

## Tammi–syyskuun avaintiedot

- Konsernin liikevaihto 187,2 (184,1) M€
- Vertailukelpoinen liikevoitto 13,8 (17,1) M€
- Vertailukelpoinen voitto ennen veroja 14,2 (16,1) M€
- Voitto verojen jälkeen 9,9 (10,5) M€, tulos/osake 0,13 (0,13) €
- Omavaraisuusaste 61,8 (61,2) prosenttia
- Glastonin uudet tilaukset 138,1 (144,7), tilauskanta 30.9. 135,8 (142,4) M€
- Konsernin tehostamisohjelmat tähtäävät arviolta kuuden miljoonan euron vuosittaiseen tulosparannukseen 2007 alkaen

01–09|06

OSAVUOSIKATSAUS

**KYRO**  
TECHNOLOGIES



**8 MIKA SEITOVIRTA TOIMITUSJOHTAJAKSI**  
"Kyrolaisilla huima määrä osaamista"

**10 KONEKAUPOISTA** paiskataan usein kättä lasialan messuilla

01–09|06

KYRO  
TECHNOLOGIES**HYVÄ OMISTAJA & SIOITTAJA,**

tärkeä kirjainyhdistelmä OSP on esiintynyt viestinnässämme vuodesta 2003. Kun turvalasikoneiden markkinaohjaja Tamglass sai sisaryritykseen johtavan esikäsittelylaitteiden valmistajan, oli One-Stop-Partner kuvaavin termi ajatukselle luoda lasinjalostuskoneiden kokonaistoimittaja.

Teknologian yhtenäistäminen ja Bavellonin tuotteiden suuntaaminen eniten kasvavalle markkinalle, arkkitehtuurilasin jalostukseen, alkoi heti yritystalon jälkeen. Vuonna 2005 siihen liittyvä tuotekehitys eteni konkreettisesti, kun lanseerasimme ensimmäisen yhtenäisen esikäsittely- ja tasokarkaisulinjan. Sen esisarjat ovat tätä kirjoittaessani edenneet asiakastoimituksiin.

Sijoittajalta, joka pohtii, miksi tämä kaikki ottaa aikaa, pyydän kärsivällisyyttä. Glastonin kaltaisen kokonaisuuden rakentaminen ja varsinkin keskenään synkronoidun teknologian kehitys vievät aikaa. Esisarjojen asentaminen on aikaavievämpiä kuin vaikkapa kolmannen tai neljännen uuden koneen. Samaan aikaan kehitämme uutta teknologiaa pysyäksemme alan teknologiaohjajana. Noiden vuonna 2005 esiteltyjen koneiden esisarjoja asennettaessa uusia integroitavia OSP-tuotteita tuotiin juuri markkinoille Düsseldorfin Glasstec-messuilla.

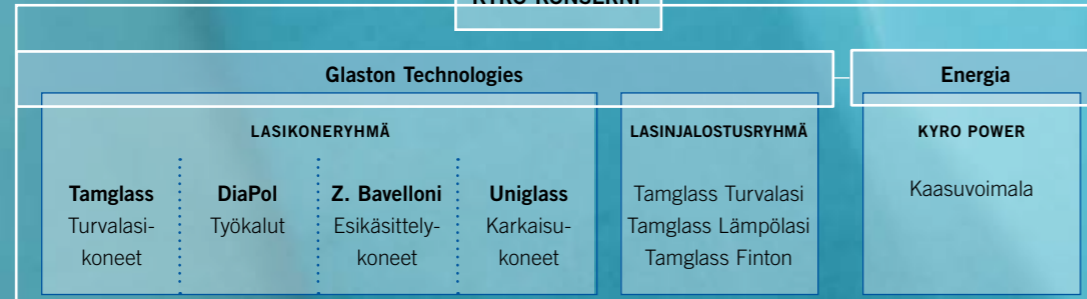
Tämän ohella kasvatamme, kehitämme ja kansainvälistämme organisaatiotamme ja tuotantoamme pysyäksemme myös alan markkinaohjajana. Yhtenäisyys on paitsi teknologiaa, myös palvelua, joka parantaa asiakkaan liiketoimintaa. Myyntiorganisaatiomme on yhteinen, ja tärkeän osa-alueen, huollon ja palvelun, yhdenmukaistaminen on ottanut juuri harppauksen eteenpäin.

Sijoittaja voi siis olla perustellusti kärsivällinen, sillä strategiamme ja askeleet sen toteuttamiseksi ovat olleet oikeat. On myös oleellista muistaa, että rakentamamme menestysresepti on konsepti, jota muut eivät ole pystyneet monistamaan. Pitkäjänteisen työn seurauksena OSP:sta on tullut paljon muutakin kuin sisaryritysten muodostaman kokonaisuuden nimi: maailman johtava lasinjalostuskoneiden ja -linjojen kokonaistoimittaja.

Se, että strategiamme Bavellonin haltuunoton ja OSP-konseptin luomisessa on ollut oikea, ei tarkoita sitä, että Glaston jää nyt tyytyväisenä nauttimaan saavutuksistaan. Tämä on vasta alkua, ja onnistumiset innostavat meitä eteenpäin.

**Emmi Watkins**

Viestintäpäällikkö  
Kyro Oyj Abp

**KYRO-KONSERNI**

# Kyron osavuosisikatsaus tammi– syyskuulta 2006

**KYRO-KONSERNIN RAKENNE**

Kyron toimialat ovat Glaston Technologies ja Energia. Päätoimiala Glaston Technologies koostuu Lasikoneryhmästä ja Lasinjalostusryhmästä.

Lasikoneryhmä on lasinjalostuskoneiden globaali markkinaohjaja. Lasikoneryhmän tuotteita ovat lasin esikäsittelykoneet sekä arkkitehtuuri- ja autoteollisuuden turvalasikoneet. Ryhmään kuuluvat turvalasikoneiden teknologia- ja markkinaohjaja Tamglass, tasokarkaisukoneiden valmistaja Uniglass, lasin esikäsittelykoneiden johtava toimittaja Bavelloni, joka valmistaa myös kivenjalostuskoneita sekä alan työkaluyhtiö DiaPol.

Lasinjalostusryhmä keskittyy Suomen ja lähialueiden markkinoihin ja on arkkitehtuurilasi- ja lasinjalostuslaitteiden johtava kokonaistoimittaja Suomessa. Sen Tamglass-brändillä myytäviä turva- ja eristyslasilasi- ja parvekejärjestelmiä toimitetaan rakennus-, ikkuna- ja oviteollisuuteen ja erikoisajoneuvovalmistajille sekä rakennusprojekteihin.

Kyron toinen toimiala on Energia, johon kuuluu Kyro Power Oy:n sähköä ja lämpöä tuottava kaasukombivoimala.

