa ja sen ympäristössä Sary Lekar -brändillä. Vuoden 2009 lopussa ketjuun kuului 175 apteekkia (150) ja se on Moskovan kolmanneksi suurin kaupallinen apteekkiketju. Venäjällä apteekkien

ketjuuntuminen on edelleen vähäistä, mikä johtaa apteekkiketjujen kasvuun pidemmällä aikavälillä.

Vuonna 2009 Oriola-KD sulki kannattamattomia apteekkeja ja avasi uusia apteekkeja hyville kauppapaikoille Moskovassa. Liiketoiminnan tehostamiseksi apteekkien keskimääräistä henkilömäärää vähennettiin ja henkilöstölle tarjottiin mahdollisuus siirtyä uusiin perustettaviin apteekkeihin, mikä varmistaa ammattitaitoisen apteekkihenki-

löstön uusissa avattavissa apteekeissa. Lisäksi vuoden 2009 aikana apteekkien ydintoimintaan kuulumattomia toimintoja ulkoistettiin.

Vuoden 2009 aikana Sary Lekar -ketjua kehitettiin ja samalla dokumentoitiin myymäläkonsepti ja sen toimintaa ohjaavat prosessit. Käsikirja on osa valmistautumista apteekkitoiminnan laajentamiseen lähivuosien aikana Moskovan ulkopuolisiin uusiin suurkaupunkeihin. Oriola-KD:n tavoitteena on kasvattaa apteekkiketjua Moskovassa vuonna 2010.



Baltian lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppa

Oriola-KD harjoittaa lääkkeiden tukkukauppaa Virossa ja Latviassa sekä lääkevalmistajien varastointitoimintaa (prewholesale) Liettuassa. Oriola-KD lakkautti pienimuotoisen apteekkitoimintansa Latviassa vuonna 2009. Baltian maissa markkinaolosuhteet olivat erittäin haasteelliset, mikä pienensi sekä liikevaihtoa että liikevoittoa. Baltian lää-

keiden vähittäis- ja tukkukaupan liikevaihto vuonna 2009 oli 35,7 miljoonaa euroa (37,4 miljoonaa euroa) ja liikevoitto 0,9 miljoonaa euroa (1,1 miljoonaa euroa). Henkilöstön määrä Baltian lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupassa vuoden 2009 lopussa oli 138 (157).

Terveydenhuollon kauppa

Oriola-KD on markkinajohtaja Suomen terveydenhuollon laitteiden ja tarvikkeiden tukkukaupassa. Ruotsissa yhtiö on suurin terveydenhuollon logistiikkapalveluiden tuottaja. Yhtiön markkina-asema on vahva Baltiassa sekä valituilla kapeilla liiketoiminta-alueilla Tanskassa. Oriola-KD:n menestystekijöitä toimialalla ovat tunnettuus, asiakastuntemus, vahvat tuotemerkit, kattava kenttämyyntiorganisaatio, teknisen palvelun laajuus ja kokonaistoimituksien kustannusetu.

Terveydenhuollon kaupan liikevaihto vuonna 2009 oli 145,1 miljoonaa euroa (155,2 miljoonaa euroa) ja liikevoitto 8,9 miljoonaa euroa (7,9 miljoonaa euroa). Liikevaihtoa laskivat jakelukanava- ja päämiesmuutokset Suomessa sekä vaikea markkinatilanne Baltiassa ja Suomen laboratorioliiketoiminnassa. Terveydenhuollon kaupassa työskenteli vuoden 2009 lopussa 355 henkilöä (390). Terveydenhuollon laitteiden ja tarvikkeiden markkinakasvu hidastui vuonna 2009.

