

The Channel for Health

Vuosikertomus 2010



Oriola-KD toimii tehokkaana ja luotettavana kanavana lääkevalmistajien ja kuluttajien sekä potilaiden välillä Pohjois-Euroopassa ja Venäjällä. Oriola-KD:n tavoitteena on varmistaa, että lääkevalmistajien tuotteet käsitellään ja toimitetaan perille muuttumattomina oikeaan aikaan ja paikkaan. Omissa apteekeissaan Oriola-KD tarjoaa kuluttajille lääkkeiden ja lääkeneuvonnan lisäksi laajan valikoiman terveydenhuollon kuluttajatuotteita sekä laadukasta asiakaspalvelua.

Oriola-KD on tehokas ja luotettava kanava lääkevalmistajien ja kuluttajien välillä



Tärkeitä päivämääriä

Oriola-KD Oyj julkaisi tilinpäätöksen tilikaudelta 1.1.–31.12.2010 perjantaina 11.2.2011.

Vuoden 2011 osavuosikatsaukset julkaistaan seuraavan aikataulun mukaisesti:

Osavuosikatsaus 1–3/2011 torstaina 28.4.2011

Osavuosikatsaus 1–6/2011 torstaina 4.8.2011

Osavuosikatsaus 1–9/2011 torstaina 27.10.2011

Yhtiökokous:

Oriola-KD Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään keskiviikkona 6.4.2011 Helsingissä.

Lisätietoja:

Oriola-KD Oyj
viestintä- ja sijoittajasuhteet
PL 8
02101 Espoo
communications@oriola-kd.com

Sisältö

- 4** Oriola-KD tänään
- 6** Toimitusjohtajan katsaus
- 8** Strategia
- 10** Taloudellinen katsaus
- 10** Pitkän aikavälin tavoitteet ja osinkopolitiikka
- 12** Markkinakatsaus
- 14** Suomen ja Baltian lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppa
- 16** Ruotsin lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppa
- 18** Venäjän lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppa
- 20** Vastuullisuus
- 24** Henkilöstö
- 27** Yhteystiedot

Kronan
DROGHADEL 190

Oriola-KD:n tavoitteena on palvella asiakkaitaan – lääkevalmistajia, apteekkeja sekä apteekkien asiakkaita – tehokkaasti ja laadukkaasti.



ORIOLA-KD TÄNÄÄN

Oriola-KD on lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppaan keskittyvä kansainvälinen pörssi-yhtiö, joka toimii Suomessa, Ruotsissa, Venäjällä ja Baltian maissa.

Oriola-KD-konsernin liikevaihto vuonna 2010 oli 1,9 miljardia euroa. Henkilöstömäärä vuoden lopussa oli 5 381 henkilöä, joista Suomessa työskenteli 444, Ruotsissa 1 476, Venäjällä 3 364 ja Baltian maissa 97. Oriola-KD Oyj on Oriola-KD-konsernin emoyhtiö, ja se on listattu NASDAQ OMX Helsinki Oy pörssissä.

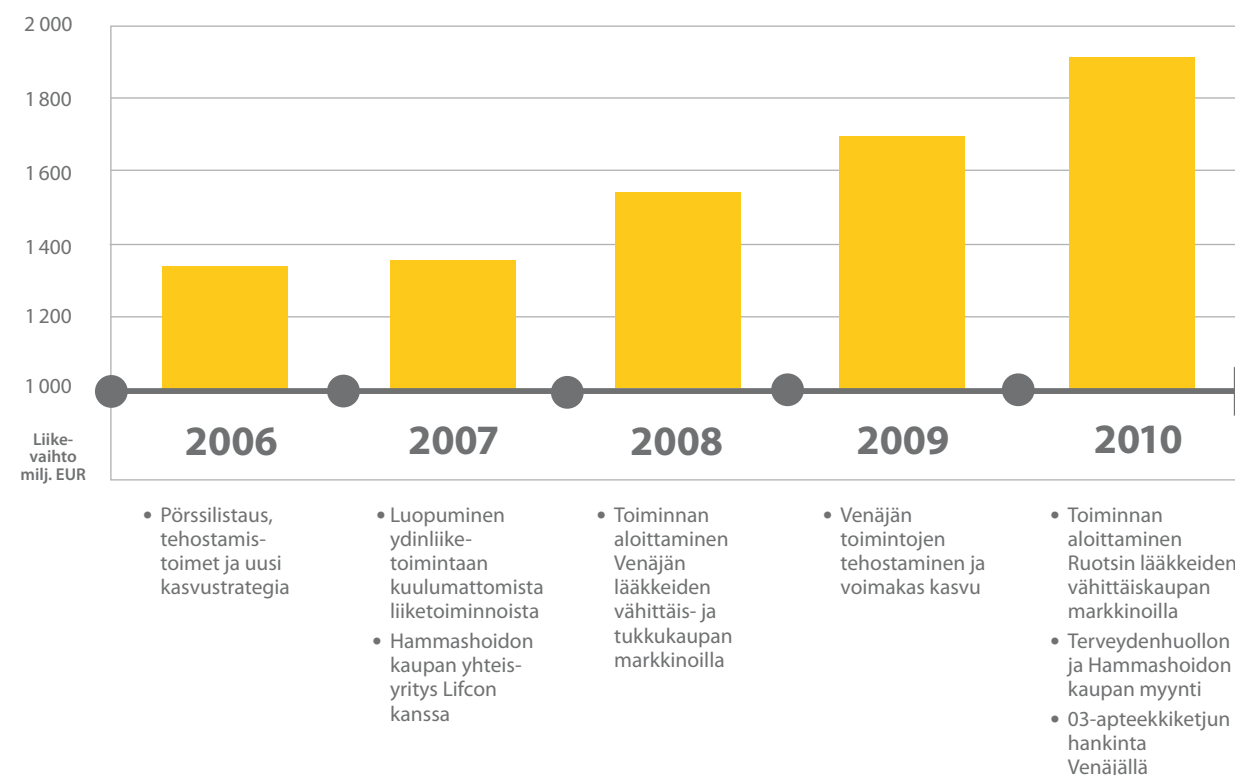
Palveluja lääkevalmistajille ja kuluttajille

Oriola-KD on kasvanut ja kansainvälistynyt viime vuosina ja keskittyy strategiansa mukaisesti lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppaan. Kasvumahdollisuuksia on haettu uusilta markkinoilta laajentamalla Venäjän lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppaan vuonna 2008 sekä aloittamalla lääkkeiden vähittäiskauppaliiketoiminta Ruotsissa vuonna 2010.

maan apteekkimonopolin purkamisen yhteydessä. Yhtiö on merkittävä toimija Suomen lääkkeiden tukkukaupassa ja Ruotsin sekä Venäjän lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupassa. Baltian maissa lääkkeiden tukkukaupan toiminta on pienempää. Oriola-KD on strategiansa mukaisesti luopunut ydinliiketoimintaan kuulumattomista liiketoiminnoista myymällä sekä Terveystieteiden tutkimuskeskuksen ja Hammaslääketieteiden tutkimuskeskuksen osuutensa vuonna 2010.

Oriola-KD:n tavoitteena on palvella asiakkaitaan – lääkevalmistajia, apteekkeja sekä apteekkien asiakkaita – tehokkaasti ja laadukkaasti. Oriola-KD toimii Pohjois-Euroopassa ja Venäjällä luotettavana ja tehokkaana kanavana, joka yhdistää lääkevalmistajat ja kuluttajat.

Oriola-KD:n kehitys vuosina 2006–2010



TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS

Saatoimme viime vuonna päätökseen vuonna 2006 aloittamamme konsernin rakennemuutoksen. Ostimme valtakunnallisen apteekkiketjun Ruotsissa, loppuosan Venäjän lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan yhtiöistä ja 03 Apteka -apteekkiketjun Venäjällä sekä myimme Terveydenhuollon ja Hammashoidon kaupan liiketoiminnot. Muodonmuutoksen suuruutta kuvastaa se, että Oriola-KD:n nykyisestä 5 400 työntekijästä yli 80 prosenttia on tullut palvelukseemme yhtiön syntymän 1.7.2006 jälkeen ja että henkilöstöstämme noin 60 prosenttia työskentelee vähittäiskaupan liiketoiminnassa. Määrittelimme vuonna 2010 konsernillemme uuden mission, vision ja arvot. Missiomme ”The Channel for Health” mukaan haluamme olla luotettavin ja tehokkain kanava lääketeollisuuden ja potilaan välillä. Visionamme on luoda Oriola-KD:stä johtava lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan yhtiö Pohjois-Eurooppaan ja Venäjälle. Arvomme – olemme avoimia, olemme aloitteellisia, kannamme vastuun ja työskentelemme yhdessä – tukevat mission ja vision saavuttamista sekä ohjaavat jokapäiväistä toimintaamme. Oriola-KD on nyt vahvasti fokusoitunut lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppaan.

Taloudellinen kehitys vuonna 2010

Oriola-KD:n jatkuvien liiketoimintojen liikevaihto kasvoi noin 23 prosenttia 1,9 miljardiin euroon, mutta liikevoitto laski huomattavasti Venäjän vaikean markkinatilanteen seurauksena 22,5 miljoonaan euroon ilman kertaluonteisia eriä. Vaikka Oriola-KD:n kannattavuuskehitys oli heikko, emmekä saavuttaneet taloudellisia tavoitteitamme, liiketoimintomme Suomessa, Ruotsissa ja Baltiassa kehittyivät suunnitelmien mukaisesti. Terveydenhuollon ja hammashoidon liiketoimintojen myynneistä kirjassimme 92 miljoonan euron voiton, ja osakekohtainen tulos nousi 0,68 euroon.