**KONSERNIN TEHOSTAMISOHJELMAT**

Konsernissa on käynnissä tehostamisohjelmia, joilla Kyro tähtää arviolta kuuden miljoonan euron vuosittaiseen tulosparannukseen ensi vuodesta alkaen.

Bavelloni julkisti heinäkuussa tehostamisohjelman, johon sisältyy muun muassa Bergamon kokoonpanotehtaan sulkeminen sekä Euroopan varastotoimintojen keskittäminen Italiaan. Ohjelmaan sisältyy myös muita tuottavuutta nostavia toiminto- ja prosessimuutoksia henkilöstöjärjestelyineen. Tähän liittyvät henkilöstöneuvottelut ovat käynnissä Italiassa.

Lasinjalostusryhmässä tehtäviin toimenpiteisiin sisältyvät Tamglass Fintonin uudelleenjärjestely, Lasinjalostusryhmän kolmen yhtiön fuusioiminen yhdeksi yhtiöksi sekä näistä seuranneet henkilöstövähennykset.

Kyro tarkentaa ohjelmien tulosparannustavoitetta viimeisen neljänneksen jälkeen. Ohjelmien kulut, arviolta viisi miljoonaa euroa, kohdistuvat lähes kokonaan vuodelle 2006.

**LIKEVAIHTO JA TULOS**

Kyro-konsernin liikevaihto oli tammi-syyskuussa 187,2 (184,1) miljoonaa euroa. Konsernin vertailukelpoinen liikevoitto oli 13,8 (17,1) miljoonaa euroa. Sen osuus liikevaihdosta oli 7,4 (9,3) %.

Vertailukelpoinen liikevoitto ei sisällä yllämainittujen tehostamisohjelmien 1.–3. neljänneksellä kirjattuja kertaluonteisia eriä, yhteensä kaksi miljoonaa euroa. Ne muodostuvat Lasinjalostusryhmän uudelleenjärjestelyn 0,9 miljoonasta eurosta sekä Bavellonin tehostamisohjelman 0,8 miljoonasta eurosta. Lisäksi Energia-toimialan Partner-projektin 0,3 miljoonaa euron kertaluonteinen erä on kirjattu kolmannelle neljännekselle. Uudelleenjärjestelyjen kuluksi arvioidaan kirjautuvan neljännellä neljänneksellä edellisten lisäksi noin kolme miljoonaa euroa.

Vertailukelpoinen voitto ennen veroja oli 14,2 (16,1) miljoonaa euroa. Sen osuus liikevaihdosta oli 7,6 (8,7) %.

Kirjatut kertaluonteiset erät huomioiden voitto ennen veroja oli 12,2 (16,1) miljoonaa euroa. Katsauskauden voitto oli 9,9 (10,5) miljoonaa euroa. Siihen sisältyy 1,8 miljoonaa euroa veronpalautusta aikaisemmilta vuosilta. Sijoitetun pääoman tuotto oli 12,0 (17,4) %. Tulos/osake oli 0,13 (0,13) euroa, ja oma pääoma/osake 1,69 (1,61) euroa.

Nettorahoituserät olivat 0,5 (-1,0) miljoonaa euroa. Tämä sisältää korko-, osinko- ja muita rahoitustuottoja 1,8 (2,0) miljoonaa euroa sekä korko- ja muita rahoituskuluja -1,3 (-3,0) miljoonaa euroa.

Konsernin tilauskanta oli 30.9.2006 135,8 (142,4) miljoonaa euroa.

**RAHOITUS**

Konsernin rahoitusasema on hyvä. Omavaraisuusaste oli 30.9.2006 61,8 (61,2)

prosenttia. Liiketoiminnan rahavirta oli -3,9 (12,2) miljoonaa euroa. Rahoituksen rahavirran merkittävin erä oli keväällä maksetut osingot, yhteensä 13,4 (5,6) miljoonaa euroa. Rahavirta sisältää myös v. 2006 maksettuja vuoden 2005 veroja 7,3 miljoonaa euroa, sisältäen mm. 12/2005 myydyin vesivoimaliiketoiminnan myyntivoiton verot 2,9 miljoonaa euroa.

Konsernin likvidit kassavarat olivat 30.9.2006 10,5 (5,2) miljoonaa euroa. Korollinen nettovelka oli -2,8 miljoonaa euroa (varat suuremmat kuin korolliset velat), kun se oli edellisvuonna 9,8 miljoonaa euroa. Nettovelan suhde omaan pääomaan (gearing) oli -2,1 (7,7) prosenttia.

**INVESTOINNIT**

Kyro-konsernin investoinnit olivat tammi-syyskuussa yhteensä 8,3 (7,8) miljoonaa euroa. Tämä sisältää Kiinan tehtaan sekä Suomen konttorilaajennuksen rakentamiskustannuksia (yhteensä n. 3,4 Meur), IFRS:n edellyttämiä tuotekehitysaktiviteiteja (1,2 Meur) sekä tavanomaisia korvaus- ja ylläpitoinvestointeja.

**ORGANISAATIO JA HENKILÖSTÖ**

Konsernin palveluksessa oli 30.9.2006 1 245 (1 215) henkilöä. Konsernin henkilöstöstä työskenteli Suomessa 440 (443) ja ulkomailla 805 (771) henkilöä.

Henkilömäärä oli keskimäärin 1 272 (1 202). Henkilöstön määrää on kasvat-  
tanut pääasiassa huolto- ja asennushenkilökunnan rekrytointi alkuvuonna.

HENKILÖSTÖMÄÄRÄ	30.9.2006	30.9.2005
Glaston Technologies	1 213	1 184
Energia	24	23
Kyro Oyj Abp	8	8
Kyro-konserni	1 245	1 215

**OSAKKEET JA KURSSIKEHITYS**

Kyron osakkeita (KRO1V) vaihdettiin tammi-syyskuussa 6 015 984 (16 151 459) kappaletta, eli 7,6 (20,4) prosenttia osakkeiden kokonaismäärästä. Osakkeen alin kurssi Helsingin Pörssissä oli 3,75 euroa ja ylin 4,84 euroa. Jakson keskikurssi oli 4,31 euroa.

**OMIEN OSAKKEIDEN HANKINTA JA LUOVUTUS**

Varsinainen yhtiökokous valtuutti 16.3.2006 hallituksen hankkimaan ja luovuttamaan yhtiön omia osakkeita käytettäväksi vastikkeena mahdollisissa tulevissa yrityskaupoissa, investointien rahoittamisessa tai muissa teollisissa järjestelyissä tai muutoin edelleen luovutettavaksi tai mitätöitäväksi.

Valtuutuksella hallitus voi hankkia omia osakkeita voitonjakokelpoisilla varoilla enintään osakemäärän, jonka yhteenlaskettu nimellisarvo yhdessä yhtiön hallussa olevien omien osakkeiden kanssa vastaa 10 prosenttia yhtiön osakepääomasta osakkeiden hankintahetkellä. Osakkeita voidaan hankkia tai myydä julkisessa kaupankäynnissä Helsingin Pörssissä osakkeiden hankintahetken käypään arvoon.