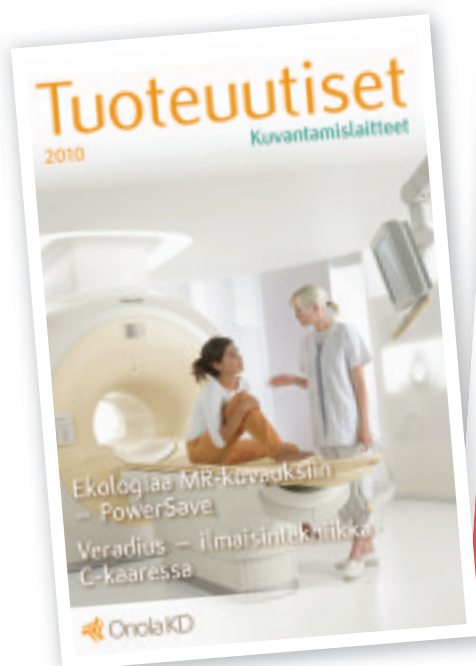
Oriola-KD:n tytäryhtiöt harjoittavat Terveydenhuollon kaupan liiketoimintaa Suomessa, Ruotsissa, Baltian maissa ja Tanskassa. Terveydenhuollon kauppa markkinoi, myy, asentaa ja huoltaa terveydenhuollon laitteita sekä tarvikkeita. Tuotemyynnin lisäksi liiketoiminta tarjoaa terveydenhuollon toimijoille ulkoistettua materiaalihallintapalvelua ja siihen liittyviä logistiikkaratkaisuja. Keskeiset tuoteryhmät ovat lääketieteellisen kuvantamisen tuotteet, toimenpidetuotteet ja hoidolliset tuotteet sairaaloille ja perusterveydenhuollolle sekä laboratorio- tuotteet terveydenhuollolle, teollisuudelle ja tutkimuslaitoksille.

Medola-tuotetarjonnan laajentaminen

Oriola-KD laajensi vuoden 2008 lopulla lanseerattua Medola-tuotemerkillä myytävää omaa tuotevalikoimaa. Tuotteet hankitaan pääasiassa suoraan valmistajilta Aasian markkinoilta ilman jakelun väliportaita. Tavoitteena on tarjota terveydenhuollon palveluntarjoajille laadukas ja edullinen tuotevalikoima, joka keskittyy erityisesti suurvolyymisiin perusterveydenhuollon tarvikkeisiin. Valmistajien valintaan ja jatkuvaan auditointiin on kiinnitetty erityistä huomiota niin tuotteiden kuin toiminnan osalta. Vuoden 2009 lopussa Medola-tuotevalikoimassa oli lähes sata tuotetta.

Ulkoistettu materiaalihallintapalvelu

Vuoden 2009 aikana Oriola-KD kehitti terveydenhuollon tukipalveluihin liittyvää materiaalihallinnan ulkoistamispalvelukonseptia. Tuotteistettu palvelukonsepti lanseerattiin Suomessa AITTA™-nimellä vuoden 2009 lopulla. Ratkaisu sisältää tuotteet ja niihin liittyvät palvelut, kuten valikoimanhallinnan, tuotteiden käyttökoulutuksen,





Liiketoiminta tarjoaa tuotteiden ja tarvikkeiden lisäksi terveydenhuollon toimijoille ulkoistettua materiaalihallintapalvelua ja siihen liittyviä logistiikkaratkaisuja.

tavaroiden käsittelyn ja sijoittelun sairaaloissa. Palvelu vähentää terveydenhuollon materiaalikustannuksia ja vapauttaa hoitohenkilökunnan työaikaa potilaiden hoitoon. Oriola-KD on tehnyt asiakkaalleen useita kokonaistarjouksia ja on perustanut ensimmäisiä tarvikevarastoja terveydenhuollon uusiin yksiköihin.

Ruotsissa Terveydenhuollon kaupan tavoitteena oli uusien asiakkaiden hankkiminen ulkoistetulle logistiikan kokonaisratkaisulle sekä kannattavuuden parantaminen. Oriola-KD allekirjoitti joulukuussa 2009 viisivuotisen sopimuksen Skånen ja Hallandin maakuntien kanssa terveydenhuollontuotteiden varastointi- ja materiaalihallintapalvelusta. Sopimus astuu voimaan huhtikuussa 2010 ja sen vuotuinen liikevaihto on noin 355 miljoonaa Ruotsin kruunua. Järjestelyn myötä Oriola-KD Healthcare AB:n palvelukseen siirtyy noin 50 henkilöä. Uuden sopimuksen lisäksi Oriola-KD vastaa Keski-Ruotsissa viiden maakunnan terveydenhuollontuotteiden varastointi- ja materiaalihallintapalvelusta. Oriola-KD on suurin terveydenhuollon logistiikkapalveluiden tuottaja Ruotsissa.