Vakaata kehitystä Suomessa

Suomen lääke markkinat pienenevät, mutta pystyimme parantamaan kannattavuuttamme. Positiivista kehitystä tukivat

erityisesti logistiikan prosessien tehostaminen ja apteekkeille myytävien terveydenhuollon kuluttajatuotteiden vahva myynti.

Apteekkitoiminnan aloittaminen ja laajentaminen Ruotsissa

Ruotsissa apteekkimonopoli purettiin vuonna 2009, ja yli puolet valtion omistamista apteekkeista myytiin vuonna 2010. Ostimme maanlaajuisen apteekkiketjun, ja olimme vuoden 2010 lopussa Ruotsin kolmanneksi suurin apteekkitoimija. Olemme panostaneet voimakkaasti Kronans Droghandel -apteekkiketjun toiminnan haltuunottoon ja kehittämiseen. 19 apteekin avaamisen jälkeen meillä oli 189 apteekkia vuoden 2010 lopussa. Ruotsin lääketukutoiminnassa päätimme keskittää apteekkijakelun Enköpingiin ja pre-wholesale-toiminnan Mölnlyckeeseen. Tukutoiminnan uudistetun rakenteen avulla kykenemme vastaamaan joustavammin markkinoilla tapahtuviin muutoksiin. Jatkamme apteekkiketjun laajentamista, palvelulaadun parantamista ja toiminnan tehostamista sekä vähittäis- että tukkukaupassa.

Vaikea vuosi Venäjällä

Venäjällä vuosi 2010 oli erittäin haasteellinen markkinak kasvun romahdettua kolmeen prosenttiin pidemmän aikavälin yli 20 prosentin tasosta, mitä emme osanneet ennakoida vuoden 2009 lopussa. Hidastuneesta markkinak kasvusta, lääkkeiden hintasäätelyn käyttöön otosta ja erittäin kireästä kilpailusta johtuen tulos painui selkeästi tappiolliseksi. Vaikka liikevaihtomme kasvoi, en ole tyytyväinen tukkutoimintamme kannattavuuskehitykseen. Apteekkitoiminnan kehitys oli vakaampaa, ja laajensimme Sary Lekar -apteekkiketjuamme avaamalla uusia apteekkeja. Ostimme myös 03 Apteka -apteekkiketjun, mikä kasvatti apteekkiemme määrän Moskovassa yli 250:een. Muuttuneiden markkinaolosuhteiden seurauksena keskityimme vuonna 2011 vähittäiskaupan laajentamiseen ja tukkutoiminnan tehostamiseen nopean laajenemisen sijaan.

|| Oriola-KD on nyt vahvasti fokusoitunut lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppaan.

Henkilöstön kehittäminen ja laadunparannusohjelma

Olemme mitanneet henkilöstön tyytyväisyyttä vuodesta 2005 lähtien, ja mittauksen mukaan tyytyväisyys on noussut jokaisena vuonna. Oriola-KD:n vahvuuksia kyselyn perusteella ovat työn merkityksellisyys ja työtovereiden tuki. Kehitysalueina esiin nousivat vuoden 2010 mittauksessa palkitsemisjärjestelmät, motivointi sekä palautteen ja tunnustuksen saaminen. Valitsimme vuosittain yhdestä kolmeen osa-aluetta, joihin keskityimme seuraavan vuoden osastokohtaisissa kehityshankkeissamme.

Keväällä 2010 käynnistimme konsernitasoisen Viiden Tähtien Yhtiö -laadunparannusohjelman, jonka tavoitteena on kehittää prosesseja sekä selkeyttää eri tehtävissä toimivien henkilöiden vastuuta osana lääkkeiden jakeluketjua lääke- ja potilasturvallisuuden varmistamiseksi. Ohjelma on edistynyt hyvin Suomessa ja Ruotsissa, ja sitä laajennetaan vuonna 2011 myös Venäjälle.

Taloudelliset tavoitteet

Oriola-KD:n pitkän aikavälin tavoitteet päivitettiin kuvaamaan paremmin uutta liiketoimintarakennettamme. Tavoitteemme on kasvaa markkinak kasvua nopeammin ja saavuttaa yli 15 prosentin oman pääoman tuotto. Keskimääräisen nettovelkaantumisasteemme tulisi olla 40–60 prosenttia. Osinkopolitiikka säilyy muuttumattomana; tavoitteena on jakaa vuosittain osinkoina noin 50 prosenttia osakekohtaisesta tuloksesta ottaen huomioon Oriola-KD:n strategia ja taloudellinen asema. Yhtiömme vahva tase mahdollistaa meille strategian mukaisen laajentumisen Ruotsissa ja Venäjällä.

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

Eero Hautaniemi
toimitusjohtaja



STRATEGIA

Oriola-KD on johtava lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan yhtiö Pohjois-Euroopassa ja Venäjällä. Yhtiö tarjoaa korkealuokkaisia ja tehokkaita palveluja lääkevalmistajille, apteekkeille ja kuluttajille.

Oriola-KD on toimintamaissaan johtava lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan toimija, jonka tavoitteena on kasvaa nopeammin kuin lääkemarkkina keskimäärin. Yhtiö palvelee kuluttajia Ruotsissa ja Venäjällä omissa apteekkeissaan ja Suomessa myymällä terveydenhuollon kuluttajatuotteita. Lääkkeiden tukkukaupassa Oriola-KD tarjoaa lääkeyhtiöille tehokkaan ja luotettavan lääkkeiden varastointi- ja toimituskanavan apteekkeihin ja sairaaloihin Suomessa, Ruotsissa, Venäjällä ja Baltiassa.

Strategian toteuttaminen vuonna 2010

Oriola-KD keskittyy lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppaan Pohjois-Euroopassa ja Venäjällä. Oriola-KD osti strategian mukaisesti valtakunnallisen apteekkiketjun Ruotsissa, vähemmistöosuuden Venäjän lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupasta ja O3 Apteke -apteekkiketjun Venäjällä sekä myi Terveydenhuollon ja Hammashoidon kaupan liiketoiminnat vuonna 2010.

Oriola-KD käynnisti lääkkeiden tukkukaupassa keväällä 2010 Viiden Tähtien Yhtiö -ohjelman, jossa panostetaan toimintatapojen, esimiestyön ja työyhteisön kehittämiseen. Ohjelman tavoitteena on selkeyttää eri tehtävissä toimivien henkilöiden vastuuta osana lääkkeiden jakeluketjua ja toimintaa potilasturvallisuuden hyväksi. Lisäksi vuonna 2010 keskityttiin lääkkeiden kylmäketjun laadun parantamiseen.

Vuoden aikana päätettiin myös brändiuudistuksesta. Oriola-KD rakentaa vahvan Oriola-brändin tukkuliiketoimintalleen Suomessa, Ruotsissa, Venäjällä ja Baltian maissa.

Henkilöstön toimintaa ohjaavat konsernin arvot: olemme avoimia, olemme aloitteellisia, kannamme vastuun ja työskentelemme yhdessä. Arvojen tavoitteena on ohjata henkilöstön toimintaa ja tukea mission, vision ja strategisten tavoitteiden saavuttamista.

Oriola-KD:llä on ainutlaatuinen asema lääkkeiden jakeluketjussa



Missio

The Channel for Health

Arvot



Olemme avoimia

- Ilmaissimme mielipiteemme selkeästi ja kuuntelemme muita tarkkaavaisesti
- Puhumme suoraan asianosaisille
- Emme salaile asioita omaa etuamme tavoitellen
- Olemme avoimia uusille ajatuksille



Kannamme vastuun

- Viemme asiat tavoitteellisesti päätökseen
- Otamme vastuun päätöksistämme ja tekemisistämme
- Toimimme vastuullisesti potilasturvallisuuden hyväksi
- Kannamme vastuun konsernin pitkän aikavälin kannattavuudesta

Visio

Johtava lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan toimija lääkeyhtiöille ja kuluttajille Pohjois-Euroopassa ja Venäjällä



Olemme aloitteellisia

- Tartumme asioihin ja ryhdymme tarvittaviin toimenpiteisiin
- Uskallamme kyseenalaistaa vallitsevat käytännöt
- Keskitymme ratkaisuun, emme ongelmaan



Työskentelemme yhdessä

- Hyödynnämme organisaatiomme asiantuntemusta ja kokemusta
- Teemme työtä konsernin edun mukaisesti
- Kohtelemme toisiamme kunnioituksella

TALOUDELLINEN KATSAUS

Oriola-KD:n lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan liikevaihto kasvoi 23 prosenttia 1,9 miljardiin euroon, ja jatkuvien toimintojen liikevoitto laski edellisvuodesta johtuen Venäjän erittäin vaikeasta markkinatilanteesta. Liiketoiminta Suomessa ja Ruotsissa kehittyi positiivisesti. Liikevaihdesta noin 47 prosenttia tulee Ruotsista, 30 prosenttia Venäjältä, 22 prosenttia Suomesta ja 2 prosenttia Baltian maista.

