



Sisällys

Aspo lyhyesti	1
Aspon toiminta-ajatus	2
Toimitusjohtajan katsaus	4
Aspo-konserni	6
Aspo Chemicals	8
Aspo Shipping	12
Aspo Systems	16
Henkilöstö ja ympäristö	20
Corporate Governance	22
Tietoja osakkeenomistajille	27

Lyhyesti

Aspo tarjoaa teollisuuden logistiikkapalveluja. Palvelemme energia-alan ja prosessiteollisuuden yrityksiä liiketoiminta-alueilla, joilla vaaditaan vahvaa erityisasiantuntemusta sekä logistista osaamista. Aspon asiakassuhteet ovat pitkäkestoisia, vankkaan luottamukseen perustuvia kumppanuuksia. Aspon toiminta on keskittynyt Itämeren alueelle.

Tunnusluvut

	2004	2003	Muutos, %
Liikevaihto, M€	184,5	145,2	27,1
Liikevoitto, M€	20,9	13,6	53,7
Osuus liikevaihdosta, %	11,3	9,3	
Voitto ennen satunnaiseriä ja veroja, M€	19,2	12,5	
Osuus liikevaihdosta, %	10,4	8,6	
Tulos / osake, €	1,77	1,01	
Oma pääoma / osake, €	6,70	6,55	
Omavaraisuusaste, %	49,3	44,8	
Sijoitetun pääoman tuotto, % (ROI)	24,9	16,5	
Oman pääoman tuotto, % (ROE)	26,7	14,5	
Henkilöstö 31.12.	566	536	

Meillä on kolme toimialaa:

Aspo Chemicals

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

Aspo Shipping

huolehtii teollisuuden ja energia-alan raaka-aineiden merikuljetuksista.

Aspo Systems

valmistaa ja huoltaa huoltamoiden jakeluautomaatiojärjestelmiä.

Keskeinen osa asiakkaan arvoketjua

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

Palvelemme kaikilla kolmella toimialallamme vaativia b-to-b -asiakkaita. Logistinen osaamisemme on monipuolista: meillä on pitkä kokemus erilaisista arvoketjuista. Tämä auttaa meitä ymmärtämään paremmin asiakkaan logistiikan kokonaisuuden. Toimintamme on keskittynyt Itämeren markkina-alueelle, joka on myös suurten asiakkaidemme kotimarkkina-alue.

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.

Ainutlaatuista osaamista ja vahvoja kumppanuuksia

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.

Muoviraaka-aineissa strategiana on palvella 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 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 ja kunnossapidon. Teknisesti edistyneiden järjestelmien ja kattavan kunnossapitopalvelun ansiosta Aspo Systems voi tarjota huoltamoille luotettavaa kokonaispalvelua.

Ennätyksellinen vuosi

Viime vuonna Aspo teki yhden koko 75-vuotisen historiansa parhaista tuloksista. Monialayhtiölle harvinaiseen tapaan kaikki toimialat onnistuivat ylittämään asetetut tavoitteet. Ennätystulokseen vaikuttivat sekä suotuisa markkinatilanne että tehokas toimintamme. Samalla teimme paljon työtä sen eteen, että tuloskasvu voi jatkua myös tulevina vuosina.

Chemicals-in markkinatilanteelle on viime vuosina ollut tyypillistä hintojen nopeat nousut ja laskut. Viime vuonna hintatrendi oli pääosin nouseva, ja lopulta kysyntä oli niin suurta, että tuotteita ei riittänyt kaikille halukkaille. Hyvien päämiessuhteidensa ansiosta Chemicals pystyi toimittamaan valtaosan asiakkaidensa tarvitsemista tuotteista. Yksikön tulos nousi ensimmäisen kerran kolmen miljoonan euron tasolle.

Shippingin vuosi alkoi epäonnisesti, kun Bulk-proomu upposi kovassa myrskyssä. Varustamo kiinnittää paljon huomiota turvallisuuteen, joten onnettomuudessa vältyttiin pahemmilta vahingoilta. Kalustomenetyksen vuoksi Shipping joutui kuitenkin tiivistämään ja tehostamaan toimintaansa. Tämä nosti tuottavuutta ja hintojen nousun ohella paransi selvästi Shippingin kannattavuutta.

Systems-in Autotank onnistui sekä liikevaihdon kasvattamisessa että kulujen karsimisessa. Alan investoinnit piristyivät ja Autotankin myynti kasvoi. Yksikkö on tuonut markkinoille uuden maksuautomaattisukupolven, joka soveltuu pian käynnistyvään sirukorttimaksamiseen. Samaan aikaan yksikön kulujenkarsintaohjelma eteni tavoitteita nopeammin. Autotankin kulut pienenevät viime vuonna yli 1,5 miljoonaa euroa edellisvuoteen verrattuna.

Ennätykselliseen vuoteen on syytä olla todella tyytyväinen. Samalla on kuitenkin katsottava koko ajan tulevaisuuteen. Tuloksen lisäksi viime vuonna tehtiin paljon töitä tulevaisuuden kasvuedellytysten parantamiseksi. Menestyksekkään vuoden kruunaavat Autotankin ja Chemicalsin tekemät yritys-kaupat. Niiden ansiosta Aspon tulevaisuus tarjoaa mahdollisuuksia kulunnuttakin vuotta parempaan menestykseen.

Autotankin tammikuussa 2005 tekemä Malte-kauppa vahvistaa entisestään yksikön asemaa Pohjoismaissa. Kauppa parantaa asiakaspalvelua, sillä kunnossapitopalveluiden kattavuus Ruotsissa ja Norjassa on entistä suurempi. Kaupasta on saatavissa paljon synergiaetuja, sillä isolla markkina-alueella kunnossapito voidaan organisoida huomattavan tehokkaasti.

Pemco-kaupan myötä Chemicals saa tärkeän jalansijan Ruotsiin. Uusien markkinoiden lisäksi yksikkö saa lisää tuotealueita esimerkiksi metsäteollisuuden käyttämistä pinnoituskemikaaleista. Tämä tarkoittaa Chemicalsille mahdollisuutta uusiutua myös toiminnallisesti ja organisatorisesti. Uusien päämiesten, markkinoiden ja tuoteryhmien merkitys Chemicalsin tulevaisuudelle on suuri, sillä alan kannattavuus on trendin omaisessa pienessä laskussa. Siksi ainoa tapa nostaa absoluuttista tulosta on lisätä volyymeja ja liikevaihtoa.

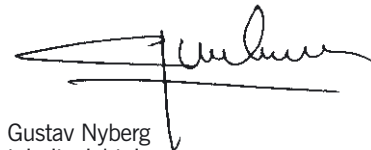
Myös Shippingin alkanut vuosi näyttää lupaavalta. Vaikka energiahiilen kysyntä on taittumassa nykyiseltä huipputasoltaan ja terästeollisuuteenkin povataan nykyistä rauhallisempia aikoja, Shippingille muutokset eivät tule olemaan suuria. Itämeri on vakaa markkina-alue, jolle maailmanmarkkinoiden muutokset heijastuvat vain osittain. Lisäksi varustamon operatiivista toimintaa voidaan yhä kehittää ja tehostaa.

Kaikki eri liiketoiminta-alueilla viime vuosina tehdyt yritys-kaupat ovat parantaneet myös Aspon toiminnan ennustettavuutta. Autotankissa kunnossapitopalveluiden osuuden kasvu tasaa tehokkaasti laitekaupan heilahteluja. Chemicalsissa uudet markkina-alueet ja tuoteryhmät vähentävät yksittäisten tuotteiden hintakehityksen merkitystä. Shippingissä terästeollisuuden raaka-ainekuljetusten kasvu on vähentänyt riippuvuutta energiahiilen kysyntävaihteluista.

