

Aspo
Vuosikertomus
2005



Aspo Vuosikertomus 2005

Sisällys

Aspo lyhyesti	2
Aspon toiminta-ajatus	3
Toimitusjohtajan katsaus	4
Aspo Chemicals	6
Aspo Shipping	12
Aspo Systems	18
Henkilöstö ja ympäristö	24
Corporate Governance	26
Tiedotekooste 2005	31
Tietoja osakkeenomistajille	32

Aspo tarjoaa teollisuuden logistiikkapalveluja. Palvelemme energia-alan ja prosessiteollisuuden yrityksiä liiketoiminta-alueilla, joilla vaaditaan vahvaa erityisasiantuntemusta sekä logistista osaamista.

Meillä on kolme toimialaa:

Aspo Chemicals

markkinoi maahantuomiaan teollisuuskemikaaleja ja muoviraaka-aineita sekä valmistaa autokemikaalien merkkituotteita.

Aspo Shipping

huolehtii energia-alan ja teollisuuden raaka-aineiden merikuljetuksista.

Aspo Systems

valmistaa ja huoltaa huoltamoiden jakelu-automaatiojärjestelmiä.

Tunnusluvut

	2005	2004	Muutos, %
Liikevaihto, M€	204,9	184,3	11,2
Liikevoitto, M€	16,2	21,6	-25,0
Osuus liikevaihdosta, %	7,9	11,7	
Voitto ennen veroja ja vähemmistöosuutta, M€	14,7	19,7	
Osuus liikevaihdosta, %	7,2	10,7	
Tulos / osake, €	0,42	0,61	
Laimennettu tulos / osake, €	0,40	0,58	
Oma pääoma / osake, €	2,23	2,25	
Omavaraisuusaste, %	46,9	48,5	
Sijoitetun pääoman tuotto, % (ROI)	19,4	25,0	
Oman pääoman tuotto, % (ROE)	18,8	27,4	
Henkilöstö 31.12.	681	566	

Aspon taloudelliset tavoitteet:

- Liikevoittoprosentti on keskimäärin lähempänä kymmentä kuin viittä.
- Liikevaihto kasvaa keskimäärin 10–15 prosenttia vuodessa.
- Sijoitetun ja oman pääoman tuotto on keskimäärin yli 20 prosenttia.
- Tavoitteena on jakaa osinkoa keskimäärin puolet vuoden tuloksesta.

Tärkeä osa asiakkaan arvoketjua. Aspon vastuulla on keskeinen osa asiakkaan logistisesta ketjusta.

Aspon visiona on kasvattaa yrityksen arvoa ja osaamista pitkäjänteisesti, yli sukupolvien. Tavoitteena on rakentaa kestäviä, vahvaan partneruuteen ja kumuloituneeseen erikoisosaamiseen perustuvia asiakassuhteita. Näin voimme parhaiten luoda arvoa myös osakkeenomistajillemme. Varustamotoiminnassa Aspo on ollut mukana yli 50 vuotta, kemikaaleissa yli 40 vuotta ja huoltamoautomaatiikan liiketoiminnassa yli 30 vuotta.

Palvelemme kaikilla kolmella toimialalammme vaativia b-to-b-asiakkaita. Vastuulammme on yleensä keskeinen osa asiakkaan logistisesta ketjusta. Logistinen osaamisemme on monipuolista: meillä on pitkä kokemus erilaisista arvoketjuista. Tämä auttaa meitä ymmärtämään paremmin asiakkaan logistikan kokonaisuuden.

Toimintamme on keskittynyt Itämeren markkina-alueelle, joka on myös suurten asiakkaidemme kotimarkkina-alue. Itämeri on oma luonnollinen talousalueensa, joka vaatii oman logistisen infrastruktuurinsa. Itämeren kautta kulkee myös suuri osa Venäjän ja muun Itä-Euroopan viennistä ja tuonnista.

Eri toimialojen ansiosta Aspolla on tarkka näkemys liiketoimintaympäristön kehityksestä. Yhdellä toimialalla hankittuja kokemuksia voidaan siten hyödyntää muilla toimialoilla ja muissa asiakkuuksissa. Tämä auttaa meitä palvelemaan asiakkaita entistä paremmin.

Monialaisuuden edut korostuvat erityisesti uusille markkina-alueille laajentumisessa. Toimialat voivat hyödyntää toistensa hyviksi havaitsemia toimintamalleja sekä välttää samojen virheiden tekemistä. Tämä on arvokas etu erityisesti Venäjän ja muun Itä-Euroopan markkinoilla.

Aspo Chemicals: linkki valmistajien ja loppukäyttäjien välillä

Teollisuuskemikaaleissa Aspo Chemicalsin strategiana on toimia linkkinä raaka-ainevalmistajien ja kemikaalien loppukäyttäjien välillä. Logistisen osaamisensa ansiosta Aspo Chemicalsilla on hyvät edellytykset hakea kasvua ottamalla vastuulleen osan niin valmistajien kuin loppukäyttäjienkin liiketoiminnasta. Vahvuutena on tuotteisiin ja niiden jalostukseen liittyvä tietotaito sekä asiantunteva palvelu.

Muoviraaka-aineissa strategiana on palvelua muoviosia tekeviä pieniä ja keskisuuria alihankkijayrityksiä. Nämä yritykset joutuvat reagoimaan asiakkaidensa toiveisiin hyvinkin nopealla aikataululla, joten joustava paikallinen jakelija on niille välttämätön. Aspo Chemicals voi toimittaa asiakkailleen tarkasti heidän tarpeisiinsa räätälöityjä muoviraaka-aineita.

Aspo Shipping: täsmällisiä toimituksia

Aspo Shippingin strategiana on huolehtia teollisuuden ja energia-alan tehokkaasta raaka-aineiden saannista. Varustamo hoitaa erityisesti täsmällisiin aikatauluihin perustuvaa just on time -toimintatapaa hyödyntävien, ympäri-vuotista toimitusvarmuutta vaativien yritysten tärkeitä kuljetuksia. Just on time vaatii varustamolta hyvin suurta joustavuutta ja luotettavuutta, joten vuosien kuluessa syventyneet asiakassuhteet, hyvä maine sekä riittävän suuri laivasto ovat Aspo Shippingille selvä kilpailuetu.

Aspo Systems: luotettavaa kokonaispalvelua

Aspo Systemsin strategiana on toimia markkinoiden johtavien huoltamoketjujen pitkäaikaisena, kustannustehokkaita ratkaisuja tarjoavana kumppanina. Muuttuvassa toimintaympäristössä huoltamoketjut hakevat luotettavaa palveluntarjoajaa, jolta ne saavat huoltamoiden maksuautomaatiikkaan liittyvät järjestelmät, laitteet sekä erityisesti aseman häiriöttömän toiminnan varmistavan kunnossapidon. Teknisesti edistyneiden järjestelmien ja kattavan kunnossapitopalvelun ansiosta Aspo Systems voi tarjota huoltamoille luotettavaa kokonaispalvelua.

Vahva nousu uudelle tasolle. Aspon viime vuosi jatkoi edellisvuoden vahvaa tulokuntoa. Vaikka kaikilla toimialoilla oli yllättäviäkin haasteita, ylsimme mainioon tulokseen.

Haastavassa ympäristössä menestyminen osoittaa, että olemme onnistuneet nousemaan aivan uudelle toiminnan tasolle. Tämä lupaa hyvää myös tuleville vuosille.

Chemicals on oppinut elämään syklisessä ympäristössä. Viime vuonna raaka-aineiden hintojen kehitys oli kuitenkin huomattavasti odotettua vaihtelevampaa. Markkinoilla oli paljon spekulantteja, joten hinnat muuttuivat välillä rajustikin. Haastavassa hinta- ja kilpailutilanteessa Chemicalsin tulos oli hyvä.

Chemicalsin tavoitteena on kaksinkertaistaa kokonsa seuraavan viiden vuoden kuluessa. Strategia on selvä: nykyisiä tuotteita viedään uusille markkinoille ja olemassa olevia asiakkuuksia pyritään kasvattamaan uusilla tuotteilla. Viime vuonna Chemicals perusti tytäryhtiön Ruotsiin. Markkinoita avattiin myös Valko-Venäjälle, lisäksi Ukrainan toiminnot lähtivät toden teolla käyntiin.

Uusia tuoteryhmiä voidaan hankkia myös yritystoin. Näin asiakkaille voidaan tarjota entistä laajempi tuotevalikoima. Koska Chemicals toimii jo laajalti Itä-Euroopassa, voimme tarjota myös uusien tuotteiden päämiehille suuren ja kiinnostavan markkina-alueen. Tuotekirjon laajentaminen tuo myös lisää vakautta ja parantaa toiminnan ennustettavuutta.

Kulunut vuosi oli Shippingin historian toiseksi paras. Varustamo teki tasaista tulosta, vaikka päästökaupan vuoksi energiahillen kysyntä laski odotettua rajummin. Shipping on jo usean vuoden ajan määrätietoisesti laajentanut asiakasrakennettaan ja vähentänyt siten riippuvuuttaan energiahillen kysynnän vaihteluista.

Viime vuonna Shippingissä tehtiin runsaasti töitä tulevaisuuden kasvuedellytysten turvaamiseksi. Työ huipentui historian merkittävimpään investointiin, kahden uuden Eira-luokan aluksen tilaamiseen Intiasta. Kun lisäksi samaan kokoluokkaan kuuluva Credo aloittaa liikennöinnin keväällä 2006, Shippingillä on hyvät resurssit hakea entistä voimakkaampaa kasvua.

Varustamo on hyvässä vauhdissa: kuljetusten tonnimäärän kehitys on vakaata, operointi tehokasta ja asiakaspalvelu laadukasta. Lisäksi investointien myötä laivaston kapasiteetti ja toiminnallinen tehokkuus on turvattu pitkälle tulevaisuuteen.

Systemsin Autotankin tulos jäi odotuksista. Maltelta ostetun huoltotoiminnan integrointi aiheutti kertaluonteisia kuluja, lisäksi yhtiö investoi voimakkaasti uuden organisaation vahvistamiseen, kuten koulutukseen ja yhteisiin tietojärjestelmiin. Tämän vuoden lopussa Autotankin pitäisi jo olla täydessä iskukunnossa.

Viime vuonna Autotank sai uusittua useita huoltosopimuksia. Joukossa oli sekä vanhoja Autotankin asiakkaita että ostetun huoltotoiminnan asiakkaita. Tämä kertoo yhtiön korkeasta laatu- ja palvelutasosta sekä yritystä kohtaan osoitetusta luottamuksesta.

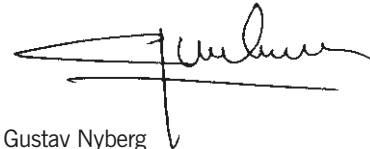
Autotankin kannalta myönteistä oli myös asiakkaiden suurten teknologiainvestointien käynnistyminen. Kuluvan vuoden tilauskanta näyttää hyvältä. EMV-sirukorttiuudistus työllistää jo tänä vuonna, mutta laajemmin uudistuksen vaatimat muutostyöt ajoittunevat seuraavien kolmen vuoden ajalle.

Aspon eri toimialojen toimintaympäristö on muuttunut entistä syklisemmäksi. Yleisten suhdannemuutosten sisällä esiintyy eri tekijöistä johtuvia minisyklejä. Siksi olemme menneinä vuosina pyrkineet järjestelmällisesti parantamaan liiketoiminnan ennustettavuutta. Viime vuosi monine muutoksineen oli hyvä happotesti uudelle rakenteellemme. Se osoitti, että tehty työ on onnistunut ja kantaa arvokasta hedelmää. Aspo pystyy tekemään vakaata tulosta haastavassakin toimintaympäristössä.

Onnistunut vuosi antoi hyvän lähdön Aspon uudelle henkilöstörahasolulle. Viime vuodelta rahastolle maksetaan merkittävä voittopalkkio, jolla ostetaan Aspon osakkeita. Tarkoitus on, että jatkossa henkilöstö on Aspon merkittävimpiä omistajaryhmiä. Uskon, että sillä on voimakas motivoiva vaikutus jo ennestään todella sitoutuneeseen henkilöstöömme.

Osaavien aspolaiten lisäksi haluan kiittää kaikkia asiakkaita, yhteistyökumppaneita ja lähes 5 000 osakkeenomistajaa. Viime vuonna osakkeenomistajiemme määrä kasvoi lähes puolella. Teemme Aspossa joka päivä kovasti töitä, jotta olemme luottamuksen arvoisia myös tulevina vuosina.