Oriola-KD:n jatkuvien toimintojen avainluvut	2010	2009
Liikevaihto, milj. EUR	1 929,4	1 569,2
Liikevoitto, milj. EUR	9,8	52,6
Liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä, milj. EUR	22,5	52,6
Nettotulos, milj. EUR	3,5	39,1
Tulos/osake, EUR	0,02	0,27
Tulos/osake, EUR*	0,68	0,34
Liiketoiminnan nettorahavirta, milj. EUR	88,7	100,9
Oman pääoman tuotto, %*	33,7	22,1

*) sisältäen Terveystuotteiden kaupan ja Hammashoidon kaupan liiketoiminnot

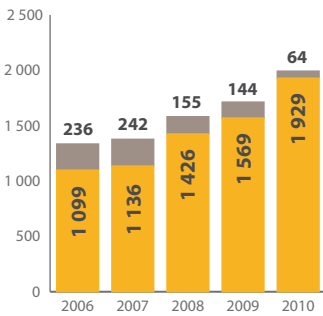
PITKÄN AIKAVÄLIN TAVOITTEET JA OSINKOPOLITIikka

Oriola-KD julkaisi vuonna 2010 päivitetyn osinkopolitiikan ja pitkän aikavälin tavoitteet, jotka perustuvat kasvuun, kannattavuuteen (ROE) ja taseeseen liittyviin tunnuslukuihin.

Tavoitteena on kasvaa nopeammin kuin lääke-markkina keskimäärin. Yrityksen oman pääoman tuottotavoite (ROE) on yli 15 prosenttia. Taseen suhteen pitkän aikavälin tavoite keskimääräiselle nettovelkaantumisasteelle on 40–60 prosenttia.

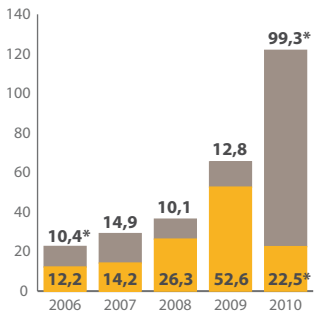
Osinkopolitiikka

Oriola-KD:n tavoitteena on jakaa vuosittain osinkoina noin 50 prosenttia osakekohtaisesta tuloksesta. Yhtiön strategia ja taloudellinen asema otetaan huomioon vuosittaisista osinkoa määrittäessä.



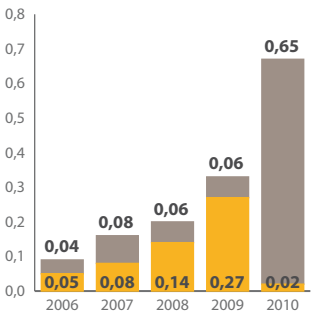
Liikevaihto, milj. EUR

■ Lopetettujen liiketoimintojen liikevaihto
■ Jatkuvien liiketoimintojen liikevaihto



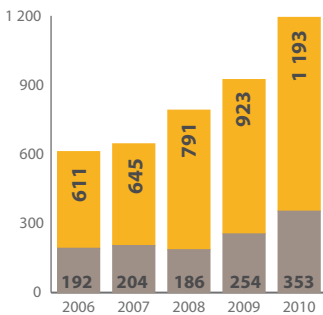
Liikevoitto, milj. EUR

■ Lopetettujen liiketoimintojen liikevoitto, sisältäen liiketoimintojen myynneistä kirjatut voitot vuonna 2010
■ Jatkuvien liiketoimintojen liikevoitto



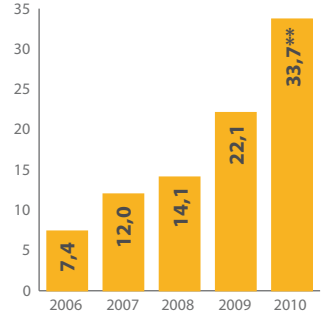
Tulos/osake, EUR

■ Lopetettujen liiketoimintojen tulos/osake, sisältäen liiketoimintojen myynneistä kirjatut voitot vuonna 2010
■ Jatkuvien liiketoimintojen tulos/osake

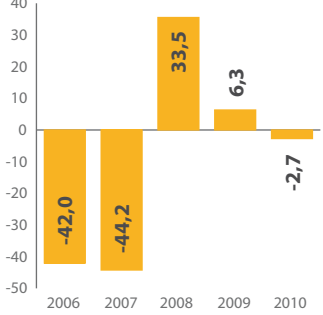


Taseen loppusumma ja oma pääoma, milj. EUR

■ Taseen loppusumma
■ Oma pääoma



Oman pääoman tuotto (ROE), %



Nettovelkaantumisaste (Gearing), %

*) ilman kertaluonteisia eriä
**) sisältäen lopetettujen toimintojen

MARKKINAKATSAUS

Globaali markkinoiden epävarmuus heijastui vuonna 2010 kuluttajakäyttäytymiseen, mikä hidasti lääkemarkkinoiden kasvua myös Euroopassa ja Venäjällä. Lääkemarkkinoiden arvioidaan kasvavan pitkällä aikavälillä ja kasvun keskittyvän pääosin kehittyville markkinoille. Kehittyneillä markkinoilla kasvua hidastaa lääkepatenttien umpeutuminen, uusien edullisten geneeristen lääkevalmisteiden tulo markkinoille ja viranomaisten hintasääntely. Samanaikaisesti kalliiden erityistuotteiden tarjonta ja käytön lisääntyminen erityisesti sairaaloissa kasvattavat lääkemarkkinoita kehittyneillä markkinoilla.

Globaalin lääkemarkkinan vuotuinen arvo on noin 600 miljardia euroa. Oriola-KD toimii lääkemarkkinoilla, joiden koko on noin 16 miljardia euroa. Venäjän lääkemarkkinan koko on noin 10 miljardia euroa, Ruotsin noin kolme miljardia euroa ja Suomen lääkemarkkinan koko noin kaksi miljardia euroa. Viron, Latvian ja Liettuan lääkemarkkinan koko yhteensä on noin miljardi euroa.*

Globaali lääkemarkkina on kasvanut vuosittain noin 4–5 prosenttia edellisten vuosien aikana.* Tämän kehityksen ennakoidaan jatkuvan ja kasvun keskittyvän kehittyville markkinoille. Länsi-Euroopassa lääkemarkkinat ovat kasvaneet vuosittain noin 1–3 prosenttia edellisten vuosien aikana, mikä vastaa myös Suomen ja Ruotsin markkinoiden edellisvuosien kehitystä. Euroopan lääkemarkkinoita kasvattaa väestön ikääntyminen ja sitä seuraava lääkkeiden kulutuksen lisääntyminen.

Lääkemarkkinoiden arvioidaan kasvavan pitkällä aikavälillä ja kasvun keskittyvän pääosin kehittyville markkinoille.

Venäjän lääkemarkkinan odotetaan kasvavan vuosittain 11–13 prosenttia.* Kasvua lisäävät väestön ikääntyminen, valtion panostukset terveydenhuoltoon ja varallisuuden nousu sekä länsimaisten lääkkeiden kulutuksen lisääntyminen.

Kehittyneillä markkinoilla apteekkien myyntiä lisää reseptivapaiden lääkkeiden ja terveydenhuollon kuluttajatuotteiden

kasvu erityisesti niissä maissa, joiden apteekkiliiketoiminnan harjoittamista rajoittavaa lainsäädäntöä on muutettu. Apteekkitoimintaa säätelevän lainsäädännön odotetaan vähitellen vapautuvan Euroopassa, minkä arvioidaan johtavan apteekkien ketjuuntumiseen ja apteekki- ja lääketukku kaupan integroitumiseen. Tämän kehityksen ennakoidaan johtavan uusiin liiketoimintamalleihin.