Kehittämisaalueet

Terveydenhuollon kaupassa tavoitteena on laajentaa Medola-tuotetarjontaa sekä ulkoistettujen materiaalihallintapalveluiden liiketoimintaa Suomessa ja Ruotsissa. Lisäksi tavoitteena on täydentää tuote-edustuksia uusilla päämiessopimuksilla. Esimerkkinä uusista tuote-edustuksista Oriola-KD ja Olympus solmivat vuoden 2009 lopulla yhteistyösopimuksen, jonka mukaan Oriola-KD aloittaa Olympus-mikroskooppien maahantuonnin ja jakelun Suomessa ja Virossa vuoden 2010 alusta alkaen. Sopimus kattaa kaikki laboratoriomikroskoopit ja niiden huollon.

Oriola Oy:n jakautuminen

Oriola Oy:n kaksi liiketoimintaa, Lääkkeiden tukkukauppa ja Terveydenhuollon kauppa, jaettiin omiin yhtiöihin 1.1.2010 tavoitteena selkeyttää liiketoimintojen johtamista ja luoda entistä paremmat toimintaedellytykset molemmille liiketoiminnoille. Lääkkeiden tukkukauppa jatkaa toimintaansa Oriola Oy:ssä ja Terveydenhuollon kaupan liiketoiminta siirtyi uuteen perustettuun Oriola-KD Healthcare Oy -yhtiöön.

AITTA™-palvelu -apua materiaalivirtojen hallintaan

AITTA™-palvelussa Oriola-KD vastaa asiakkaan puolesta koko tarvikkeiden hallinnan aina tilaamisesta hyllyttämiseen asti. Asiakas voi keskittyä potilaiden hoitamiseen ja luottaa siihen, että käytettävissä ovat aina toimintaan soveltuvat tuotteet ja tarvikkeet juuri silloin, kun niitä tarvitaan. AITTA™-palvelun avulla asiakas saa arvokkaan hoitohenkilökunnan työpanoksen suunnattua potilastyöhön tarvikkeiden tilaamisen, hyllyttämisen ja hallinnoinnin sijaan. Kun käy-

tössä on parhaiten toimintaan soveltuvat tuotteet, tukee materiaalihallinta ydinliiketoimintaa ja samalla asiakas saavuttaa merkittäviä säästöjä sekä tarvikkeiden hinnoissa että logistisissa kustannuksissa. Lisäksi AITTA™-palveluun siirtyminen helpottaa tuotteiden käyttöönottoa, sillä tarvikkeet on sijoitettu selkeästi omille merkityille tuotepaikoilleen.

Henkilöstö

Oriola-KD:n henkilöstön määrä 31.12.2009 oli 4 299 (4 709), josta 15 prosenttia työskenteli Suomessa (14 prosenttia), 10 prosenttia Ruotsissa (8 prosenttia), 70 prosenttia Venäjällä (74 prosenttia) sekä Baltian maissa ja Tanskassa yhteensä 5 prosenttia (4 prosenttia).

Henkilöstötyytyväisyys

Henkilöstön työtyytyväisyyttä on arvioitu HUPO (Human Potential Index®) -mittauksella, joka on kehitetty vastaamaan organisaatioiden henkisen pääoman johtamisen ja kehittämisen tarpeisiin. Indeksissä lasketaan yhteen osaamiseen, edellytyksiin ja motivaatioon liittyvät osa-alueet. Vuonna 2009 toteutetun henkilöstön työtyytyväisyysmittauksen vastausprosentti oli 90 (79) ja yleisindeksi 341 (287). HUPO-tutkimus toteutettiin ensimmäisen kerran Venäjällä vuonna 2009. Kokonaisindeksi ilman Venäjän tuloksia oli 271 (287). Henkilöstötyytyväisyys on kokonaisuudessaan kasvanut vuodesta 2005 noin 66 prosenttia.

