

VISIO

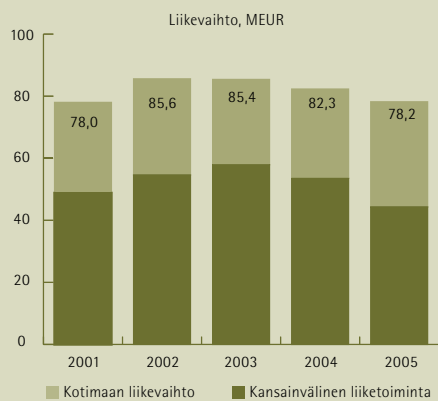
Haluamme olla hirsirakentamisen, aitojen puutalojen ja asumisen hyvinvoinnin esikuvallinen johtaja.

MISSIO

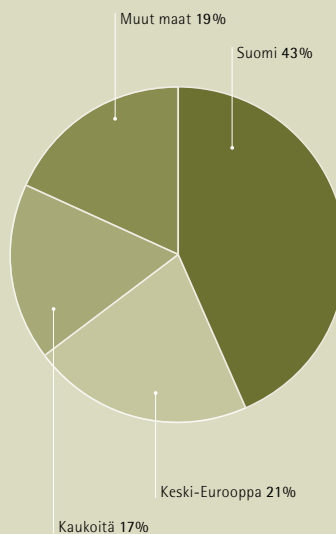
Toteutamme asumisen laatua ja luonnollisuutta arvostavien asiakkaiden unelmia.

VUOSI 2005

Konsernin liikevaihto



Liikevaihto alueittain



Tilintarkastaja

KHT-yhteisö KPMG Oy Ab,
Ari Eskelinen, KHT
päävastuullisena tilintarkastajana

SISÄLLYSLUETTELO

- 02 Honkarakenteen pitkä historia
- 04 Vuosi 2005
- 08 Toimitusjohtajan katsaus
- 12 Markkinakatsaus Suomi
- 16 Markkinakatsaus Eurooppa ja Pohjois-Amerikka
- 20 Markkinakatsaus Kaukoitää
- 22 Tutkintoja suorittaneet 2005
- 24 Konsernirakenne ja organisaatio
- 25 Edustajamaat

Honkarakenne Oyj
PL 31
(Vanha) Lahdentie 870
04401 Järvenpää
Puh. 020 575 700
Fax 020 575 7701
www.honka.com



HONKARAKENTEEN PITKÄ HISTORIA



Honkarakenne syntyi lähes puolivuosisataa sitten viiden veljeksensä tahdosta menestyä. Perintösahan voimin alkanut toiminta laajeni nopeasti myös hirsitalojen valmistukseen ja rakentamiseen. Voimakas tahto menestyä ja usko omaan osaamiseen kantoivat vaikeidenkin aikojen yli. Sama tahto ohjaa edelleen Honkarakennetta, joskin tämän päivän Honka on kansainvälinen yritys.

Honkarakenne tunnetaan laadusta, vahvasta merkkituotteesta, korkealaatuisesta mallistosta ja arkkitehtuurista. Siitä on tullut alansa edelläkävijä, joka kehittää innovatiivisia ja yksilöllisiä taloja sekä vapaa-ajan asuntoja, investoi uusimpaan tuotantoteknologiaan ja näkee markkinoinnin osana liiketoiminnan jatkuvaa kehittämistä. Yrityksellä on alansa laajin myyntiverkosto maailmanlaajuisesti. Vahvan sukutaustan omaava pörssiyritys tuo toimintaan riittävän pitkäjänteisyyden ja halun edelleen kehittää yritystä asemansa vahvistamiseksi sen päämarkkinoilla kotimaassa ja viennissä.

Tietoja osakkeenomistajille:

Honkarakenne Oyj:n yhtiökokous pidetään yhtiön pääkonttorissa Tuusulassa, osoite Lahdentie 870, perjantaina 7.4. klo 14. Ilmoittautumiset 31.3. mennessä puh. 020 575 700 tai sähköpostilla info@honka.com.

Osavuositarkastukset julkistetaan seuraavasti:

- tammi-maaliskuu 2006 ke 10.5.2006
- tammi-kesäkuu 2006 ke 9.8.2006
- tammi-syyskuu 2006 ke 8.11.2006

Vuosikertomus ja osavuositarkastukset julkaistaan suomeksi ja englanniksi ja ne ovat luettavissa myös internet-sivulla www.honka.com. Painetun vuosikertomuksen voi tilata puh. 020 575 700 tai sähköpostilla info@honka.com.

VUOSI 2005

Kasvua kotimaassa, vienti kangerteli Saksassa ja Japanissa

Honkarakenteen liikevaihto kasvoi kotimaassa 19 % ja väheni viennissä 18 %, pääasiassa Saksan ja Japanin heikon liikevaihdon takia.