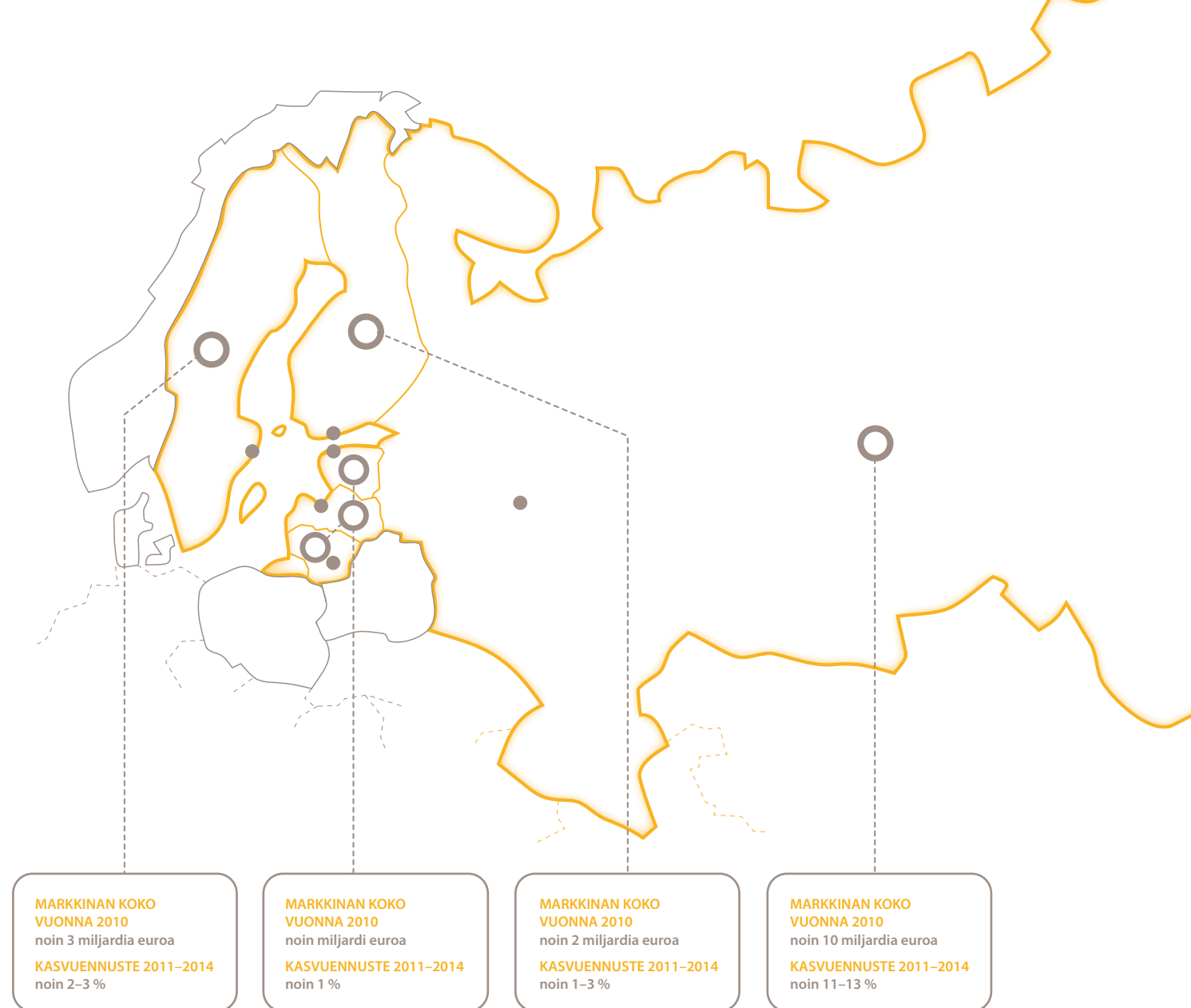
Lääkkeiden tukku- ja jakelumarkkinat

Suomessa ja Ruotsissa toimii kaksi johtavaa lääketukku yhtiötä. Lääkkeiden jakelu hoidetaan Suomessa yksikanavamallilla, jossa lääkkeiden valmistajat keskittävät tuotteidensa jakelun yhdelle lääketukku kaupalle. Ruotsissa apteekkimonopoli purkautui vuonna 2009, minkä seurauksena tukku kauppamarkkinoille on syntynyt uusia liiketoimintamalleja. Yksikanavamallin rinnalle on tullut uusia logistiikkapalveluiden tarjoajia. Venäjän ja Baltian lääkejakelumarkkinat toimivat monikanavamallissa, jossa lääkeyhtiöt myyvät lääkkeitä useille lääketukku yhtiöille.

Euroopassa lääkkeiden tukkumarkkinat toimivat lähinnä monikanavamallissa. Yksikanavamalli muistuttaa DTP-mallia (Direct to Pharmacy), joka on yleistymässä Euroopassa erityisesti suurten lääkeyhtiöiden ja lääketukku kauppojen välillä.

Vuonna 2010 Oriola-KD:n markkinaosuus lääkkeiden jakelusta oli noin 46 prosenttia Suomessa, noin 40 prosenttia Ruotsissa, noin 7 prosenttia Venäjän kaupallisella lääkemarkkinalla ja alle 10 prosenttia Baltian maissa. Venäjän kaupallinen lääkemarkkina on noin 75 prosenttia koko Venäjän lääkemarkkinasta.*

* IMS Health



Lääkemarkkinoiden koko alueittain vuonna 2010 ja kasvuennuste 2011–2014.

Lääkkeiden vähittäiskauppa eli apteekkimarkkinat

Vuoden 2010 lopussa Suomessa toimi noin 800 apteekkia, Ruotsissa noin 1 150 apteekkia ja Venäjällä yli 30 000 apteekkia. Apteekkien myynnistä reseptilääkkeiden osuus Suomessa ja Ruotsissa on noin 80 prosenttia ja Venäjällä noin 60 prosenttia. Reseptivapaiden lääkkeiden osuus apteekkien liikevaihdosta Suomessa ja Ruotsissa on noin 10 prosenttia. Venäjällä osuus on huomattavasti suurempi, noin 30 prosenttia. Terveystuotteiden kuluttajatuotteiden myynti muodostaa apteekkien liikevaihdosta Ruotsissa ja Venäjällä noin 10 prosenttia ja Suomessa noin 7 prosenttia. Apteekissa myytävien reseptivapaiden lääkkeiden ja terveydenhuollon kuluttajatuotteiden osuus ja merkitys on kasvanut viime vuosina. Nämä tuoteryhmät toimivat kasvuvetureina lääkkeiden vähittäiskaupassa kaikilla markkina-alueilla ja erityisesti kehittyneillä markkinoilla.

Euroopassa apteekkitoimintaa säädellään maakohtaisesti. Suomessa apteekkiliiketoimintaa voivat harjoittaa vain yksityiset henkilöt, poikkeuksena Yliopiston Apteekki -ketju. Ruotsissa apteekkimonopolin purkamisen seurauksena markkinoille on syntynyt uusia apteekkituotteita. Venäjällä ja Baltiassa apteekkeja voivat omistaa niin yksityiset henkilöt kuin yrityksetkin, ja markkinoilla toimii sekä yksityisiä että ketjuihin kuuluvia apteekkeja. Venäjän apteekkimarkkina on hyvin hajanainen kymmenen suurimman toimijan markkinaosuuden ollessa yhteensä alle 15 prosenttia.

Vuoden 2010 lopussa Oriola-KD:llä oli Ruotsissa 189 apteekkia, jotka kuuluvat Kronans Droghandel -ketjuun. Venäjällä Oriola-KD:n ketjut muodostuvat Stary Lekar- ja O3 Apteka -apteekkituotteista, joihin kuului vuoden 2010 lopussa 254 apteekkia Moskovassa ja sen ympäristössä. Suomessa ja Baltiassa Oriola-KD ei harjoita lääkkeiden vähittäiskauppaa.



Lääkejakelijan on kyettävä toimittamaan lääkkeet virheettömästi 24 tunnin sisällä kaikkiin Suomen apteekkeihin.

SUOMEN JA BALTIAN LÄÄKKEIDEN VÄHITTÄIS- JA TUKKUKAUPPA

Oriola-KD Oyj:n tytäryhtiö Oriola Oy on Suomen toiseksi suurin lääketukkukauppa 46* prosentin markkinaosuudella. Lisäksi Oriola-KD myy ja markkinoi erittäin kattavaa terveydenhuollon kuluttaja-tuotevalikoimaa. Oriola-KD ei toimi Suomessa lääkkeiden vähittäiskaupassa. Lainsäädännön mukaan apteekkiliiketoimintaa saavat harjoittaa vain yksityiset henkilöt, mistä ainoana poikkeuksena on Yliopiston Apteekki -ketju.

Vuonna 2010 Suomen lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan liikevaihto oli 417,4 miljoonaa euroa (505,1 miljoonaa euroa) ja liikevoitto oli 20,3 miljoonaa euroa (18,1 miljoonaa euroa). Segmentin liikevaihto oli noin 22 prosenttia Oriola-KD:n liikevaihdosta. Liikevaihdon 18 prosentin laskun edellisvuodesta aiheutti lähinnä muutamien lääkeyhtiöiden siirtyminen omistusvarastosta kaupintavarastoon. Oriola-KD:n lääkejakelun volyymi säilyi Suomessa lähes samalla tasolla kuin vuonna 2009, ja laskutus, sisältäen kaupintavarastosta myytyjen lääkkeiden laskutuksen, oli 1 003,1 miljoonaa euroa (1 019,7 miljoonaa euroa). Henkilöstömäärä oli vuoden lopussa 420 (418).

Lääkemarkkinat Suomessa

Lääkkeiden jakelu toteutetaan Suomessa yksikanavamallilla, jossa lääkkeiden valmistajat keskittävät tuotteidensa jakelun yhdelle lääketukkukaupalle. Lääketukkukauppojen toiminta on tarkoin säädeltyä ja valvottua. Lääkejakelijan on kyettävä toimittamaan lääkkeet virheettömästi 24 tunnin sisällä kaikkiin Suomen apteekkeihin. Vaatimusten täyttämiseksi markkinoilla toimivien yhtiöiden on investoitava toiminnan jatkuvaan kehittämiseen ja korkeatasoiseen teknologiaan.

Lääkemarkkinan kokonaismarkkina laski arvossa mitattuna, koska vuonna 2009 käyttöön otettu lääkkeiden viitehintajärjestelmä ja sen seurauksena kasvanut hintakilpailu laskivat lääkkeiden hintoja. Suomen lääkemarkkinat ovat vakaat, ja niiden arvioidaan kasvavan keskimäärin 1–3 prosenttia vuodessa seuraavien vuosien aikana.

Oriola-KD Suomen lääkkeiden tukkumarkkinoilla

Oriola-KD:n tukkuliiketoiminta kattaa koko Suomen. Päälogistiikkakeskus sijaitsee Espoossa, ja Pohjois-Suomen jakelukeskus sijaitsee Oulussa. Oriola-KD tarjoaa asiakkailleen logistiikkapalveluja: lääkkeiden varastointia, keräilyä ja jakelua asiakkaille.

Jakelutoiminnan lisäksi Oriola-KD tarjoaa lääkevalmistajille ja apteekkeille erilaisia lisäarvopalveluita, kuten tutkimuslääkkeiden ja lääkenäytteiden jakelua, markkinointimateriaalien varastointi- ja jakelupalveluita sekä muita logistiikka-

ratkaisuja. Vuoden 2010 aikana esiteltiin uusi lisäarvopalvelu eli erityisluvallisten lääkevalmisteiden hankinta. Oriola-KD tuo maahan ja jakelee sairaaloille sellaisia lääkkeitä, joilla ei ole ollut Suomessa aiemmin myyntilupaa.

Vuonna 2010 Oriola-KD kehitti sähköisiä palveluitaan ja avasi lääkeyhtiöille uuden OriolaPro-verkkopalvelun, josta löytyvät nyt kaikki raportointi- ja asiointipalvelut.