Varsinaisen yhtiökokouksen 16.3.2006 myöntämät valtuutukset omien osakkeiden hankkimiseen ja luovuttamiseen ovat voimassa yhden vuoden ajan yhtiökokouksen päätöksestä lukien. Kyro Oyj Abp:llä oli aikaisempien valtuutusten perusteella aiemmin hankittuja omia osakkeita 30.9.2006 yhteensä 329 904 (329 904). Kyro ei käyttänyt valtuutusta huhti-syyskuussa.

**GLASTON TECHNOLOGIES – LIKEVAIHTO, LIIKEVOITTO JA TILAUSKANTA**

Glaston Technologiesin liikevaihto oli tammi-syyskuussa 161,5 (164,1) miljoonaa euroa. Vertailukelpoinen liikevoitto oli 11,2 (16,6) miljoonaa euroa eli 6,9 (10,1) prosenttia liikevaihdosta.

Vertailukelpoiseen liikevoittoon eivät sisälly Glaston Technologies -toimialan tarkastelujaksolle kirjatut kertaluonteiset erät, yhteensä 1,7 miljoonaa euroa.

Uusia tilauksia saatiin 138,1 (144,7) miljoonalla eurolla. Tilaukanta oli 111,8 (119,3) miljoonaa euroa syyskuun lopussa. Esikäsittelykoneiden tilaukanta on kasvanut viime vuoteen verrattuna. Myös turvalasikoneiden tilaukanta on kääntynyt kesäkuun jälkeen selvään kasvuun.

Lasikoneryhmän liikevaihtoa ja kannattavuutta vähensivät uusien ja käytettyjen turvalasikoneiden vuotta 2005 vähäisempi toimitusvolyymi sekä toimitusten painottuminen euroalueen ulkopuolelle. Turvalasikoneille odotetaan kuitenkin vahvaa viimeistä neljännestä. Koneryhmän kannattavuuteen vaikuttavat myös toimitusten painottuminen euroalueen ulkopuolelle sekä uusien tuotteiden ja tuotesarjojen aiheuttamat kulut. Tamglass on aloittanut toimitusprosesseja tehostavan toimenpideohjelman erityisesti esisarjojen aiheuttamien ”extrakulujen” vähentämiseksi vastaisuudessa.

Lasinjalostusryhmän liikevaihto kasvoi hieman edellisvuotisesta, ja sen vertailukelpoinen tulos parani.

#### GLASTON TECHNOLOGIES – LASIKONERYHMÄ

##### Markkinat ja myynti

Lasinjalostuskoneiden yleinen markkinatilanne on hyvä kaikilla päämarkkina-alueilla. Turvalasikoneiden kaupankäyntiaktiiviteetti oli vuoden ensimmäisellä puoliskolla huomattavasti jäljessä vuoden 2005 korkeasta tasosta, mutta on Q3:lla ja myös sen jälkeen ollut yli 2005 vastaavan ajankohdan tason.

Glastonin turvalasikonetilaukukset olivat kolmannella neljänneksellä kokonaisuutena hyvällä tasolla, joskin Euroopan investointi-ilmapiiri on edelleen odottava. Korkeaan teknologiaan vahvasti investoivan Pohjois-Amerikan erinomainen markkinatilanne jatkui, ja aktiiviteetti oli hyvää myös muun muassa Lähi-idän, Etelä-Amerikan ja Kiinan markkinoilla.

Ajoneuvosegmentin turvalasikoneiden tarjouskanta on nousussa, mutta tilaukukset pysyivät kolmannella neljänneksellä varovaisella tasolla.

Lasin esikäsittelykoneiden tilauksia saatiin edellisvuotista enemmän lähes kaikkialla. Bavellonin myynti kehittyi strategian mukaisesti suurempiin koneisiin, arkkitehtuurisegmenttiin sekä Tamglassin ja Bavellonin One-Stop-Partner -yhteistoimituksiin.

One-Stop-Partner -konseptin tilaukukset jatkavat kasvuaan. Yhdistelmien myynti ylitti kolmannella neljänneksellä sille asetetut tavoitteet ja koko viime vuoden kertymän, 12 miljoonaa euroa. Tyypillinen OSP-toimitus sisältää Tamglassin tasokarkaisukoneen sekä yhden tai useamman Bavellonin esikäsittelykoneen tai näiden yhdistelmän eli kokonaisen lasinjalostuslinjan.

Tasokarkaisukoneisiin keskittyvän Uniglassin kysyntä vahvistui kolmannella neljänneksellä.

##### Tuotanto ja uudet tuotteet

Glaston Technologiesilla on tehdasverkosto Suomessa, Italiassa, Yhdysvalloissa, Kiinassa ja Brasiliassa. Toiminta perustuu omaan tuotekehitykseen, kokoonpanoon ja vahvaan alihankintaverkostoon, jonka kapasiteetin käyttö on joustavaa.

#### TOIMIALOJEN LIIKEVAIHTO, LIIKEVOITTO JA TILAUSKANTA M€

	LIIKEVAIHTO		LIIKEVOITTO		TILAUSKANTA	
	1–9/06	1–9/05	1–9/06	1–9/05	9/06	9/05
Glaston Technologies	161,5	164,1	11,2	16,6	111,8	119,4
Energia	25,6	19,9	4,7	4,6	24,0	23,0
Kertaluonteiset erät			-2,0			
Emoyhtiö, muu toiminta ja eliminoinnit	0,1	0,2	-2,1	-4,1		
Konserni yhteensä	187,2	184,1	11,7	17,1	135,8	142,4

Konetehtaiden käyttöasteet olivat heinä-syyskuussa hyvällä tasolla.

Monien viime vuonna lanseerattujen tuotteiden ensimmäiset toimitukset kohdistuvat kolmannelle ja neljännelle neljännekselle. Ensimmäiset Bavellonin uudet esikäsittelylinjat käynnistyivät alkusyksystä. Tamglass Sonicista taas saatiin useita tilauksia kolmannen neljänneksen aikana.

Glaston Technologies julkisti vuoden merkittävimmät uutuustuotteensa lokaussa Düsseldorfin Glasstec-messuilla. Messumenestyksestä lisää Katsauskauden jälkeiset tapahtumat -kappaleessa.

##### Huolto- ja palveluliiketoiminta sekä työkalut

Glaston Technologiesin huolto- ja palveluliiketoiminnan tilaukukset jatkoivat heinä-syyskuussa kasvuaan kaikilla toiminnan osa-alueilla. Tamglassin turvalasikoneiden optioiden, erityisesti ohjausjärjestelmäpäivitysten, kysyntä oli vilkasta. Tähänastinen koneptioiden myynti tuloutuu suurelta osin viimeisen neljänneksen aikana. Hyvän tilauskertymän ansiosta myös ensi vuoden alun näkymät ovat positiiviset.