Helsingissä 20.2.2006



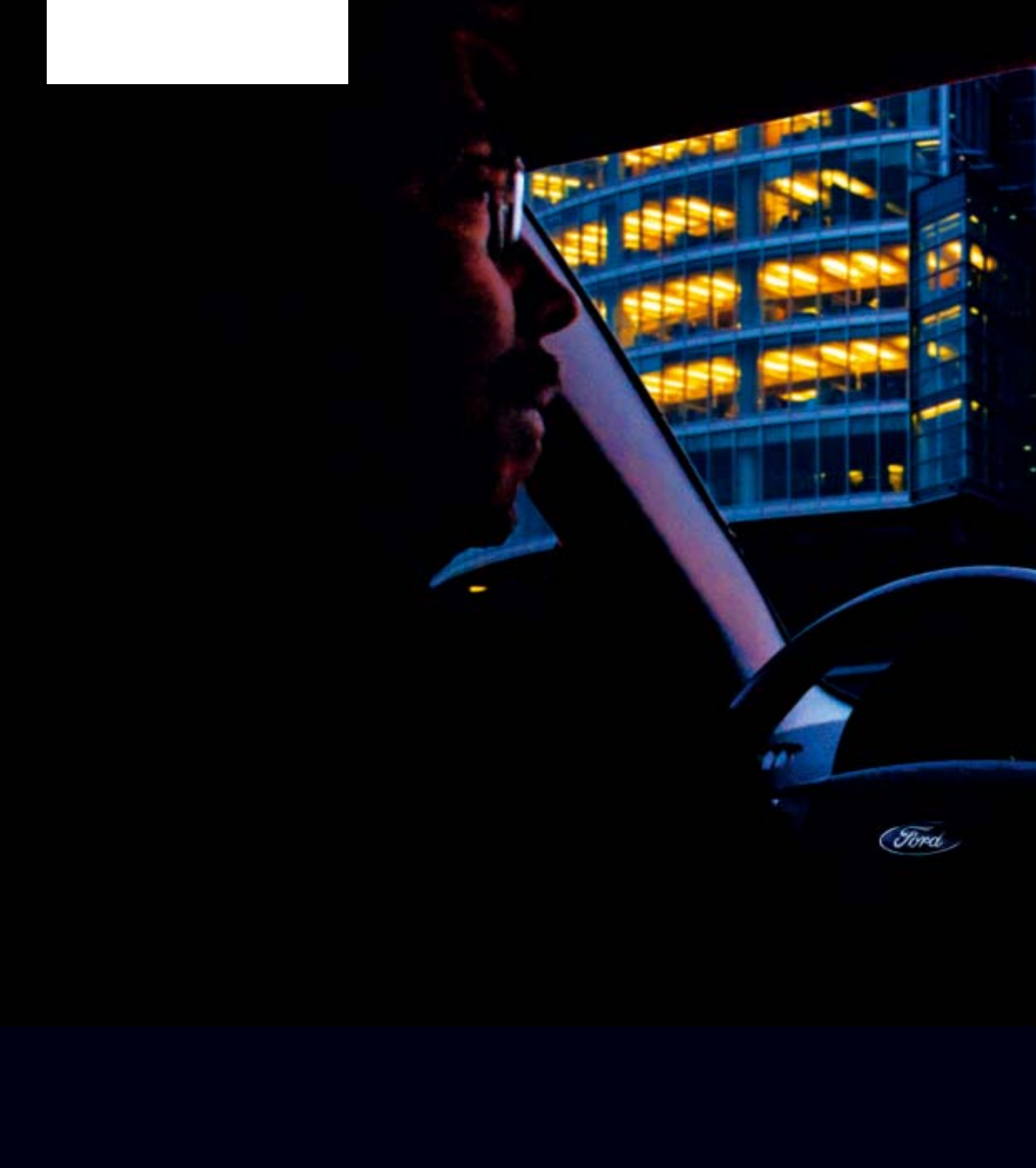
Gustav Nyberg
toimitusjohtaja
gustav.nyberg@aspo.fi



07:58

Gustav Nybergin suunnitelmissa on, että henkilöstö nousee Aspon merkittäväksi omistajaryhmäksi. Henkilöstörahasella on tärkeä rooli: osakeomistus lisää entisestään motivaatiota ja kiinnostusta yrityksen menestymiseen.

Aspo Chemicals
Asiantuntevaa
logistiikkaa





08:48

Latvia on Baltian toimintojen keskus. Teollisuuskemikaalien varasto ja autokemikaaleja valmistava tehdas sijaitsevat tunnin ajomatkan päässä Riiasta. Työt vievät Arto Heinosen usein myös Ukrainaan ja Valko-Venäjälle.

Kovaa kasvua Baltiassa. Itä-Euroopassa Aspokem voittaa asiakkuuksia raaka-aineisiin, muottitekniikkaan ja tuotantoprosessiin liittyvällä asiantuntemuksella.

08:18

Aspokemin teknisen asiakaspalvelun päällikkö **Arto Heinonen** ohjaa autoaan Riian aamuruuhkassa. Samalla hän konsultoi puhelimesta suomalaista muovi- ja muottituotantoon keskittyneitä asiakkaitaan eri muoviraaka-aineiden ominaisuuksista.

”Aamulla olen yleensä yhteydessä suomalaisiin asiakkaisiin ja kollegoihin. Aamupäivän mittaan töiden painopiste siirtyy Latviaan ja muihin Baltian maihin”, Riassa vuoden verran asunut Heinonen kertoo.

Toissapäivänä hänellä oli pikahälytys Liettuaan, jossa asiakas testasi muoviraaka-aineita. Yritys valmistaa suulakepuristettua profiilia, jota käytetään esimerkiksi kahviloiden ja huoltoasemien jääkaappien valopaneeleissa.

”Teimme koeajoja eri raaka-aineilla, kolmas vaihtoehto oli lopulta toimivin heidän prosessiinsa. Päivä oli pitkä, mutta asiakkaan ongelma tuli lopulta ratkaistua.”

Baltian maiden lisäksi Heinonen vieraillee säännöllisesti myös Ukrainassa ja Valko-Venäjällä. Vaikka hintakilpailu on kovaa, alueella arvostetaan myös Aspokemin asiantuntemusta. Heinosen mukaan useat asiakkuudet voitetaan nimenomaan teknisen lisäarvon sekä lähellä sijaitsevan varaston ansiosta. Varsinkin teknisissä muoveissa raaka-aineeseen liittyvä tietotaito on tärkeässä roolissa.

”Baltian kehitys on nopeaa. Se mikä vei Suomessa aikanaan 20 vuotta, tapahtuu täällä kahdessa vuodessa”, vuonna 1997 Riassa ensi kerran käynyt Heinonen kertoo. Ennen Aspoa Heinonen työskenteli muoviteollisuuden tuotannosuunnittelussa, joten asiakkaiden prosessit ovat hänelle tuttuja.

Latvian toimisto on alueen keskus. Tunnin ajomatkan päässä Riista sijaitsee teollisuuskemikaalien varasto sekä autokemikaaleja valmistava tehdas. Aspokemin Baltian maiden toimistoissa työskentelee vajaa parikymmentä ihmistä, joista seitsemän Riassa.

10:58

Heinosen auto kaartaa Riian lentokentän läheisyydessä olevan Atecin pihaan. Atec on singaporelainen yritys, joka myy ruiskuvalukoneita ja valmistaa muovituotteita. Riian tehtaassa valmistetaan muun muassa erilaisia säilytysastioita, elintarvikeastioita ja kodin sähkölaitteita. Aspokem toimittaa Atecille useita eri muoviraaka-aineita.

Atecin tunnetuin asiakas on Ikea; kaikki Ikean Latviassa tehdyt tuotteet ovat Atecin valmistamia. Ikealla on hyvin tiukat laatustandardit, mikä asettaa omat vaatimuksensa myös raaka-ainetoimittajille.

Heinonen käy Ateciassa nelisen kertaa vuodessa. Käynneillä päivitetään asiakkaan tulevia tarpeita sekä konsultoidaan raaka-aineisiin, muottitekniikkaan ja prosessiin liittyviä tekijöitä.

Esimerkiksi Atecin valmistaman uuden säilytysastian muotinvalmistuksessa on hyödynnetty Heinosen asiantuntemusta. Atec halusi apua muotin mitoituksessa.

”Tuotteen muotti valmistetaan Taiwanissa ja raaka-aineena on ExxonMobilin lineaarinen polyeteeni. Keräsin Atecilta tietoa muun muassa muotin piirustuksista, muotin seinämän paksuudesta ja itse ruiskuvalukoneesta. Sitten olin yhteydessä raaka-ainevälikomppanin asiantuntijoihin ja näiden keskustelujen pohjalta pystyin antamaan Atecille ohjeita muotin mitoittamiseksi. Se helpotti muotin suunnittelua ja valmistusta.”

Atecin talousjohtaja **Phua Cheng Boon** kehuu Aspokemin asiantuntemusta.

”Meille raaka-ainetoimittajan paikallinen läsnäolo on välttämätöntä. Jos meillä on teknisiä ongelmia, saamme niihin välittömästi apua. Asiakaspalvelun kannalta on hienoa, että raaka-ainevälikomppanilla on vankkaa osaamista myös tuotantoprosessista ja siihen vaikuttavista asioista.”

Boonin mukaan Ikea on keskittämässä tuotteidensa valmistusta, joten Ateciilla on hyvät edellytykset entistä kovempaan kasvuun. Tänä vuonna tavoitteena on tuplata tehtaan tuotanto.

”Kasvuvauhtimme vaatii erittäin luotettavia materiaalitrimittäjiä. Baltiassa on vähän toimittajia ja monella ei ole suuria varastoja. Siksi Aspokem on meille tärkeä pitkän ajan kumppani. Heidän toimintansa on joustavaa ja heiltä löytyy paljon erilaisia raaka-ainevaihtoehtoja.”

Tehdaskäynnillä Heinonen ja Boon keskustelivat myös lopputuotteiden turvallisuusmääräyksistä. Ateciassa tehdään paljon elintarvikkeiden säilytysastioita, joiden on täytettävä tiukat viranomaismääräykset.

Yksi Aspokemin Atecille toimittama tuote on ExxonMobilin valmistama lineaarinen polyeteeni, josta valmistetaan säilytysastian kansia. Ikea toimittaa listan haitallisista aineista, joita tuotteissa ei saa esiintyä ja Aspokem varmistaa ExxonMobililta, että sen toimittamat raaka-aineet ovat näiden määrysten mukaisia.

13:15

Heinonen ajaa takaisin Riian keskustan liepeillä sijaitsevaan toimistoon. Samassa kiinteistössä sijaitsee myös Autotankin Latvian toimipiste. Yksi monialayrityksen eduista näkyy juuri uusille markkina-alueille laajentumisessa: eri toimialat voivat hyödyntää toistensa kokemuksia ja parhaita toimintamalleja.

Atec on Heinosen mukaan tyyppilinen asiakas: sen omat varastot ovat pienet, mikä korostaa joustavan paikallisen jakelijan merkitystä. Atec on myös esimerkki Aspokemin muoviosaston menestyvästä päämies-tuote-asiakas-rakenteesta.

”Tässä työssä pitää olla tiiviit suhteet sekä asiakkaisiin että raaka-ainevälikomppanien teknisiin asiantuntijoihin. Parhaan hyödyn asiakas saa, kun pääsemme mukaan jo lopputuotteen suunnitteluvaiheeseen.”

16:36

Arto aloittelee palaveria Aspokem Latvian toimitusjohtajan **Juris Avotinsin** kanssa. Kaksikko on lähdössä Valko-Venäjälle, jossa yritys on käynnistämässä liiketoimintaa.

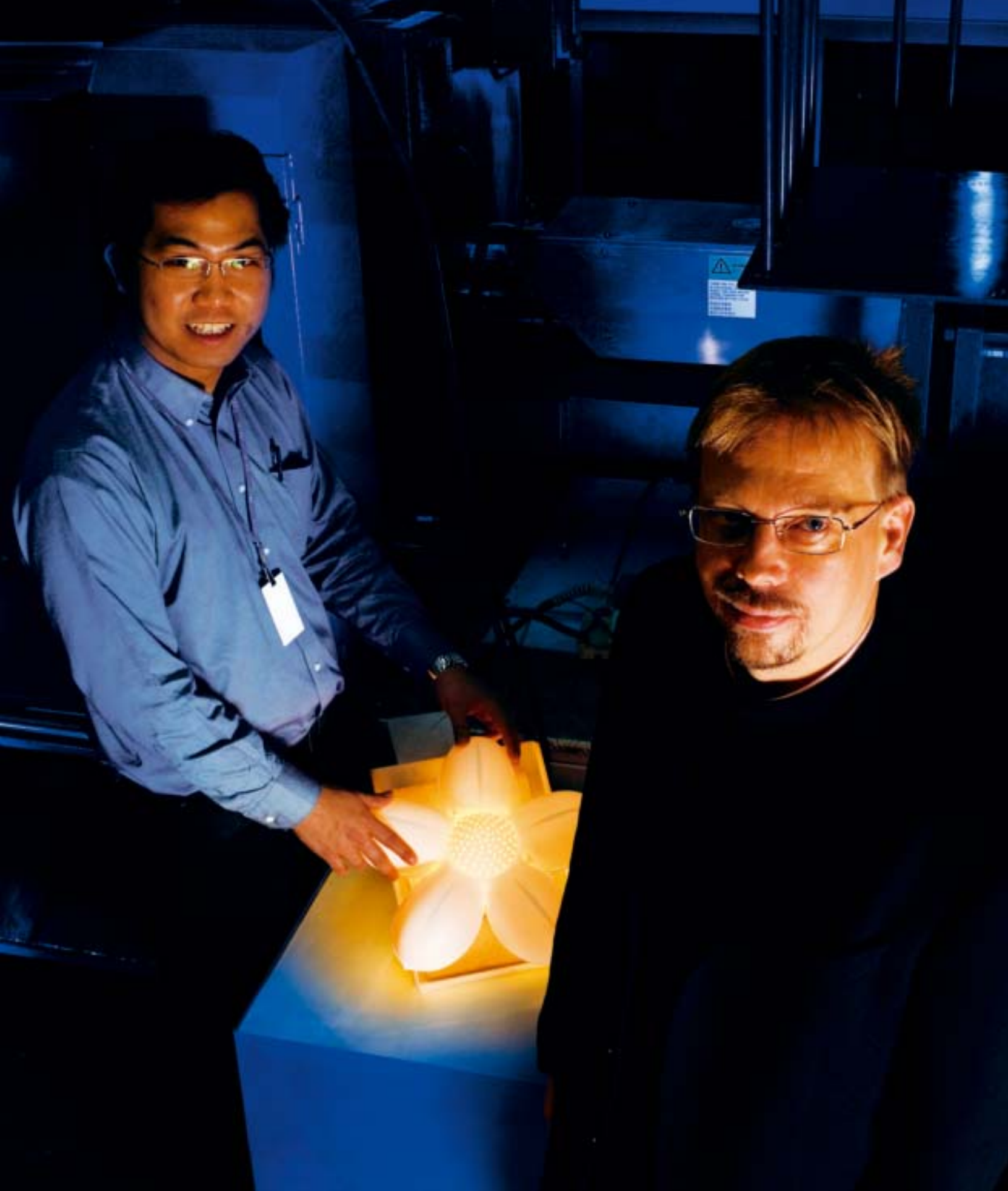
”Valko-Venäjä on lupaava markkina. Sen infrastruktuuri on hyvä, ja maa on turvallinen. Byrokratia on tosin kovaa, 80 prosenttia yrityksistä on vielä valtion kontrollissa”, Avotins kertoo.