Vuoden 2010 aikana Oriola-KD solmi Suomessa uusia jakelusopimuksia. Niistä merkittävimmät ovat viisivuotinen sopimus lääkkeiden ja ravintolisien jakelusta Orionin kanssa 1.7.2011 alkaen ja uusi jakelusopimus Eli Lillyn kanssa 1.1.2011 alkaen. Orionin osuus Suomen lääkkeiden tukkumyynnin arvosta on noin 10 prosenttia ja Eli Lillyn noin 2 prosenttia.*

Oriola-KD panostaa lääkkeiden käsittelyssä ja jakelussa laatuun ja virheettömyyteen. Koko konsernin kattava Viiden Tähtien Yhtiö -laatuohjelma käynnistettiin keväällä 2010. Tavoitteena on saada Suomen toiminnalle ISO 9001 -laatusertifikaatti vuoden 2011 aikana. Laatuohjelman avulla tarkistetaan yksityiskohtaisesti toimintaketjun kaikki osa-alueet, eli se kattaa kaikki lääketukkukaupan pääprosessit ja niiden aliproessit. Huomiota on kiinnitetty erityisesti lämpötilakontrolloitavien tuotteiden varastointiin, käsittelyyn ja jakeluun. Vuonna 2010 Espoon pääjakelukeskuksessa otettiin käyttöön muun muassa uudet kylmätilat vastaamaan lämpötilakontrolloitavien lääkkeiden määrän kasvua ja laatuvaatimuksia. Samalla parannettiin keräilytilojen toiminnallisuutta.

Terveydenhuollon kuluttajatuotteet

Lääkejakelun lisäksi Oriola-KD myy ja markkinoi terveydenhuollon kuluttajatuotteita apteekkeille ja päivittäistavara-kaupoille. Oriola-KD:n tuotekategorioita ovat muun muassa vitamiinit, ravintolisät, apteekkikosmetiikka, ihonhoitotuotteet, testit, urheilujuomat ja uusimpana vuonna 2010 lanseeratut haavanhoidotuotteet. Tuotevalikoima pitää sisällään Suomen johtavia terveys- ja hyvinvointituotteiden brändejä, kuten Gefilus, Lysi, Pansuola, Avéne sekä useita omia tuotemerkkejä.

Baltian liiketoiminta

Oriola-KD toimii Baltian maissa lääkkeiden tukkukaupassa sekä lääkevalmistajien varastointiyhtiönä (pre-wholesale). Liikevaihto vuonna 2010 oli 31,3 miljoonaa euroa (35,7 miljoonaa euroa) ja liikevoitto 1,1 miljoonaa euroa (0,9 miljoonaa euroa). Henkilöstömäärä oli vuoden lopussa 97 (120). Oriola-KD:n osuus Baltian lääketukkumarkkinasta oli vuonna 2010 alle 10 prosenttia*. Oriola-KD:n tavoitteena on kehittää Baltian markkinoilla lääkkeiden varastointitoimintaa ja uusia jakelumalleja.

*) IMS Health

RUOTSIN LÄÄKKEIDEN VÄHITTÄIS- JA TUKKUKAUPPA

Oriola-KD laajensi toimintaansa Ruotsissa lääkkeiden tukkukaupasta vähittäiskauppaan vuonna 2010. Kronans Droghandel -apteekkiketju aloitti toimintansa helmikuussa 2010 ja oli vuoden lopussa maan kolmanneksi suurin apteekkiketju 14 prosentin markkinaosuudella. Oriola-KD:n lääketukku KD Pharma, joka käyttää Oriola-nimeä vuoden 2011 alusta alkaen, oli toiseksi suurin lääketukkuyhtiö 40 prosentin markkinaosuudella.

Vuonna 2010 Ruotsin lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan liikevaihto oli 908,7 miljoonaa euroa (548,3 miljoonaa euroa), josta vähittäiskaupan osuus oli 402,7 miljoonaa euroa (0,0 miljoonaa euroa) ja tukkukaupan osuus 554,9 miljoonaa euroa (548,3 miljoonaa euroa). Segmentin liikevaihto oli 47 prosenttia Oriola-KD:n liikevaihdosta. Ruotsin lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan liikevoitto oli 12,5 miljoonaa euroa (-5,0 miljoonaa euroa.). Henkilöstömäärä kasvoi apteekkitoiminnan käynnistymisen myötä 1 483 henkilöön.

Ruotsin lääkkeiden apteekkimonopoli purettiin heinäkuussa 2009. Vuonna 2010 Ruotsissa avattiin noin 220 uutta apteekkia. Apteekkien määrän arvioidaan kasvavan edelleen seuraavina vuosina, koska Ruotsissa on vähemmän apteekkeja asukasta kohti kuin Euroopassa keskimäärin. Apteekkimarkkinan muutoksen seurauksena myös lääkkeiden tukkukauppaan on tullut uusia toimijoita. Lääkemarkkinat kasvoivat 1,1 prosenttia vuonna 2010 (2,4 prosenttia vuonna 2009). Kasvun arvioidaan seuraavien vuosien aikana olevan noin 2–3 prosenttia vuosittain.*

Lääkkeiden vähittäiskauppa

Oriola-KD aloitti Ruotsissa maanlaajuisen apteekkitoiminnan 19. helmikuuta 2010 Kronans Droghandel -nimisellä apteekkiketjulla, josta Oriola-KD omistaa 80 prosenttia ja Kooperativa Förbundet 20 prosenttia. Ketjuun kuului vuoden 2010 lopussa 189 apteekkia, ja sen liikevaihto oli 402,7 miljoonaa euroa. Henkilöstömäärä oli vuoden lopussa 1 190.

Oriola-KD keskittyi uuden liiketoiminnan haltuunottoon, kasvuun ja toiminnan tehostamiseen vuonna 2010. Uusia apteekkeja avattiin yhteensä 19, apteekkiketjun tuotevalikoimaa parannettiin, ja apteekkien aukioloaikoja pidennettiin. Lisäksi aloitettiin kattava tietojärjestelmien uudistaminen. Palvelua kehitettiin esimerkiksi käynnistämällä pilottiprojekti diabeteksen seurantaan ja tupakoinnin lopettamiseen 15 apteekissa.

Vahvan yrityskulttuurin rakentaminen ja henkilöstön asiakaspalvelu- ja myyntikoulutus tukevat apteekkiketjun kehitystä.

Apteekkitoiminnan tavoitteena on kasvaa kannattavasti ja vahvistaa brändiä sekä ensimmäisen vuoden aikana saavutettua markkina-asemaa tarjoamalla parasta palvelua Ruotsin apteekkimarkkinoilla. Vuonna 2011 jatketaan uusien apteekkien avaamista, tietojärjestelmien uudistamista, yrityskulttuurin rakentamista, toiminnan tehostamista ja asiakaspalvelun parantamista.

Lääkkeiden tukkukauppa

Oriola-KD:n lääkkeiden tukkukauppayhtiö KD Pharma, joka käyttää Oriola-nimeä vuoden 2011 alusta alkaen, on maan toiseksi suurin noin 40 prosentin markkinaosuudellaan. Lääkkeiden tukkukaupan liikevaihto oli 554,9 miljoonaa euroa vuonna 2010, ja henkilöstömäärä oli vuoden lopussa 293. Oriola-KD:n Ruotsin tukkukaupan logistiikkakeskukset sijaitsevat Mölnlyckessä ja Enköpingsissä. Tukkutoiminnan asiakkaita ovat lääkeyhtiöt ja apteekkiketjut.

Vuonna 2010 selkeytetyn tukkuliiketoiminnan strategian mukaisesti Oriola-KD:n tukkutoiminta keskittyy jatkossa DTP-liiketoimintaan (Direct to Pharmacy) ja lääketeollisuudelle tarjottavaan lisäarvopalveluun. Tukkutoimintaa tehostetaan keskittämällä apteekkijakelutoiminta Enköpingsin jakelukeskukseen ja keskusvarastotoiminta sekä muut logistiset palvelut, kuten uudenlleenpakointi ja kliiniset näytteet, Mölnlyckeen. Muutoksen seurauksena henkilöstön määrä vähenee Mölnlyckessä noin 70 henkilöllä ja kasvaa Enköpingsissä noin 30 henkilöllä vuoden 2011 alkupuolella.

Tukkukauppa keskittyi vuonna 2010 lämpötilakontrolloitavien tuotteiden käsittelyn parantamiseen ja toimintaprosessien kehittämiseen. Oriola-KD:n tavoitteena on ylläpitää vahva asema ja panostaa erityisesti kalliiden ja lämpötilakontrolloitavien lääkkeiden jakelun laatuun ja palveluun lääketeollisuudelle.

*) IMS Health

Kronans Droghandel -apteekkiketju aloitti toimintansa helmikuussa 2010 ja oli vuoden lopussa **Ruotsin kolmanneksi suurin apteekkiketju** 14 prosentin markkinaosuudella.



Apteekin avaamisen taito

Oriola-KD:n Ruotsin apteekkiketju Kronans Droghandel avasi marraskuussa 2010 Sabbatsbergin sairaalaan 183. apteekkinsa. Avajaisseremonioita edelsi työntäyteinen valmisteluvaihe, jonka aikana tehtiin kaikki tarvittava tilojen etsinnästä hyllyjen täyttämiseen.