Konsernin liikevaihto oli 78 miljoonaa euroa (82 miljoonaa euroa v. 2004), josta kansainvälisen toiminnan osuus oli 57 % (64 %).

Tulos ennen veroja oli 1,2 miljoonaa euroa tappiollinen (2.1 milj. euroa voitollinen).

Karstulaan ja Alajärvelle tehdyt isot investoinnit nostivat kokonaisinvestoinnit 6,8 miljoonaan euroon (5,2 milj. euroa).

Honkarakenteen omavaraisuusaste pysyi vahvana ja on nyt 42 % (46 %).

Uusia referenssejä

Honka osallistui Paraisten loma-asuntomesuille kolmella kohteella ja voitti sekä yleisöäänestyksen että palkinnon hyvästä messutyöstä.

Elokuussa avattu 500-neliöinen Hongan asiakaspalvelukeskus Tuusulassa on yksi Suomen suurimpia puusta rakennettuja toimistorakennuksia.

Mänttään valmistui hirsinen näkötorni arkkitehti W.G. Palmqvistin 20-luvun piirustuksilla.

Rivitalojen rakentaminen Vaasan Asevelikylään jatkui yhteistyössä Skanskan kanssa. Kuuteen hirsirivitaloon tulee yhteensä 30 asuntoa.

Hengitysliiton Hyvän Hengen sauna- ja kokoustila valmistui Vammalan Karkkuun.

Coloradon Vailin hiihtokeskuksen 14 vapaa-ajan asuntoa valmistuivat keväällä.

Toimitusjohtaja vaihtui, organisaatiota uudistettiin

Toimitusjohtajaksi nimitettiin DI Esko Teerikorpi 12.7.2005, kun Juha Kohonen siirtyi toiseen yritykseen.

Organisaatiouudistukset toteutettiin syksyn aikana. Konsernin päämarkkinoilla yhtiö toimii valituissa tuote-, palvelu- ja asiakassegmenteissä. Sen mukaisesti muodostettiin neljä myyntialuetta: 1) Pohjoismaat, 2) Itä-Eurooppa, 3) Länsi-Eurooppa ja Pohjois-Amerikka sekä 4) Kaukoitää.

Uudeksi liiketoiminta-alueeksi otettiin kansainvälinen projektimyynni ja sen johtajaksi nimitettiin markkinointijohtaja Pekka Matilainen. Hän vastaa myös konsernipalveluyksiköstä.

Saksan tytäryhtiön toimitusjohtaja vaihtui. Horst Knaflin tilalle nimitettiin heinäkuussa Jorma Ruuska.

Henkilöstön määrä oli keskimäärin 420 henkeä.

Konsernin toimintoja keskitettiin ja Lieksan tehtaan tuotanto lopetettiin kesäkuussa 2005. Höylähirsituotanto siirrettiin Alajärven tehtaalle.

Honka-Kodit Oy perustettiin uusien omakotitalojen myyntiin.

Paltamon tehdas yhtiöitettiin Finwood Oy:ksi, joka keskittyy vakiomallisiin pyöröhirsimökkeihin ja pihapiirituotteisiin. Sen toiminta

alkoi 1.3.2006. Koko henkilöstö siirtyi uuden yhtiön palvelukseen.

Honkarakenne osti tammikuussa 2006 lahtelaisen puutalo yrityksen Oy Timberheart Ltd:n osakkeista 38 %.

Uutta markkinoinnissa

Honka-brändin uudistus käynnistettiin vuoden aikana ja se tulee vaikuttamaan koko toiminnan uudelleen organisointiin sisäisesti ja ulkoisesti, lähtien entistä tarkemmasta asiakassegmentoinnista ja siihen rakennettavasta tuote- ja palvelukonseptista.

Merkittävin näytetaloinvestointi oli Saksan Kamen-Karreniin, lähelle Dortmundia valmistunut näytetalo.

Tokion näytetalo uudistettiin keväällä. Mallitaloverkostoa on Japanissa laajennettu kahden edustajan mallitalolla. Myös Etelä-Korean Souliin valmistui uusi näytetalo.

Hongan Coloradon maahantuoja aloitti suuren hirsisen toimistorakennuksen työt. Tuhatneliöinen toimistohotelli rakennetaan uudesta MRL230-lamellipyöröhirrestä.

Honka oli mukana Loma-asuntomesuilla Paraisilla kolmella kohteella. Messuilla kokeiltiin myös tiivistä yhteistyötä kiinteistönvälittäjien kanssa ns. tonttipörssin muodossa.

Honkarakenne aloitti yhteistyön S-ryhmän Kodin Terra -myymäläketjun kanssa. Terra-mallisto käsittää pienehköjä kesämökkejä.

Yhteistyössä Tikkurilan kanssa Hongan nettisivuille avattiin värisuunnitteluohjelma.

Paraisten loma-asunomessut, Airstonportti.





Decolog-seinärankenteella uutta ilmettä sisustamiseen.