Käytettyjen koneiden kauppa on vilkastunut uusien koneiden kaupan myötä, mutta vuoden 2006 volyymi jää kuitenkin vähäiseksi, kun monet toimitukset ovat siirtyneet vuoden 2007 puolelle.

Bavelloni esitteli jakson aikana uuden huoltosopimusmallin. Palvelu otettiin hyvin vastaan, mikä on selkeä osoitus Bavellonin ja Tamglassin välisen yhteistyön, toimintamallien yhdenmukaistamisen sekä palvelujen selkeän tuotteistamisen tuomista eduista asiakkaalle. Glastonin tarjoama huolto- ja palvelukonsepti Easy life on alalla ainoa laatuaan.

Bavellonin varaosien ja muiden huoltotuotteiden myynti jatkoi kasvuaan. Työkalumyynti jatkaa kasvuaan. Brasiliassa tänä vuonna käynnistynyt paikallinen työkaluvalmistus on päässyt tavoitteisiinsa, ja valmistus aloitetaan myös Kiinassa lähitulevaisuudessa.

#### GLASTON TECHNOLOGIES – LASINJALOSTUSRYHMÄ

##### Markkinat ja myynti

Lasinjalostusryhmän markkinatilanne jatkui heinä-syyskuussa positiivisena pääasiassa kotimaan aktiivisen rakentamisen ansiosta. Ryhmä arvioi rakennusalan näkymien pysyvän hyvinä koko loppuvuoden. Turva- ja eristyslasiyksiköt ovat kasvattaneet markkinaosuuttaan edellisvuotisesta. Raakalasin hintojen nousun johdosta Lasinjalostusryhmä nosti kolmannen neljänneksen aikana hintojaan.

Projektimyyntin referenssejä olivat muun muassa Lempäälän Ideapark, Helsingin Länsiterminaali sekä Järvenpään uimahalli.

##### Ryhmän kehittäminen

Lasinjalostusryhmä aikoo kehittää tuotantoaan ja tehdä ensi vuoden alussa laajentavia ja korvaavia koneinvestointeja. Toimenpiteet lisäävät ryhmän tehokkuutta ja parantavat sen referenssiarvoa Lasikoneryhmän asiakkaana.

Lasinjalostusryhmän yhtiöt Tamglass Turvalasi Oy, Tamglass Lämpöläsi Oy ja Tamglass Finton Oy fuusioidaan yhdeksi juridiseksi yhtiöksi ennen vuoden loppua.

Tamglass Fintonin uudelleenjärjestelyn seurauksena parveke- ja kaidejärjestelmien myynti ja asennustoiminta ovat siirtyneet jälleenytyille.

#### ENERGIA

##### Liikevaihto, liikevoitto ja tilaukanta

Energia-toimialan liikevaihto oli tammi-syyskuussa 25,6 (19,8) miljoonaa euroa. Liikevoitto oli 4,7 (4,6) miljoonaa euroa, ja liikevoiton osuus liikevaihdosta 18,3 (22,5) prosenttia. Sekä liikevaihtoa että liikevoittoa nosti jälleen pääasiassa energian hinnan nousu. Vuoden 2005 taloudelliset tiedot eivät kuitenkaan ole täysin vertailukelpoisia, sillä ne sisältävät Kyro Powerin silloiset vesivoima- ja kaukolämmön jakeluliiketoiminnat.

Kyro Powerin tilaukanta oli 30.9.2006 24,0 (23,2) miljoonaa euroa.

##### Energiamarkkinoiden kehitys

Pohjoismainen vesitilanne pysyi kuivuuden vuoksi heikkona heinä-syyskuussa erityisesti Norjassa ja Ruotsissa. Sähkön hinta kävi näin ollen elokuussa ajankohtaan nähden historiallisen korkealla. Päästöoikeuden hinta puolestaan liikkui jakson aikana 15–20 euron välillä.

##### Energian tuotanto

Kyro Powerin kaasukombivoimala oli heinä-syyskuun ajan käynnissä häiriöttä.

##### Liiketoiminnan kehittäminen

Kyro Powerin Partner-projektissa löytyi syyskuun lopussa ratkaisu, kun Kyro solmi M-real Oyj:n kanssa sopimuksen, jonka mukaan Kyrolla on oikeus myydä ja M-realilla on oikeus ostaa Kyro Powerin kaasukombivoimala kesällä 2007. Toteutusaan kauppa käsittäisi kaasukombivoimalan liiketoimintoineen. Sopimuksella ei ole välitöntä taloudellista vaikutusta. Kyro tiedotti sopimuksesta 29.9.2006.

#### KONSERNIN OMAN PÄÄOMAN MUUTOSLASKELMA

M€	Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma								
	Osake-pääoma	Ylikurssi-rahasto	Omat osakkeet	Muunto-erot	Käyvän arvon rahasto	Voitto-varat	Yhteensä	Vähemmistön osuus	Oma pääoma yhteensä
Oma pääoma 1.1.2006	12,7	25,3	-1,0	1,5	-1,6	102,0	139,0	0,0	139,0
Muuntoeron muutos				-0,9			-0,9		-0,9
Kirjaukset käyvän arvon rahastoon					-1,1		-1,1		-1,1
Voitot ja tappiot nettosisjoituksen suojauksesta, veroilla vähennettynä				0,1			0,1		0,1
Osingonjako						-13,4	-13,4		-13,4
Tilikauden voitto						9,9	9,9	0,0	10,0
Oma pääoma 30.9.2006	12,7	25,3	-1,0	0,6	-2,7	98,5	133,6	0,0	133,6

Oma pääoma 1.1.2005	12,7	25,3	-1,0	0,0		84,6	121,6	0,5	122,2
IAS 39, Rahoitusinstrumentit, kirjaaminen ja arvostus					0,5	0,5	1,0		1,0
IAS 32, Vähemmistöosuuden uudelleenluokittelu						-0,1	-0,1	-0,2	-0,3
Muuntoeron muutos				1,5			1,5		1,5
Kirjaukset käyvän arvon rahastoon					-1,9		-1,9		-1,9
Osingonjako						-5,5	-5,5		-5,5
Muut muutokset								-0,3	-0,3
Tilikauden voitto						10,5	10,5	-0,1	10,5
Oma pääoma 30.9.2005	12,7	25,3	-1,0	1,5	-1,4	90,0	127,1	0,0	127,1

#### KATSUSAUKAUDEN JÄLKEISET TAPAHTUMAT

Kyro tiedotti 4.10.2006, että Kyrön toimitusjohtaja Pentti Yliheljo jää eläkkeelle. Uutena toimitusjohtajana aloittaa 1.1.2007 KTM Mika Seitovirta, 44. Pentti Yliheljo on konsernin käytettävissä 30.6.2007 saakka.