Uuden Kronans Droghandel -apteekin perustamisvalmistelut kestävät neljästä kuuteen kuukautta. Rakenus- ja suunnittelutöissä käytettävissä ovat valmiit malliapteekit, joissa tavaroiden sijoittelu hyllyihin on mietitty etukäteen. Rekrytoinnissa auttaa Kronans Droghandel -apteekkiketjun hyvä maine. Tehtävää riittää silti: esimerkiksi sopivien tilojen löytäminen asiakasvirtojen keskeltä ja tarvittavien lupien hankkiminen vaativat aina oman aikansa.

Valtion apteekkimonopolin purkamisen jälkeen Ruotsiin on avattu uusia apteekkeja 10–20 joka kuukausi. Kronans Droghandel -apteekkeista noin puolet on perustettu Coop-kauppaketjun liikkeiden yhteyteen, mikä takaa uudelle apteekille hyvän sijainnin lisäksi jo olemassa olevat asiakasvirrat.

VENÄJÄN LÄÄKKEIDEN VÄHITTÄIS- JA TUKKUKAUPPA

Oriola-KD toimii Venäjällä lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupassa. Oriola-KD on Moskovan alueen toiseksi suurin apteekkitoimija. Oriola-KD:n lääkkeiden tukkukauppayhtiö on Venäjän kuudenneksi suurin lääkkeiden tukkukauppa.

Vuonna 2010 Venäjän lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan liikevaihto oli 572,4 miljoonaa euroa (480,7 miljoonaa euroa), josta vähittäiskaupan osuus oli 106,6 miljoonaa euroa (98,7 miljoonaa euroa) ja tukkukaupan osuus 518,4 miljoonaa euroa (439,2 miljoonaa euroa). Liikevaihto kasvoi 19 prosenttia edellisvuodesta ja oli 30 prosenttia Oriola-KD:n liikevaihdosta. 03 Apteka -apteekkiketjun hankinta elokuussa 2010 kasvatti liikevaihtoa Venäjällä. Venäjän liiketoiminnan liiketappio oli -18,1 miljoonaa euroa (44,5 miljoonaa euroa liikevoittoa). Liikevoittoa laski Venäjän erittäin vaikeasta markkinatilanteesta johtuva kireä hintakilpailu erityisesti tukkukaupassa sekä Venäjällä vuonna 2010 käyttöön otettu lääkkeiden hintasääntely.

Henkilöstömäärä oli vuoden lopussa 3 381 henkilöä. Henkilöstömäärää kasvattivat uusien jakelukeskusten avaaminen Ekaterinburgissa ja Novosibirskissä, apteekkien uusperustanta Moskovan alueella ja apteekkiketju 03 Aptekan hankinta. Vähittäiskaupassa työskenteli vuoden 2010 lopussa 1 734 henkilöä (1 403 henkilöä) ja tukkukaupassa 1 647 henkilöä (1 622 henkilöä). Vuoden aikana Venäjän organisaatiota on uudistettu ja vahvistettu.

Venäjän lääkemarkkinoiden arvioidaan kasvavan 11–13 prosenttia vuosittain seuraavien vuosien aikana*. Vuonna 2010 Venäjän lääkemarkkina kasvoi huomattavasti pitkän aikavälin kasvuarvioita hitaammin; lääkemarkkinan kasvu oli noin 3 prosenttia (noin 20 prosenttia). Kasvu hidasti kireä hintakilpailu ja 1.4.2010 käyttöön otettu lääkkeiden hintasääntely. Kuluttajien hintatietoisuus kasvoi vuoden 2010 aikana, ja kuluttajat siirtyivät käyttämään aiempaa enemmän paikallisia, edullisia tuotteita länsimaisten valmisteiden sijaan.



Oriola-KD:lla on Moskovassa yli 250 apteekkia.

Hintasääntely kattoi vuoden 2010 lopussa noin 30 prosenttia kaikista elintärkeistä lääkkeistä. Uudessa järjestelmässä lääkkeiden tuottaja- ja tuontihinnoille on asetettu maksimitaso, jonka määrittelystä ja valvonnasta vastaavat alueelliset viranomaiset. Muutos on vaikuttanut Venäjän lääkemarkkinan kasvuun sekä lääkkeiden hintoihin ja katteisiin.

Kilpailu markkinaosuuksista oli erittäin kireää Venäjän tukku-markkinoilla vuonna 2010. Apteekkitoiminnassa kilpailu muodostuu lähinnä paikallisesta kilpailusta, ja sitä kiristää apteekkien määrän kasvu Moskovan alueella. Apteekkien ketjuuntuminen on Venäjällä edelleen vähäistä, ja sen arvioidaan kasvavan tulevaisuudessa.

Kaupallinen lääkemarkkina on noin 75 prosenttia koko lääkemarkkinan arvosta. Arvossa mitattuna lääkkeisiin käytetään Venäjällä huomattavasti vähemmän rahaa asukasta kohden eurooppalaiseen tasoon verrattuna. Venäjän apteekki- ja tukkumarkkinoista länsimaaiset lääkevalmisteet edustavat noin 70 prosenttia koko lääkemarkkinan arvosta. Venäläiset ja itäeurooppalaiset valmisteet edustavat puolestaan noin 70 prosenttia volyymistä.

Oriola-KD:n toiminnan **painopistealueet vuonna 2011** ovat organisaation vahvistaminen, vähittäiskaupan kasvu ja tukkutoiminnan tehostaminen.



Lääkkeiden vähittäiskauppa

Oriola-KD omistaa Moskovan alueella 254 apteekkia, jotka toimivat Stary Lekarin ja elokuussa hankitun 03 Aptekan nimillä. Stary Lekar -apteekkeja oli vuoden 2010 lopussa 181 ja 03-apteekkeja 73. Oriola-KD on Moskovan alueen toiseksi suurin ja Venäjän kuudenneksi suurin apteekki-toimija. Vähittäiskaupan liikevaihto Venäjällä vuonna 2010 oli 106,6 miljoonaa euroa. Henkilöstön määrä kasvoi vuoden loppuun mennessä 1 734 henkilöön.

Oriola-KD:n apteekkiliiketoiminnan tavoitteena on kasvaa kannattavasti. Kasvu haetaan vahvistamalla markkina-asemaa Moskovan alueella sekä laajentamalla mahdollisuuksien mukaan toimintaa myös Moskovan ulkopuolisille, väestö-rikkaille ja vauraille alueille. Apteekkitoiminnassa on tärkeää paikallisesti vahva markkina-asema. Tavoitteena on jatkuvasti kehittää tuotevalikoimaa omissa apteekeissa.

Lääkkeiden tukkukauppa

Oriola-KD:n lääketukku-yhtiö on 7 prosentin markkinaosuudella kaupallisen markkinan kuudenneksi suurin lääkkeiden tukkukauppa. Kaupallinen lääkemarkkina edustaa noin

75 prosenttia koko lääkemarkkinasta. Oriola-KD:n markkina-asema erityisesti Moskovassa ja Venäjän läntisessä osassa on vahva. Lääkkeiden tukkuliiketoiminnan liikevaihto vuonna 2010 oli 518,4 miljoonaa euroa. Henkilöstön määrä oli vuoden lopussa 1 647.

Tukkukaupan päälogistiikkakeskus on Moskovassa, ja sillä on 12 alueellista jakelukeskusta. Vuonna 2010 avattiin uudet jakelukeskukset Ekaterinburgissa ja Novosibirskissä. Pietarissa otettiin käyttöön uusi, aiempaa laajempi jakelukeskus.

Oriola-KD:n lääkkeiden tukkukauppa Venäjällä siirtyy käyttämään Oriola-nimeä vuoden 2011 aikana.

Painopistealueet vuonna 2011

Oriola-KD:n toiminnan painopistealueet vuonna 2011 ovat organisaation vahvistaminen, vähittäiskaupan kasvu ja tukkutoiminnan tehostaminen.

*) IMS Health

Potilas- ja lääketurvallisuus
on tärkein Oriola-KD:n
toimintaa ohjaava vaatimus.



VASTUULLISUUS

Oriola-KD:llä on lääketukku- ja apteekkitoimijana vastuullinen rooli lääkkeiden toimitusketjussa. Oriola-KD käsittelee ja toimittaa lääkevalmistajien lääkkeit turvallisesti, tehokkaasti ja ajallaan sekä antaa asianmukaista ja laadukasta lääkeneuvontaa yhtiön apteekeissa.

Potilas- ja lääketurvallisuus on tärkein Oriola-KD:n toimintaa ohjaava vaatimus. Lääkevalmistajien lääkkeit on toimitettava potilaalle turvallisesti, tehokkaasti ja ajallaan olosuhteista riippumatta. Ammattitaitoinen asiakaspalvelu, lääkeneuvonta sekä laadukas ja kattava tuotevalikoima ovat Oriola-KD:n apteekkien menestystekijöitä.

Lääkeala on tarkasti säännelty toimiala. Oriola-KD noudattaa toimintaa varten säädettyjä lakeja, säädöksiä ja normeja toimintamaissaan huomioiden samalla yhtiön omat tavoitteet ja normit. Oriola-KD:llä on toimintaan vaadittavat toimi- ja ympäristöluvut. Yritysvastuuta hallinnoidaan konsernitasoisilla, yleisillä ja yhteisillä hallinnointi- ja toimintaperiaatteilla, joihin sisältyy myös riskienhallinta*. Oriola-KD noudattaa eettisesti hyviä liiketapoja.

*) Lue lisää Hallinnointi- ja ohjausjärjestelmästäämme tilinpäätöksen sivuilta 60–65.

Taloudellinen vastuu

Yrityksen taloudellinen vastuu on kannattavuudesta, kilpailukyvyystä ja tehokkuudesta huolehtimista. Taloudellisesti vastuullinen yritys kehittää toimintaansa jatkuvasti. Oriola-KD:n tavoitteena on olla jatkuvasti toimintaansa kehittävä ja taloudellisesti kannattava yhtiö sekä luotettava ja haluttu yhteistyökumppani kaikille sidosryhmille.