Loppuvuonna Suomessa lanseerattiin uudentyyppinen AitoKoti-mallisto ja talomestari-palvelu. AitoKoteja myy Honkarakenteen tytäryhtiö Honka-Kodit Oy.

Honka etsi uudelle omakotitalokonseptille rakentajia näyttely-yhteistyöhön. Kampanja saavutti suuren suosion. AitoKoti-mallitaloja tullaan rakentamaan kymmenkunta eri puolille Etelä-Suomea.

Uutta kehityksessä

Uudet mallistot saivat hyvän vastaanoton. Japanissa Optima-mallistosta tuli suosikki ja Suomessa kampanjoitiin Huvilauutuuksilla, Klassikko-omakotitaloilla ja AitoKoti-omakotimallistolla

Uusi Decolog-seinä rakenne kehitettiin lisäeristettyjä puutaloja varten.

Kolmivuotinen tulevaisuuden hirsirakenteiden tutkimushanke saatettiin päätökseen. Hankkeeseen saatiin Tekes-rahoitusta ja se toteutettiin yhteistyössä mm. Tampereen teknillisen yliopiston kanssa.

Honka ykkösenä

Honka voitti Japanissa tehdasvalmisteisten hirsitalojen suunnittelukilpailun jo viidennen

Hyvä pakkaus pitää tuotteet ehjinä, puhtaina ja kuivina kuljetuksen, varastoinnin ja rakentamisen ajan.



kerran peräkkäin. Malli Water House valittiin yleisöäänestyksessä Vuoden hirsitaloksi.

Honka-hotelli Verbier Lodge nimettiin Sveitsin hotellin parhaimmiston.

Honkarakenteen historiasta ja yrittäjäsuvusta kertova Heikki Turusen romaani Hongan tarina ilmestyi viime vuoden keväällä.

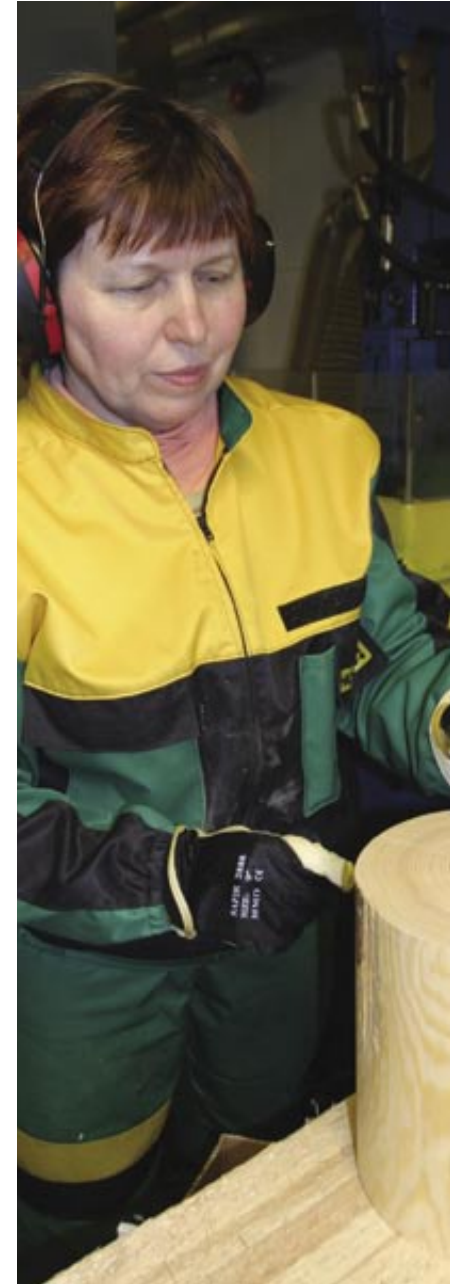
Investointeja tuotantoon ja markkinointiin
Alajärven tehtaassa 3,1 miljoonan euron liiماuslinjainvestointi valmistui huhtikuussa.

Karstulan tehtaassa pyöröhirsituotannon alkupää uusittiin. Aihiotuotantoon investoitiin 1,85 miljoonaa euroa. Aihiolinja otettiin käyttöön loppuvuodesta.

Karstulan tehtaassa hirsirunkotuotantoa järjestettiin uudelleen. Nyt myös tällä tehtaalla voidaan tehdä lamellihirsirunkoja.

Pääkonttorin yhteyteen Tuusulaan rakennettiin asiakaspalvelukeskus Honka-Center.

Tuula Hautakangas, sivutuotevalmistus. Honka käyttää raaka-aineen tarkkaan, vain alle 1 % puusta jää käyttämättä.



TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS



Muutosten vuosi 2005 sisälsi takaiskuja ja onnistumisia Honkarakenteelle mennyt vuosi oli kaksijakoinen. Kotimaan liikevaihto kasvoi lähes viidenneksen ja vastaavasti vienti laski 18 prosenttia. Erityisesti Saksan ja Japanin myynnin kehitys jäi selvästi tavoitteistaan. Vuoden aikana jatkettiin toimintojen keskittämistä ja merkittävien investointien toteuttamista Karstulassa, Alajärvellä ja Tuusulassa. Samanaikaisesti Lieksan tehdas jouduttiin sulkemaan.