Glaston Technologies sopi lokakuun lopussa ennätysmäärästä uusia tilauksia, 27,8 miljoonaa euroa. Ennätyskertymä saatiin Düsseldorfissa järjestettävien Glasstec 2006 -messujen yhteydessä, jossa tilauksia saatiin myös uusista, One-Stop-Partner -konseptia tukevista tuotteista. Tamglass esitteli alallaan täysin uuden automaatiohaukseen perustuvan tasokarkaisuutuesarjan. Bavelloni lanseerasi sarjan uudentyypisiä modulaarisia leikkuulinjoja, kompaktin, suurikapasiteettisen CNC-työstökeskuksen nimeltä NRG sekä huippunopean PowerSeam-reunahiontakoneen. Kyro tiedotti messumenestyksestä 2.11.2006.

#### TULEVAISUUDEN NÄKYMÄT

Alan laajin asiakaspalveluverkosto, monipuolisin tuotevalikoima ja One-Stop-Partner -konsepti luovat Glaston Technologiesille hyvät mahdollisuudet vastata asiakkaiden tarpeisiin entistä paremmin. Glaston Technologies on teknologia- ja markkinajohtaja kasvavalla toimialalla.

Kyro-konsernin loppuvuoden tilaus- ja tarjouskannat ovat hyvällä tasolla, ja viimeisestä neljänneksestä odotetaan vahvaa.

Tähän perustuen Kyro tähtää aikaisemmin kerrotun mukaisesti 2006 liikevaihtonsa ja vertailukelpoisen liikevoittonsa kasvattamiseen. Eräitä merkittäviä toimitusprojekteja on kuitenkin siirtynyt asiakkaista johtuvista syistä vuodelle 2007. Näin ollen muiden loppuvuoden tilausten onnistunut toimittaminen ratkaisee oleellisesti tavoitetason toteutumisen.

Helsingissä 8.11.2006

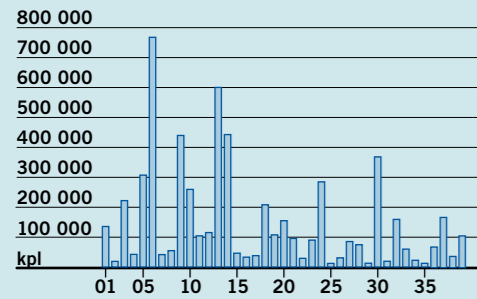
Kyro Oyj Abp

Hallitus

# Neljänneksittiedot

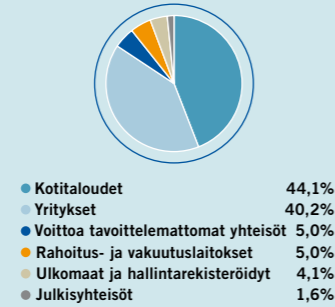
## KYRON VIIKOITTAINEN OSAKEVAIHTO

Tammi-syyskuu



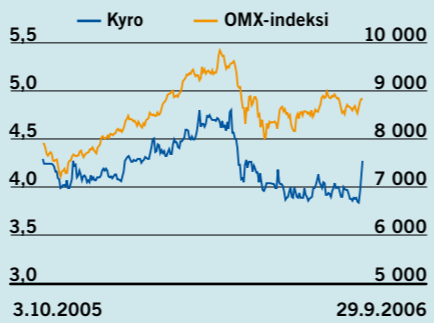
## OMISTUKSEN JAKAUMA

30.9.2006



## KYRON OSAKKEEN KESKIKURSSI

12 kuukautta



## TOIMIALOJEN LIIKEVAIHTO, LIIKEVOITTO JA TILAUSKANTA, M€

Liikevaihto	Vertailukelpoinen				Vertailukelpoinen				
	1-3/05	4-6/05	7-9/05	10-12/05	1-3/06	1-3/06	4-6/06	7-9/06	7-9/06
Glaston Technologies	50,7	60,6	52,8	74,8	54,8	54,8	55,3	51,3	51,3
Energia	8,0	5,1	6,8	7,7	8,9	8,9	7,6	9,0	9,0
Emoyhtiö, muu toiminta ja eliminoinnit	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Konserni yhteensä	58,7	65,8	59,6	82,5	63,8	63,8	63,0	60,4	60,4

Liikevoitto	Vertailukelpoinen				Vertailukelpoinen				
	1-3/05	4-6/05	7-9/05	10-12/05	1-3/06	1-3/06	4-6/06	7-9/06	7-9/06
Glaston Technologies	4,5	6,2	5,8	5,5	3,2	3,8	4,5	1,8	2,8
Liikevoitto %	9,0	10,3	11,1	7,4	5,7	7,0	8,1	3,5	5,5
Energia	2,0	1,1	1,5	14,3	1,6	1,6	1,1	1,9	1,9
Liikevoitto %	25,1	20,5	22,4	185,9	18,1	18,1	14,8	21,5	21,5
Emoyhtiö, muu toiminta ja eliminoinnit	-1,4	-1,6	-1,1	-1,4	-0,7	-0,7	-1,2	-0,5	-0,1
Konserni yhteensä	5,1	5,7	6,3	18,4	4,0	4,7	4,5	3,2	4,6
Liikevoitto %	8,7	8,7	10,5	22,3	6,3	7,4	7,1	5,4	7,7

Tilaukanta	Vertailukelpoinen				Vertailukelpoinen				
	3/05	6/05	9/05	12/05	3/06	3/06	6/06	9/06	9/06
Glaston Technologies	114,5	122,1	119,4	108,8	100,0	100,0	98,2	111,8	111,8
Energia	24,6	23,2	23,0	31,9	31,9	31,9	31,9	24,0	24,0
Konserni yhteensä	139,1	145,3	142,4	140,7	131,9	131,9	130,1	135,8	135,8

## KONSERNIN TULOSLASKELMA, M€

	Vertailukelpoinen			Vertailukelpoinen		
	7-9/06	7-9/06	7-9/05	1-9/06	1-9/06	1-12/05
Liikevaihto	60,4	60,4	59,6	187,2	187,2	266,7
Liiketoiminnan muut tuotot	1,8	1,8	0,9	5,0	5,0	14,9
Liiketoiminnan kulut	55,6	57,0	61,1	172,6	174,6	237,4
Poistot	2,0	2,0	2,1	5,8	5,8	8,7
Liikevoitto	4,6	3,2	6,3	13,8	11,7	35,5
% liikevaihdosta	7,6	5,4	10,5	7,4	6,3	13,3
Rahoitustuotot ja -kulut	0,5	0,5	-0,4	0,5	0,5	-1,3
Voitto ennen veroja ja vähemmistöosuutta	5,1	3,7	5,9	14,2	12,2	34,2
Tuloverot			-1,2	-1,8	-2,3	-11,9
Tilikauden voitto			2,6	4,1	10,0	22,4
Tilikauden voiton jakautuminen Emoyhtiön omistajille			2,6	4,1	9,9	22,4
Vähemmistölle			0,0	0,0	0,0	0,0
Tilikauden voitto			2,6	4,1	10,0	22,4
Tulos/osake, €			0,04	0,05	0,13	0,28