Oriola-KD päivitti vuoden 2010 marraskuussa taloudellisia tavoitteitaan, joiden mukaan tavoitteena on kasvaa lääke-markkinan yleistä kasvua nopeammin. Lisäksi yrityksen oman pääoman tuottotavoite (ROE) on yli 15 prosenttia, ja taseen pitkän aikavälin tavoite keskimääräiselle nettovelkaantumisasteelle on 40–60 prosenttia.

Lääkevalmistajien lääkkeit
on toimitettava potilaalle
**turvallisesti, tehokkaasti ja
ajallaan** olosuhteista
riippumatta.

Oriola-KD:lle **tärkeitä osa-alueita ympäristökuormituksen vähentämiseksi** ovat muun muassa kuljetusten ja suurten tavaravirtojen logistinen hallinta ja optimointi, jätteiden vähentäminen sekä lääke- ja muun ongelmajätteen oikea käsittely.

Ympäristövastuu

Oriola-KD huomioi ympäristönäkökohdat noudattamalla omaan liiketoimintaansa soveltuvia ympäristöjärjestelmiä, joiden tavoitteena on minimoida ympäristön kuormitusta.

Oriola-KD:lle tärkeitä ympäristövastuullisen toiminnan osa-alueita ovat kuljetusten ja suurten tavaravirtojen logistinen hallinta ja optimointi ympäristökuormituksen vähentämiseksi, jätteiden vähentäminen muun muassa kierrätettävien muovilaatikkojen avulla sekä lääke- ja muun ongelmajätteen lajitteleminen ja hävitettäväksi toimittaminen viranomaisten edellyttämien menetelmin. Oriola-KD suosii henkilöstön työsuhdeautoissa vähäpäästöisiä malleja.

Ympäristöön kohdistuvia vaikutuksia seurataan liiketoimintoissa mittaamalla päästöjä ja jätteiden määriä. Ympäristön-suojelun toteutumista valvotaan vuotuisilla tarkastuksilla.

Sosiaalinen vastuu

Henkilöstön toimintaa ohjaavat Oriola-KD:n eettiset ohjeet sekä vuoden 2010 lopulla määritellyt konsernin arvot. Konsernin arvot ovat: olemme avoimia, olemme aloitteellisia, kannamme vastuumme ja työskentelemme yhdessä. Arvojen tavoitteena on ohjata henkilöstön toimintaa ja tukea mission, vision ja strategisten tavoitteiden saavuttamista.

Hankintaperiaatteet sekä alihankkijoiden valinta ja hyväksymisprosessit ovat Oriola-KD:lle tärkeitä, ja niiden merkitys kasvaa yrityksen omien tuotemerkkien tuotevalikoiman kasvaessa.



Oriola-KD:n henkilöstö on perehdytetty ja koulutettu lääkkeiden kanssa työskentelyyn.



Oriola-KD:ssa noudatetaan yhteisiä sääntöjä lääkkeiden käsittelyssä potilasturvallisuuden varmistamiseksi.



Läaketukkukaupan hyvät toimintatavat ohjaavat Oriola-KD:n toimintaa

Läaketukkukaupan hyvät toimintatavat eli GDP (Good Distribution Practice) on Euroopan lääkevirasto EMA:n (European Medicines Agency) kehittämä ja valvoma säännöstö, joka velvoittaa läaketukkukaupan noudattamaan yhteisiä sääntöjä lääkkeiden käsittelyssä potilasturvallisuuden varmistamiseksi. Säännöstössä määritetään ohjeet lääkkeiden varastoinnista, kuljettamisesta, käsittelemisestä ja merkitsemisestä. Eurooppalaisten säännösten lisäksi Suomen ja Ruotsin viranomaiset Fimea ja Läkemedelsverket ovat tarkentaneet säännöksiä kansalliseen lainsäädäntöön, joita Oriola-KD noudattaa sekä Suomessa että Ruotsissa. Hyvien toimintatapojen toteutumista Oriola-KD:n toiminnassa valvovat sekä kansalliset viranomaiset että jakelussa olevat lääkeyhtiöt.

GDP velvoittaa myös läaketukkukaupan kouluttamaan ja perehdyttämään henkilöstönsä lääkkeiden kanssa työskentelyyn. Henkilön työtehtävä määrittää koulutuksen laajuuden.

HENKILÖSTÖ

Ammattitaitoinen ja osaava henkilöstö on yksi Oriola-KD:n tärkeimmistä menestystekijöistä. Oriola-KD:n henkilöstöjohtamisen avaintavoite on strategisen osaamisen kehittäminen. Samanaikaisesti kokonaisvaltainen työyhteisön kehittäminen, täsmällinen resurssisuunnittelu ja työhyvinvoinnin edistäminen ovat osa vastuullista henkilöstöjohtamista. Yhtiö kiinnittää erityistä huomiota henkilöstön rekrytointiin, ammatilliseen kehittämiseen ja motivointiin.

Henkilöstö vuonna 2010

Oriola-KD:n henkilöstömäärä kasvoi kahden apteekkiketjun hankinnan seurauksena vuoden aikana 39 prosenttia ja oli vuoden lopussa 5 381 (3 870). Henkilöstöstä 8 (11) prosenttia työskenteli Suomessa, 27 (8) prosenttia Ruotsissa, 63 (78) prosenttia Venäjällä ja 2 (3) prosenttia Baltian maissa.

Oriola-KD käynnisti lääkkeiden tukkukaupassa keväällä 2010 Viiden Tähten Yhtiö -ohjelman, jonka puitteissa panostettiin vuoden aikana toimintatapojen, esimiestyön ja työyhteisön kehittämiseen. Ohjelman tavoitteena on selkeyttää eri tehtävissä toimivien henkilöiden vastuuta osana lääkkeiden jakeluketjua ja toimintaa potilasturvallisuuden hyväksi.

Ruotsissa vuonna 2010 hankitussa apteekkiketjussa työskentelee noin 1 200 henkilöä. Vuoden aikana keskityttiin erityisesti liiketoiminnan haltuunottoon, toimintatapojen kehittämiseen, työnantajakuvan rakentamiseen ja rekrytointiin. Apteekkihenkilökunnalle järjestettyä asiakaspalvelu-, yrityskulttuuri- ja myyntikoulutusta jatketaan vuoden 2011 aikana.

Ruotsissa aloitettiin Viiden Tähten Yhtiö -ohjelma vuonna 2010 osana konserninlaajuista lääketukku kaupan kehittämishanketta. Lääkkeiden tukkukaupassa merkittävä päätös oli keskittää apteekkijakelutoiminta Enköpingin jakelukeskukseen ja lääkkeiden varastointi sekä lääkeyhtiöyhteistyö Mölnlyckeeseen. Tämän seurauksena henkilöstön määrä vähenee Mölnlyckessä noin 70 henkilöllä ja kasvaa Enköpingissä noin 30 henkilöllä vuoden 2011 alkupuolella.

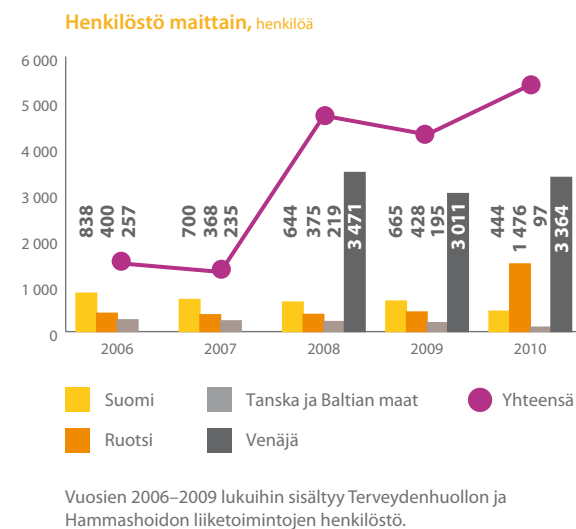
Henkilöstömäärää Venäjällä kasvattivat 03 Apteka -apteekkiketjun osto, apteekkien uusperustanta Moskovan alueella ja uusien jakelukeskusten avaaminen Novosibirskissa ja Ekaterinburgissa. Samalla panostettiin rekrytointiin ja vahvan

työnantajakuvan rakentamiseen. Venäjän yhtiöissä on aloitettu esimiestyön kehittäminen 360°-arvioilla. Lisäksi kehityskeskustelukäytännöt laajenevat vähitellen myös Venäjälle.

Suomessa aloitettiin Viiden Tähten Yhtiö -ohjelma vuonna 2010. Ohjelman puitteissa on tehty mittavaa kehitystyötä useilla eri toiminta-alueilla, joista hyvänä esimerkkinä ovat varastotoiminnot, teknologia, tapa toimia, kuljetukset ja asiakaspalvelu. Lisäksi jatkettiin tiivistä yhteistyötä työterveyshuollon kanssa työkyvyn ylläpitämiseksi ja parantamiseksi. Henkilöstön määrä laski Terveystieteiden kaupan liiketoiminnan myynnin seurauksena.

Työtyytyväisyys

Loppuvuodesta 2010 henkilöstön työtyytyväisyyttä arvioitiin HUPO-mittauksella (Human Potential Index®), joka toteutettiin nyt kuudetta kertaa. Mittauksen mukaan työtyytyväisyys on parantunut. Oriola-KD:n vahvuuksia ovat työn merkityksellisyys ja työtovereiden tuki. Kehitysalueina esiin nousivat palkitsemisjärjestelmät, motivointi sekä palautteen ja tunnustuksen saaminen. Mittauksen mukaan henkilöstö toivoo enemmän mahdollisuuksia uusiin työtehtäviin, koulutukseen ja muuhun ammatilliseen itsensä kehittämiseen sekä kannustusta parempiin suorituksiin.