Honkarakenne-konsernin liikevaihto oli 78 miljoonaa euroa ja se jäi 4 miljoonaa euroa jälkeen edellisen vuoden vastaavasta tasosta. Kotimaan osuus konsernin liikevaihdosta kasvoi 43 prosenttiin (36 % vuonna 2004).

Tulos ennen veroja oli 1,2 miljoonaa euroa tappiollinen (+ 2,1 miljoonaa euroa). Tulos painui tappiolle Saksan ja Japanin liikevaihdon merkittävän laskun vuoksi sekä Alajärven ja Karstulan tehtailla toteutettujen investointien kertaluontoisten kustannusten vuoksi.

Viime vuoden aikana Honkarakenteen liiketoimintarakenteessa toteutettiin perusstrategiamme mukaisia merkittäviä muutoksia: Kotimaan myynti ja markkinointi organisoitiin asiakas- ja tuoteryhmittäin. Lisäksi menneen syksyn aikana lanseerattiin uusi omakotitalokonsepti. Se toteutettiin perustamalla uusi yhtiö Honka-Kodit Oy. Vuoden lopussa Paltamon tehdas yhtiöitettiin ja uusi yhtiö sai käyttöönsä vanhan, tunnetun nimen

Finwood Oy. Sen toiminta käynnistyi 1.3.2006 ja se keskittyy vakiomallisten pihapiirituotteiden, saunojen, saunamökkien ja kesämökkien valmistukseen koti- ja vientimarkkinoille.

Vahvistaakseen asemiaan kasvavilla omakotitalomarkkinoilla Honkarakenne Oyj hankki osakkuuden Oy Timberheart Ltd:stä, joka suunnittelee, myy ja markkinoi massiivirakenteisia, timber frame -tekniikalla valmistettuja puutaloja.

Syksyn aikana toteutettiin organisaatiouudistus, jonka tavoitteena oli muuttaa konsernin toiminta entistä asiakaslähtöisemmäksi valituilla viidellä päämarkkina-alueella: Suomessa, Venäjällä, Saksassa, Ranskassa ja Japanissa. Lisäksi tavoitteena on parantaa toiminnan sisäistä tehokkuutta ja virheettömyyttä. Tietotekniikan parempi hyödyntäminen tulee entistä tärkeämpään rooliin kaikissa asiakasketjun hallinnan eri vaiheissa. Myös toimintojen keskittäminen kuului osana organisaatiouudistukseen.

Brand New Honka – hirsiomakotitalot salonkikelpoisiksi
Puu uusiutuvana luonnon raaka-aineena on ihanteellinen rakennusmateriaali. Sen tuotantoprosessi tukee kestävän kehityksen periaatteita ja massiivisena puurakenteena se toimii hiilidioksidipankkina. Hirsi rakenteena on taas vuosisatojen kokemuksella osoittautunut pitkäikäiseksi ja energiataloudelliseksi ratkaisuksi. Sen hengittävällä seinärakenteella on perimätiedon mukaan

positiivinen vaikutus erilaisiin allergia- ja iho-ongelmiin. Hirsitalossa on miellyttävä asua ja ihmisen kaikki aistit pääsevät siinä parhaiten oikeuksiinsa. Hirsirakenne on jo nyt puutalojen aidoin puutuote. Meidän tehtävämme on muuttaa sen muoto nykyihmisten muuttuviin tarpeisiin sopivaksi omakotitaloissa, vapaa-ajan asunnoissa ja vaativissa projektihteissa ympäri maailmaa unohtamatta hirren ydintä ja sen sielua.

Hirsitaloille on historian kuluessa muodostunut eri puolilla maailmaa erilaiset markkinat. Elintason nousun mukana maaseutu alkoi tyhjäntyä Suomessa 60-luvulla, muutettiin kasvukeskuksiin, jonne rakentaminenkin keskittyi entistä enemmän. Vuosisatoja käytetty hirsirakenne ikään kuin unohdettiin ja tilalle tulivat muut, usein keinotekoiset materiaalit.

Vaikka vapaa-ajan rakentamisessa hirsi säilytti vahvan asemansa, meille suomalaisille hirsi ei laajasti ottaen ole "salonkikelpoinen" omakotitalomarkkinoilla. Hongalla me olemme ottaneet tämän haasteen vakavasti vastaan ja uskomme, että lähivuosina tilanne kotimarkkinoillakin tulee näyttämään hyvin erilaiselta. Maailmalla hirsitalot mielletään jo nyt omakotitaloiksi siinä missä muutkin materiaalit ja siellä puun ja hirren käyttö näyttää kasvattavan suosiotaan myös tulevaisuudessa.