Mittauksen mukaan suurin osa Oriola-KD:n henkilöstöstä arvioi tuntevansa omat vahvuutensa ja kehittymisalueensa ja osaavansa yhdistää odotuksensa työrooliinsa. Lisäksi vastaajat kokivat, että heillä on hyvät suhteet kollegoihinsa ja mahdollisuus saada tukea heiltä tarvittaessa. Kehittämistä toivottiin muun muassa palkitse-

misen, tunnustuksen saamisen ja kouluttautumismahdollisuuksien osa-alueilla.

Oriola-KD:n henkilöstö kokee tekevänsä merkityksellistä ja itsenäistä työtä, kokee viihtyvänsä työyhteisössä ja on ylpeä työskennellessään Oriola-KD:ssä ja kokee muutos- ja kehityshankkeiden ohjaavan yhtiötä oikeaan suuntaan.

Vuoden 2009 työtyytyväisyysmittauksen mukaan 85 prosenttia koki tavoitteiden olevan selkeät ja 87 prosentin mielestä toimenkuva oli sopiva. Työskentelyolosuhteiden seurantaa jatkettiin työtapaturmien, sairauspoissaolojen ja henkilöstön vaihtuvuuden osalta tavoitteena työviihtyvyyden parantaminen ja paremmat työskentelyolosuhteet. Tiivistä yhteistyötä tehdään työterveyshuollon kanssa työkyvyn ylläpitämiseksi ja parantamiseksi varhaisen eläköitymisen ehkäisemiseksi.



Henkilöstön kehittäminen

Kehityskeskustelut ovat Oriola-KD:n keskeinen johtamisen ja kehittämisen väline. Tavoitteena on, että kaikki henkilöt käyvät kehityskeskustelut esimiehensä kanssa. Konserninlaajuisen kehityskeskusteluprosessin tavoitteena on määritellä henkilöstölle strategiaa tukevat toimenkuvat ja tavoitteet sekä henkilökohtaiset kehityssuunnitelmat. Konsernin henkilöstöstä 68 prosenttia (76 prosenttia) osallistui kehityskeskusteluihin vuonna 2009, vaikka Venäjällä kehityskeskusteluja ei pidetty vielä vuoden 2009 aikana. Kehityskeskusteluihin osallistuneiden työtyytyväisyysindeksi on korkeampi kuin niillä, jotka eivät keskusteluja olleet käyneet.

Esimiestyötä arvioidaan vuonna 2006 käyttöön otetulla 360°-arvioinnilla. Arviointeja on tehty yhteensä 134 kappaletta kolmen vuoden aikana ja vuoden 2009 arviointiin osallistui 49 esimestä. Arviointiin osallistuville tarjottiin monimuotoista tukea omien kehittämissuunnitelmien toteuttamiseksi tarpeen mukaan.

Vuoden 2009 aikana Oriola-KD:ssä määriteltiin konsernin keskeiset prosessit ja niiden ohjausjärjestelmät. Prosessien määrittämisen tavoitteena on luoda selkeät, strukturoidut ja tehokkaat toimintatavat, mikä mahdollistaa henkilöstön osallistumisen prosesseihin eri organisaatiossa. Strategian määrittäminen ja toteuttaminen, riskienhallinta, toimintasuunnitelmat ja henkilöstön johtaminen ovat keskeisiä konsernin ohjausjärjestelmiä.

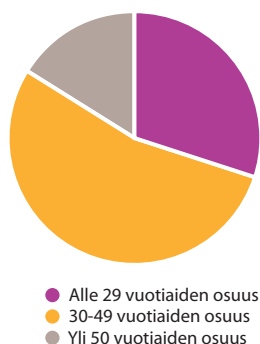
Palkkaus ja palkitsemisjärjestelmät

Oriola-KD:n palkkaus perustuu voimassa oleviin työehtosopimuksiin. Tavoitteena on tarjota henkilöstölle kilpailukykyinen palkka- ja palkitsemistaso kussakin tehtävässä markkinoihin verrattuna. Peruspalkkaus määräytyy tehtävän vaativuuden ja toimenhaltijan pätevyyden, kokemuksen ja suorituksen mukaan. Peruspalkan lisäksi Oriola-KD:ssä on käytössä laajasti suoritukseen perustuvia palkkausjärjestelmiä etenkin myyntiorganisaatioissa ja logistiikkatoiminnoissa.