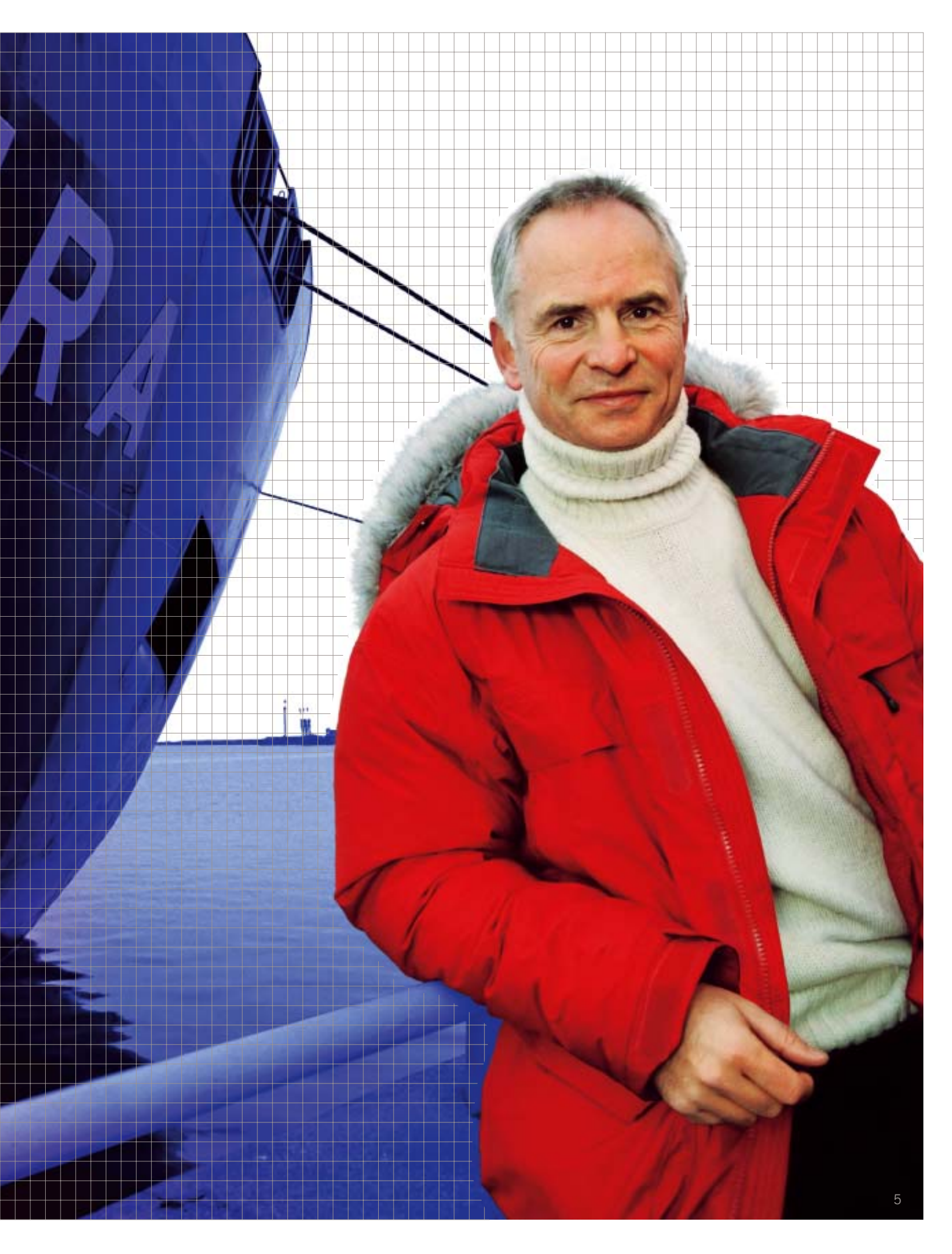
Lähtökohdat vuodelle 2005 ovat siten harvinaisen myönteiset. Markkinatilanteeseen ei odoteta kovin suuria muutoksia ja tehdyt yritys-kaupat pitävät Aspon positiivisessa muutoksessa. Yrityksessä on vahva eteenpäin menemisen henki.

Aspon osakkeenomistajien määrä on ollut tasaisella ja voimakkaalla kasvurallalla; viime vuonna määrä nousi jälleen reilun kolmanneksen. Kiitos kaikille 3 252 osakkeenomistajalle, kuten myös asiakkaille sekä yhteistyökumppaneille. Ennätysvuosi on kuitenkin ensi sijassa kaikkien aspolaisien yhteisen työn tulos. Lämmin kiitos taitavalle, motivoituneelle ja uusiin haasteisiin valmiina olevalle henkilöstöllemme.

Helsingissä 18.2.2005



Gustav Nyberg
toimitusjohtaja
gustav.nyberg@aspo.fi



Monialaisuuden monet arvot

”Pitkällä aikavälillä jokin Aspon liiketoiminta-alueista voi kasvaa markkinoiden silmissä niin kiinnostavaksi, että se voi luoda selkeästi enemmän omistaja-arvoa itsenäisenä yhtiönä. Yhden toimialan listaus tai myynti on siten tulevaisuudessa täysin mahdollista. Aspolla on siitä kokemusta, kun elektroniikkatoimiala listattiin omaksi pörssiyhtiökseen runsaat viisi vuotta sitten”, Aspon toimitusjohtaja Gustav Nyberg sanoo.

Nybergin mukaan kaikilla Aspon toimialoilla on edellytyksiä pärjätä myös itsenäisinä pörssiyhtiöinä. Huoltamoiden kunnossapidolla ja yleisellä kiinteistöhuollolla on paljon yhtäläisyyksiä, mikä saattaa avata Autotankille uusia, kannattavia liiketoimintamahdollisuuksia. Pitkälle erikoistunut ja koko Itämerellä toimiva Shipping voisi puolestaan olla mielenkiintoinen vaihtoehto OMX:n yhteispohjoismaisella listalla. Iso yrityskauppa taas nostaisi Chemicalsin Euroopan kymmenen suurimman jakelijan joukkoon. Kaikissa tapauksissa liiketoiminta-alueen pitää olla tarpeeksi iso, kannattava ja kiinnostava.

”Mikäli Asposta irrotettaisiin yksi toimiala, olisi tärkeää saada sen tilalle uusi tukijalka. Muuten Aspon liiketoiminta-alueiden määrä pysyy varmaankin nykyisessä kolmessa, sillä uuden liiketoiminnan kehittäminen on pitkä prosessi. Varustamotoiminnassa olemme olleet yli 50 vuotta, kemikaaleissa yli 40 vuotta ja huoltamobisneksessäkin jo yli 30 vuotta.”

Aliarvostuksen edut

Aspon kaltainen monialayhtiö on Nybergin mukaan jatkuvasti aliarvostettu. Pitkäjännteiselle omistajalle tämä on kuitenkin positiivinen asia, sillä aliarvostus on osaltaan vaikuttamassa siihen, että markkina-arvo kehittyy tasaisesti. Omistaja-arvon pitkäjännteinen kasvattaminen onkin yksi merkittävimmistä monialaisuuden eduista.

”Yhteen toimialaan keskittyneet yritykset ovat hyvin haavoittuvaisia. Jos tulevaisuuden näkymiin tulee jokin särö, se vaikuttaa heti koko yrityksen toimintaan sekä markkina-arvoon. Monialayhtiössä osien summa on koko ajan suurempi kuin yrityksen arvo. Se antaa puskuria. Jos jollakin toimialalla on vastoinkäymisiä, se ei yleensä vaikuta kovin suuresti koko yrityksen arvoon. Monialayhtiö voi siten tarjota omistajilleen hyvää ja tasaista pitkän aikavälin kehitystä”, Nyberg sanoo.

General Electric on Nybergin mukaan hyvä esimerkki monialayhtiöstä, joka on menestynyt mainiosti hyvin erilaisissa markkinatilanteissa. Koska monialayhtiö on jatkuvasti aliarvostettu, sen on pidettävä erityisen hyvää huolta kasvusta, kannattavuudesta ja pääoman tuotosta. Aspo on asettanut tavoitteekseen tuloksen absoluuttisen kasvun.

”Viime vuonna Aspon liikevoittoprosentti nousi selvästi yli kymmenen. Tulokseen ei sisällynyt merkittäviä kertaluonteisia eriä, joten liikevoittoprosenttia voi pitää erinomaisena. Pitkällä aikavälillä Aspon tavoitteena on edelleen, että liikevoittoprosentti on keskimäärin lähempänä kymmentä kuin viittä. Seuraavien viiden vuoden aikana tavoitteena on myös kasvattaa liikevaihtoa keskimäärin 10–15 prosenttia vuodessa.”

”Sijoitetun ja oman pääoman tuoton osalta tavoitteena on keskimäärin yli 20 prosentin tuotto. Aspon kaltaiselle yritykselle tämä on sangen haastava taso. Osinkopoliitiikkamme säilyy ennallaan: tavoitteena on jakaa osinkoa keskimäärin puolet vuoden tuloksesta.”

Kotimarkkinana Itämeren alue

Monialaisuuden tuomat edut ovat viime vuosina korostuneet, koska Aspo toimii entistä voimakkaammin koko Itämeren alueella. Uusille markkina-alueille laajentumisessa eri toimialat voivat hyötyä toistensa kokemuksista: välttää samojen virheiden tekemistä ja hyödyntää hyväksi havaittuja toimintamalleja. Tämä on hyvin arvokas etu erityisesti Venäjän ja muun Itä-Euroopan markkinoilla.

”Yleensä yritykset tekevät suurimmat virheet laajentuessaan uusille markkinoille. Siksi tarkka markkinanäkemyksensä ja toisilta oppiminen ovat tärkeitä monialaisuuden etuja. Tiedämme hyvin, millaisella riskitasolla millekin markkina-alueelle investoimme. Yhtä arvokasta on tietää se, mille markkinalle jonkin toimialan ei edes kannata yrittää laajentua.”

”Itämeren alue on meille hyvin luonnollinen markkina, sillä suuret asiakkaamme toimivat yhä enemmän koko Itämeren alueella. Hansa-liitto ei syntynyt sattumalta. Itämeri on oma luonnollinen talousalueensa, joka vaatii oman logistisen infrastruktuurinsa. Tässä on Aspon vahvuus nyt ja tulevaisuudessa. Suuryritykset tarvitsevat alueen hyvin tuntevan logistiikkapartnerin”, Nyberg toteaa.



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-aluetta: Teollisuuskemikaalit (lähies 50 % liikevaihdosta), Muovit (yli 40 %) ja Autokemikaalit (yli 10 %). Suomen lisäksi toimintaa on Virossa, Latviassa, Liettuassa, Venäjällä ja Ukrainassa. Suomen osuus liikevaihdosta on noin 65 prosenttia.

Asiakkaat ja lisäarvo

Teollisuuskemikaaleissa asiakkaita ovat muun muassa väri-, prosessi-, rehu-, kemian- ja lääketeollisuuden yritykset. Kilpailuetuna 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 volyyymi- ja teknisiä muoviraaka-aineita. Kilpailuetuja 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 jäähdynnesteiden markkinajohtajia Suomessa ja Baltiassa.