Brand New Honka -hanke käynnistettiin menneen vuoden aikana ja se tulee vaikuttamaan koko toiminnan uudelleen organisointiin niin sisäisesti kuin ulkoisesti, lähtien entistä

tarkemmasta asiakassegmentoinnista ja kuhunkin segmenttiin kehitettävistä tuote- ja palvelukonsepteista. Samanaikaisesti asiakkaan elinkaaren hallintaan luodaan uudet työkalut ja Hongan ulkoinen viestintä muutetaan uuden ohjeistuksen mukaiseksi.

Tulevaisuuden näkymät positiiviset

Talouden epävarmuustekijät ovat vähentyneet erityisesti Saksassa ja Japanissa ja maailmantalous on hyvässä kasvussa. Konsernin päämarkkinoilla toimintaympäristö on varsin suotuisassa kehitysvaiheessa ja rakentaminen jatkuu vilkkaana.

Vuoden 2006 tavoitteena on palata muutaman mollivoitoksen vuoden jälkeen kasvu-uralle ja kääntää tulos voitolliseksi. Tämän palapelin rakentamisessa tarvitaan kaikkien honkalaisten ja verkostossa toimivien peräänantamatonta työtä. Yhteinen tavoite on tyytyväinen Honka-asiakas.

Hongan perustukset ovat vankalla pohjalla. Tästä on hyvä ponnistaa. Yhdessä olemme vahvempia, vain yhteistyöllä pärjäämme tulevaisuudessakin. Lämpimät kiitokset kaikille, niin osakkeenomistajille, henkilöstölle kuin muillekin sidosryhmille.

Esko Teerikorpi



MARKKINAKATSAUS SUOMI



Tuusulan uusi asiakaspalvelukeskus oli monien suunnittelu- ja myyntipäivien tapahtumapaikka.



Honkarakenne on kotimaassa hirsirakentamisen edelläkävijä ja alan markkinajohtaja. RTS-tutkimuksen mukaan 80 % loma-asunno hankkineista tuntee Honka-tuotemerkin. Kotimaan liikevaihto kasvoi vuonna 2005 reippaasti ja ylsi 34 miljoonaan euroon. Samalla Honkarakenteen osuus vapaa-ajan asuntojen markkinoista nousi 23 %:iin. Huviloiden ohella Honka panosti voimakkaasti omakoti- ja lomakylärakentamiseen.

Vuoden 2005 alussa kotimaan liiketoiminta jaettiin neljään asiakassegmenttiin, joita ovat vapaa-aika, omakotitalot, lomakeskusasuminen ja laajennukset, pihapiiri ja palvelut. Näiden segmenttien apuna ovat toimineet myynti- ja asiakastukipalvelut, rakentamispalvelut sekä markkinointi ja asiakaspääoman hallinta.

Aktiivisella markkinoinnilla hyviin tuloksiin
Vuodeksi 2005 asetettu tavoite kokonaismyynnin kasvattamisesta onnistui erinomaisesti. Syksyllä aloitettiin yhteistyö Kodin Terra -ketjun kanssa vapaa-ajan asuntojen markkinoinnissa heidän tuotemerkillään. Loppusyksyllä lanseerattiin uusi omakotitalokonsepti, AitoKoti. Talojen markkinointi ja myynti tapahtuu tytäryhtiön, Honka-Kodit Oy:n kautta.

Markkinointi- ja myyntihenkilöstön määrää lisättiin. Porvoossa ja Seinäjoella avattiin uudet

toimipisteet ja Tammisaari-Hanko-Maarianhamina-alueella aloitti uusi edustaja. Honkarakenteella on nyt kotimaassa 36 myyjää ja 24 myyntipistettä.

Kotimaan myyntipisteisiin rakennettiin muutama uusi näytetallo, Porin konttori uusittiin ja Levillä valmistui uusi konttori. Tuusulan suuri, 500-neliöinen asiakaspalvelukeskus valmistui loppukesällä.

Markkinoinnissa pääteemoina olivat omakotirakentaminen, laadun ja edullisuuden yhdistäminen, huvila- ja omakotitalouuteuksien esittely sekä suunnittelun markkinointi. Messuosallistumiset kantoivat hedelmää. Hongan Aiston Portti voitti Loma-asuntomessujen yleisöäänestyksen ja Honkarakenne palkittiin esimerkillisestä messutyöstä. Myös omissa myyntipisteissä järjestettiin paikallisia tapahtumia, mm. suunnittelu- ja laajennuspäiviä, pystytysnäytöksiä ja kohde-esittelyjä.

Uusi Lomakeskusmallisto lanseerattiin syksyllä. Useita lomakeskushankkeita saatiin vireille, mm. Levillä, Meri-Teijossa ja Aulangolla. Suomen Latu ry:lle rakennettiin Ellivuoren Satuniemeeseen 29 loma-asuntoa. Yhteistyötä Laatumaan ja Tikkurilan kanssa jatkettiin ja laajennettiin.