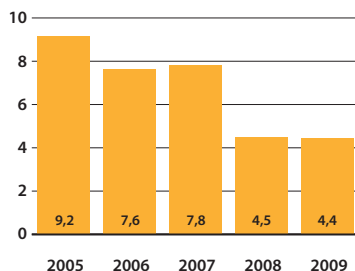
Palkitsemisjärjestelmät perustuvat pääosin maakohtaisesti Oriola-KD:n ja liiketoiminta-alueiden toteutuneeseen liike tulokseen sekä henkilökohtaisiin tavoitteisiin. Suomessa ja Ruotsissa varastojen palkitsemisjärjestelmät otettiin käyttöön vuonna 2008 ja järjestelmien soveltamista kartoitettiin Venäjän liiketoiminnoissa vuonna 2009 tavoitteena laajentaa konsernin palkitsemisperiaatteita ja -ohjelmia myös Venäjän lääkkeiden tukku- ja vähittäisliiketoimintoihin.

Oriola-KD Oyj:n hallitus kasvatti konsernin ylemmän johdon osakepalkkiojärjestelmän kohderyhmään kuuluvien avainhenkilöiden määrää 11 henkilöstä 21 henkilöön vuonna 2009. Lisäksi hallitus päätti helmikuussa 2010 uudesta osakepohjaisesta kannustusjärjestelmästä vuosille 2010–2012, mikä on jatkoa vuosien 2007–2009 osakepalkkiojärjestelmälle. Uuden järjestelmän kohderyhmään kuuluu noin 55 henkilöä. Järjestelmän laajentamisella kannustetaan konsernin ylimpään johtoon kuuluvia avainhenkilöitä sitoutumaan yhtiön toiminnan kehittämiseen ja kannattavuuden parantamiseen pitkäjänteisen osakeomistuksen avulla.

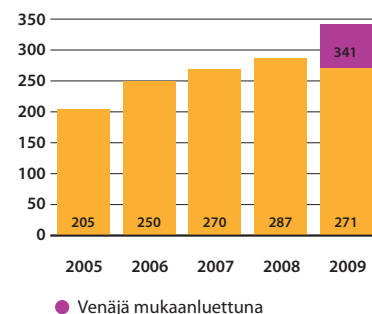
Henkilöstön ikäjakauma, %



Työsuhteen kesto keskimäärin, vuotta

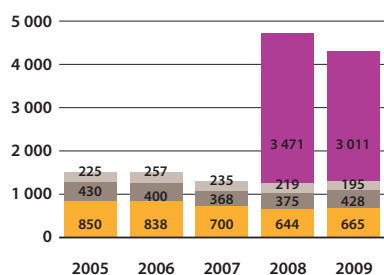


Henkilöstön työtyytyväisyys (HUPO), indeksi



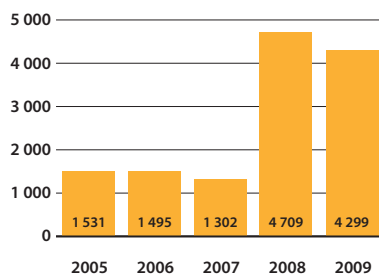


Henkilöstö maittain, henkilöä



- Venäjä
- Tanska ja Baltian maat
- Ruotsi
- Suomi

Henkilöstön määrä



Organisaatiomuutokset

Ruotsissa Oriola-KD:n ja KF:n (Kooperativa Förbundet) yhteisyritys Kronans Droghandel Retail AB allekirjoitti Apoteket AB:n kanssa sopimuksen, jolla se hankkii maanlaajuisen 171 apteekkia sisältävän apteekkiklusterin. Hankittavassa apteekkiketjussa työskenteli noin 930 henkilöä. Apteekkiketjun henkilöstö siirtyi Oriola-KD:n palvelukseen vanhoina työntekijöinä helmikuussa 2010. Tukholmaan vuonna 2009 perustetussa lääkkeiden vähittäiskaupan organisaatiossa työskenteli vuoden 2009 lopussa noin 40 henkilöä. Uusi organisaatio on huolellisesti valmistautunut ottamaan haltuun apteekkiliiketoiminnan. Apteekkihenkilöstön perehdyttämiseen ja koulutukseen panostetaan voimakkaasti vuoden 2010 aikana.