Vuosi 2004

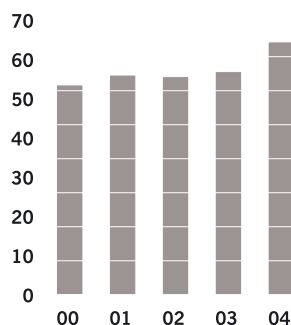
Vuonna 2004 Aspokem teki historiansa suurimman liikevaihdon ja tuloksen. Hintatrendi oli useimmissa tuotteissa nouseva. Kysyntä kasvoi Suomessa hieman ja ulkomailla selvästi. Vaikka tuotteiden saatavuudessa oli ongelmia, Aspokem ei tästä pahemmin kärsinyt, koska yrityksellä on hyvät ja pitkäaikaiset suhteet raaka-ainevalmistajiin. Vuoden aikana Aspokem aloitti toiminnan Ukrainassa.

Tulokseen vaikuttavia tekijöitä

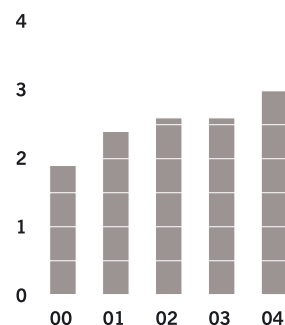
Nopeasti vaihtuvat raaka-aineiden hinnat korostavat oikea-aikaisten ostojen merkitystä. Ostoista noin viidennes on dollareissa, joten dollarin heikentyminen parantaa tulosta. Sääat vaikuttavat enimmillään neljännekseen Autokemikaalien tuloksesta. Kysynnän kannalta optimaalinen talvi on leuto ja kurainen.

Aspo Chemicals

Liikevaihto, M€



Liikevoitto, M€



Avainluvut

	2004	2003	2002	2001	2000
Liikevaihto, M€	65,7	57,9	56,6	57,0	54,7
Liikevoitto, M€	3,0	2,6	2,6	2,4	1,9
Henkilöstö keskimäärin	84	82	76	67	61

Osuus Aspon liikevaihdosta	35,6%
Osuus Aspon henkilöstömäärästä	14,8%

Chemicals



”Aspokemin tulevaisuuden kasvu on idässä. Esimerkiksi Venäjällä kemianalan lopputuotteiden kulutus on vasta murto-osa länsimaisesta tasosta. Kaltaisellemme joustavalle ja nopealiikkeiselle jakelijalle tämä tarjoaa paljon mahdollisuuksia”, Aspokemin toimitusjohtaja Jari Ranne sanoo.

Tällä hetkellä Aspokem toimii kuudessa maassa: Suomessa, Virossa, Latviassa, Liettuassa, Venäjällä ja Ukrainassa. Viiden vuoden kuluttua maiden lukumäärä on Ranteen mukaan vähintään yhdeksän. Viidessä vuodessa tavoitteena on kasvattaa liikevaihto selvästi yli 100 miljoonan euron. Tuolloin liikevaihto jakautuisi suunnilleen tasan Suomen ja ulkomaisten yksikköjen kesken.

”Kasvumme tulee pääosin itämarkkinoilta. Suomessa tuotteidemme kokonaiskysyntä kasvaa jatkossa hyvin maltillisesti. Suomalaisyhtiöksiä on joutunut ulkomalaisomistukseen, eikä ison valmistajan näkökulmasta ole mielekäs pitää tehdasta viiden miljoonan ihmisen markkina-alueella. Toimintamme kasvattaminen itään on meille luonnollista; Venäjällä meillä on pitkät perinteet raaka-aineiden hankinnasta.”

Venäjällä isoja asiakkuuksia

Venäjällä jakelijan on mahdollista hoitaa hyvinkin isoja asiakkuuksia. Suuret raaka-ainevalmistajat keskittyvät suuriin lopputuotevalmistajiin, ja jakelija saa asiakkaakseen keskiuuret yritykset. Viime vuosina raaka-ainevalmistajat ovat olleet hyvin varovaisia lisäämään henkilökuntaansa. Siksi Venäjän markkinoiden kehittyessä heidän asiakaskokonsa on kasvanut. Siten myös jakelija on saanut hoitaakseen aiempaa suurempia asiakkaita. Aspokemillä on Venäjällä asiakkaita, jotka voivat ostaa tuotetta satoja tonneja kuussa – perinteisesti raaka-ainevalmistajat ovat hoitaneet näin suuria erä ostavat asiakkaat itse.

”Venäjälle ja Ukrainaan syntyy paljon uusia kemian alan yrityksiä. Potentialiaali on valtava, esimerkiksi maalien ja muoviraaka-aineiden asukaslukuun suhteutettu kulutus on vasta murto-osa länsimaisesta tasosta.”

”Mielenkiintoisia mahdollisuuksia idän kasvussa tarjoavat myös yhteisyritykset paikallisten toimijoiden kanssa. Tällä saralla meillä on käynnissä jo useita projekteja.”

Itämarkkinoiden pelisäännöt poikkeavat vielä paljonkin länsimaisesta kaupankäytävästä. Riittävä osaaminen paikallisista tavoista ja bisneksenteosta on menestymisen ehdoton edellytys. Ongelmia voi aiheuttaa esimerkiksi kaksoislaskutus.

”Oleellista on olla nopea. Jos jokin tuotealue muuttuu sellaiseksi, että meidän toimintamme ei ole enää kannattavaa, silloin panoksia on siirrettävä nopeasti toiseen kemikaaliin tai muoviraaka-aineeseen.”

Kemian alan yleinen trendi on edelleen se, että raaka-ainevalmistajien lukumäärä on laskussa. Kilpailu on kovaa, ja valmistajat vähentävät henkilökuntaansa. Aspokemin päämiehillä ei tyypillisesti ole henkilöstöä Pohjoismaissa. Tämä korostaa paikallisen jakelijan roolia. Hyvälle jakelijalle riittää yhä enemmän töitä.

Uudet tuotealueet mahdollisia

Kiinan talouskasvu on jo reilun vuoden verran pitänyt yllä kysyntää ja nousevaa hintatrendiä. Varastoiva toimittaja myy eilen ostettua tavaraa huomenna, joten Aspokem hyötyy kysynnän kasvusta ja hintojen hallitusta noususta. Kiinan talouskasvun ylikuumeneminen voi tosin tuoda maailmanmarkkinahintoihin rajujakin muutoksia.

”Kiina tuo mukaan paljon spekulatiota. Kysyntäpiikin aikana volyymituotteiden hinta voi nopeasti kaksinkertaistua. Jos Kiinan talouskasvu hyytyy, hinnat voivat vastavasti romahtaa. Euroopan ja Yhdysvaltojen rakenteet ovat selkeitä, siellä muutoksia on helpompi ennakoita. Mutta Kiina-osaaminen on vielä vähäistä, esimerkiksi isoilla raaka-ainevalmistajilla on toisistaan selvästi poikkeavia näkemyksiä maan markkinoiden kehityksestä.”

Jyrkät hinnanmuutokset korostavat oikea-aikaisten ostojen merkitystä; ostojen onnistuminen on keskeinen Aspokemin tulokseen vaikuttava tekijä. Ammattitaitoa on osata muodostaa mahdollisimman tarkka näkemys hintojen kehityksestä. Pitkä kokemus eri markkinaosapuolien tekojen ja puheiden seuraamisesta ja tulkinnauttua Aspokemiä ennakoimaan hintojen kehitystä.

Muoviraaka-aineiden osuus Aspokemin liikevaihdosta ja tuloksesta on viime vuosina kasvanut. Tämä trendi näyttäisi jatkuvan.

”Muoveissa on löydetty hyvin menestyvä päämies-tuote-asiakas -rakenne. Uskon, että viiden vuoden kuluttua muovien osuus liikevaihdosta on vähintään samaa luokkaa kuin teollisuuskemikaalien.”

”Myös autokemikaaleissa on suuri kasvupotentiaali. Itä-Eurooppa on kovaa vauhtia länsiautoistumassa. Kuluttajat haluavat länsimaista laatua myös autokemikaaleilta. Kasvu edellyttää kuitenkin laajempaa paikallista valmistusta. Selvitämme parhaillaan eri investointivaihtoehtoja”, Ranne sanoo.

Tulevaisuudessa Aspokemillä voi olla enemmänkin tuotealueita. Kasvumahdollisuuksia voi olla esimerkiksi erilaisten hienoja paperikemikaalien markkinoilla. Aspokem tutkii jatkuvasti uusia liiketoiminta-alueita, joissa se voisi hyödyntää yritykseen vuosien kuluessa kertynyttä asiantuntemusta.





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 (31 % lasteista), hiiltä (53 %) sekä kalkkikiveä (11 %).

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 2004

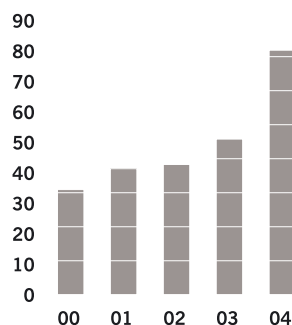
Vuonna 2004 kuljetusten kysyntä oli tavanomaista voimakkaampaa. Kalusto oli optimiliikenteessä ja täysimääräisesti käytössä. Ulkopuolisen kaluston käyttö nousi lähes neljään prosenttiin, mikä kuvastaa kysynnän vilkkautta. Terästeollisuuden kuljetussopimusten ansiosta kokonaiskuljetusmäärä kasvoi yli 60 prosenttia. Liikenne oli tasaista ja siitä saatiin synergiahyötyjä. Bulk-proomun oppoaminen keväällä muutti aiempia liikennöintisuunnitelmia. Samalla se kuitenkin terävöitti synergiahyötyjen hakemista, koska kalustoa oli tarjolla vain rajallisesti.