Markkinat ja vaatimustaso kasvavat

Suomessa voidaan odottaa pientaloasumisen kokonaismarkkinoiden kasvun jatkuvan. Kasvua on näkyvissä sekä lomakeskusten että omakotitalojen ja ympäri vuoden asuttavien vapaa-ajan asuntojen rakentamisessa. Toisaalta kilpailun vapaa-ajanmarkkinoilla odotetaan kovenevan merkittävästi, sillä myös elementtialvalmistajat ovat tulleet samoille markkinoille.

Ympärivuotisen asumisen haasteeseen vastaminen lisää Hongan asiakaspotentiaalia. Se vaatii panostusta tuote- ja palvelukehittämiseen. Sen avulla luodaan täysin uusia tuotteita ja saavutetaan kasvua. Innovaatioihin panostamalla Honkarakenteen on mahdollista nostaa osuuttaan omakoti- ja vaativassa vapaa-ajan rakentamisessa.



Honka-myyjien ammattitaito varmistetaan jatkuvalla koulutuksella.



Aluerakentamisen osuus kokonaisrakentamisesta tulee kasvamaan. Tämä on jo yleinen suuntaus kasvukeskuksissa. Isot rakennusliikkeet ovat tulossa aikaisempaa voimakkaammin mukaan myös pientalojen aluerakentamiseen. Vapaa-ajan keskuksia rakennetaan yhä useammin laajan verkoston kanssa. Verkostoon kuuluvat niin rakentamisen ja markkinoinnin osaajat kuin myös vapaa-ajan aktiiviteettien tarjoajat.

Lisä- ja laajennusrakentaminen on kasvava alue ja tämä koskee myös vapaa-ajan rakentamista. Loma-asuntoja on Suomessa noin 420 000. Uusista mökeistä noin puolessa on lähes omakotitalon varustetaso. 100 000 loma-asuntoa tulee tällä vuosikymmenellä 30 vuoden ikään ja kaipaa kipeästi peruskorjausta.

Avaimet käteen -kysyntä kasvaa sitä mukaa kuin kädentaidot käyvät harvinaisemmiksi ja asiakkaat haluavat käyttää oman aikansa muuhun kuin rakentamiseen. Tämä näkyy selvästi kaupunkilaisten, hyvin toimeen tulevien asiakkaiden odotuksissa.

Kilpailun luonne on alalla kaksijakoinen. Toiset painottavat laatua, palveluja, toimitusvarmuutta, luotettavuutta ja brändiä, kuten Honka, toiset hintaa. Kotimaassa monet kil-



pailijat tukeutuvat perinteisiin malleihin ja ovat luonteeltaan usein tuotantolähtöisiä.

Kasvun pohja valmiina

Uudistetulle Suomi-strategialle vuosi 2005 on ollut aloitusvuosi. Honka on vahvistanut resurssiaan ja kehittänyt uusia konsepteja. Vuosi 2006 tulee olemaan myynnin vuosi, jolloin Suomi-tiimi laajenee Skandinavia-tiimiksi. Uudet toimintakonseptit otetaan kaikkialla käyttöön ja myynti tulee kasvamaan nykyisen Honka-verkoston, Kodin Terran ja Honka-Kodit Oy:n ansiosta.

Vuoden 2006 pääteemat keskittyvät myynnin tukemiseen. Lomakeskus- ja projektirakentamisessa jakeluverkostoa vahvistetaan ja keskitytään sovittujen projektien tuotteistamiseen ja myyntiin. Uusi Honka-Kodit Oy:n omakotikonsepti testataan markkinoilla ja myynti käynnistetään. Markkinoinnissa panostetaan alueelliseen markkinointiin jo aiemmin lanseeratun toimintamallin mukaan.

Sisäistä tehokkuutta parannetaan syventämällä segmentointia. Kullekin asiakasryhmälle määritellään hinnoittelu, toimintamallit, palvelusisällöt ja mallistot. Jakeluverkoston eli Honka-myyjien ammattitaito varmistetaan jatkuvan koulutuksen avulla. Myyntipäivillä

teemoina ovat asiakaslähtöinen asenne, koko pientalohankkeen hallinta, tuotetuntemus ja myyntitaidot.

Ruotsin ja Norjan markkinoilla edetään luomalla niille oma konsepti. Liiketoiminta käynnistetään vähintään toisessa kohdemaassa.

MARKKINAKATSAUS
EUROOPPA JA POHJOIS-AMERIikka





Venäjä, Ukraina ja Kazakstan

Honkarakenteen menestyneimpiä liiketoiminta-alueita viime vuosina ovat olleet Venäjä, Ukraina ja Kazakstan. Alueen liikevaihto vuonna 2005 oli lähes 13 miljoonaa euroa, kun se edellisenä vuonna oli 13,5 miljoonaa euroa. Liikevaihdon pieneneminen johtuu edelliseen vuoteen ajoittuneista merkittävistä projekti-toimituksista.