Valko-Venäjälle eteneminen noudattaa hyväksi havaittua taktiikkaa: uusille markkinoille mennään ensisijaisesti tuotteilla, jotka jo tunnetaan hyvin. Aspokemin kasvun painopiste on idässä, mutta länttäkään ei ole unohdettu. Vuonna 2005 Aspokem perusti uuden tytäryhtiön Ruotsiin. Uusien markkinoiden valtaaminen palvelee Aspokemin tavoitetta nostaa liikevaihto tulevan neljän vuoden aikana selvästi yli 100 miljoonan euron.

Globaalissa taloudessa Baltian markkinoihin vaikuttavat samat tekijät kuin muuallakin. Kiinan talouden kehitys ja öljyn hinnan nousu ovat osaltaan vaikuttaneet siihen, että kemian alan volyymituotteiden hintavaihtelut ovat jyrkentyneet. Nopeat hinnanmuutokset korostavat oikea-aikaisten ostojen merkitystä.

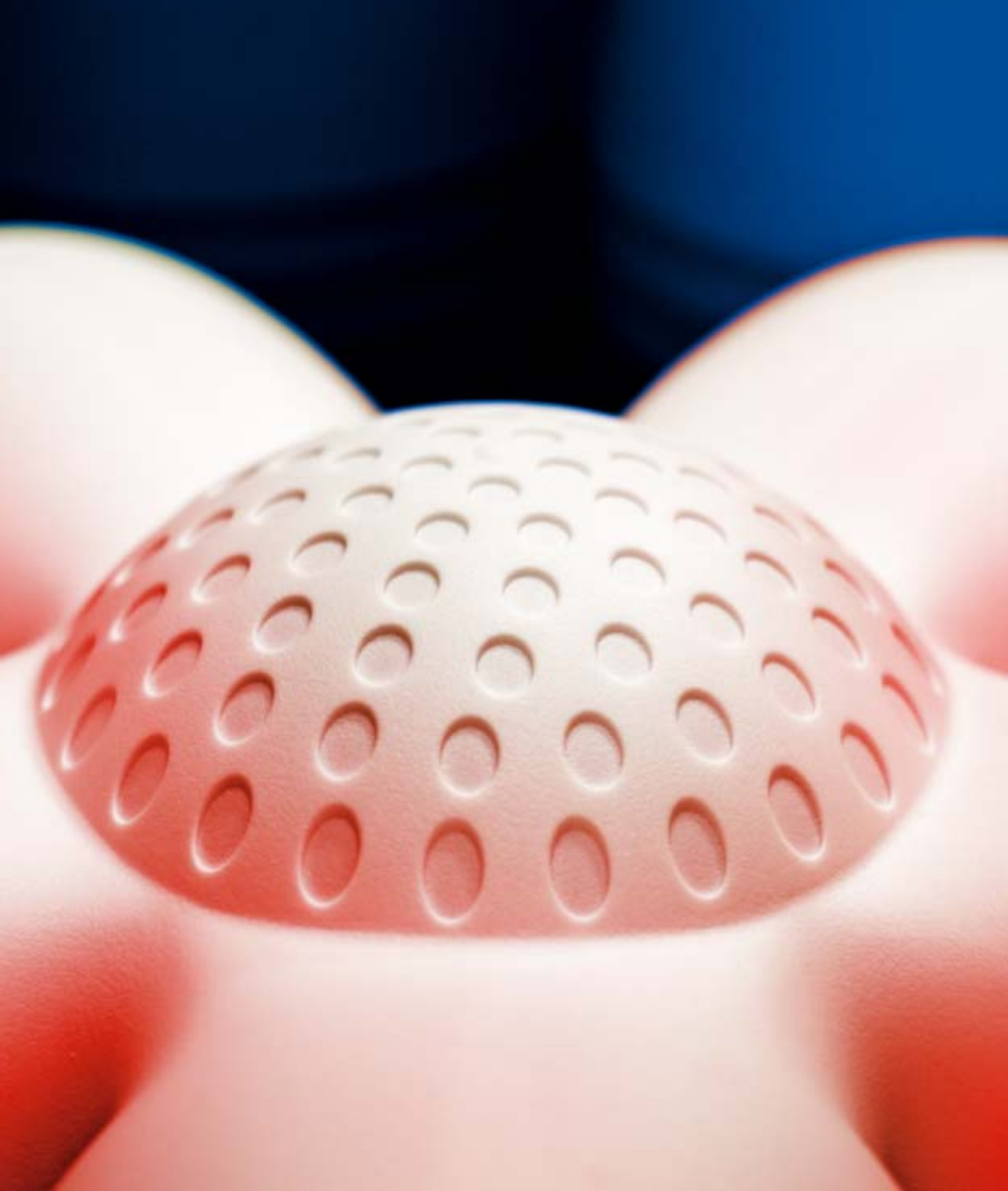
Baltian toimintojen tulevaisuus näyttää valoisalta. Viime vuonna toimintaa tehostettiin siten, että tuotevastuut keskitettiin koko alueen kattaviksi. Lisäksi jalostustoiminta keskitettiin Latviaan; näin nestemäisille kemikaaleille saatiin koko Baltiaa palveleva säiliövarasto.

”Logistiikan kannalta Latvia on paras mahdollinen paikka Baltian varastolle”, Heinonen sanoo.



11:34

Muovituotteita valmistavan Atecin Phua Cheng Boon kehuu Aspökemin ja Arto Heinosen asiantuntemusta. Tekniisiin ongelmiin saadaan apua heti.



15:05

Lampun muoto asettaa haasteita muoviraaka-aineen sekoittuvuudelle. Prosessiin on haettava juuri oikea lämpötila ja kierrosnopeus, jotta tuotteen väri saadaan tasaiseksi.

Joustava jakelija. Aspokem on Suomen ja lähialueiden johtava muovien ja kemikaalien jakelija: yhtiö toimii linkkinä raaka-ainevalmistajien ja loppukäyttäjien välillä.

Liiketoimintaryhmän vahvuutena on vuosien saatossa kumuloitunut erikoisosaaminen asiakkaiden prosesseissa vaadittavista raaka-aineista.

Aspokemillä on kolme liiketoiminta-alueita: Teollisuuskemikaalit (lähes 50 % liikevaihdosta), Muovit (yli 40 %) ja Autokemikaalit (yli 10 %). Suomen lisäksi toimintaa on Virossa, Latviassa, Liettuassa, Venäjällä, Ukrainassa ja Ruotsissa. Suomen osuus liikevaihdosta on noin 65 prosenttia.

Asiakkaat ja lisäarvo

Teollisuuskemikaaleissa asiakkaita ovat muun muassa väri-, prosessi-, rehu-, kemian- ja lääketieteellisuuden yritykset. Kilpailuetuina ovat alan monipuolisin varastointijärjestelmä ja tehokas logistiikka, laaja tuotevalikoima sekä pitkäaikainen yhteistyö maailman johtavien kemianalan valmistajien kanssa.

Muoveissa asiakkaita ovat muun muassa sähkö- ja elektroniikkateollisuuden yritykset sekä eri kuluttajatuotteita valmistavat yritykset, joille toimitetaan volyymi- ja teknisiä muoviraaka-aineita. Kilpailuetuina ovat alan laajin tuotevalikoima, tehokas logistiikka, alan tekninen asiakaspalvelu sekä räätälöidyt toimitukset suoraan asiakkaan tuotantoon.

Autokemikaalit valmistaa omista raaka-aineista alan merkkituotteita. Zero ja Polar ovat jäähdytinnesteiden markkinajohtajia Suomessa ja Baltiassa.

Vuosi 2005

Vuonna 2005 monen volyymituotteen saatavuus ja hinnat vaihtelivat rajusti. Osa tuotteista jouduttiin myymään tappiolla, kun hinnat laskivat nopeasti. Venäjällä ja Ukrainassa markkinoiden kehitys jatkui hyvänä. Venäjän tuloskehitys oli kuitenkin pettymys, koska muutaman avaintuotteen saatavuus oli koko vuoden heikko. Ukrainassa panostus autokemikaaleihin vaikutti positiivisesti sekä myyntiin että tulokseen. Ruotsin tytäryhtiö oli merkittävä avaus länsimarkkinoille.

Tulokseen vaikuttavia tekijöitä

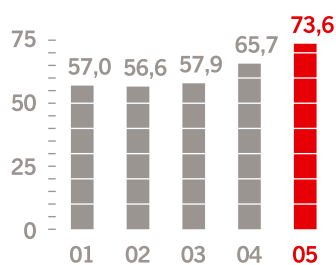
Nopeasti vaihtuvat raaka-aineiden hinnat korostavat oikea-aikaisten ostojen merkitystä. Ostosta noin viidennes on dollareissa, joten dollarin heikentyminen parantaa tulosta.

Sääät vaikuttavat enimmäkseen neljännekseen Autokemikaalien tuloksesta. Kysynnän kannalta optimaalinen talvi on leuto ja kurainen.

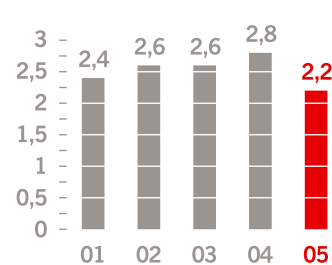
EU-maissa Euroopan uusi kemikaalilainsäädäntö REACH voi pahimmillaan vaikuttaa siten, että kemikaaliteollisuus siirtää toimintaansa pois EU:n alueelta. Koko Aspokemissä suurinta kasvua odotetaan lähivuosina itäisen Euroopan suurista maista kuten Venäjä ja Ukraina.

Aspo Chemicals

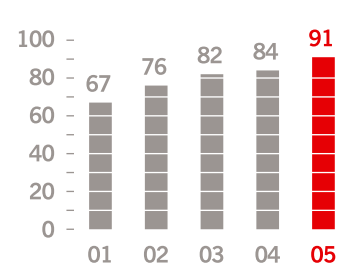
Liikevaihto, M€



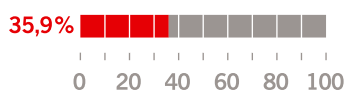
Liikevoitto, M€



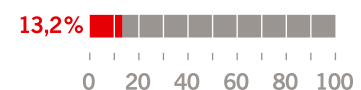
Henkilöstö keskimäärin



Osuus Aspon liikevaihdosta



Osuus Aspon henkilöstömäärästä



Aspo Shipping
Ympäri vuotista
toimitusvarmuutta





14:16

ESL Shippingin alusten operoinnista vastaavat Urmas Sepp (vas.), Veli Colliander ja Tom Blomberg tietävät jokaisen varustamon aluksen kulloisenkin reitin ja lastin.

Laivojen shakkia. ESL Shipping on rakentanut terästeollisuudelle toimivan liikennöntikuvion. Laivaston tehokas operointi on varustamon kannattavuuden ydin.

06:15

ESL Shippingin **Veli Colliander** herää kotonaan Helsingin Munkkivuoressa. Parvekelyhty heiluu siihen malliin, että Colliander tietää tuulesta koituvan vielä ongelmia.

Alusten liikennöinnistä vastaava Colliander katsoo aamun lehdestä ensimmäiseksi sään, erityisesti merien tuuliennusteet. Seuraavaksi hän vilkaisee muita ESL Shippingin tulokseen vaikuttavia tekijöitä: dollarikurssin ja öljyn hinnan.

Sääkarttojen tutkiminen jatkuu ESL Shippingin liikenteensuunnittelukeskuksessa. Colliander käy läpi parin eri sääpalvelun ennusteet. Häntä huolestuttaa Norjan ohi kulkeva matalapaine, joka yleensä aiheuttaa Perämerellä kovaa länsituulta. Rautaruukin Raahen tehdas on Collianderin operoiman puskuproomukaluston keskeinen määränpää.

”Proomukalusto on tuuliherkkää. Ennusteiden valossa näyttäisi siltä, että puskiija Steel ei pääse ylihuomenna ajamaan Luulajasta Raahen, kuten on suunniteltu.”

Steelin pitäisi kuljettaa Luulajasta MAFia, jauhetta malmia. MAF on kuitenkin sääherkkää: avoproomussa se voi altistua pärskeille ja kastua.

”Kastuessaan malmi liejuuntuu, ja silloin lasti on vaarallinen kuljettaa. Siksi MAFia ei saa kuljettaa avoproomulla, jos tuuli on yli 14 metriä sekunnissa.”

Steel on parhaillaan ajamassa ylös Raahen. Se tuo Gotlannista kalkkikiveä, jota myös käytetään teräksen teossa. Colliander soittaa Perämerellä ajavan Madzy-aluksen kapteenille ja varoittaa, että alus saa mahdollisesti ajakseen Steelille kaavailun MAF-lastin.

Ammattikielellä Steelin ”ohjelma on hajoamassa”. Sille on nyt löydettävä joku toinen lasti, mikä taas tyypillisesti aiheuttaa muutoksia muiden alusten reitteihin ja lasteihin. Oleellista on, että laivat eivät kulje tyhjinä eivätkä seiso satamissa.

”Meno-paluu-synergia on ESL Shippingin toiminnan ja kannattavuuden ydin. Meidän on onnistuttava minimoimaan ilman lastia ajettavat matkat”, Colliander kertoo.

Terästeollisuudelle ESL Shipping on rakentanut tehokkaan liikennöntikuvion. Pohjoisessa pääsatamia ovat Luulaja ja Raaha, etelässä esimerkiksi Koverhar, Gotlannin Storugns sekä Tukholman eteläpuolella sijaitseva Oxelösund.

Laiva voi esimerkiksi tuoda Luulajasta malmia Oxelösundiin SSAB:n terästehtaalle, ajaa Gotlantiin ja ottaa sieltä kalkkikivilastin Raahen. Siten pitkät matkat ajetaan aina täydessä lastissa.