Tulokseen vaikuttavia tekijöitä

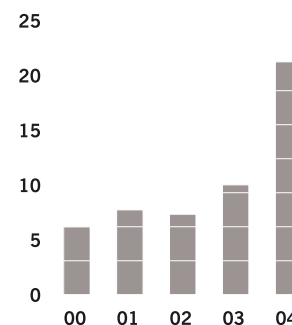
Dollarin vahvistuminen parantaa tulosta hieman, valuuttakurssien merkitys ESL Shippingin tulokseen on kuitenkin vähäisempi kuin aiempina vuosina. Itämeri on vakaa markkina-alue: raaka-aineiden tarve on stabiilia ja asiakassuhteet pitkäjänteisiä. Kylmät ja vähäsateiset vuodet lisäävät kivihiilen kysyntää.

Aspo Shipping

Liikevaihto, M€



Liikevoitto, M€

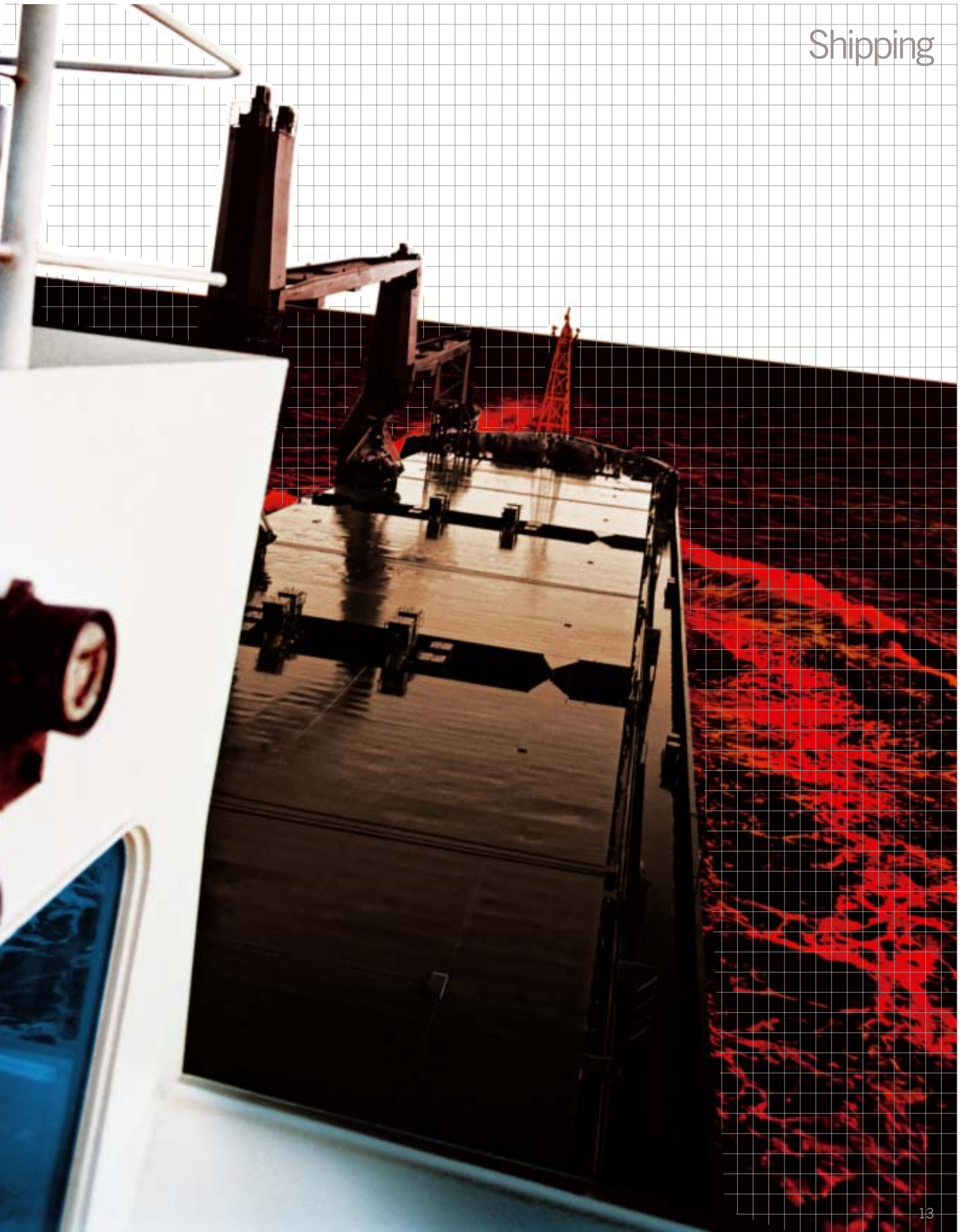


Avainluvut

	2004	2003	2002	2001	2000
Liikevaihto, M€	80,9	51,5	43,1	41,7	34,8
Liikevoitto, M€	21,4	10,1	7,4	7,8	6,3
Henkilöstö keskimäärin	262	215	192	180	160

Osuus Aspon liikevaihdosta	43,9%
Osuus Aspon henkilöstömäärästä	46,0%





Itämerellä vielä kasvumahdollisuuksia

”Itämeri on meidän kotimarkkina-alueemme. Se tulee jatkossakin säilymään suhteellisen vakaana. Monipuolisella kalustolla voimme hakea alueelta kannattavaa ja maltillista kasvua. Esimerkiksi eteläisen Itämeren kuljetukset voivat tarjota uusia mahdollisuuksia”, ESL Shippingin toimitusjohtaja Eerik Yrjölä sanoo.

Itämerellä säilyvät jatkossakin omat rahtimarkkinansa, sillä alueella tarvitaan jäävahvisteisia aluksia. Varustamot eivät ryhdy spekulatiivisesti tilaamaan jäävahvisteisia aluksia, koska niille on käyttöä vain hyvin rajallisella alueella ja kapealla markkinasegmentillä. Itämerelle ei siten ole odotettavissa uusia isoja kilpailijoita.

Valtamerirahdit ovat viime vuosien aikana moninkertaistuneet erityisesti Kiinan vahvan talouskasvun seurauksena. Rahtitason muutokset heijastuvat Itämerelle viiveellä.

”Valtamerirahtien ja Itämeren rahtitason välillä on niin sanottu ylivuotosidos. Valtamerirahtien taso vaikuttaa kalustoon, joka on tuomassa tavaraa Itämerelle tai viemässä tavaraa täältä pois. Kun valtamerirahtien hinnat nousevat, Itämereltä lähtee osa aluksista valtamerille tienaamaan. Silloin Itämerelläkin kapasiteetti vähenee ja hinnat nousevat. Tyypillisesti Itämeren rahdit muuttuvat noin kolmanneksen valtamerirahdeista”, Yrjölä kertoo.

Kalusto uudistuu

Rahtimarkkinoilla on koko ajan minisyklejä. Uusia laivoja rakennetaan parhaillaan paljon ja lisäkapasiteetin arvellaan johtavan luonnolliseen suhdannelaskuun vuosina 2006–2007. Tosin Kiinan talouskasvun jatkuminen tai jonkin uuden markkinan nopea nousu voi käyttää lisäkapasiteetin kokonaan ja pitää rahtimarkkinat yhä nousussa.

ESL Shippingin ja ruotsalaisen Donsöshippingin yhteisyrityksen tilaama irtolastialus valmistuu joulukuussa 2005. Itämerelle se saapuu talvella 2006. Option ansiosta laivatilauksen hinta perustui muutaman vuoden takaiseen, varustamolle edulliseen markkinatilanteeseen. Yrjölä näkee Donsöshippingin kanssa tehtävässä yhteistyössä paljon positiivisia piirteitä.

”Pystymme uudistamaan kalustoamme ja samalla merkittävästi rajoittamaan investoinnin riskejä. Pääsemme myös hyödyntämään Donsön aiempaa kokemusta alusten tilaamisesta Kiinasta. Yhteistyö auttaa meitä myös Ruotsin markkinoilla, ainakin meidät tunnetaan siellä nyt entistä paremmin.”

ESL Shipping on nyt kasvanut strategisesti merkittävään kokoon. Kuka tahansa ei voi ryhtyä helposti kilpailemaan sen kanssa. Nykyinen koko antaa myös enemmän pelivaraa uusien laivatilausten ajoituksessa. Kalustoa voidaan uusia silloin, kun telakoiden markkinatilanne on heikompi ja hinnat ovat edullisempia.

”Haemme maltillista kasvua. Oleellista on, että kasvu on hallittua eikä vaaranna toimintamme tehokkuutta tai palvelun laatua. Kasvutapoja on useita. Ulkoistukset, yhteisyritykset ja yrityskaupat ovat kaikki käytettävissä olevia keinoja.”