# Kyro-konserni

## RAHAVIRTALASKELMA, M€

	30.9.06	30.9.05	31.12.05
<b>Liiketoiminnan rahavirta</b>			
Tilikauden voitto	9,9	10,5	22,4
Oikaisut	-0,3	12,7	17,6
Rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta	9,6	23,2	40,0
Käyttöpääoman muutos	-6,7	-7,5	-15,8
<b>Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja</b>	2,9	15,7	24,2
Saadut korot	0,4	1,1	1,2
Saadut osingot	0,0	0,2	0,4
Maksetut korot	-0,6	-3,1	-1,3
Maksetut verot	-6,7	-1,7	-2,0
<b>Liiketoiminnan rahavirta</b>	-3,9	12,2	22,6
<b>Investointien rahavirta</b>			
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-7,4	-7,4	-10,3
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden luovutustulot	5,8	0,1	25,7
Verot v. 2005 energian liiketoiminnan luovutusvoitoista	-2,9		
<b>Investointien rahavirta</b>	-4,5	-7,3	15,4
<b>Rahoituksen rahavirta</b>			
Pitkäaikaisten lainasaamisten muutos	1,1		
Lyhytaikaisten lainojen nostot	5,6	2,4	
Lyhytaikaisten lainojen takaisinmaksut		-8,1	-16,8
Pitkäaikaisten lainojen takaisinmaksut	-0,6		-1,0
Maksetut osingot	-13,4	-5,6	-5,7
Muut rahoitustoiminnan erät		5,5	5,5
<b>Rahoituksen rahavirta</b>	-7,4	-5,8	-17,9
Rahavarojen muutos	-15,8	-0,9	20,1
Rahavarat tilikauden alussa	26,3	6,2	6,2
Rahavarat tilikauden lopussa	10,5	5,2	26,3
	-15,8	-0,9	20,1

## TUNNUSLUVUT

	30.9.2006	30.9.2005	31.12.2005
Osakemäärä 1000 kpl	79 350	79 350	79 350
- josta ulkona	79 020	79 020	79 020
Sijoitetun pääoman tuotto, %	12,0	17,4	26,1
Oman pääoman tuotto, %	9,7	11,2	17,1
Omavaraisuusaste, %	61,8	61,2	64,4
Velkaantumisaste, %	-2,1	7,7	-17,7
Oma pääoma/osake, €	1,69	1,61	1,76
Investoinnit, M€	8,3	7,8	11,4
Henkilöstö kauden lopussa	1 245	1 214	1 222
Henkilöstö keskimäärin	1 272	1 208	1 218
Tilaukanta, M€	135,8	142,4	140,7

## KONSERNIN TASE, M€

	30.9.06	30.9.05	31.12.05
<b>Varat</b>			
Pitkäaikaiset varat	123,7	121,7	106,2
Vaihto-omaisuus	64,1	69,9	59,6
Myynti- ja muut saamiset	53,9	59,3	64,3
Käypään arvoon tulosvaikutteisesti kirjattavat varat	0,1	0,1	0,1
Rahavarat	10,5	5,2	26,3
<b>Varat yhteensä</b>	252,3	256,1	256,5
<b>Oma pääoma ja velat</b>			
Oma pääoma	133,6	127,1	139,0
Vähemmistöosuus	0,0	0,0	0,0
Oma pääoma yhteensä	133,6	127,1	139,0
Varaukset	13,8	9,1	9,8
Pitkäaikainen korollinen vieras pääoma	0,6	1,3	1,2
Pitkäaikainen koroton vieras pääoma	8,1	10,4	7,8
Lyhytaikainen korollinen vieras pääoma	7,3	13,8	1,7
Lyhytaikainen koroton vieras pääoma	88,9	94,4	97,0
<b>Oma pääoma ja velat yhteensä</b>	252,3	256,1	256,5

## VASTUUSITOUMUKSET, M€

	30.9.06	30.9.05	31.12.05
Yrityskiinnitykset	0,2	0,2	0,2
Muut omat vastuut	13,4	15,0	14,7
Johdannaissopimukset			
Kohde-etuuden arvo			
Valuuttatermiinit	19,9	16,1	14,1
Sähkötermiinit	7,3	10,9	9,6
Käypä arvo			
Valuuttatermiinit			
Positiivinen käypä arvo	0,1	0,0	0,0
Negatiivinen käypä arvo	-0,3	-0,2	-0,3
Sähkötermiinit			
Positiivinen käypä arvo		0,0	0,0
Negatiivinen käypä arvo	-3,5	-1,9	-2,1

Osavuositiedot on laadittu soveltaen IFRS-standardien mukaisia arvostus- ja jaksotusperiaatteita. Osavuositiedot noudatetaan samoja laatu- ja lausuntaperiaatteita ja laskentamenetelmiä kuin vuosittainraportissa.

Luvut ovat tilintarkastamattomia.

# Mika Seitovirta siirtyy Kyron johtoon innolla

Auto- ja juomateollisuudessa aiemmin työskennellyt **Mika Seitovirta** aloittaa Kyron toimitusjohtajana ensi vuoden alussa.

Hän siirtyi Kyroon jo marraskuun alussa perehtyäkseen uuteen tehtäväänsä. **TEKSTI** Kaisa Kaipia-Gran **KUVAT** Miltzner Fotodesign

MIKA SEITOVIRTA pitää itseään äärimmäisen tavoiteuuntautuneena johtajana. – Minulle on tärkeää, että tavoitteet ovat kaikkien tiedossa, samoin se, ollaanko niissä ja miten ne saavutetaan. Toiselta puolelta uskon myös avoimuuteen ja tiimityöhön. Delegoin mielelläni vastuuta, jotta organisaatiosta saataisiin koko osaaminen esille, Seitovirta kertoo.

Johtamisessa tarvitaan sekä asijaoh- tamista että ihmisten johtamista, ja Seitovirran painopiste on jälkimmäisessä. Asijaoh- tamisen on periaatteessa helppoa ja sillä saadaan keskinkertaisia tuloksia: yrityksessä voidaan käyttää erilaisia tietojärjestelmiä, palkata asiantuntijoita ja toteuttaa säästöohjelmia. Huippu- tuloksiin tarvitaan kuitenkin aina motivoituneita

ihmisiä, joiden osaamisen ja tekemisen kautta tavoitteet saavutetaan. Ihmisten osaaminen on sellaista, jota kilpailijat eivät voi kopioida.