Lisäetua tuo se, että ESL Shipping on Luulajan ja Storugnsin sataman ylivoimaisesti suurin asiakas.

”Näissä satamissa meidän ei tarvitse kilpailla muiden varustamojen alusten kanssa siitä, kuka ehtii ensimmäisenä laituriin lastaamaan. Voimme paremmin suunnitella, millä aluksella ajamme satamaan. Se tuo meille selvää logistista etua”, Colliander sanoo.

ESL Shipping operoi kasvavassa määrin myös Venäjän satamissa. Hiilikuljetusten painopiste on jo siirtynyt Puolasta Venäjälle, maasta kuljetetaan paljon myös esimerkiksi lannoiteteollisuuden raaka-aineita.

09:52

Collianderin mukaan laivojen ohjelman miettiminen on kuin shakkia. Muutokset yhtäällä vaikuttavat ohjelmaan toisaalla.

”Ohjelman suunnittelussa pitää koko ajan nähdä muutaman siirron päähän. Samalla on koko ajan mietittävä kustannuksia.”

Yksi iso kustannuserä on bunkkeri, laivojen polttoaine. Bunkkerin hinta vaihtelee satamittain, samoin laivojen nopeuden ja polttoainekulutuksen yhteys noudattaa omaa matemaatiikkaansa. Siksi polttoainehuollon logistiikka on tärkeä osa toiminnan kannattavuutta.

ESL Shipping julkaisee 2–3 kertaa viikossa positiolistan, jossa eri laivojen lastit ja reitit on kuvattu viikoksi eteenpäin. Listalla on reilu 30 vastaanottajaa: laivojen lisäksi tiedon saavat muun muassa asiakkaat, lastaajat sekä satama-agentit.

”Satamien kesken on eroja: joissain on aina ruuhkaa, toisissa taas huonompi infrastruktuuri. Siksi eri satamien ominaispiirteiden ja avainhenkilöiden tunteminen on tärkeää.”

10:43

Colliander saa Luulajasta soiton, joka romuttaa päivän ohjelman. Laivaaja kertoo, että malmikaivoksessa on ollut lumimyrskyn aiheuttama sähköongelma: MAF-suodattimet ovat kuivuneet ja lastattava malmi tulee siksi olemaan märkää. Nyt on selvää, että Steel ei voi ajaa malmia, vaikka tuulitilanne sen sallisikin. MAF ajetaan Madzylle, jossa malmi on suojassa luukkujen alla.

”Tämäntyyppisiä lasteihin liittyviä ongelmia tulee ehkä kerran kuussa. Laivaajillakaan ei ole varastoja, malmi kulkee käytännössä suoraan kaivoksesta masuuniin”, Colliander kertoo.

Asiakkailla on varastossa keskimäärin kahden viikon tuotannossa tarvittava määrä raaka-aineita. Siksi liikennöinnissä pyritään tasaisuuteen. Tasainen ja luotettava toiminta onkin ESL Shippingin kilpailuvaltti.

Colliander ilmoittaa lastiongelmasta Rautaruukin liikenteensuunnittelijoille ja alkaa miettiä Steelille uutta lastia.

”Tämä on tyypillinen työpäivä. Aamupäivällä ongelmat tulevat sisään ja iltapäivä kuluu niitä ratkoessa.”

15:36

Colliander rakentaa uutta ohjelmaa. Työ hahmottuu excel-taulukkoon, jossa kokeillaan eri vaihtoehtoja. Steel voisi hakea Luulajasta MAFin sijaan pellettejä Oxelösundiin. Colliander soittaa SSAB:lle ja kysyy, voisiko pellettilasti saapua pari päivää aikaisemmin kuin edellisessä ohjelmassa oli ennakoitu.

”Ohjelman rakentamisessa lähdetään asiakkaan tarpeista ja aikatauluista. Niiden sisällä me voimme sitten esittää omia toiveitamme.”

”Mitäs tehdään Eiralle?”, Collianderin kollega **Urmes Sepp** huudahtaa.

Steelin ohjelman muutos vaikuttaa muihin aluksiin, lopuksi Eiralle olisi vielä saatava uusi lasti. Ohjelman suunnittelussa auttaa se, että varustamolla on riittävästi kapasiteettia myös yllättävien tilanteiden hoitamiseen.

Kapasiteetti kasvaa keväällä 2006, kun Kiinassa rakennettu uusi alus, Credo, aloittaa liikennöinnin. Lisäksi Intiasta on juuri tilattu kaksi omilla nostureilla varustettua, korkeimman jääluokan 18 800 dwt:n irtolastialusta. Alukset sopivat hyvin Itämeren terästeollisuutta palveleviin kuljetuksiin, varsinkin kun Raahen satama saadaan syvennettyä vuosikymmenen loppuun mennessä.

Kaikilla ESL Shippingin operoinnista vastaavilla on kokemusta myös meriltä, Colliander on ollut 1980-luvulla viitisen vuotta perämiehenä.

”Kokemus laivoilta auttaa ymmärtämään, mitä alus voi kussakin tilanteessa tehdä.”

Sopimus Rautaruukin raaka-ainekuljetuksista alkoi vuoden 2004 alussa. Parin kuukauden jälkeen ESL Shipping joutui kovaan testiin. Kalustoa menetettiin myrskyssä, kivihiilen kysyntä oli ennätyskorkealla ja kovat jäät haittasivat liikennettä.

”Selvisimme haastavasta tilanteesta kunnialla, se on varmasti vahvistanut luottamusta.”

Kalustovajaus myös tehosti toimintaa. Viime vuonna varustamon kummallakin puskiijalla oli yli 160 lastia vuodessa. Collianderin mielestä paras kiitos tulee laivoilta, kun päälliköt kertovat ajaneensa ennätyskuukauden.

Colliander saa ohjelman valmiiksi ja lähettää sen laivoille, asiakkaille ja satamiin.

Myöhemmin illalla Colliander soittaa vielä niille laivoille, jotka eivät päivän mittaan ole seilanneet gsm:n kuuluvuusalueella. Työt kulkevat operoijien mukana viikonloppuisinkin, aivan kuten varustamon alukset kulkevat eri puolilla Itämerä.



15:46

Eiran kapteeni Petteri Laitinen (vas.) ja yliperämies Pasi Niinivuo saavat liikenteensuunnittelusta uuden positioilistan pari kertaa viikossa. Siinä aluksen reitit ja lastit on kuvattu viikoksi eteenpäin.



16:18

ESL Shippingin asiakkailta on keskimäärin parin viikon raaka-ainevarastot. Käytännössä rautamalmi kulkee kaivoksesta suoraan masuuniin. Siksi liikennöinnin on oltava mahdollisimman tasaista.

Itämeren osaja. ESL Shipping on Itämeren alueen johtava kuivalasteja kuljettava varustamo.

Liiketoimintaryhmän vahvuutena ovat pitkät ja luottamukseen perustuvat asiakassuhteet: tärkeiden raaka-ainekuljetusten myötä ESL Shipping on olennainen osa asiakkaidensa logistista ketjua.

ESL Shipping toimii koko Itämeren alueella. Varustamon itsepurkavat alukset on suunniteltu nimenomaan Itämeren vaativiin olosuhteisiin. Jäävahvisteiset ja suhteellisen pienisyväyksiset alukset pääsevät täydessä lastissa turvallisesti myös matalakulkuisiin satamiin. Kaikissa laivoissa on lisäksi keulapotkuri sekä valtaosassa omat nosturit. Tämä vähentää niiden riippuvuutta satamien lastaus- ja purkulaitteista tai hinaajapalveluista. Lisäksi ne pystyvät purkamaan ja lastaamaan aluksia nopeasti myös merellä.

Varustamon alukset kuljettavat erityisesti rautamalmia ja -pellettejä (34,5 % lasteista), energiahiihtä (33,7 %), koksautuvaa kivihiiltä (14 %) sekä kalkkikiveä (13 %). Varustamon alukset on esitely tarkemmin internetissä osoitteessa www.eslshipping.fi.

Asiakkaat ja lisäarvo

ESL Shipping palvelee muun muassa teräs- ja kemianteollisuuden yrityksiä sekä energiantuottajia. Varustamon kilpailuetuna on joustava ja tehokas toiminta, jonka mahdollistaa riittävän suuri ja eri aluskokoja käsittävä moderni laivasto. Kaikki alukset purjehtivat Suomen lipun alla ja niissä on suomalainen miehistö.

Vuosi 2005

Vuosi 2005 oli ESL Shippingin historian toiseksi paras. Terästeollisuudessa SSAB:lle kuljetettiin 2,7 miljoonaa tonnia raaka-aineita, yli kolmanneksen enemmän kuin vuotta aiemmin.

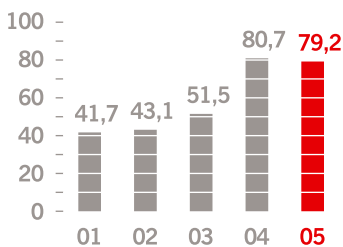
Operoinnin tehokkuutta laski erityisesti kolme tekijää. Energiahiihtien kysyntä laski 44 prosenttia edellisvuoden poikkeuksellisen korkealta tasolta. Aluksilla oli telakkapäiviä kaksi kertaa enemmän kuin vuotta aiemmin. Satamissa oli myös enemmän ruuhkaa, mikä lisäsi odotusaikoja.

Tulokseen vaikuttavia tekijöitä

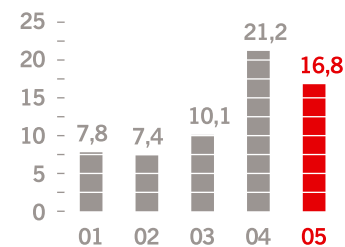
Itämeri on vakaa markkina-alue: raaka-aineiden tarve on stabiilia ja asiakassuhteet pitkäjänteisiä. Valtamerirahtien muutokset heijastuvat Itämerelle viiveellä ja pienempinä: tyypillisesti Itämeren rahat muuttuvat noin kolmanneksen valtamerirahdeista. Päästökauppa pitää energiahiihtien kulutuksen nykyisellä tasollaan, tosin erittäin kylminä talvina hiihtien kysyntä kasvaa. Dollarin vahvistuminen parantaa tulosta hieman, valuuttakurssien merkitys ESL Shippingin tulokseen on kuitenkin vähenemässä.

Aspo Shipping

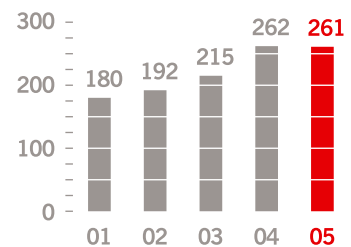
Liikevaihto, M€



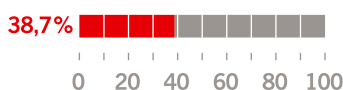
Liikevoitto, M€



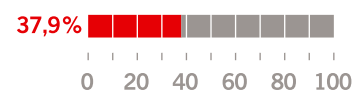
Henkilöstö keskimäärin



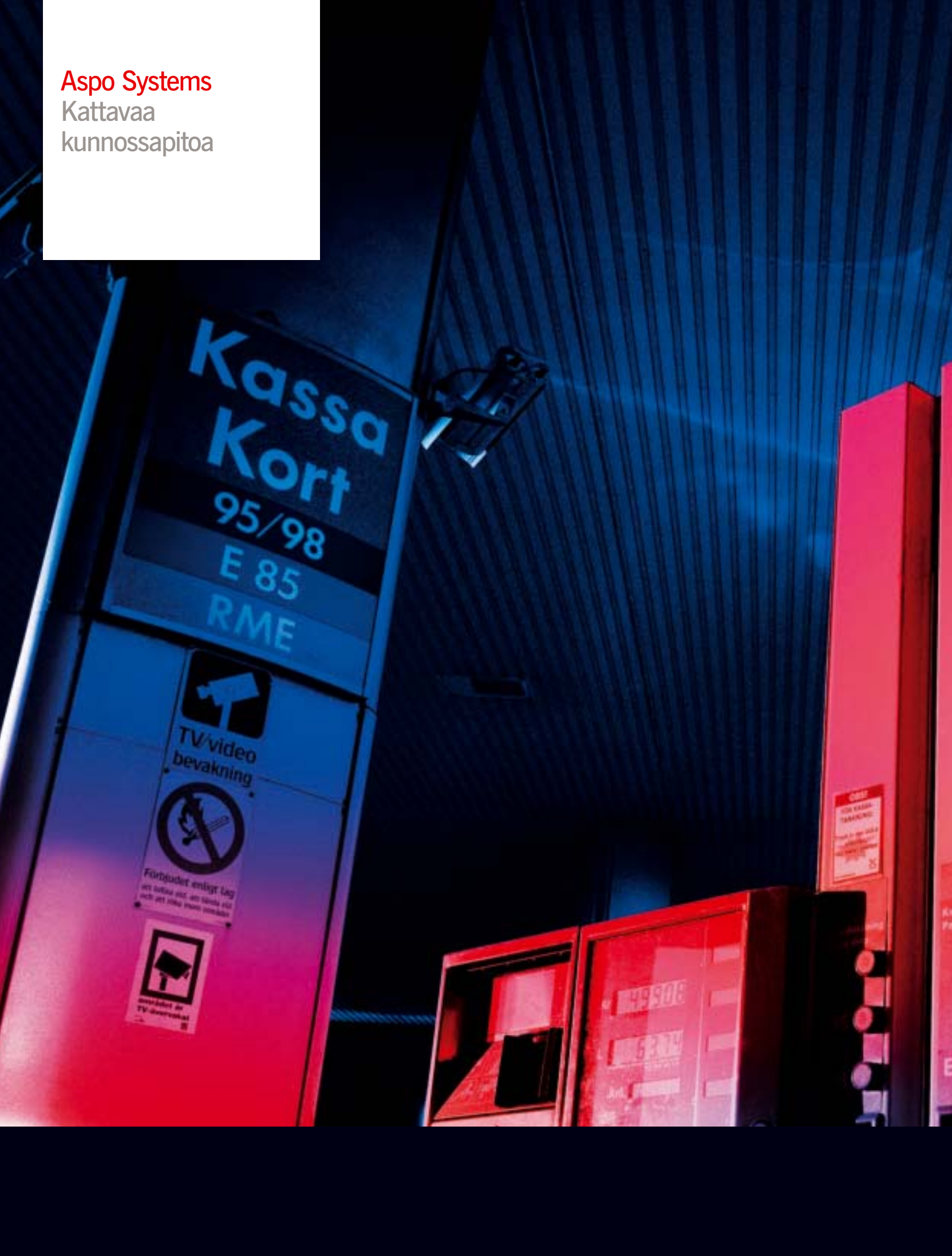
Osuus Aspon liikevaihdosta



Osuus Aspon henkilöstömäärästä



Aspo Systems
Kattavaa
kunnossapitoa



**Kassa
Kort**

95/98

E 85

RME



TV/video
bevakning



Förbudet enligt lag
att rökas vid, och nära till
och att tillåta brand utlösare



området är
TV-övervakat

OMG
FÖR KASSA-
TARAKNING





08:42

Stig Olanderilla on päivittäin kahdesta kahdeksaan huoltokäyntiä. Kaikilla teknikoilla on tietokoneyhteys työlistään, joten huollon logistiikka toimii tehokkaasti.