ESL Shipping ja Rautaruukki ovat tehneet jo reilun vuoden laajaa yhteistyötä raaka-aineiden merikuljetuksissa. Kuljetusten ulkoistamisessa ESL Shipping saavuttaa synergiahöyryjä, ja asiakas saa sekä kilpailukykyisen rahtitason että luotettavan toimitusvarmuuden. Normaalisti näiden kahden tekijän yhteensovittaminen on vaikeaa.

”Eteläisellä Itämerellä on ehkä eniten uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Laajenemisessa oleellista on, että kuljetettavat tuotteet soveltuvat toimintatapoihimme. Liikenteessämme on oltava meno-paluu-synergiaa, laivat eivät saa kulkea tyhjinä. Tässä on kannattavuutemme ydin. Siksi mietimme hyvin tarkkaan, mille tuotealueille ja markkinoille laajenemme”, Yrjölä toteaa.

Hiili tulee jatkossakin olemaan yksi tärkeimmistä kuljetettavista tuotteista. Uusi ydinvoimala vaikuttaa energiantuotantoon vasta vuosikymmenen lopulla, jolloin myös energiankulutus on kasvanut nykyisestä. Lisäksi kaukolämmön tuotannossa käytetään jatkossakin paljon hiiltä.

Monipuolisempia kuljetuksia

Viiden vuoden kuluttua ESL Shipping on Yrjölään mukaan monipuolisempi ja myös jonkin verran nykyistä isompi varustamo, jonka kalusto on osin uusittu. Toimintaa voi olla myös Itämeren ulkopuolella, mikäli asiakkaat haluavat entistä monipuolisempaa palvelua. Yksi Itämeren tilanteeseen osin vaikuttava tekijä on juuri kaukotuonnin kasvu. Pitkällä aikavälillä esimerkiksi hiilen saatavuus Puolasta vähenee, mikä lisää isoilla valtamerialuksilla tapahtuvaa kaukotuontia.

Yrjölä uskoo, että merikuljetusten tärkeys nähdään jatkossa entistä selvemmin sekä EU:ssa että Suomessa. EU pyrkii jo edistämään merikuljetuksia, koska raskaita, saastuttavia ja vaarallisia maantiekuljetuksia halutaan vähentää.

”Suomessakin aletaan hiljalleen ymmärtää logistiikan merkitys. Esimerkiksi väyläsyvennykset antavat tilaa suuremmille kertamäärille ja aluksille. Tämä parantaa myös toimitusvarmuutta ja kuljetusten taloudellisuutta.”



Huoltamoiden huoltaja

Autotank on Pohjoismaiden johtava huoltamoiden jakelu- automaatiojärjestelmiä ja kunnossapitopalveluita tarjoava yritys. Liiketoimintaryhmän vahvuutena on huoltamoketjuille 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. Tammikuussa 2005 tehdyn Malte-kaupan jälkeen kunnossapitopalveluiden osuus Autotankin liikevaihdosta on kaksi kolmannesta. Liikevaihdosta noin 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 turvallista ja ympäristöystävällisistä järjestelmistä. Tehokas huoltopalvelu parantaa käyttöastetta sekä palvelua loppukäyttäjille.

Vuosi 2004

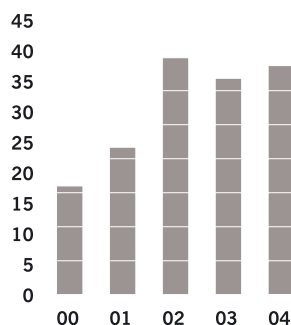
Vuonna 2004 asiakkaat investoivat uusien liikenneasemien rakentamiseen ja vanhojen liikenneasemien modernisointiin. Lisäksi vanhoja huoltoasemia muutettiin automaatiasemiksi. Kasvu oli voimakasta erityisesti Baltiassa ja Puolassa. Vuoden aikana yhtiö sai päätökseen jakelumittarituotannon ulkoistuksen. Toimenpide kasvatti myyntiä ja paransi pääoman tuottoa. Uudet mittarit ovat entistä korkeampilaatuisia ja ne on valmistettu aiempaa kustannustehokkaammin. Yhtiö kehitti myös SmartNet-etähuolto-konseptia, jonka avulla aseman myyntiä ja varastoja voidaan seurata tietoverkkojen yli.

Tulokseen vaikuttavia tekijöitä

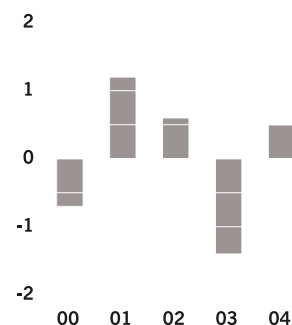
Alkuvuoden talvikuukaudet näkyvät laitekaupan ja asennuspalveluiden vaimeampana kysyntänä. Autotankille vuoden jälkimmäinen puolisko on ensimmäistä viikkoaampi. Kunnossapidon jatkuva kassavirta tasaa laitekaupan heilahteluja. Autotankin liikevaihdosta suuri osa on euroalueen ulkopuolella: euron vahvistuminen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

Aspo Systems

Liikevaihto, M€



Liikevoitto, M€



Avainluvut

	2004	2003	2002	2001	2000
Liikevaihto, M€	37,9	35,8	39,2	24,4	18,0
Liikevoitto, M€	0,5	-1,4	0,6	1,2	-0,7
Henkilöstö keskimäärin	215	233	249	157	144

Osuus Aspon liikevaihdosta					20,5%
Osuus Aspon henkilöstömäärästä					37,8%



Asiakaspalvelu toiminnan keskipisteesiksi

”Malte-kaupan myötä kunnossapitopalvelut muodostavat kaksi kolmannesta Autotankin liikevaihdosta. Kunnossapidon merkitys korostuu, sillä asemien turvallisuus on hyvin tärkeä tekijä öljy-yhtiön brändille. Lisäksi polttonestejakelun toimintavarmuus vaikuttaa entistä suurempaan osaan asiakkaidemme myynnistä”, Autotankin toimitusjohtaja Peter Hutton sanoo.

Tammikuussa 2005 Autotank osti Skandinaaviassa toimivan Malte-konsernin Ruotsin ja Norjan huoltotoiminnan. Kaupan myötä Autotankin liikevaihto nousi noin 40 prosenttia ja kunnossapitopalveluista tuli selvästi laitemyyntiä suurempi liiketoiminta-alue.

”Autotank on nyt entistä selvemmin asiakaspalveluyritys. Kunnossapito tasaa liiketoimintamme kausivaihteluja. Toimintamme ja tuloskehityksemme on jatkossa helpommin ennakoitavissa.”

Kunnossapitopalveluiden merkityksen kasvuun vaikuttaa erityisesti kaksi isompaa tekijää. Kansainväliset öljy-yhtiöt kiinnittävät hyvin paljon huomiota brändeihinsä. Brändin on täytettävä lupauksensa asiakkaille joka puolella maailmaa, jokaisella huoltoasemalla. Erityisen korostuneessa roolissa on turvallisuus.

”Turvallisuus on tärkein tekijä kaikessa toiminnassamme. Koulutamme ja testaamme huoltomiehiämme jatkuvasti. Asentajamme suorittavat oman huoltokortin, ja myös asiakkaamme tarkistavat toimintaamme. Olemme ajamassa alalle myös virallista auktorisointia.”

Huollon nopeus kilpailuetuna

Toinen kunnossapidon kasvuun vaikuttava tekijä on se, että huoltoaseman myynnistä yhä suurempi osa tulee aseman muista palveluista, kaupasta ja ravintolasta. Tämä myynti riippuu polttonesteen jakelusta ja sen toimivuudesta. Jos esimerkiksi bensamittari on epäkunnossa, asema menettää samalla myös kaupan myynnin. Koska menetettävää on paljon, asemien kunnossapitoon panostetaan aikaisempaa enemmän.

”Kunnossapidon toimivuus kiteytyy vasteaikoihin. Mitä nopeammin saamme asiat kuntoon sitä vähemmän asiakas menettää myyntiään. Tässä huoltopalvelumme koko on merkittävä strateginen kilpailutekijä. Isona toimijana meidän on helpompi saada huoltomies paikalle nopeasti ja kustannustehokkaasti”, Hutton sanoo.

Autotankilla on asiakkaidensa kanssa yhä enemmän kaiken kattavia huoltosopimuksia, joissa taataan tietty käyntiaste ja jotka perustuvat hyvin kiinteään yhteistyöhön. Autotank seuraa aseman toimintaa jatkuvasti ja reagoi mahdollisiin ongelmiin oma-aloitteisesti, ilman asiakkaan erillistä toimeksiantoa. Kaukokäytön ansiosta laitteita pystytään huoltamaan enenevässä määrin myös etätäytönä, ip- tai satelliittiyhteyden välityksellä.

Laite- ja ohjelmistopuolella Autotank keskittyy entistä enemmän asiakasräätälöintiin. Laitteiden tuotekehitysriskejä pienennetään tekemällä yhteistyötä valittujen kumppaneiden kanssa. Komponentit ostetaan alihankkijoilta ja laitteet kootaan mahdollisimman lähellä asiakkaita.

”Roolimme on räätälöidä asiakkaan tarpeet toimivaksi järjestelmäksi. Hyödynämme tässä alan parhaita komponentteja, järjestelmäosaamistamme sekä asiakastuntemustamme. Tämä on kokonaisuus, jota kilpailijat eivät pysty kopiaamaan.”

Venäjä siirtyy korttiaikaan

Vaikka Pohjoismaiden markkinat ovat jo suhteellisen kypsiä, alan sisällä on jatkuvia sisäisiä muutoksia, jotka pitävät yllä investointeja.