## ONNISTUMINEN VAATII KOVAA TYÖTÄ

Mika Seitovirta toimi Hartwallin toimitusjohtajana vuosina 2003–2006. Hänen tehtävään oli viedä aiemmin itsenäisenä pörssiyrityksenä toiminut Harwall osaksi suurta kansainvälistä Scottish & Newcastle -panimoa muutostilanteessa, jossa alan markkinat avautuivat Eurooppaan ja kaupan omat merkit valtasivat hyllytilaa. – Minun tehtäväni oli rakentaa yrityksen oikeaa osaamista ja saada asiat kuntoon kaupallisesti ja kustannusmielessä, Seitovirta kuvailee. Hänen aikanaan yritys saatiin kan-

nattavaan kasvuun pienentyvillä markkinoilla ja koko henkilökunta yrityksen agendan taakse.

– Onnistuminen vaatii kovaa työtä, ja on keskityttävä oikeisiin asioihin. On oleellista, että asiat viedään loppuun asti pitkäjänteisesti. Yksi mottoni onkin "Start less, finish more". Vain loppuun saatetut projektit voivat saada aikaan muutoksia yrityksessä, Seitovirta toteaa.

Seitovirta on työskennellyt isoissa globaaleissa yrityksissä niin johtajana kuin johdettavana. Erilaiset toimintamallit, synergiat ja monikulttuurisuus ovat hänelle tuttuja. Yhteistä kaikille yrityksille – on kyseessä auto- tai juomateollisuus – on ollut se, että innovaatioita on pidetty erittäin tärkeitä ja on ymmärretty, että niihin panostamalla saadaan vuosien

## " Kyllä Kyro on helmi teknologia-yritysten joukossa."

etumatkaa kilpailijoihin. – Myös Kyrossa tullaan panostamaan tuoteinnovaatioihin entistä enemmän eikä pelkästään niihin, vaan myös toimintatapoihin, Seitovirta sanoo.

## KYRO TARJOAA MIELENKIINTOISIA HAASTEITA

Kyrossa Seitovirtaa kiinnostaa muun muassa se, että yritys on toimialansa globaali teknologia- ja markkinajohtaja, jonka liikevaihdosta yli 80 % tulee muualta kuin kotimaan markkinoilta. Toiminnan ydin on myydä asiakkaille ratkaisuja, joilla he voivat parantaa kannattavuutta. – Kyllä Kyro on helmi teknologia-yritysten joukossa. Harvalla suomalaisella yrityksellä kansainvälisyyteen liittyy sekä markkinajohtajuus että teknologiajohtajuus, Seitovirta perustelee.

Kasvua haetaan sekä organisaatiotasolla eri markkina-alueille yhä kehittyneempää teknologiaa ja kokonaisratkaisuja että yritysostojen kautta.

– Kyro on vakavarainen yritys, jolla on sekä halua että kykyä kasvaa. Tämä on myös omistajien tahdon mukaista. Odotukseni yhtiön kehittämiseksi nykyisen strategian perusteella ovat korkeat, Seitovirtaa jatkaa.

Seitovirran toimintaa leimaavat pitkäjänteisyys, asiakassuuntautuneisuus ja avoimuus.

– Kaikki johtamisessa ja tekemisessä pyritään tekemään kestävällä pohjalla ja haetaan avoimuutta olivat kyseessä sitten sijoittajat, omistajat tai henkilökunta. Meidän on tärkeää säilyttää teknologiajohto, jonka avulla kuromme etumatkaa kilpailijoihin. Jatkuvan dialogin ylläpitäminen asiakkaiden kanssa on tärkeää, jotta pystymme tarjoamaan heille oikeat ratkai-



### MIKA SEITOVIRTA

44-vuotias kauppatieteiden maisteri.

Kyron toimitusjohtaja 1.1.2007 alkaen. Perehdyttämisjakso alkoi 1. marraskuuta.

Hartwallin toimitusjohtaja 2003–2006.

Vuodesta 1987 autoalan eri tehtävissä, joista Volvon Auton toimitusjohtaja Suomessa 1998–2003.

Hallituksen jäsen muiden muassa Svenska Handelsbanken Suomessa ja Aro-Yhtymässä. Savonlinnan oopperajuhlien valtuuskunnan jäsen.

Perhe: Vaimo ja kolme lasta.



# Tapahtumien keskipisteessä

Messut ovat lasialalla keskeisiä tapahtumia, joissa monet ostopäätökset tehdään ja sinetöidään. Glaston Technologies esittelee uudet tuotteensa ensi kerran juuri messuilla, kuten lokakuussa Düsseldorfin Glasstecissa, vuoden suurimmassa tapahtumassa. **TEKSTI** Emmi Watkins **KUVAT** Mitzner Fotodesign

24-28. LOKAKUUTA järjestetyt Glasstec 2006 -messut Düsseldorfissa ovat lasialalla vuoden tapaus. Milanon Vitrum-messujen kanssa vuosittain vuorotteleva Glasstec houkutteli Düsseldorfin messuhalliin noin 1 300 näyttelileasettajaa ja yli 54 000 vierasta.

Glaston Technologies osallistuu noin 20 lasinjalostusalan messuille vuodessa. Glasstecin lisäksi suurimmat tapahtumat ovat Kiinassa, Venäjällä, Pohjois- ja Etelä-Amerikassa ja Aramiemiirikunnissa. Myös Thaimaassa ja Intiassa järjestettävien messujen koko on kasvussa.

Messut ovat lasialan toimijoille ylipäänsä tärkeitä tapahtumia, joista merkittävimpiin saavutaan minkä matkan päästä tahansa. Messuja voisi kutsua myös näyttelyiksi, sillä tapahtumissa on nähtävillä uusinta uutta kaikista,

mikä liittyy lasin tuotantoon tai jalostamiseen. Mikä tärkeintä, messut ovat myös asiakkaiden ja näyttelileasettajien tapaamispaikka, jossa esimerkiksi konekaupoista paiskataan kättä ja jopa allekirjoitetaan sopimuksia.

## MESSUJEN MERKITYS MUUTTUNUT

Glaston Technologiesin asiakkaat tulevat messuille usein näkemään uusimman teknologian ennen ostopäätöstensä tekoa, usein jo investointia jonkin verran harkittuaan. Vaikka messujen merkitys ei ole vähenemässä, niiden funktio on asiakkaille kuitenkin hieman erilainen kuin ennen.

– Ennen, kun esimerkiksi tuotetietoihin ei voinut tutustua internetissä, olivat messut ainoa tapa saada kokonaiskuva maailmanlaajuisesta uudesta tuotetarjonnasta, muistuttaa

Glaston Technologiesin myyntijohtaja **Kaj Appelberg**.

Teknologiaan tutustumisen ja ajan hermolla pysymisen lisäksi myös verkostoituminen ja yhteistyökumppaneiden etsiminen on tärkeää sekä messuvieraille että näyttelileasettajille. Isoimpiin tapahtumiin kerääntyvät lasialan toimittajat raakalasin tuottajajäteistä pienimpiin työkalutoimittajiin eri puolilta maailmaa.