Asemalta asemalle. Autotank vastaa Ruotsin suurimpien huoltamo- ketjujen kunnossapidosta. Isona toimijana se saa huollon logistiikasta selvää kilpailuetua.

08:00

Stig Olander hörppää aamukahvia Autotankin konttorissa Tukholman Brommassa. Autotankin kuusi huoltoteknikkoa päättävät aamupalaverissaan kuka käy milläkin huoltoasemalla. Huoltokäyntiä vaativat asemat päivittyvät reaaliajassa Autotankin tietokantaan.

Olanderin ensimmäisenä kohteena on Statoilin asema Ältassa, Tukholman kaakkoispuolella. Aseman vikailmoituksen mukaan yhden mittarin pumppujen hihnat huutavat – kirkunnan vuoksi pumpput ovat toistaiseksi poissa käytöstä.

Autotankilla ja Ruotsin suurimmalla huoltamoketjulla Statoililla on kiinteä huoltosopimus. Kaiken kattavissa huoltosopimuksissa Autotank seuraa jatkuvasti aseman toimintaa ja reagoi ongelmiin myös oma-aloitteisesti ilman erillistä toimeksiantoa.

Autotankin huoltopäällikkö **Glenn Larson** kertoo, että trendi on kohti pidempiä, 3–5 vuoden huoltosopimuksia. ”Kiinteä yhteistyö vaatii molemminpuolisen luottamuksen, joka ei synny hetkessä”, hän sanoo.

Olander hymyilee, hän on itse rakentanut luottamuksellisia suhteita Tukholman huoltoasemien henkilökuntaan jo vuodesta 1969. Porukan juniorikin on ollut samoissa hommissa jo neljä vuotta. Käytännössä jokainen Autotankin Tukholman huoltomiehistä tuntee jokaisen kaupunkinsa huoltoaseman.

Kunnossapitopalveluista tuli koko Autotankin suurin liiketoiminta-alue, kun yritys osti vuoden 2005 alussa Malte-konsernilta Ruotsin ja Norjan huoltotoiminnan. Huoltopalvelun suuri koko on merkittävä kilpailutekijä. Isona toimijana Autotank saa huoltomiehen paikalle nopeasti ja kustannustehokkaasti.

Olander täydentää autossaan olevan varaosavaraston ja lähtee liikenteeseen.

09:28

Ältan aseman laitekanta on keskimääräistä vanhempaa: käynnin kohteena olevat pumpput on valmistettu 1990-luvun alussa. Olander ruuvaa jakelumittarin suojakannen auki ja paikallistaa vian. Kirkkuna lähtee viallisesta kaasupumpusta, lisäksi yhden pumpun sähkömoottori on rikki.

”Tämä on isompi vika ja vaatii uusinta käynnin. Sähkömoottori ei kuulu normaalisti mukana kuljettaviin varaosiin”, Olander kertoo.

Olander kirjoittaa käynnillä havaitut asiat ja jatkotoimet tietokoneensa työlistaan ja tulostaa kuitenkin asiakkaalle. Samalla hän päivittää nopean datayhteyden avulla työlistan.

”Kaikilla teknikoilla on suora yhteys työlistaan. Näin huollon logistiikka toimii parhaalla mahdollisella tavalla. Jos lähettyville on tullut uusi huoltokäynti, voin hoitaa sen samalla matkalla.”

Tietokone kertoo, että läheiseltä Statoilin Nynäsvägenin asemalta on tullut vikailmoitus: yksi tankkauspistoolista vuotaa. Olander kuittaa homman hoitoonsa.

10:32

Nynäsvägenin asema on Ruotsin vilkkaimpia, 24 tuntia vuorokaudessa avoinna olevan liikennemyymälän pihalle soljuu autoja tasaisena virtana.

Tämäntyyppisille liikennemyymälöille polttonestekävelun toimintavarmuus on äärimmäisen tärkeää. Niiden myynnistä yhä suurempi osa tulee aseman muista palveluista kuten kaupasta ja ravintolasta. Tämä myynti riippuu polttonestekävelun toimivuudesta. Menetetävää on paljon, joten myös kunnossapitooon panostetaan aiempaa enemmän. Tämä ruokii huoltotoiminnan kasvua.

Vuotava pistooli kuuluu E85:n eli etanolin tankkauspisteelle. Olander vaihtaa voittuneen pistoolin uuteen ja testaa, että tankkaaminen sujuu jälleen ongelmitta.

”Autossa on aina mukana erilaisia pistoolleja eri polttoainelaaduille. Yleensä voittuneet osat vaihdetaan ja rikkiinäiset viedään korjattavaksi. Se on huomattavasti tehokkaampaa kuin paikan päällä korjaaminen.”

Pistooliongelmien syy on tyypillinen huoltokäynnin syy. Niitä syntyy myös siten, että autoilijat lähtevät ajamaan, vaikka pistooli on vielä kiinni tankissa. Tätä tapahtuu yllättävän usein – toisinaan myös moottoripyöräilijöille.

Useat ruotsalaisasemat ovat jo lisänneet etanolin valikoimiinsa. Ympäristöystävällisten autojen hankintaan saa edullisempaa lainaa ja ne on vapautettu Tukholman ruuhkamaksuista. Etanoli- ja biokaasujakelupisteiden yleistymisen on lisännyt asemilla tehtäviä muutostöitä. Uusi investointialto on tulossa vähitellen käynnistyvän EMV-sirukorttiuudistuksen myötä.

12:55

Olander poikkeaa OKQ8-ketjun miehittämättömälle asemalle tarkistamaan maksuautomaatin toimintaa. Automaattien tyypillinen vika on esimerkiksi kortinlukijan likaantuminen.

Seteliautomaatit ovat hiljalleen katoamassa ruotsalaisilta huoltoasemilta. Tosin Ruotsin seteliuudistus työllisti vielä Autotankia; automaattien setelinlukijat oli päivitettävä tunnistamaan uudet maksuvälineet.

OKQ8:n mittareissa on viimeisintä teknologiaa edustavia värinäyttöjä, joilla pyörii tankkauksen ajan huoltamoketjun mainoksia. Värinäytöt ovat yksi keino, jolla huoltamoketjut

erilaistavat tarjontaansa ja rakentavat brändiä.

Automaatin kuitinsyötössä on vikaa. Olander putsaa syöttöä vaikeuttaneen tukkeuman ja tarkistaa, että kuittipaperia on riittävästi.

”Jokaiselle työlle on kirjattu tavoiteaika. Tosin osa käynneistä voi olla ennakoitua nopeampia, osa ongelmista taas osoittautuu suurempitoisiksi. Huoltokäyntejä on päivässä kahdesta kahdeksaan, keskimäärin neljä.”

Olanderin puhelin soi, ja hän siirtyi rutuilta puhumaan mittarikentän ulkopuolelle, kuten aseman ja Autotankin turvallisuusmääräykset edellyttävät. Turvallisuus on tärkein Autotankin toimintaa ohjaava tekijä. Huoltoteknikot suorittavat oman huoltokortin ja myös asiakkaat tarkistavat Autotankin toimintaa; suurilla öljy-yhtiöillä on tarkat turvallisuusohjelmat.

14:35

Autotankin toimistolla Olander vie rikkiin pistoolin korjaamoon. Varaosien hallintajärjestelmään on tallentunut tieto, että Olanderin auto tarvitsee yhden etanolipistoolin vaihdettun tilalle. Järjestelmä seuraa koko Autotankin varaosatilannetta ja tilaa automaattisesti lisää osia, kun tarve vaatii.

Tietotekniikka on entistä suuremmissa roolissa myös asemien etähallinnassa. Autotankin syksyllä 2005 esittelemä SmartNet on internet-pohjainen valvontajärjestelmä öljy-yhtiöille ja yksittäisille asemille. Järjestelmän avulla voi hallita aseman eri toimintoja, kuten kamera-valvontaa, maksuliikennettä, varastotilan seuranta ja laskutusta. Myös osa ohjelmapäivityksistä voidaan tehdä tietoverkkojen yli. Järjestelmää voi käyttää myös matkapuhelimella, esimerkiksi hintojen muuttaminen ja hälytysten vastaanottaminen hoituu tekstiviesteillä.

Autotankin markkina-asema Pohjoismaissa on vahva. Suurimmat kasvuodotukset ovat kuitenkin idässä. Lokakuussa 2005 Autotank laajensi toimintaansa Venäjällä ja perusti Pietariin yhteisyrityksen. Venäjän maksuautomaattimarkkinoiden uskotaan lähivuosina kehittyvän nopeasti, sillä polttoaineiden jakelupisteiden määrä on kovassa kasvussa. Kasvusta hyötyminen edellyttää entistä vahvempaa läsnäoloa markkinoilla.

22:20

Tunnin työskentelyn jälkeen Olander on saanut korjattua Örebron lähettyvillä olevan aseman automaattivarmennuksen. Päivystysvuorossa olleen Olanderin puhelin soi iltaseitsemän aikoihin, edessä on vielä parinsadan kilometrin ajomatka takaisin kotiin.



11:06

Eero Huli tarkistaa OKQ8-ketjulle toimitettavia jakelumittareita. Autotankin Bromman toimipisteessä on huoltopalveluiden lisäksi myös suuri tuotekehitysosasto.



18:26

Liikennemyymälöiden kaupp- ja ravintolamyyni riippuu polttonestejakelun toimivuudesta. Siksi asemien kunnossapitoon panostetaan aiempaa enemmän.

Huoltamoiden huoltaja. Autotank on Pohjoismaiden johtava huoltamoiden jakeluautomaatiojärjestelmiä ja kunnossapitopalveluja tarjoava yritys.

Liiketoimintaryhmän vahvuutena on huolto-asetajueille tarjottava kokonaispalvelu, joka kattaa sekä räätälöidyt järjestelmät että tehokkaan kunnossapidon.

Autotankilla on toimintaa Pohjoismaissa, Baltiassa, Puolassa ja Venäjällä. Autotankin tuotepaletti koostuu muun muassa online-varmistukset hoitavista maksuautomaateista, mittarikentän ohjaimista, kassajärjestelmistä, jakelumittareista, märkävaraston valvontajärjestelmistä sekä monipuolisista asennus- ja huoltopalveluista. Kunnossapitopalveluiden osuus Autotankin liikevaihdosta on kaksi kolmannesta. Liikevaihdosta 70 prosenttia tulee Ruotsista ja Norjasta.

Asiakkaat ja lisäarvo

Autotankin asiakkaina ovat kansainväliset ja paikalliset huoltamoketjut. Asiakkaat saavat lisäarvoa jakelua ja myyntiä tehostavasta korkeasta automaatioasteesta sekä turvallisista ja ympäristöystävällisistä järjestelmistä. Tehokas huoltopalvelu parantaa käyttöastetta sekä palvelua loppukäyttäjille.

Vuosi 2005

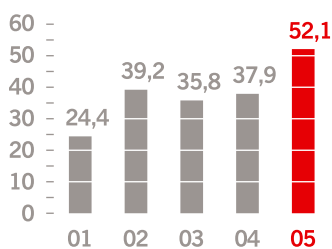
Vuoden 2005 tulosta rasittivat Malte-kaupan integrointikustannukset sekä EMV-maksujärjestelmien tuotekehitystyö. Malte-kaupan myötä Autotank muuttui selvemmin huolto- ja palveluyritykseksi. Tuotteiden ja palveluiden yhdistelmä vastaa hyvin öljy-yhtiöiden tarpeisiin vähentää kumppaneidensa määrää ja ostaa suurempia kokonaisuuksia. Tulevassa EMV-uudistuksessa suurin osa automaateista vaihdetaan tai päivitetään. Vuonna 2005 kehitettiin myös uusi Windows-pohjainen kylmäaseman ohjausjärjestelmä sekä uudistettu jakelumittari.

Tulokseen vaikuttavia tekijöitä

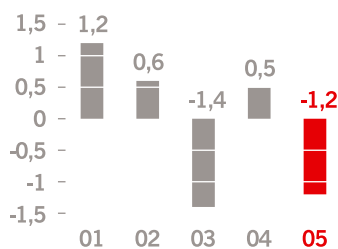
Alkuvuoden talvikuukaudet näkyvät laitekaupan ja asennuspalveluiden vaimeampana kysyntänä. Autotankille vuoden jälkimmäinen puolisko on ensimmäistä vilkkaampi. Kunnossapidon jatkuva kassavirta tasaa laitekaupan heilahteluja. Autotankin liikevaihdosta suuri osa on euroalueen ulkopuolella: euron vahvistuminen heikentää tulosta jonkin verran, mutta valuuttakurssien merkitys on pienehkössä.