Oriola-KD Oyj:n tytäryhtiön Oriola Oy:n 1.1.2010 toteutetussa osittaisjakautumisessa Oriola Oy:n pohjoismaissa harjoittama Terveysterveysten kaupan liiketoiminta siirtyi uuteen perustettuun Oriola-KD Healthcare Oy -yhtiöön. Suomen Lääkkeiden tukkukaupan liiketoiminta jatkaa Oriola Oy:ssä. Oriola Oy ja Oriola-KD Healthcare Oy ovat Oriola-KD Oyj:n sataprosenttisesti omistamia tytäryhtiöitä. Osittaisja-

kautumisen tavoitteena on selkeyttää konsernin rakennetta ja luodaan entistä paremmat toimintaedellytykset Lääkkeiden tukkukaupalle ja Terveysterveysten kaupan kaupalle Suomessa. Ruotsissa vastaava jakautuminen toteutettiin vuonna 2009, kun Lääkkeiden tukkukaupan (KD Pharma) ja Terveysterveysten kaupan (Oriola-KD Healthcare AB) liiketoiminnot siirrettiin omiin yhtiöihin.

Venäjällä liiketoimintoja tehostettiin päällekkäisiä toimintoja karsimalla ja yhdistämällä lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan tukitoiminnot samaan toimipisteeseen Moskovassa. Lisäksi apteekkien keskimääräistä henkilöstömäärää vähennettiin vuoden 2009 aikana kahdestatoista henkilöstä seitsemään henkilöön.

Joulukuussa 2009 Oriola-KD allekirjoitti viisivuotisen sopimuksen Skånen ja Hallandin maakuntien kanssa terveydenhuollontuotteiden varastointi- ja materiaalihallintapalvelusta. Sopimuksen mukaan Oriola-KD Healthcare AB:n palvelukseen siirtyy noin 50 henkilöä vanhoina työntekijöinä huhtikuussa 2010.

Yhteiskuntavastuu ja ympäristön kuormitus

Oriola-KD jatkoi vuonna 2007 aloittamaansa yhteiskuntavastuuohjelmaa WWF:n Operaatio Merenneito -projektin tukemista vuonna 2009. Oriola-KD on kohdennanut keskitetysti lahjoituksiin käytettävät varat Itämeren suojeluun WWF:n Operaatio Merenneito -projektin yhtenä pääyhteistyökumppanina. Yhtiö jakoi tietoa Itämeren tilasta ja siihen liittyvistä suojelutoimenpiteistä sekä henkilöstölle että sidosryhmille.

Oriola-KD tukee kestävä kehitystä toiminnassaan ja huomioi ympäristönäkökohdat noudattamalla omaan liiketoimintaansa soveltuvaa ympäristöjärjestelmää tavoitteena minimoida ympäristön kuormitusta. Jakelun tehokkuus ja taloudellisuus perustuvat aikataulutettuun ja optimoituun reittiverkostoon. Toimitukset vakioasiakkaille

pakataan kierrätettäviin muovilaatikoihin, jotka kestävät satoja toimituskertoja. Jätehuoltosuunnitelmat uudistettiin Oriola-KD:n Suomen toimipisteissä syksyllä 2009. Uudistuksilla vähennetään sekajätteen määrää ja lisätään materiaalien hyötykäyttöä. Lääke- ja muut ongelmajätteet lajitellaan ja toimitetaan hävitettäväksi ongelmajätelaitokselle lääke- ja ympäristöviranomaisien edellyttämien menetelmien. Lajittelulla ja kierrätyksellä Oriola-KD osallistuu omalta osaltaan ilmastotalkoisiin vähentämällä sekajätteestä aiheutuvia kasvihuonekaasupäästöjä. Tehokkaalla lajittelulla saadaan aikaan myös kustannussäästöjä.

Autopolitiikassaan Oriola-KD suosii henkilöstön työsuhteautoissa vähäpäästöisiä malleja Suomessa ja Ruotsissa.