## DEMONSTRAATIOT AUTTAVAT OSTOPÄÄTÖKSESSÄ

Glaston Technologiesin messuosastolla koneiden ajoesittelyt ovat varsin suosittuja tapahtumia. Glasstecissa peräti 2000-neliöiselle osastolle mahtui useita esikäsittelykoneita, joilla esiteltiin muun muassa lasin hionta- ja leikkuutaidonäytteitä. Bavellonin uutuuskien

## Glasstec houkutteli Düsseldorfin yli 54 000 vierasta.



demonstraatiot houkuttelivat paikalle paljon asiakkaita.

Turvalasikoneita ei voi kokonsa ja energiantarpeensa vuoksi käyttää kuin tehdasolosuhteissa. Tästä huolimatta ne ovat myös näkyvästi esillä messuosastoilla.

– Tamglass toi Glassteciin Sonic-karkaisukoneen uudesta mallista puolikkaan, jota ei käytetä osastolla. Tämän tasokarkaisun huipputuotteen tuominen näkyville on kuitenkin tärkeä viesti alan automatisoimisesta ja uusista tuotantostandardeista, joita asiakas voi koneen avulla saavuttaa, Appelberg luonnehtii.

Nopeasti kasvavalla lasinjalostusallalla koneinvestoinnit ovat yhä useammin nopeita päätöksiä esimerkiksi kapasiteetin kasvattamiseksi, jolloin messu-uutuuksia ei ehditä odotella.

– Asiakaskohtaiset tuotedemonstraatiot

ovat koneeseen tutustumisen kannalta silloin messuja nopeampi vaihtoehto, ja järjestämmekin niitä Tamglassin ja Bavellonin toimipisteissä ympäri maailmaa, Appelberg kertoo.

## OSP-UUTUDET VIESTIVÄT KÄYTÖN HELPPOUTTA

Messujen merkityksestä kertoo paljon se, että monen muun toimijan tavoin myös Glaston Technologies säästää suurimmat lanseerauksensa vuoden päätapahtumaan eli lokakuuseen Glassteciin tai Vitrumiin. Ennen messuja uutuuksista ei hiiskuta.

– Tällä kertaa toimme markkinoille ennennäkemättömän paletin One-Stop-Partner -tuotteita, toteaa Appelberg.

Tamglass esitteli Düsseldorfin Glasstecissa uuden mallin vuoden 2005 Vitrum-tapahtumassa lanseeratusta Sonicista, maailman

nopeimmasta tasokarkaisukoneesta. Uutta toisessa Sonic-sukupolvessa on automaatiojärjestelmä APC, joka tekee koneen käytöstä todella helppoa ja lisää tuotannon kapasiteettia. APC on saatavilla myös vanhempiin Sonic-malleihin sekä moniin muihin Tamglassin koneisiin.

Bavelloni toi osastolle peräti kolme uutuuksia, joiden tavoite on myös helpottaa ja nopeuttaa asiakkaan prosesseja sekä tehdä myös tuotannon suunnittelu helpoksi moduloinnin avulla. Tuotteet ovat sarja automatisoituja leikkuupöytiä, kompakti NRG-työstökeskus sekä Powerseam-reunahiontakone. Linjatutuotantoon soveltuvat Bavellonin uutuuksien integroitavissa Tamglassin koneisiin asiakkaan tarepeen mukaan nyt tai tulevaisuudessa. Kiinnostus alan huipputuotteita kohtaan oli suuri – ja kuten hyvillä messuilla kuuluu, ensimmäiset tilaukset uutuuksista tehtiin paikan päällä.



Bavellonin esikäsittelykoneiden demonstraatiot houkuttelivat messuosastolle paljon asiakkaita. Eryityisesti Syncro-lasinleikkuulinja (kuvassa) ja Powerseam -reunahiontalinja keräsivät runsaasti huomiota.



Glaston Technologiesin myyntijohtaja Kaj Appelberg (oik.) ja Bavellonin toimitusjohtaja Paolo Sandri olivat syystäkin tyytyväisiä Glasstec-näyttelyyn. Tapahtumassa sovittiin yhteensä 27,8 miljoonan euron arvoista uusista koneilauksista.

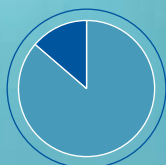
Kyro Oyj Abp  
PL 25, 33731 Tampere  
Puh. (03) 382 3111  
Fax (03) 382 3016

**KYRO**  
TECHNOLOGIES

**LISÄTIETOJA** Kyron tilinpäätöksestä antavat Kyro-konsernin toimitusjohtaja Pentti Yliheljo ja talousjohtaja Vesa Hopia, puh. (03) 382 3111.

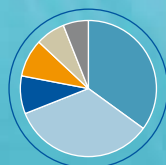
**SIJOITTAJASUHTEET** Kyro Oyj Abp, IR- ja viestintäpäällikkö Emmi Watkins, puh. 0400 903 260, e-mail: emmi.watkins@kyro.fi  
IR-sivut Internet-osoitteessa [www.kyro.fi](http://www.kyro.fi)

**LIKEVAIHDON JAKAUMA TOIMIALOITTAIN**  
30.9.2006



● Glaston Technologies 86,3%  
● Energia 13,7%

**HENKILÖSTÖN JAKAUMA ALUEITTAIN**  
30.9.2006, 1245 HENKILÖÄ



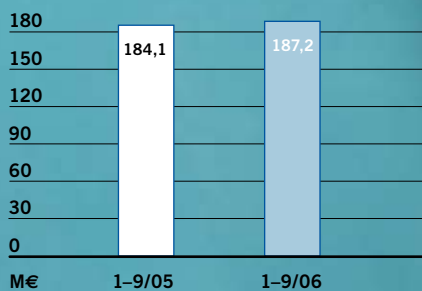
● Suomi 35%  
● Italia 34%  
● Muu Eurooppa 9%  
● Etelä-Amerikka 9%  
● Aasia ja Oseania 7%  
● Pohjois-Amerikka 6%

**HENKILÖSTÖN JAKAUMA TOIMIALOITTAIN**  
30.9.2006

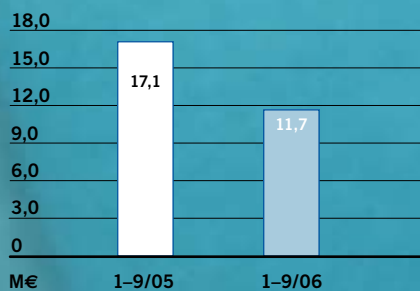


● Glaston Technologies 1213  
● Energia 24  
● Emoyhtiö 8

**LIKEVAIHTO**



**LIKEVOITTO**



**TILAUKANTA**