Aspo Systems

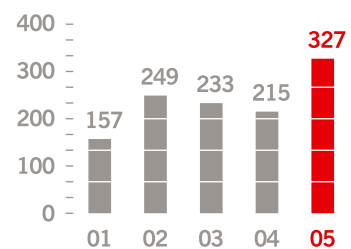
Liikevaihto, M€



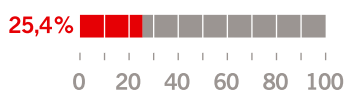
Liikevoitto, M€



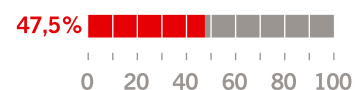
Henkilöstö keskimäärin



Osuus Aspon liikevaihdosta



Osuus Aspon henkilöstömäärästä



Sanoista tekoihin. Aloitetoiminta on yksi tapa, jolla Aspo luo kannustavaa työilmapiiriä. Mahdollisuus etätöihin lisäsi ympäristöpäällikkö Elina Korpilon innostusta ja motivaatiota.

08:00

Aspokemin ympäristö- ja laatuapäällikkö **Elina Korpilo** avaa tietokoneensa kotikontorissaan Vantaan Seutulassa. Idea etätöistä syntyi Aspon aloitetoimikunnassa.

”Tein aloitteen syksyllä 2004 ja parin kuukauden kuluttua aloitin etätöitä. Asia eteni nopeasti ja joustavasti.”

Korpilo viettää maanantait Aspokemin toimistolla, muulloin hänen työikkunastaan aukeaa uusmaalainen peltomaisema. Etätö säästää Korpilon vajaan parin tunnin päivittäiseltä matkustamiselta.

Henkilökunnan aloitumahdollisuus on yksi tapa, jolla Aspo pyrkii luomaan kannustavaa työilmapiiriä. Muutenkin johtamisella pyritään tukemaan sitoutumista ja kannustamaan entistä parempiin suorituksiin.

”Etätö on lisännyt omaa innostusta ja motivaatiota. Tämä on myös vaikuttanut positiivisesti työssä jaksamiseen”, Aspossa vuodesta 1990 työskennellyt Korpilo kertoo.

Henkilöstön kannustamiseksi Aspoon perustettiin vuonna 2005 henkilöstöraho. Sen jäseninä ovat kaikki Aspo-konsernin kotimaisissa tytäryhtiöissä työskentelevät 420 henkilöä. Tavoitteena on, että myös ulkomaisien tytäryhtiöiden henkilöstö voi liittyä rahastoon.

Jatkossa osa Aspon tuloksesta maksetaan voittopalkkioeränä henkilöstörahoille. Voittopalkkion suuruuteen vaikuttavat Aspon tulos ja kannattavuus. Tarkoituksena on, että valtaosa rahastolle maksettavista voittopalkkioista käytetään Aspon osakkeiden ostoon. Tavoitteena on henkilöstön nousu yhtiön merkittäväksi omistajaryhmäksi.

11:20

Korpilo päivittää isopropanolin käyttöturvallisuustiedotetta. Aspokemin jakelemista tuotteista vajaa 300 on vaarallisia kemikaaleja. Niistä toimitetaan tuotteen käyttäjille tarkoitettu käyttöturvallisuustiedote sekä kuljetuksista vastaaville tarkoitettu maantiekuljetusten ohjekortti.

”Käyttöturvallisuustiedotteessa on 16 eri kohtaa. Tuotteen ominaisuuksien lisäksi siinä kuvataan esimerkiksi ensiapuohjeet sekä ohjeet tulipalon ja onnettomuuspäästöjen varalta. Uudesta tuotteesta teemme tiedotteen heti, sisäinen tavoitteemme on saada tiedote valmiiksi 15 työpäivän aikana. Vanhojen tuotteiden tiedotteet päivitetään vähintään viiden vuoden välein”, Korpilo kertoo.

Käytännössä viranomaiset säätelevät kemikaalien käsittelyä ja kuljetusta niin tarkasti, että säädöksiä noudattamalla riskit ovat hyvin hallinnassa. Aspossa on kuitenkin pitkä perinne siitä, että kriittiset ympäristöasiat hoidetaan yli määräysten edellyttämien minimirajojen.

”Ympäristö-, turvallisuus- ja terveysasioissa tavoitteemme on vahinkojen nollassa. Aspokemissä ei ole tapahtunut yhtään isoa vahinkoa viimeiseen kymmeneen vuoteen”, Korpilo sanoo.

14:48

Korpilo seuraa säädösluetteloa ja EU:n virallista lehteä, jotta lainsäädännön tulevat muutokset ovat linjassa Aspokemin laatujärjestelmän kanssa. Aspokemissä ympäristö-, terveys- ja turvallisuusasiat on sisällytetty nimenomaan laatujärjestelmään. Laatujärjestelmää ollaan parhaillaan sertifioimassa uudelleen.

Laatujärjestelmässä on huomioitu kaikki mahdolliset kemikaalien varastointiin, käsittelyyn ja kuljetukseen liittyvät tekijät. Lisäksi Korpilo kerää asiakkailta ja kuluttajilta tullutta epävirallista palautetta sekä esimerkiksi viestimissä esiintyneitä Aspokemin tuotteisiin liittyviä huomioita. Nämä heikot signaalit kertovat myös osaltaan niistä riskitilanteista, joihin yrityksen kannattaa varautua.

Aspokem osallistuu myös useisiin vapaaehtoisin hankkeisiin, joissa kartoitetaan ja rajataan eri kemikaalien riskejä.

”Esimerkiksi autokemikaalien osalta olemme mukana Työterveyslaitoksen metanoli-hankkeessa, jossa selvitetään tuulilasipesu-nesteiden terveysvaikutuksia.”

Korpilo seuraa myös ”läheltä piti” -tapauksia, jotka olisivat voineet johtaa suurempiin terveys- tai ympäristövahinkoihin. Läheltä piti-tilanteeseen johtaneet syyt analysoidaan ja niistä otetaan opiksi: tarvittaessa turvallisuusmääräyksiä muutetaan, jotta vastaavaa ei pääsisi enää tapahtumaan.

Tarkemmat tiedot Aspokemin, ESL Shippingin ja Autotankin ympäristöpolitiikasta ja sertifiointeista löytyvät vuosikertomuksen tilinpäätösoosan Ympäristö-luvusta.



17:12

Aspossa kriittiset ympäristöasiat hoidetaan yli määräysten edellyttämien minimirajojen. Aspokemin Elina Korpilo on osaltaan vaikuttanut siihen, että yhtään isoa vahinkoa ei ole tapahtunut viimeiseen kymmeneen vuoteen.

Corporate
Governance





10:56

Aspon hallitus on päättänyt, että osinkoa jaetaan keskimäärin puolet vuoden tuloksesta. Hallituksen jäsenillä oli vuoden 2006 alussa yhteensä noin 8,5 prosentin osuus yhtiön osakkeista. Oikealta Matti Arteva, Kari Stadigh, Esa Karppinen, Roberto Lencioni ja Kari Haavisto.

Aspo Oyj:n päätöksenteko ja hallinto perustuu Suomen osakeyhtiölakiin ja yhtiön yhtiöjärjestykseen. Aspo Oyj:n osakkeet on listattu Helsingin Pörssissä, ja yhtiö noudattaa sen antamia listattuja yhtiöitä koskevia sääntöjä ja määräyksiä. Aspo noudattaa myös Helsingin Pörssin suositusta listayhtiöiden hallinnointi- ja ohjausjärjestelmistä sillä poikkeuksella, että hallitus ei ole katsonut tarpeelliseksi perustaa valiokuntia, vaan koko hallitus osallistuu asioiden valmisteluun.

Konsernin rakenne

Aspo-konsernin emoyhtiö Aspo Oyj on suomalainen julkinen osakeyhtiö, jonka kotipaikka on Helsinki. Ylin vastuu Aspo-konsernin hallinnosta ja toiminnasta on Aspo Oyj:n toimielimillä, joita ovat yhtiökokous, hallitus ja toimitusjohtaja.

Aspo Oyj:n tehtävänä on omistaa ja hallita omaisuutta, valvoa tytäryhtiöiden ja muiden toimintayksikköjen toimintaa, huolehtia keskitetysti konserniyhtiöiden hallinnoimiseen, rahoitukseen ja strategiseen suunnitteluun liittyvistä asioista sekä suunnitella ja toteuttaa taloudellisesti tarkoituksenmukaisia investointeja.

Konsernin operatiivinen liiketoiminta tapahtuu konserniyhtiöissä. Operatiivinen organisaatio voidaan jakaa kolmeen liiketoimintaryhmään ja konsernin esikuntatoimintoihin. Liiketoimintaryhmät ovat Aspo Chemicals, Aspo Shipping ja Aspo Systems.

Yhtiökokous

Yhtiökokous, jonka yhtiön hallitus kutsuu koolle, kokoontuu pääsääntöisesti kerran vuodessa.

Kutsu yhtiökokoukseen julkaistaan valtakunnallisissa sanomalehdissä aikaisintaan kaksi kuukautta ja viimeistään 17 päivää ennen yhtiökokousta. Lisäksi kokouskutsu ja hallituksen ehdotukset yhtiökokoukselle julkistetaan pörssitiedotteena sekä yhtiön internet-sivustolla.

Osakkeenomistajalla on oikeus saada haluamansa yhtiötä koskeva asia yhtiökokouksen käsiteltäväksi, jos hän vaatii sitä kirjallisesti hallitukselta niin hyvissä ajoin, että asia voidaan sisällyttää yhtiökokouskutsuun.

Varsinainen yhtiökokous vahvistaa vuosittain tilinpäätöksen, päättää voitonjaosta ja valitsee hallituksen jäsenet ja tilintarkastajan. Yhtiökokouksen päätökset julkistetaan kokouksen jälkeen pörssitiedotteella.

Aspo Oyj



Hallitus

Aspo Oyj:n hallitukseen kuuluu yhtiöjärjestyksen mukaan vähintään neljä ja enintään kahdeksan jäsentä. Jäsenistä ja heidän lukumäärästään päättää varsinainen yhtiökokous. Hallitus valitsee keskuudestaan puheenjohtajan ja varapuheenjohtajan. Vuoden 2005 varsinaisessa yhtiökokouksessa hallitukseen valittiin viisi jäsentä. Jäsenten toimikausi päättyy vaalia seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättyessä.

Hallitus on päätösvaltainen, kun joko hallituksen puheenjohtaja tai varapuheenjohtaja mukaan luettuna enemmän kuin puolet jäsenistä on paikalla.

Hallituksen tehtävät ja vastuut määräytyvät yhtiöjärjestyksen, osakeyhtiölain ja muun soveltuvan lainsäädännön pohjalta. Aspo Oyj:n hallitus on vahvistanut kirjallisen työjärjestyksen, jonka mukaisesti hallituksen käsiteltäviä asioita ovat muun muassa:

- Aspo-konsernin strategiset linjaukset ja toimialastrategiat
- konsernirakenne
- osavuositarkastukset ja konsernitiilin-päätökset
- konsernin toimintasuunnitelmat, budjetit ja investoinnit
- liiketoiminnan laajennukset tai supistukset, yritys- ja liiketoimintakaupat
- konsernin riskienhallinta-, vakuutus- ja rahoituspolitiikka
- konsernin ympäristöpolitiikka
- johdon palkitsemis- ja kannustinjärjestelmät
- toimitusjohtajan nimittäminen

Hallitus tekee vuosittain itsearviointin toiminnastaan ja työskentelytavoistaan.

Hallituksella oli vuoden 2005 aikana 12 kokousta, joista neljä puhelinkokousta. Kaikki hallituksen jäsenet osallistuivat jokaiseen kokoukseen.

Varsinainen yhtiökokous päättää hallituksen jäsenten palkkiot ja kulujen korvausperiaatteet vuosittain. Hallituksen jäsenten palkkiot maksetaan rahakorvauksina.

Vuoden 2005 varsinainen yhtiökokous vahvisti hallituksen puheenjohtajan kuukausipalkkioksi 2 300 euroa ja muiden jäsenten 1 300 euroa. Hallituksen jäsenelle, jolla on päätoimi jonkun Aspo-konserniin kuuluvan yrityksen palveluksessa, ei makseta palkkiota. Matkat korvataan Aspon yleisen matkasäännön mukaisesti.

Aspo Oyj:n hallituksen jäsenille maksettiin vuonna 2005 kokouspalkkioita yhteensä 86 100 euroa.

Toimitusjohtaja

Aspo Oyj:n toimitusjohtajan valitsee hallitus. Toimitusjohtaja johtaa ja kehittää konsernin liiketoimintaa ja vastaa operatiivisesta hallinnosta hallituksen antamien ohjeiden mukaisesti.

Toimitusjohtajan palvelussuhteen ehtoista on sovittu kirjallisesti toimitusjohtajasopimuksessa. Diplomiekonomi, eMBA Gustav Nyberg (49) on toiminut Aspo Oyj:n toimitusjohtajana lokakuusta 1999 lähtien. Toimitusjohtajaa avustaa yhtiön johtoryhmä, johon kuuluu toimitusjohtajan lisäksi talousjohtaja Dick Blomqvist ja projektipäällikkö Pekka Piironen.

Toimitusjohtajalle maksettiin vuonna 2005 palkkana, palkkioina ja luontoisetuina yhteensä 273 442 euroa, josta palkkioiden osuus oli 96 290 euroa ja luontoisetujen osuus 16 580 euroa.

Toimitusjohtajan eläkeikä on 60 vuotta ja täysimääräinen eläke 60 prosenttia eläkepalkasta.

Toimitusjohtajan palvelussuhteessa noudatettava irtisanomisaika on kuusi kuukautta. Yhtiön irtisanossa palvelussuhteen irtisanomisaajan palkan lisäksi maksettava erokorvaus vastaa 18 kuukauden palkkaa.