”Pohjoismaissa asiakkaiden asemaverkot on periaatteessa rakennettu valmiiksi. Kuitenkin isot tiehankkeet, kuten Turun ja Lahden moottoritiet, tuovat mukanaan uusia liikenneasemia. Vastaavasti uusien ostoskeskusten kylkeen rakennetaan kylmäasemia. Investointeja ruokkii myös öljy-yhtiöiden keskinäinen kilpailu: asemien profiileja muutetaan ja asiakkaille halutaan tarjota koko ajan jotain uutta.”

Myös teknologinen kehitys pitää alan investoinnit käynnissä. EMV-sirukortti-uudistus on seuraava iso operaatio. Sen jälkeen maksuautomaatit alkavat hyödyntää esimerkiksi internet-protokollaa sekä väri- ja kosketusnäyttöjä. Värinäytöt mahdollistavat maksuautomaattien hyödyntämisen muun muassa mainontaan. Teknologian kokeilu alkaa vuoden 2005 lopulla. Yksi kasvua edistävä tekijä on dieselautojen yleistymisen. Miehittämättömille asemille lisätään jatkossa yhä useammin myös dieseljakelupiste.

Autotankinkin katset ovat idässä. Puolassa ja Baltiassa rakennetaan isoja liikenneasemia esimerkiksi Varsova-Krakova -maantien ja Via Baltican varrelle. Maiden kasvu on prosenteissa nopeaa, mutta absoluuttiset luvut ovat vielä pieniä. Venäjällä Autotank on mukana sekä Viipurin ja Pietarin alueella että Moskovassa.

”Seuraavien viiden vuoden aikana tulemme investoimaan merkittävästi sekä Länsi-Venäjän että Moskovan markkinoille. Korttiautomaattien tarve tulee olemaan siellä jatkossa suuri. Kaikki merkit viittaavat siihen, että kun korttien käyttö yleistyy, se yleistyy nopeasti.”



Aineettomat tekijät luovat lisäarvoa

Aspon visiona on kasvattaa yrityksen arvoa ja osaamista pitkäjänteisesti, yli sukupolvien. Arvoa tuovat myös erilaiset aineettomat tekijät, kuten yrityksen henkilöstöpääoma sekä hyvä ympäristömaine.

Aspo-konsernin henkilöstön määrä oli tilikauden lopussa 566 (536) ja tilikauden aikana keskimäärin 569 (538). Toimihenkilöiden keskimäärä oli vuoden aikana 264 (268) ja työntekijöiden 305 (270). Henkilöstöstä 75 prosenttia työskenteli Suomessa, 15 prosenttia Skandinaviassa ja 7 prosenttia Baltiassa.

Aspo pyrkii kaikin tavoin edistämään työntekijöidensä ammatillista kehittymistä sekä luomaan kannustavaa työilmapiiriä. Johtaminen perustuu avoimeen viestintään, joka tukee sitoutumista ja tavoitteiden sisäistämistä sekä kannustaa entistä parempiin suorituksiin. Henkilöstöjohtamisen keskeisenä välineenä ovat säännölliset kehityskeskustelut. Koulutukseen ja ammatitaidon kehittämiseen investoidaan kaikilla organisaatiotasolla.

Aspo-konsernissa on käytössä erilaisia kannustepalkkausmalleja. Henkilöstön kannustepalkkausjärjestelmä on sidottu yhtiön budjetin toteutumiseen. Vuonna 2004 Aspo-konsernissa maksettiin bonuksia yhteensä 0,7 miljoonaa euroa. Johtohenkilöille on suunnattu osakekurssisidonnainen kannustusjärjestelmä, jonka mahdollinen tuotto perustuu yhtiön osakkeen tuottoon.

Aspon ympäristöohjelma

Aspon ympäristöpolitiikan keskeisenä periaatteena on toimintojen jatkuva parantaminen. Aspo on sitoutunut noudattamaan Kansainvälisen Kauppakamarin Elinkeinoelämän peruskirjaa kestävä kehityksen aikaansaamiseksi.

Ympäristölle haitallisia vaikutuksia pyritään ennakoimaan ja välttämään hankkeiden ympäristövaikutusten arviointiin, tuotteiden elinkaarianalyysien sekä riskienarvioinnin avulla. Kriittiset ympäristöasiat halutaan hoitaa yli lain ja määräysten edellyttämien minimirajojen. Aspo Chemicalsin Rauman terminaalissa tekemät vapaaehtoiset maaperätutkimukset ovat yksi esimerkki Aspon proaktiivisista ympäristötoimista.

Aspo Chemicalsin päämiehille hyvä ympäristömaine on yksi toiminnan välttämättömiä edellytyksiä. Osa päämiehistä ei tyydy pelkkään sertifiointiin, vaan haluaa myös itse auditoida jakelijan laatu- ja ympäristöjärjestelmän.

Kaikilla Aspo Chemicalsin toiminnan tasoilla kaikissa ympäristö-, turvallisuus- ja terveysasioissa on tavoitteena vahinkojen nollataso. Yhtään vahinkoa ei olekaan tapahtunut viimeisten yhdeksän vuoden aikana.

Aspo Chemicals on mukana Responsible Care -ohjelman kemikaalikauppaan painotuvassa versiossa. Ohjelmassa sitoudutaan jatkuvaan omaehtoiseen parantamiseen. Aspo Chemicalsilla on myös ISO 9001-standardin mukainen laatusertifikaatti.

Aspo Shippingin toiminta on sertifioitu kansainvälisen merenkulkujärjestön IMO:n turvallisuusjohtamiskoodin ISM:n vaatimusten mukaisesti. ISM-koodi on säännöstö laivojen turvallisuudesta toiminnasta ja ympäristön pilaantumisen ehkäisemisestä. Sertifikaattiin kuuluvat vuotuiset arvioinnit. Myös kaikki alukset on sertifioitu ISM-koodin vaatimusten mukaisesti.

Turvallisuutta lisää laivojen hyvä varustelutaso: kaikki alukset ovat jäävahvisteisia. Lisäksi pitkäaikainen henkilöstö tuntee hyvin Itämeren satamat, väylät ja olosuhteet. Kaikki alukset purjehtivat Suomen lipun alla ja suomalaisella miehistöllä.

Aspo Systemsissä ympäristöystävällisyys on keskeinen tuotekehitystä ja kunnossapitopalveluiden suunnittelua ohjaava arvo. Suurille kansainvälisille öljy-yhtiöille huoltoasemien turvallisuus on merkittävä yritysuvaa rakentava tekijä, joten asemien laitteisiin ja järjestelmiin kohdistuu suuria vaatimuksia. Siksi jokaisessa valmistettavassa laitteessa hyödynnetään alan uusinta teknologiaa.

Systems voi ottaa huoltoasemien kriittisestä teknologiasta koko elinkaaren mittaisen vastuun. Palveluun kuuluvat korkean teknologian ympäristöystävälliset tuotteet, vuodoista nopeasti hälyttävä kaukodiagnostiikka sekä ennakoiva kunnossapitopalvelu, joka vähentää käyttöhäiriöitä ja onnettomuusrisiä.



Aspo Oyj:n päätöksenteossa ja hallinnossa noudatetaan Suomen osakeyhtiölakia, arvopaperimarkkinalainsäädäntöä, muita julkisesti noteerattuja yhtiöitä koskevia säädöksiä ja viranomaismääräyksiä sekä Aspo Oyj:n yhtiöjärjestyksestä. Lisäksi Aspo noudattaa Helsingin Pörssin sisäpiiriohjetta ja Keskuskauppakamarin sekä Teollisuuden ja Työnantajain Keskusliiton suositusta listayhtiöiden hallinnointi- ja ohjausjärjestelmistä.

Organisaatio

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

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

Ylin vastuu Aspo-konsernin hallinnosta ja toiminnasta on Aspo Oyj:n toimitusjohtajalla, joita ovat yhtiökokous, hallitus ja toimitusjohtaja. Ylintä päätösvaltaa käyttävät osakkeenomistajat yhtiökokouksessa.

Yhtiökokous

Varsinainen yhtiökokous pidetään vuosittain hallituksen määräämänä päivänä yhtiön kotipaikassa Helsingissä. Yhtiökokouskutsu julkaistaan hallituksen määräämissä sanomalehdissä aikaisintaan kaksi kuukautta ja viimeistään 17 päivää ennen yhtiökokousta.

Aspo Oyj



Varsinainen yhtiökokous vahvistaa vuosittain yhtiön ja konsernin tuloslaskelman ja taseen, päättää maksettavista osingoista ja valitsee hallituksen jäsenet ja tilintarkastajan.

Voidakseen käyttää puhe- ja äänestysvaltaansa yhtiökokouksessa osakkeenomistajan on ilmoitauduttava kokouskutsussa kerrotulla tavalla. Viimeinen ilmoittautumispäivä voi olla aikaisintaan kymmenen päivää ennen kokousta.

Yhtiön tavoitteena on, että hallituksen jäsenet ovat läsnä varsinaisessa yhtiökokouksessa. Samoin yhtiön tavoitteena on, että hallituksen jäseneksi ensimmäistä kertaa ehdolla olevat henkilöt ovat läsnä valinnan suorittavassa yhtiökokouksessa, ellei poissaololle ole erityisen painavaa syytä. Yhtiökokouksen päätökset julkistetaan heti kokouksen jälkeen pörssitiedotteella.