Vuoden 2005 aikana Itä-Euroopan valtioiden taloudellinen kehitys oli nopeaa energian hinnan ja öljytulojen pysyessä korkealla. Se vahvisti asiakkaiden ostovoimaa Hongan asiakassegmentissä. Pidemmällä aikavälillä alueen vahva talouskasvu auttaa laajentamaan asiakassegmenttiä kasvavaan hyvätuloiseen keskiluokkaan. Tämän hetken taloudelliset näkymät viennin kasvulle ovat hyvät.

Hyvien tonttien puute on haaste Pietarissa ja Moskovassa. Molemmissa kaupungeissa maahantuojamme on ostanut yksittäisiä suurehkoja maa-alueita, jatkajalostanut niitä ja tarjonnut asiakkaille valmista asumisratkaisua. Se sisältää talon lisäksi tontin, kunnallistekniikan ja tiet. Malli on osoittautunut toimivaksi. Myös Kazakstanissa ja Ukrainassa kysyntä on noussut ja kasvua on odotettavissa edustajan myyntiresurssien puitteissa.

Hallittua kasvua vauhditetaan myös Hongan lisäpanostuksella kyseisillä markkinoilla.

Rakennusten keskikoko on edelleen suuri ja kapalemäärän vaikutus liikevaihtoon pienelläkin lisäyksellä tai vähentymisellä on merkittävä.

Kilpailutilanne ei ole muuttunut ratkaisevasti, vaan alalla on sekä paikallisia että ulkomaisia kilpailijoita. Vahvan brändin merkitys on edelleen suuri sekä laadullisen takuun että asiakaskunnan aseman symbolina, mikä suosii ulkomaisia kansainvälisiä tuotemerkkejä. Lisäksi kohteiden vaatavuustaso on noussut ja vain luotettavat valmistajat ovat varteenotettavia isojen kohteiden toimittajia.

Vuoden 2006 tavoitteena on jatkaa kannattavan kasvun tiellä.

Saksa, Sveitsi ja Itävalta – muutoksen vuosi

Vuosia jatkunut saksankielisten maiden (Saksan, Sveitsin ja Itävallan) myynnin merkittävä heikentyminen jatkui vielä alkuvuoden. Vuoden 2005 liikevaihto laski 9 miljoonaan euroon (14 milj. eurosta). Kesällä 2005 runsaat kaksi vuotta Saksan tytäryhtiön toimitusjohtajana ollut Horst Knafel irtisanoutui ja hänen tilalleen nimitettiin Jorma Ruuska.

Valittu Saksan strategia ei ollut toimiva. Myynnin taso oli jäänyt heikoksi enemmän omien toimien kuin heikon kysynnän vuoksi. Kesän aikana Saksan perusstrategiaa muutettiin hiukan sekä luottamusta jälleenmyyjien ja päämiehen välillä vahvistettiin, mikä johti nopeaan muutokseen ja myynti lähti jälleen nousuun.

Viimeisellä vuosipuoliskolla järjestettiin edustajakoulutustilaisuuksia, joissa uusi toimintatapa lanseerattiin. Edustajien motivaatio ja usko menestykseen Hongan rinnalla palautui. Loppuvuoden aikana avattiin Kamen-Karreen uusi näytetalo ja solmittiin uusia edustussopimuksia. Tällä hetkellä saksankielisessä Euroopassa on runsaat kolmekymmentä jälleenmyyjää.

Loka-joulukuussa 2005 myynti oli määrältään sama kuin koko tammi-syyskuun myynti yhteensä. Syksyn hyvän ennakkomyynnin ansiosta Honkarakenne palaa vuoden 2006 aikana kannattavan kasvun tielle. Saksankielisen Euroopan koko vuoden liikevaihtotavoite on selvästi yli viime vuoden tason.



Ranskankielisten maiden myynnin apuna on tytäryhtiön vahva suunnittelu-, markkinointi- ja tekninen osaaminen.



Ranskassa tekemisen meininkiä

Honka on Ranskassa johtava hirsitalotoimitaja, joka ylsi kaikkien aikojen parhaimpaan myyntiinsä, 3,9 miljoonaan euroon (3,5 milj. euroa).

Elokuussa Annecyssa, lähellä Geneveä, avattiin uusi myynti- ja suunnittelutoimisto, joka myös kouluttaa ja tukee Ranskan ja ranskankielisen Kanadan myynti- ja teknistä henkilöstöä. Uusia Design Centereitä avattiin kolme: Arras, Clermont-Ferrand ja Quimper. Hongan edustajaverkosto kattaa nyt 75 % Ranskasta. Kaupunkitoimistot Pariisissa ja Toulousessa ovat osoittautuneet menestykselliseksi. Uusi kaupunkitoimisto avataan Charleville-Mézièresissä, Itä-Ranskassa, vielä tänä vuonna.