Hallituksen jäsenet

Kari Stadigh

s. 1955, puheenjohtaja
diplomi-insinööri, diplomiekonomi
konsernijohdajan varamies, Sampo Oyj, 2001–
Aspon hallituksen puheenjohtaja vuodesta 2000,
hallituksen jäsen vuodesta 1999

Keskeinen työkokemus

toimitusjohtaja, Vakuutusosakeyhtiö Henki-Sampo,
1999–2000
toimitusjohtaja, Henkivakuutusosakeyhtiö Nova,
1996–1998
toimitusjohtaja, Jaakko Pöyry -yhtiöt, 1991–1996
toimitusjohtaja, JP-Finance Oy, 1985–1991

Keskeiset luottamustehtävät

hallituksen puheenjohtaja: Alma Media Oyj, If Skadeför-
säkring Holding AB (publ), Vakuutusosakeyhtiö Henki-
Sampo ja Keskinäinen Vakuutusyhtiö Kaleva

Omistus ja palkkio

Aspon osakkeita 31.12.2005: 1 000 000 kpl,
3,89 % osakekannasta

Ei osakejohdannaisiin kannustinjärjestelmiin
perustuvia omistuksia tai oikeuksia

Palkkio vuonna 2005: 27 600 euroa

Matti Arteva

s. 1945, varapuheenjohtaja
insinööri

Aspon hallituksen varapuheenjohtaja vuodesta 2000,
hallituksen jäsen vuodesta 1999

Keskeinen työkokemus

vanhempi neuvonantaja, Rautaruukki Oyj, 2005
divisionan johtaja, Rautaruukki Oyj Metallituotteet,
2003–2004
toimitusjohtaja, Asva Oy, 1993–2003
markkinointi- ja johtotehtävät, Aspo Oy, 1975–1993
osastopäällikkö, Oy Telko Ab, 1970–1975

Keskeiset luottamustehtävät

terästyöryhmän jäsen: Teknisen Kaupan Liitto ja
Teknoliateollisuus
valtuuskunnan jäsen: Helsingin kauppakamari

Omistus ja palkkio

Aspon osakkeita 31.12.2005: 216 924 kpl,
0,84 % osakekannasta

Aspon vaihdettavaa pääomallinaa: 50 000 euroa

Ei osakejohdannaisiin kannustinjärjestelmiin
perustuvia omistuksia tai oikeuksia

Palkkio vuonna 2005: 15 600 euroa

Kari Haavisto

s. 1941, riippumaton hallituksen jäsen
kauppatieteiden lisensiaatti

Aspon hallituksen jäsen vuodesta 1999

Keskeinen työkokemus

finanssijohtaja, Metsäliitto-Yhtymä, 1992–2003
varatoimitusjohtaja, Metsä-Serla, 1987–1992
johtotehtävät, Nokia, 1976–1987

Keskeiset luottamustehtävät

hallituksen jäsen: Exel Oyj ja Evli Pankki Oyj

Omistus ja palkkio

Aspon osakkeita 31.12.2005: 4 000 kpl,
0,02 % osakekannasta; Fundum Oy
161 000 kpl, 0,63 % osakekannasta

Ei osakejohdannaisiin kannustinjärjestelmiin
perustuvia omistuksia tai oikeuksia

Palkkio vuonna 2005: 15 600 euroa

Roberto Lencioni

s. 1961, riippumaton hallituksen jäsen
oikeustieteen kandidaatti

toimitusjohtaja, Oy Gard (Baltic) Ab, 2003–
Aspon hallituksen jäsen vuodesta 1999

Keskeinen työkokemus

johtotehtävät, Oy Baltic Protection Alandia Ab,
1990–2002
toimitusjohtaja, Oy Baltic Insurance Brokers Ab,
1994–2001
myyntipäällikkö, Aspocomp Oy, 1988–1990
konsernilakimies, Aspoyhtymä, 1986–1987

Keskeiset luottamustehtävät

hallituksen varapuheenjohtaja: Aspokem Oy,
ESL Shipping Oy ja Oy Autotank Ab
hallituksen jäsen: Aspocomp Group Oyj

Omistus ja palkkio

Aspon osakkeita 31.12.2005: 9 288 kpl,
0,04 % osakekannasta

Aspon vaihdettavaa pääomallinaa: 155 000 euroa

Ei osakejohdannaisiin kannustinjärjestelmiin
perustuvia omistuksia tai oikeuksia

Palkkio vuonna 2005: 15 600 euroa

Esa Karppinen

s. 1952, riippumaton hallituksen jäsen
oikeustieteen kandidaatti

konsernijohdaja, Berling Capital Oy, 1986–
Aspon hallituksen jäsen vuodesta 2005

Keskeinen työkokemus

varatoimitusjohtaja ja CFO, Oy Expaco Ab,
1983–1986

Keskeiset luottamustehtävät

hallituksen jäsen: Exel Oyj

Omistus ja palkkio

Aspon osakkeita 31.12.2005: 794 850 kpl
(Berling Capital Oy), 3,09 % osakekannasta

Ei osakejohdannaisiin kannustinjärjestelmiin
perustuvia omistuksia tai oikeuksia

Palkkio vuonna 2005: 11 700 euroa

Johtoryhmä

Gustav Nyberg

s. 1956
diplomiekonomi, eMBA
toimitusjohtaja, Aspo Oyj, 1999–

Keskeinen työkokemus

johtotehtävät, Elfa International Ab, 1985–1995 ja
Finnboard, 1979–1984

Luottamustehtävät

hallituksen puheenjohtaja: Aspokem Oy,
ESL Shipping Oy ja Oy Autotank Ab
hallituksen varapuheenjohtaja: Aspocomp Group Oyj
hallituksen jäsen: Liikesivistysrahasto

Omistus

Aspon osakkeita 31.12.2005: 668 885 kpl,
2,6 % osakekannasta

Aspon vaihdettavaa pääomallinaa: 400 000 euroa

Dick Blomqvist

s. 1949
diplomiekonomi
talousjohtaja, Aspo Oyj, 1999–

Keskeinen työkokemus

Group Controller, Aspo Oyj, 1994–1999
rahoituspäällikkö, Aspo Oyj, 1990–1994
talouspäällikkö, Aspo Elektroniikka, 1985–1990
kirjanpitoapäällikkö, A Ahlström Osakeyhtiö,
1975–1985

Luottamustehtävät

talousvaliokunnan jäsen: Teknisen Kaupan Liitto

Omistus

Aspon osakkeita 31.12.2005: 21 420 kpl,
0,08 % osakekannasta

Aspon vaihdettavaa pääomallinaa: 100 000 euroa

Pekka Piironen

s. 1969
ekonomi, MBA
projektipäällikkö, Aspo Oyj, 2001–

Keskeinen työkokemus

liikkeenjohdon konsultti, Manager,
KPMG Consulting Oy Ab, 1995–2001
Strategic Planning Analyst, AT&T
Microelectronics, USA, 1991

Omistus

Aspon osakkeita 31.12.2005: 15 000 kpl,
0,06 % osakekannasta

Johdon tulospalkkiojärjestelmä

Konsernin johtohenkilöille on suunnattu Aspo Oyj:n hallituksen hyväksymä osakekurssisidonnainen kannustinjärjestelmä, jossa mahdollinen tuotto perustuu yhtiön osakkeen tuottoon. Aspolla ei ole erillistä optio-ohjelmaa.

Tilintarkastus

Yhtiöjärjestyksen mukaan varsinainen yhtiökokous valitsee tilintarkastajan, jonka tulee olla Keskukskauppakamarin hyväksymä tilintarkastusyhteisö. Valitulle tilintarkastajalle kuuluu soveltuvin osin myös sisäinen tarkastus. Tilintarkastajan toimikausi päättyy vaalia seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättyessä.

Yhtiökokouksen valitsema tilintarkastaja vastaa tarkastustyön ohjeistuksesta ja koordinoinnista koko konsernin osalta. Tilintarkastaja antaa yhtiön osakkeenomistajille lain edellyttämän tarkastuskertomuksen vuositilinpäätöksen yhteydessä. Hallituksen jäsenille toimitetaan myös tilintarkastajan antamat välitarkastuskertomukset.

Vuoden 2005 yhtiökokous valitsi yhtiön tilintarkastajaksi KHT-yhteisö PricewaterhouseCoopers Oy:n. Päävastuullisena tilintarkastajana toimii KTM, KHT Jouko Malinen. PricewaterhouseCoopers-ketjuun kuuluvilla yhteisöillä Suomessa ja ulkomailla maksettiin vuonna 2005 palkkioita Aspo-konsernin yhtiöiden tilintarkastuksesta yhteensä 173 928 euroa. Muita palveluja ostettiin lisäksi 77 196 eurolla.

Sisäinen valvonta, sisäinen tarkastus ja riskienhallinta

Sisäistä valvontaa varten konsernilla on käytössä tarvittavat raportointijärjestelmät. Asetettujen tavoitteiden toteutumista seurataan kuukausittain koko konsernin kattavan operatiivisen raportointijärjestelmän avulla. Se kattaa toteutuma- ja vertailutietojen lisäksi ajantasaiset ennusteet. Hallitus saa vastaavat raportit käyttöönsä kuukausittain.

Sisäpiiri 28.2.2006

Nimi	Peruste	Osakkeita, kpl	%	VVK ¹⁾
Kari Stadigh	hallituksen puheenjohtaja, Aspo Oyj	1 000 000	3,89	
Matti Arteva	hallituksen varapuheenjohtaja, Aspo Oyj	216 924	0,84	50
Kari Haavisto	hallituksen jäsen, Aspo Oyj	4 000	0,02	
Kari Haavisto / Fundum Oy		161 000	0,63	
Roberto Lencioni	hallituksen jäsen, Aspo Oyj	9 288	0,04	155
Esa Karppinen / Berling Capital Oy	hallituksen jäsen, Aspo Oyj	794 850	3,09	
Gustav Nyberg	toimitusjohtaja, Aspo Oyj	668 885	2,60	400
Alexander Nyberg		3 000	0,01	20
Dick Blomqvist	talousjohtaja, Aspo Oyj	21 420	0,08	100
Asta Nurmi	toimitusjohtajan sihteeri, Aspo Oyj	5 202	0,02	
Pekka Piironen	projektipäällikkö, Aspo Oyj	15 000	0,06	
Hilkka Jokiniemi	sihteeri, Aspo Oyj	–	–	
Jari Ranne	toimitusjohtaja, Aspokem Oy	15 000	0,06	15
Kari Tiiri	varatoimitusjohtaja, Aspokem Oy	17 040	0,07	
Eerik Yrjölä	toimitusjohtaja, ESL Shipping Oy	9 000	0,04	
Tom Blomberg	varatoimitusjohtaja, ESL Shipping Oy	9 000	0,04	
Peter Hutton	toimitusjohtaja, Oy Autotank Ab	15 000	0,06	
Jouko Malinen	tilintarkastaja, PricewaterhouseCoopers Oy	–	–	
Yhteensä		2 964 609	11,55	

¹⁾ Aspon vaihdettava pääomailaina 2004, 1 000 €

Sisäinen tarkastus on osa konsernin taloushallintoa. Konserniyhtiöiden controllerit ovat vastuussa lainsäädännön ja konsernin ohjeiden noudattamisesta. He raportoivat konsernin talousjohtajalle. Talousjohtaja raportoi sisäisen tarkastuksen havainnoista toimitusjohtajalle ja hallitukselle.

Tarvittaessa sisäistä tarkastusta voidaan vahvistaa ostamalla ulkopuolisia palveluja.

Riskienhallinta on osa Aspo-konsernin valvontajärjestelmää. Sen tavoitteena on havaita, analysoida ja pyrkiä hillitsemään toimintaan liittyviä mahdollisia uhkia ja riskejä. Tarpeellisista toimenpiteistä päätetään riskien kartoittamisen, luokittelun ja systemaattisen toiminnan perusteella.

Mahdollisten tapahtumien todennäköisyyden ja vaikutusten perusteella riskit on luokiteltu eri ryhmiin. Luokittelu antaa suuntaa riskienhallintatoimien tärkeysjärjestykselle ja luo yhtenäisen tavan arvioida ja arvottaa riskejä koko konsernissa.

Merkitävät, suuret ja kohtalaiset riskit edustavat Aspo-konsernissa normaalia liiketoimintariskiä. Niiden hallinnasta vastaa operatiivinen johto vastuualueidensa mukaisesti. Johto vastaa riittävien toimenpiteiden määrittämisestä, toteuttamisesta sekä toimenpiteiden toteutumisen seurannasta osana normaalia toiminnan ohjausta.

Tiettyjen riskien osalta riskienhallinnan periaatteet ja keskeisin sisältö on määritelty konsernitason politiikoissa ja ohjeissa. Vahinkoriskit on katettu asianmukaisin vakuutuksin. Riskienhallintaa koordinoi Aspo Oyj:n talousjohtaja, joka raportoi toimitusjohtajalle.

Sisäpiirihallinto

Aspo-konsernissa noudatetaan Helsingin Pörssin sisäpiiriohjetta. Aspo Oyj:n julkiseen sisäpiiriin kuuluvat asemansa perusteella hallituksen jäsenet, toimitusjohtaja ja tilintarkastajat. Näiden lisäksi Aspo Oyj:n pysyvään sisäpiiriin kuuluvat johtoryhmän jäsenet, tytäryhtiöiden toimitus- ja varatoimitusjohtajat, sekä eräät muut hallituksen erikseen päättämät henkilöt. Lisäksi pidetään hankekohtaisia sisäpiirirekistereitä.

Pysyvät sisäpiiriläiset eivät saa käydä kaupaa yhtiön liikkeeseen laskemilla arvopapereilla 14 vuorokauden aikana ennen osavuosi-katsauksen tai tilinpäätöksen julkistamista.

Sisäpiiriasioiden ohjauksesta ja valvonnasta vastaa konsernin talousjohtaja. Sisäpiiriläisten omistustiedot ja niissä tapahtuneet muutokset julkaistaan yhtiön internet-sivuilla osoitteessa www.aspo.fi. Aspo Oyj:n sisäpiirirekisteriä ylläpitää Suomen Arvopaperikeskus Oy.