Etukäteistiedottaminen

Yhtiökokouskutsu, jossa kerrotaan kokouksessa käsiteltävät asiat, julkaistaan valtakunnallisissa sanomalehdissä. Lisäksi kokouskutsu ja hallituksen ehdotukset yhtiökokoukselle julkistetaan pörssitiedotteena sekä asetetaan nähtäväksi yhtiön internet-sivustolle.

Hallituksen ehdolla olevat henkilöt julkistetaan yhtiökokouskutsun yhteydessä tai kutsun julkaisemisen jälkeen muulla tavoin ennen yhtiökokousta, jos henkilö on kirjallisesti suostunut tehtävään ja häntä kannattavat osakkeenomistajat, joilla on vähintään 10 % yhtiön kaikkien osakkeiden tuottamista äänistä. Lisäksi hallituksen valmisteleva ehdotus yhtiön tilintarkastajaksi julkaistaan vastaavien tavoin ennen yhtiökokousta.

Hallitus

Aspo Oyj:n hallitukseen kuuluu yhtiöjärjestyksen mukaan vähintään neljä ja enintään kahdeksan jäsentä. Hallituksen jäsenten toimikausi on yksi vuosi.

Hallituksen jäsenten lukumäärän päättää ja jäsenet valitsee varsinainen yhtiökokous. Hallitus valitsee keskuudestaan puheenjohtajan ja varapuheenjohtajan. Tällä hetkellä Aspon hallituksessa on neljä jäsentä, mikä poikkeaa Corporate Governance -suosituksesta.

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 mm:

- Aspo-konsernin strategiset linjaukset ja toimialastrategiat
- konsernirakenne
- osavuositarkastukset ja konsernitalinpäätökset
- 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

Konsernin toiminnan ja taloudellisen kehityksen valvomiseksi Aspo Oyj:n hallitus saa kokouksissaan talous- ja rahoitusraportin. Kokouksissa emoyhtiön toimitusjohtaja esittää katsauksen konsernin kehityksestä.

Hallitus tekee vuosittain itsearviointin toiminnastaan ja työskentelytavoistaan.



Hallituksen jäsenten palkkiot ja muut etuisuudet

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

Aspo Oyj:n hallituksella oli vuoden 2004 aikana 16 kokousta, joista seitsemän puhelinkokousta. Hallituksen jäsenten osallistumisprosentti hallituksen kokouksiin on ollut sata.

Vuoden 2004 varsinainen yhtiökokous päätti seuraavista palkkioista hallituksen jäsenille:

- hallituksen puheenjohtajalle maksetaan 2 300 euroa kuukaudessa
- muille hallituksen jäsenille maksetaan 1 300 euroa kuukaudessa
- hallituksen jäsenelle, jolla on päätoimijonkun Aspo-konserniin kuuluvan yrityksen palveluksessa, ei makseta palkkiota.

Matkat korvataan Aspon yleisen matkäsäännön mukaisesti.

Aspo Oyj:n hallituksen jäsenille maksettiin vuonna 2004 kokouspalkkioita yhteensä 68 550 euroa.

Hallituksen jäsenet

Kari Stadigh

s. 1955, puheenjohtaja
diplomi-insinööri, diplomiekonomi
konsernijohtajan varamies, Sampo Oyj,
2001–

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.

Aspon hallituksen puheenjohtaja vuodesta 2000, hallituksen jäsen vuodesta 1999.

Aspon osakkeita: 392 086 kpl; 4,59 % osakekannasta.

Ei osakejohdannaisiin kannustinjärjestelmiin perustuvia omistuksia tai oikeuksia.

Keskeiset luottamustehtävät: hallituksen puheenjohtaja: If Skadeförsäkring Holding AB (publ), Vakuutusosakeyhtiö Henki-Sampo, Keskinäinen Vakuutusyhtiö Kaleva; hallituksen varapuheenjohtaja: Alma-Media Oyj.

Palkkio vuonna 2004: 25 800 euroa.

Matti Arteva

s. 1945, varapuheenjohtaja
insinööri
vanhempi neuvonantaja, Rautaruukki Oyj,
2005–

Keskeinen työkokemus: divisioonan johtaja, Rautaruukki Oyj Metallituotteet, 2003–2004; toimitusjohtaja, Asva Oy, 1993–2003; markkinointi- ja johtotehtävät, Aspo Oy, 1975–1993; osastopäällikkö, Oy Telko Ab, 1970–1975.

Aspon hallituksen varapuheenjohtaja vuodesta 2000, hallituksen jäsen vuodesta 1999.

Aspon osakkeita: 77 308 kpl; 0,9 % osakekannasta. Aspon vaihdettavaa pääomallinaa 2004: 50 000 euroa.

Ei osakejohdannaisiin kannustinjärjestelmiin perustuvia omistuksia tai oikeuksia.

Keskeiset luottamustehtävät: terästyöryhmän jäsen: Teknisen Kaupan Liitto, Teknologiateollisuus; valtuuskunnan jäsen: Helsingin kauppakamari.

Palkkio vuonna 2004: 14 250 euroa.

Kari Haavisto

s. 1941, riippumaton hallituksen jäsen
kauppatieteiden lisensiaatti

Keskeinen työkokemus: finanssijohtaja, Metsäliitto-Yhtymä, 1992–2003; varatoimitusjohtaja, Metsä-Serla, 1987–1992; johtotehtävät, Nokia, 1976–1987.

Aspon hallituksen jäsen vuodesta 1999.

Aspon osakkeita: 52 000 kpl (Fundum Oy); 0,61 % osakekannasta.

Ei osakejohdannaisiin kannustinjärjestelmiin perustuvia omistuksia tai oikeuksia.

Keskeiset luottamustehtävät: hallituksen varapuheenjohtaja: Suominen Yhtymä Oyj; hallituksen jäsen: Exel Oyj, Evli Pankki Oyj.

Palkkio vuonna 2004: 14 250 euroa.

Roberto Lencioni

s. 1961, riippumaton hallituksen jäsen
oikeustieteen kandidaatti
toimitusjohtaja, Oy Gard (Baltic) Ab, 2003–

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.

Aspon hallituksen jäsen vuodesta 1999.

Aspon osakkeita: 3 096 kpl; 0,04 % osakekannasta. Aspon vaihdettavaa pääomallinaa 2004: 155 000 euroa.

Ei osakejohdannaisiin kannustinjärjestelmiin perustuvia omistuksia tai oikeuksia.

Keskeiset luottamustehtävät: hallituksen varapuheenjohtaja: Aspokem Oy, ESL Shipping Oy, Oy Autotank Ab; hallituksen jäsen: Aspocomp Group Oyj.

Palkkio vuonna 2004: 14 250 euroa.

Valiokunnat

Yhtiön liiketoiminnan laajuuden ja hallituksen koon huomioon ottaen Aspo Oyj:n hallitus ei ole katsonut tarpeelliseksi perustaa valiokuntia, vaan koko hallitus osallistuu asioiden valmisteluun.

Toimitusjohtaja

Aspo Oyj:n toimitusjohtajan valitsee hallitus. Toimitusjohtajan tehtävänä on johtaa yhtiön liiketoimintaa ja vastata yhtiön operatiivisesta hallinnosta hallituksen antamien ohjeiden mukaisesti. Toimitusjohtaja vastaa osakeyhtiölain mukaisesti myös siitä, että yhtiön kirjanpito on lain mukainen ja varainhoito luotettavalla tavalla järjestetty.

Toimitusjohtajan palvelussuhteen ehdoista on sovittu kirjallisesti toimitusjohtajasopimuksessa. Aspon toimitusjohtajana on 1.10.1999 lähtien toiminut diplomiekonomi, eMBA Gustav Nyberg (48). Toimitusjohtajaa avustaa yhtiön johtoryhmä, johon kuuluu toimitusjohtajan lisäksi talousjohtaja Dick Blomqvist ja projektipäällikkö Pekka Piironen.

Palkat, tulospalkkiot ja luontoisedut

Toimitusjohtaja Gustav Nybergille maksettiin vuonna 2004 palkkaa, tulospalkkiota ja luontoisetuja yhteensä 224 447,86 euroa, josta säännöllisen rahapalkan osuus oli 164 765,94 euroa, tulospalkkion osuus 59 681,92 euroa ja luontoisetujen osuus 14 520,00 euroa.

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

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

Johtoryhmä

Gustav Nyberg

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

Keskeinen työkokemus: johtotehtävät, Elfa International Ab, 1985–1995; Finnboard, 1979–1984.

Luottamustehtävät: hallituksen puheenjohtaja: Aspokem Oy, ESL Shipping Oy, Oy Autotank Ab; hallituksen varapuheenjohtaja: Teknisen Kaupan Liitto; hallituksen jäsen: Aspocomp Group Oyj, Liikesivistysrahasto.

Aspon osakkeita: 242 995 kpl; 2,84 % osakekannasta. Aspon vaihdettavaa pääomallinaa: 400 000 euroa.

Dick Blomqvist

s. 1949
diplomiekonomi
talousjohtaja, Aspo Oyj, 1999–

Keskeinen työkokemus: Aspo-konsernin palveluksessa vuodesta 1985: talouspäällikkö, Aspo Elektroniikka, 1985–1990; rahoituspäällikkö, Aspo Oyj, 1990–1994; Group Controller, Aspo Oyj, 1994–1999; kirjanpitoapäällikkö, A Ahlström Osakeyhtiö, 1975–1985.