**Pääkonttori
Oriola-KD Oyj**
Käyntiosoite:
Orionintie 5
02200 Espoo
Postiosoite:
PL 8
02101 Espoo
Puh. 010 429 99
Faksi 010 429 4300
etunimi.sukunimi@oriola-kd.com
www.oriola-kd.com



Oriola Oy
Käyntiosoite:
Orionintie 5
02200 Espoo
Postiosoite:
PL 8
02101 Espoo
Puh. 010 429 99
Faksi 010 429 3415
etunimi.sukunimi@oriola.fi
www.oriola.fi



**Kronans
Droghandel AB (KD Pharma)**
Käyntiosoite:
Fibervägen Solsten
SE-435 33 Mölnlycke
RUOTSI
Postiosoite:
P.O.Box 252
SE-435 25 Mölnlycke
RUOTSI
Puh. +46 31 887 000
Faksi +46 31 338 5580
etunimi.sukunimi@kd.se
www.kd.se



Kronans Droghandel Retail AB
Käyntiosoite:
Birger Jarlsgatan 18 D, 5. krs.
Tukholma
RUOTSI
Postiosoite:
PL 55641
SE-102 14 Tukholma
RUOTSI
Puh. +46 10 240 60 00
etunimi.sukunimi@kronansdroghandel.se
www.kronansdroghandel.se



ООО Moron
Dzerzhinskoe shosse 2
140053 Russia Moscow oblast
VENÄJÄ
www.moron.ru



ООО Vitim
Dzerzhinskoe shosse 2
140053 Russia Moscow oblast
VENÄJÄ
www.oldlekar.ru



As Oriola
Kungla 2
EST-76505 Saue, Harjumaa
VIRO
Puh. +372 6 515 100
Faksi +372 6 515 111
etunimi.sukunimi@oriola.com
www.oriola.ee



SIA Oriola Riga
Dzelzavas iela 120 M
LV-1021 Riga
LATVIA
Puh. +371 67 802 450
Faksi +371 67 802 460
etunimi.sukunimi@oriola.com
www.oriola.lv



UAB Oriola Vilnius
Laisves pr. 75
LT-06144 Vilnius
LIETTUA
Puh. +370 5 2688 401
Faksi +370 5 2688 400
etunimi.sukunimi@oriola.com
www.oriola.lt



Oriola A/S
Sandvadsvej 17 B
4600 Køge
TANSKA
Puh. +45 46 901 400
Faksi +45 46 901 405
etunimi.sukunimi@oriola.com
www.oriola.dk



Oriola-KD Healthcare Oy
Käyntiosoite:
Orionintie 5
02200 Espoo
Postiosoite:
PL 8
02101 Espoo
Puh. 010 429 99
Faksi 010 429 3117
etunimi.sukunimi@oriola-kd.fi
www.oriola-kd.fi



Meteko Instrument AB
Käyntiosoite:
Stensåtravägen 9A
SE-127 39 Skärholmen
RUOTSI
Postiosoite:
P.O.Box 410
SE-129 04 Hågersten
RUOTSI
Puh. +46 8 880 360
Faksi +46 8 973 097
etunimi.sukunimi@meteko.se
www.meteko.se



Oriola KD Healthcare AB
Käyntiosoite:
Taljegårdsgatan 11A
SE-43153 Mölndal
RUOTSI
Postiosoite:
P.O.Box 302
SE-43124 Mölndal
RUOTSI
Puh. +46 31 88 70 00
etunimi.sukunimi@oriola-kd.se
www.oriola-kd.se

Kaikkien toimipaikkojen yhteystiedot
löytyvät osoitteesta
www.oriola-kd.com/yhteystiedot



Suunnittelu ja taitto: Miltton Oy
Paino: Erweko Painotuote Oy 2010

Paperi: Edixion offset 140 g / 250 g



PL 8, 02101 Espoo
Käyntiosoite:
Orionintie 5, 02200 Espoo

Puh. 010 429 99
Faksi 010 429 4300

www.oriola-kd.com
Kotipaikka: Espoo
Y-tunnus: 1999215-0