Oriola-KD käynnisti lääkkeiden tukkukaupassa keväällä 2010 **Viiden Tähten Yhtiö** -ohjelman, jossa panostetaan toimintatapojen, esimiestyön ja työyhteisön kehittämiseen.

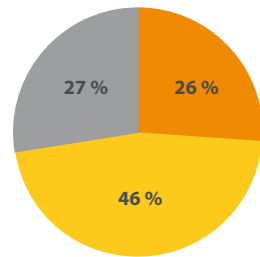


Yrityskulttuuri muutoksessa – tavoitteena paras asiakaspalvelu

Henkilöstön osaaminen ja palvelutaito ratkaisevat yrityksen menestyksen, etenkin Ruotsin kilpaillulla apteekkitoimialalla. Oriola-KD:n Ruotsin apteekkiketju Kronans Droghandel on keskittynyt alusta saakka työntekijöidensä hyvinvointiin. Tavoitteeksi on asetettu toimialan paras asiakaspalvelu.

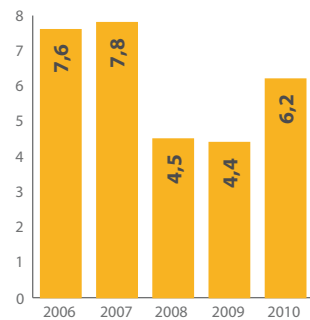
Vuoden 2009 lopussa kartoitettiin johdon näkemyksiä toivotusta johtamistavasta ja yrityskulttuurista. Esiin nousivat luottamus, asiakastyytyväisyys ja kyky saada asiat tehtyiksi. Helmikuussa 2010 selvitettiin puolestaan työntekijöiden kokemuksia samasta asiasta. Esimiehiltä toivottiin lisää tukea ja ongelmanratkaisukykyä.

Ensimmäiset askeleet kohti yrityskulttuurin ja johtamisen kehittämistä otettiin heti kevään 2010 esimiestapaamisessa. Tavoitteena on luoda yrityskulttuuri, joka vahvistaa Kronans Droghandel -apteekkiketjun asemaa kilpaillussa markkinassa ja johtaa kohti parhaan asiakaspalvelun tavoitetta.

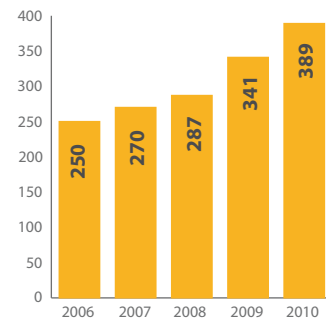


Henkilöstön ikäjakauma, %

- alle 30-vuotiaiden osuus
- 30–49-vuotiaiden osuus
- yli 50-vuotiaiden osuus



Työsuhteen kesto keskimäärin, vuotta



Henkilöstön tyytyväisyys (HUPO), indeksi

Vuoden 2010 henkilöstön tyytyväisyysmittauksen vastausprosentti oli 81 (90) prosenttia, ja yleisindeksi oli 389 (341). Venäjällä mittaus järjestettiin toista kertaa. Mittaukseen eivät osallistuneet Venäjältä elokuussa 2010 ostetun O3 Apteka -apteekkiketjun henkilöstö eikä Ruotsin tukkuliiketoiminnan henkilöstö käynnissä olleiden organisaatiomuutosten takia. Vuoden alussa toimintansa aloittanut Ruotsin apteekkiketjun henkilöstö osallistui tutkimukseen ensimmäisen kerran.

Henkilöstön kehittäminen

Kehityskeskustelut ovat Oriola-KD:n keskeinen johtamisen ja kehittämisen väline. Kehityskeskusteluiden tavoitteena on määrittellä yksilötason vuosittaiset tavoitteet ja kehityssuunnitelmat. Keskusteluihin osallistuneiden tyytyväisyysindeksi on mittauksissa ollut parempi kuin niiden, jotka eivät ole keskusteluja käyneet. Venäjällä kehityskeskusteluja käytiin ensimmäistä kertaa. Esimiestyötä on arvioitu vuodesta 2006 lähtien 360°-arvioinneilla, joiden tuloksena määritellään henkilökohtaiset kehittymistavoitteet. Vuoden 2010 aikana arviointiin osallistui 51 esimiestä. Vuonna 2010 määriteltiin, minkälaista on hyvä johtaminen Oriola-KD:ssa ja mitä osaa-mista se esimiehiltä vaatii. 360°-arviointit tehtiin ensimmäistä kertaa perustuen näihin johtamiskompetensseihin.

Palkkaus ja palkitsemisjärjestelmät

Oriola-KD:n palkkaus perustuu voimassaoleviin paikallisiin työehtosopimuksiin. Oriola-KD:n tavoitteena on tarjota henkilöstölle kilpailukykyiset palkkaus- ja palkitsemisjärjestelmät. Mittarit perustuvat lähinnä Oriola-KD:n ja liiketoimintalueiden liikelukemien sekä henkilökohtaisiin tavoitteisiin. Peruspalkan lisäksi Oriola-KD:ssä on käytössä suoritukseen perustuvia palkkausjärjestelmiä etenkin myyntiorganisaatioissa ja logistiikkatoiminnoissa.

Oriola-KD:n hallitus päätti helmikuussa 2010 uudesta osakepohjaisesta kannustusjärjestelmästä vuosille 2010–2012, minkä myötä Oriola-KD:n avainhenkilöiden osakepalkkiojärjestelmän kohderyhmään kuuluvien avainhenkilöiden määrä kasvoi vuonna 2010 yhteensä 40 henkilöön. Järjestelmän laajentamisen tavoitteena on sitouttaa avainhenkilöitä kehittämään yhtiön toimintaa pitkäjänteisen osakeomistuksen avulla.

YHTEYSTIEDOT



Oriola-KD Oyj
Orionintie 5
FI-02200 Espoo, FINLAND
P.O.Box 8, FI-02101 Espoo, FINLAND
Puh. +358 10 429 99
Faksi +358 10 429 4300
etunimi.sukunimi@oriola-kd.com
www.oriola-kd.com

Tukkukauppa



Oriola Oy, Espoo
Orionintie 5, FI-02200 Espoo, FINLAND
P.O.Box 8, FI-02101 Espoo, FINLAND
Puh. +358 10 429 99
Faksi +358 10 429 3415
etunimi.sukunimi@oriola.fi
www.oriola.fi

Oriola Oy, Oulu
Iskontie 3, FI-90570 Oulu, FINLAND
P.O.Box 51, FI-90101 Oulu, FINLAND
Puh. +358 10 42 999
Faksi +358 10 429 1220

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

SIA Oriola Riga, Latvia
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, Lithuania
Laisves pr. 75, LT-06144 Vilnius, LITHUANIA
Puh. +370 5 2688 401
Faksi +370 5 2688 400
etunimi.sukunimi@oriola.com
www.oriola.lt

Kronans Droghandel AB (Oriola), Mölnlycke
Fibervägen Solsten
P.O. Box 252, SE-43525, Mölnlycke, SWEDEN
Puh. +46 (0) 31 887 000
Faksi +46 (0) 31 338 5580
etunimi.sukunimi@oriola.com
www.oriola.se

Kronans Droghandel AB (Oriola), Enköping
Kvartsgatan 7
Box 900, SE-745 25 Enköping, SWEDEN
Puh. +46 (0) 17141 49 00
Faksi +46 (0) 17141 49 58
etunimi.sukunimi@oriola.com
www.oriola.se

OOO Moron (Oriola), Russia
2 Dzerzhinskoe shosse
Kotelniki
Moscow region, 140055, RUSSIA
Puh. +7 495 781 10 23
Faksi +7 495 320 52 95
etunimi.sukunimi@fc-moron.ru
www.moron.ru

Vähittäiskauppa



Kronans Droghandel Apotek AB
Lindhagensgatan 120, 7th floor
Stockholm, SWEDEN
Puh. +46 10 240 60 00
etunimi.sukunimi@kronansdroghandel.se
www.kronansdroghandel.se

Kronans Droghandel -apteekkiketjun
apteekkien yhteystiedot osoitteessa
www.kronansdroghandel.se



OOO Vitim
2 Dzerzhinskoe shosse
Kotelniki
Moscow region, 140055, RUSSIA
Puh. +7 495 380 33 80
Faksi +7 495 380 33 80 (ext. 1469)
etunimi.sukunimi@oldlekar.ru
www.oldlekar.ru

Sary Lekar -apteekkiketjun
apteekkien yhteystiedot osoitteessa
www.oldlekar.ru



O3 Apteka
Nametkina Street, 10
117420 Moscow, RUSSIA
Puh. +7 495 258 32 93
Faksi +7 495 258 32 93
O3apteka@O3apteka.com
www.O3apteka.com

O3 Apteka -apteekkiketjun
apteekkien yhteystiedot osoitteessa
www.O3apteka.com



Toimitus: Viestintätoimisto Pohjoisranta Oy
Suunnittelu ja taitto: Mainostoimisto Huvila Oy
Paino: Erweko Painotuote Oy 2011
Paperi: Galerie Volume 135/250 g/m²



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

Puh. 010 429 99
Faksi 010 429 4300

Kotipaikka: Espoo
Y-tunnus: 1999215-0

www.oriola-kd.com