Luottamustehtävät: talousvaliokunnan jäsen: Teknisen Kaupan Liitto.

Aspon osakkeita: 7 140 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.

Aspon osakkeita: 5 000 kpl; 0,06 % osakekannasta.

Johdon tulospalkkiojärjestelmä

Konsernin johtohenkilöille on suunnattu Aspo Oyj:n hallituksen hyväksymä osakekurssisidonnainen kannustusjärjestelmä, jossa mahdollinen tuotto perustuu yhtiön osakkeen tuottoon.

Aspolla ei ole erillistä optio-ohjelmaa.

Tilintarkastus

Aspo Oyj:n yhtiöjärjestyksen mukaan yhtiökokous valitsee yhtiön hallintoa ja tilejä tarkastamaan yhden tilintarkastajan, jonka tulee olla Keskuskauppakamarin hyväksymä tilintarkastusyhteisö. Valitulle tilintarkastajalle kuuluu soveltuvin osin myös sisäinen tarkastus. Tilintarkastajan toimikausi päättyy vaalia seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättyessä.

Aspo Oyj:n yhtiökokouksen valitsema tilintarkastaja vastaa tarkastustyön ohjeistuksesta ja koordinoinnista koko konsernin osalta. Tilintarkastaja antaa yhtiön osakkeenomistajille lain edellyttämän tarkastuskertomuksen vuositilinpäätöksen yhteydessä. Lisäksi hallituksen jäsenille toimitetaan tilintarkastajan antamat välitarkastuskertomukset.

Aspo Oyj:n vuoden 2004 yhtiökokous valitsi yhtiön tilintarkastajaksi KHT-yhteisö PricewaterhouseCoopers Oy:n. Päävastuullisena tilintarkastajana on toiminut KTM, KHT Jouko Malinen. PricewaterhouseCoopers-ketjuun kuuluville yhteisöille Suomessa ja ulkomailla maksettiin vuonna 2004 palkkioita Aspo-konsernin yhtiöiden tilintarkastuksesta yhteensä 152 167 euroa ja konsultoinnista yhteensä 82 230 euroa.

Sisäinen valvonta, sisäinen tarkastus ja riskienhallinta

Konsernin sisäinen valvonta on järjestetty kuukausittaisen raportoinnin kautta, jolloin toteutumaa verrataan budjetoituun suunnitelmaan ja edellisvuoden toteutumaan. Toteutuma täsmäytetään säännöllisesti kirjanpitoon. Hallitus saa vastaavat raportit käyttöönsä kuukausittain.

Sisäinen tarkastus on osa konsernin taloushallintoa. Kunkin konserniyhtiön controller on vastuussa lainsäädännön ja konsernin ohjeiden noudattamisesta. Kukin controller raportoi sisäisestä tarkastuksesta konsernin talousjohtajalle. Tarvittaessa sisäistä tarkastusta voidaan vahvistaa ostamalla ulkopuolisia palveluja. Talousjohtaja raportoi sisäisen tarkastuksen havainnoista toimitusjohtajalle ja hallitukselle.

Riskienhallinta on osa Aspo-konsernin valvontajärjestelmää, jonka tavoitteena on havaita, analysoida ja pyrkiä hillitsemään toimintaan liittyviä mahdollisia uhkia ja riskejä. Riskikartoitus tehdään vuosittain. Tiettyjen riskien osalta periaatteet ja riskienhallinnan keskeisin sisältö on määritelty konsernitason politiikoissa ja ohjeissa. Vahinkoriskit on katettu asianmukaisin vakuutuksin. Riskienhallintaa koordinoi Aspo Oyj:n talousjohtaja, joka raportoi Aspo Oyj:n toimitusjohtajalle.

Sisäpiirihallinto

Aspo-konsernissa noudatetaan Helsingin Pörssin antamaa sisäpiiriohjetta. Aspo Oyj:n hallitus on 19.12.2002 vahvistanut Aspo Oyj:n sisäpiirisäännöt, jotka tulivat voimaan 1.1.2003. Sisäpiirirekisteriä ylläpitää Suomen Arvopaperikeskus Oy.

Aspo Oyj:n pysyvät sisäpiiriläiset eivät saa hankkia tai luovuttaa yhtiön liikkeeseen-laskemia arvopapereita 14 päivän aikana ennen tilinpäätöksen tai osavuosikatsauksen julkistamista.

Pysyvään sisäpiiriin luetaan arvopaperimarkkinallain mukaan Aspo Oyj:n hallituksen jäsenet, toimitusjohtaja ja tilintarkastajat mukaan lukien tilintarkastusyhteisön tarkastaja, joka on päävastuussa yhtiöstä. Lisäksi pysyviä sisäpiiriläisiä ovat hallituksen määrittelemissä tehtävissä toimivat henkilöt, jotka työtehtäviensä yhteydessä saavat jatkuvasti sisäpiiritietoa. Pysyvien sisäpiiriläisten omistustiedot julkaistaan kuukausittain päivitettyinä yhtiön internet-sivuilla.

Sisäpiiri 31.1.2005

Nimi	Peruste	Osakkeita, kpl	%
Kari Stadigh	Hallituksen puheenjohtaja, Aspo Oyj	392 086	4,59
Matti Arteva	Hallituksen varapuheenjohtaja, Aspo Oyj	77 308	0,90
Kari Haavisto (Fundum Oy)	Hallituksen jäsen, Aspo Oyj	52 000	0,61
Roberto Lencioni	Hallituksen jäsen, Aspo Oyj	3 096	0,04
Gustav Nyberg	Toimitusjohtaja, Aspo Oyj	242 995	2,84
Alexander Nyberg		600	0,01
Marcella Nyberg		600	0,01
Dick Blomqvist	Talousjohtaja, Aspo Oyj	7 140	0,08
Asta Nurmi	Toimitusjohtajan sihteeri, Aspo Oyj	1 734	0,02
Pekka Piironen	Projektipäällikkö, Aspo Oyj	5 000	0,06
Hilkka Jokiniemi	Sihteeri, Aspo Oyj	–	–
Jari Ranne	Toimitusjohtaja, Aspokem Oy	5 000	0,06
Kari Tiiri	Varatoimitusjohtaja, Aspokem Oy	5 680	0,07
Eerik Yrjölä	Toimitusjohtaja, ESL Shipping Oy	3 000	0,04
Tom Blomberg	Varatoimitusjohtaja, ESL Shipping Oy	3 000	0,04
Peter Hutton	Toimitusjohtaja, Oy Autotank Ab	5 000	0,06
Jouko Malinen	Tilintarkastaja, PricewaterhouseCoopers Oy	–	–
Yhteensä		804 239	9,43

Tietoja osakkeenomistajille

Yhtiökokous

Aspo Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään torstaina 31. maaliskuuta 2005 klo 16.00 Palacen Konferenssisalissa, Eteläranta 10, 00130 Helsinki.

Osakkeenomistajan, joka haluaa osallistua yhtiökokoukseen, tulee olla merkittynä Suomen Arvopaperikeskus Oy:n pitämään yhtiön osakasluetteloon viimeistään 21.3.2005 ja hänen tulee ilmoittautua yhtiökokoukseen viimeistään 29.3.2005 ennen klo 16.00 joko puhelimitse Hilkka Jokiniemelle (09) 7595 368, faksilla numeroon (09) 7595 301, sähköpostitse osoitteeseen hilkka.jokiniemi@aspo.fi tai kirjallisesti osoitteeseen Aspo Oyj, PL 17, 00581 Helsinki.

Mahdolliset valtakirjat pyydetään toimittamaan edellä mainittuun osoitteeseen ilmoittautumisajan loppuun mennessä.

Osingonmaksu

Hallituksen ehdotuksen mukaan 1,19 euron osinko vuodelta 2004 maksetaan 12.4.2005 osakkeenomistajille, jotka on merkitty Suomen Arvopaperikeskus Oy:n pitämään osakasluetteloon viimeistään 5.4.2005.

Osakerekisteri

Osakkeenomistajia pyydetään ystävällisesti ilmoittamaan osoitteen-, nimen- ja omistuksenmuutokset oman arvo-osuustilinsä pitäjälle.

Vuosikertomus 2004

Tämä vuosikertomus on saatavana myös ruotsin- ja englanninkielisenä. Vuosikertomus löytyy myös internet-sivuilta www.aspo.fi.

Osavuosikatsaukset 2005

Aspo Oyj julkaisee vuonna 2005 kolme osavuosikatsausta seuraavasti: torstaina 28.4.2005 tammi–maaliskuu keskiviikkona 24.8.2005 tammi–kesäkuu torstaina 27.10.2005 tammi–syyskuu

Osavuosikatsaukset ovat välittömästi julkistamisen jälkeen luettavissa suomeksi ja englanniksi internet-sivuilla osoitteessa www.aspo.fi.

Aspo Oyj:n sijoittajasuhteet

Gustav Nyberg
Toimitusjohtaja
Puh. (09) 7595 256
Faksi (09) 7595 301
gustav.nyberg@aspo.fi

Dick Blomqvist
Talousjohtaja
Puh. (09) 7595 300
Faksi (09) 7595 301
dick.blomqvist@aspo.fi

Sijoittajatapaamisia ei järjestetä eivätkä konsernin edustajat kommentoi tulosta kauden päättymisen ja kyseistä kautta koskevan tulostiedotteen julkistamisen välisenä aikana.



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