Pörssitiedotteet

19.1. Aspon Autotank kasvaa merkittävästi yrityskaupalla

Aspon Autotank-konserni laajentaa merkittävästi huoltoasemien kunnossapitotoimintaansa ostamalla Skandinaviassa toimivan Malte-konsernin Ruotsin ja Norjan huoltotoiminnan. Ostettavan liiketoiminnan yhteenlaskettu liikevaihto vuonna 2003 oli noin 150 miljoonaa SEK.

9.2. Aspo Chemicals kasvaa yrityskaupalla

Aspo-konserniin kuuluva Aspokem ostaa norjalaisen Pemcon muovi- ja kemikaaliliiketoiminnat Latviassa, Liettuassa, Ukrainassa ja Valko-Venäjällä. Lisäksi enemmistö Ruotsissa toimivan Pemco Specialities AB:n osakekannasta siirtyy Aspokemille. Siirtyvän liiketoiminnan kokonaisliikevaihto oli vuonna 2004 noin 8 milj. euroa ja tulos voitollinen.

9.2. Aspo-konsernin tilinpäätöstiedote

Aspo-konsernin liikevaihto kasvoi 27,1 % ja oli 184,5 milj. euroa (145,2 Me). Liikevoitto oli 20,9 milj. euroa (13,6 Me) ja voitto rahoituserien jälkeen 19,2 milj. euroa (12,5 Me). Tulos/osake oli 1,77 euroa (1,01 euroa). Osinkoehdotus on 1,19 euroa/osake.

9.2. Aspon hallituksen esitykset varsinaiselle yhtiökokoukselle

Aspo Oyj:n hallitus on päättänyt esittää 31.3.2005 pidettävän varsinaisen yhtiökokouksen käsiteltäväksi seuraavat asiat: 1. Hallituksen ehdotus yhtiön osakkeiden jakamiseksi, rahastoanniksi ja yhtiöjärjestyksen 4 §:n muuttamiseksi 2. Hallituksen valtuuttaminen päättämään omien osakkeiden hankkimisesta 3. Hallituksen valtuuttaminen päättämään omien osakkeiden luovuttamisesta ja 4. Osingonmaksu.

9.2. Aspo Oyj:n osakkeen lp-markkinatkausi siirtyy Kaupthing Bank Oyj:lle

Kaupthing Bank Sverige AB on ilmoittanut Aspo Oyj:lle, että Aspo Oyj:n osakkeelle annettua markkinatakausta koskevan sopimuksen oikeudet ja velvollisuudet siirtyvät Kaupthing Bank Oyj:lle.

10.2. Aspon Autotankin yrityskaupalle Norjan kilpailuviranomaisten hyväksyntä

Aspon tytäryhtiö Autotank on saanut Norjan kilpailuviranomaisten hyväksynnän 19.1.2005 tehdylle yrityskaupalle, jossa Malte-konsernin Ruotsin ja Norjan huoltotoiminta siirtyy Autotank-konsernille.

8.3. Kutsu Aspon varsinaiseen yhtiökokoukseen

Aspo Oyj:n osakkeenomistajat kutsutaan varsinaiseen yhtiökokoukseen, joka pidetään torstaina maaliskuun 31. päivänä 2005 klo 16.00 alkaen.

31.3. Aspon varsinaisen yhtiökokouksen päätökset

Aspo Oyj:n varsinaisen yhtiökokous 31.3.2005 vahvisti yhtiön ja konsernin tilinpäätökset sekä myönsi vastuuvapauden hallituksen jäsenille ja toimitusjohtajalle.

4.4. Aspon osakkeen splitin aikataulu

Aspo Oyj:n yhtiökokouksen tekemät päätökset yhtiön osakkeiden jakamisesta (ns. split) ja osakepääoman korottamisesta rahastoannilla on tarkoitettu saada merkityksi kaupparekisteriin 6.4.2005.

6.4. Aspon yhtiökokouksen päätökset merkitty kaupparekisteriin

Aspo Oyj:n yhtiökokouksen 31.3.2005 tekemät päätökset yhtiön osakkeen jakamisesta (ns. split), osakepääoman korottamisesta rahastoannilla, yhtiöjärjestyksen 4 §:n muuttamisesta ja hallituksen valtuuttamisesta päättämään yhtiön omien osakkeiden luovuttamisesta on tänään rekisteröity kaupparekisteriin.

20.4. Aspon perustetaan henkilöstöraho

Aspo-konsernin henkilöstö on perustanut henkilöstöraho, jonka toiminta alkaa vuonna 2005. Rahaston jäseneksi tulevat ensi vaiheessa kaikki Aspo-konsernin kotimaisissa tytäryhtiöissä työskentelevät noin 420 henkilöä. Päätökset ulkomaisten tytäryhtiöiden mahdollisesta liittymisestä henkilöstörahoon valmistellaan vuoden 2005 kuluessa. Aspo-konsernissa otetaan käyttöön henkilöstörahoilain mukainen voittopalkkiojärjestelmä, jonka mukaisesti osa Aspo-konsernin tuloksesta maksetaan voittopalkkioeränä henkilöstörahoille.

27.4. Aspon IFRS:n mukaiset vertailutiedot 2004

Aspo Oyj julkaisee ensimmäisen kansainvälisen tilinpäätöskäytännön (International Financial Reporting Standards, IFRS) mukaisesti laaditun tilinpäätöksen 31.12.2005 päätyvältä tilikaudelta. Tiedotteessa esitetään IFRS:n mukainen siirtymäajankohdan 1.1.2004 konsernitase, oman pääoman täsmäytyslaskelma, konsernin tuloslaskelman ja konsernitaseen IFRS-vertailutiedot tilikaudelta 1.1.–31.12.2004 sekä ensimmäiseltä vuosineljännekseltä 2004.

28.4. Aspo-konsernin osavuositulos 1.1.–31.3.2005

Aspo-konsernin tammi-maaliskuun liikevaihto oli 44,5 milj. euroa (41,9 Me). Kauden liikevoitto oli 2,2 milj. euroa (4,0 Me sisältäen 1,5 milj. euron kerta-luonteisen erän) ja voitto ennen veroja ja vähemmistöosuutta 1,9 milj. euroa (3,8 Me). Tulos/osake oli 0,17 euroa (0,35 euroa).

11.5. Aspo hankkii omia osakkeitaan

Aspo Oyj:n hallitus on päättänyt hankkia markkinahintaan enintään 300 000 yhtiön omaa osaketta Helsingin Pörssin julkisessa kaupankäynnissä. Osakkeet hankitaan Aspo Oyj:n varsinaisen yhtiökokouksen 31.3.2005 hallitukselle antaman valtuutuksen mukaisesti.

30.6. Aspo Chemicalsin yrityskauppa peruuntuu

Aspo-konserniin kuuluva Aspokem Oy peruu norjalaisen Pemcon kanssa sopimansa liiketoimintakaupan. Helmikuussa 2005 osapuolet julkistivat ehdollisena tehdyn kaupan. Due diligence -vaiheessa esille tulleet seikat vaikuttivat epäsuotuisasti ostettavan liiketoiminnan laajuuteen ja kannattavuuteen suhteessa sen mukana tuleviin riskeihin.

22.8. Aspon IFRS:n mukaiset vertailutiedot 1–6/2004 ja 1–9/2004

Tässä tiedotteessa esitetään Aspon IFRS:n mukaiset tilinpäätöksen vertailutiedot tammi-kesäkuulta ja tammi-syyskuulta 2004.

24.8. Aspo-konsernin osavuositulos 1.1.–30.6.2005

Aspo-konsernin tammi-maaliskuun liikevaihto oli 94,9 milj. euroa (88,1 Me). Kauden liikevoitto oli 6,6 milj. euroa (9,1 Me) ja voitto ennen veroja ja vähemmistöosuutta 6,0 milj. euroa (8,4 Me). Tulos/osake oli 0,17 euroa (0,29 euroa).

30.8. Aspon osakepääoman korotus

Aspo Oyj:n vuoden 2004 vaihdettavan pääomallain lainaosuuksilla merkityjä yhteensä 18 480 osaketta vastaava osakepääoman korotus 12 381,60 euroa on tänään merkitty kaupparekisteriin.

18.10. Aspo laskee koko vuoden tuloseurannetta

Aspon tammi-syyskuun vertailukelpoinen liike-tulos jää heikommmaksi kuin viime vuoden vertailujaksolla, ja yhtiö on tarkistanut koko vuoden tuloseurannetta. Tämänhetkisen arvion mukaan konsernin vertailukelpoinen liikevoitto voi jäädä yli 10 % viimevuotista tulosta alhaisemmaksi.

27.10. Aspo-konsernin osavuositulos 1.1.–30.9.2005

Aspo-konsernin tammi-syyskuun liikevaihto oli 146,0 milj. euroa (132,9 Me). Kauden liikevoitto oli 11,0 milj. euroa (14,9 Me) ja voitto ennen veroja ja vähemmistöosuutta 9,9 milj. euroa (13,9 Me). Tulos/osake oli 0,29 euroa (0,44 euroa).

2.11. Aspon osakepääoman korotus

Aspo Oyj:n vuoden 2004 vaihdettavan pääomallain lainaosuuksilla merkityjä yhteensä 2 520 osaketta vastaava osakepääoman korotus 1 688,40 euroa on tänään merkitty kaupparekisteriin.

22.11. Aspon tulostiedote vuonna 2006

Aspo-konsernin tilinpäätöstiedote vuodelta 2005 julkaistaan tiistaina 7.3.2006. Vuosikertomus valmistuu viikolla 12. Vuonna 2006 Aspo julkaisee kolme osavuositulosta.

28.12. Aspon osakepääoman korotus

Aspo Oyj:n vuoden 2004 vaihdettavan pääomallain lainaosuuksilla merkityjä yhteensä 10 080 osaketta vastaava osakepääoman korotus 6 753,60 euroa on tänään merkitty kaupparekisteriin.

Muut tiedotteet

4.10. Autotank perusti yhtiön Venäjälle

Aspon Autotankin toiminta Venäjällä laajenee. Autotank on perustanut Venäjälle yhteisyrityksen OOO Autotankin. Yhtiön kotipaikkana on Pietari.

12.10. Aspokem perusti tytäryhtiön Ruotsiin

Aspo-konserniin kuuluva Aspokem on perustanut tytäryhtiön Ruotsiin. Aspokem AB tulee markkinoimaan aluksi muovi- ja teollisuuskemikaaleja ja autokemikaalien bulk-tuotteita.

Tietoja osakkeenomistajille

Osakkeen perustiedot

Pörssilistaus: Helsingin pörssin päälista
Kaupankäyntitunnus: ASU1V
Toimialaluokitus: teollisuustuotteet ja -palvelut
Pörssierä: 50 kpl

Yhtiökokous

Aspo Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään tiistaina 4.4.2006 klo 14.00 Ravintola Pörssissä, Fabianinkatu 14, 00100 Helsinki.

Yhtiökokouksen täsmäytyspäivä on 24.3.2006. Osakkeenomistajan tulee ilmoittautua yhtiökokoukseen viimeistään 30.3.2006 klo 16.00 mennessä puhelimitse (09) 7595 368, faksilla (09) 7595 301, sähköpostitse hilkka.jokiniemi@aspo.fi tai kirjeitse Aspo Oyj, PL 17, 00581 Helsinki.

Mahdollisesta valtakirjasta, jonka nojalla valtuutettu haluaa käyttää osakkeenomistajan äänioikeutta, pyydetään ilmoittamaan ilmoittautumisen yhteydessä ja valtakirja pyydetään lähettämään yhtiölle etukäteen.

Osingonmaksu

Aspon osinkopolitiikan tavoitteena on jakaa osinkona keskimäärin puolet vuoden tuloksesta. Hallitus esittää yhtiökokoukselle, että vuodelta 2005 maksetaan osinkoa 0,40 euroa osakkeelta.

Osingon irtoamispäivä	5.4.2006
Osingonmaksun täsmäytyspäivä	7.4.2006
Osingonmaksu	18.4.2006

Taloudelliset raportit 2006

Tilinpäätöstiedote	7.3.2006
Vuosikertomus vuodelta 2005	viikolla 12

osavuositarkastus tammi–maaliskuulta	27.4.2006
--------------------------------------	-----------

osavuositarkastus tammi–kesäkuulta	24.8.2006
------------------------------------	-----------

osavuositarkastus tammi–syyskuulta	26.10.2006
------------------------------------	------------

Aspon kotisivuilla osoitteessa www.aspo.fi on saatavilla monipuolista sijoittajatietoa. Kotisivuilta löytyvät myös vuosikertomukset, osavuositarkastukset ja pörssitiedotteet suomeksi ja englanniksi. Aspon painettu vuosikertomus julkaistaan suomeksi, ruotsiksi ja englanniksi. Raportteja voi myös tilata puhelimitse (09) 7595 361, faksilla (09) 7595 301 tai sähköpostitse asta.nurmi@aspo.fi.

Osakaspostitukset tehdään Suomen Arvopaperikeskuksen ylläpitämän osakerekisterin tietojen mukaan. Osoitetietojen muutokset tulee ilmoittaa omaa arvo-osuustiliä hoitavalle tilinhoitajayhteisölle.

Aspo Oyj:n sijoittajasuhteet

Aspoa koskeviin sijoittajakysymyksiin vastaavat

toimitusjohtaja Gustav Nyberg
puh. (09) 7595 256
gustav.nyberg@aspo.fi

talousjohtaja Dick Blomqvist
puh. (09) 7595 300
dick.blomqvist@aspo.fi

Aspo ei järjestä sijoittajatapaamisia eivätkä konsernin edustajat kommentoi tulosta kauden päättymisen ja kyseistä kautta koskevan tulostiedotteen julkistamisen välisenä aikana.





Aspo Oyj
Lautatarhankatu 8 B, PL 17
00581 Helsinki
Puhelin (09) 75 951
Faksi (09) 759 5301
www.aspo.fi