Ranskassa Hongalla on kahdeksan Design Centeriä, kuusi näytetaloa ja kolme näyttelyä. Sveitsissä on yksi Design Center ja yksi näytetalo, samoin La Réunion –saarella ja Kanadassa.

Honka Ranskan menestys on perustunut sitoutuneeseen henkilöstöön ja partnereihin, tinkimättömään laatuun ja kustannustehokkuuteen. Lisäksi Honka tuotemerkkinä on vahvistunut vuosi vuodelta ja sen tunnettuus laadukkaiden hirsitalojen valmistajana kasvaa koko ajan.

Vuoden 2006 näkymät ovat hyvät. Kasvavaa myyntiä tuetaan uusilla näytetaloilla Bretagnessa ja Ardennessa. Yhteistyötä maanomistajien kanssa jatketaan. Alueelliset rakennusprojektit antavat uusia kasvumahdollisuuksia.

Muissa Euroopan maissa onnistumisia

Muun Euroopan alueen tavoitteena oli maltillinen myynnin kasvu ja siinä onnistuttiin hyvin. Osa maista onnistui myynnissään erinomaisesti. Onnistujiin voidaan lukea Irlanti, Iso-Britannia, Italia, Puola, Slovenia ja Tsekin tasavalta. Muissa Euroopan maissa ei asetettuja tavoitteita saavutettu.

Edustajien koulutusta jatkettiin eri tilaisuuksissa. Vuoden alussa koulutustilaisuus järjestettiin Honka Summitin yhteydessä Suomessa ja syksyllä toinen tilaisuus Saksassa. Koulutuksen pääpaino oli opastaminen itsenäisempään tehtävien hallintaan ja Honka-tuotetuntemuksen syventämiseen.

Pohjois-Amerikassa kauppa laajenee Kanadaan

USA:n alueella toimii kuusi maahantuojaa. Kanadaan tehtiin ensimmäiset sopimukset kahden edustuspisteen toiminnasta.

USA:ssa suositaan massiivista puurakentamista.



Vuoden aikana saatiin USA:ssa loppuun edustajasopimusmuutokset. Kaikkien edustajien sopimukset muutettiin franchising-sopimuksista maahantuontisopimuksiksi. Tämä mahdollistaa sen, että maahantuojat käyvät kauppa suoraan Honkarakenteen kanssa. Siten toimitukset USA:n tytäryhtiön kautta jäävät vähäiseksi.

Kokonaisuudessaan kauppa kävi hieman asetettuja tavoitteita paremmin.

Pohjois-Amerikan markkinoilla yhtiön tavoitteena on kasvattaa alueellisten maahantuojien määrää hallitusti ja kasvattaa liikevaihtoa kannattavasti.

MARKKINAKATSAUS KAUKOITÄ





Vuonna 2005 Kaukoidän liikevaihto oli 14 miljoonaa euroa (16 milj. euroa vuonna 2004). Tästä Japanin osuus oli 96 %. Muita vientimaita olivat Korea, Taiwan ja Kiina. Neljän-toista kasvuvuoden jälkeen Honka Japanin liikevaihto laski 18 % vuonna 2005. Myynnistä omakotitalojen osuus oli 65 %, vapaa-ajan asuntojen 30 % ja muiden rakennusten 5 %.

Japanin viennin laskuun vaikuttivat seuraavat päätekijät: jenin kurssin heikkous suhteessa euroon, edustajaverkon uudelleenjärjestely ja asiakaskontaktien jyrkkä väheneminen ensimmäisten kolmen vuosineljänneksen aikana.

Vuonna 2005 Honka Japani lanseerasi uudet mallit sekä Promo- että Optima-mallistoihin. Tuoteuudistuksissa keskityttiin mallien suunnitteluasteen nostamiseen ja tuotannon tehokkuuteen. Samalla mallien rakennettavuutta parannettiin. Huhtikuussa Honka Japani järjesti rakentajakoulutusseminaarin edustajille ja heidän rakentajilleen. Samalla julkaisiin uusi pystytysohje, joka myös omalta osaltaan tulee parantamaan rakentamisen kustannustehokkuutta.

Heinäkuussa käynnistettiin uusien edustajien rekrytointikampanja, jonka tulokset tulevat näkymään kasvavana edustajamääränä vuo-

den 2006 ensimmäisen neljänneksen aikana. Vuoden 2005 aikana viiden edustajan edustussopimukset irtisanottiin. Samalla tilalle otettiin kolme uutta edustajaa Koriyamaan, Chitoseen ja Jokohamaan. Tällä hetkellä edustajia on yhteensä 33. Edustajaverkko on jaettu neljään myyntialueeseen ja jokaiselle alueelle on koulutettu oma myyntivalmentaja.

Loppuvuonna Honka Japanin toimintaa tehostettiin ja organisaatiota järjesteltiin uudelleen.

Vuoden 2006 näkymät ovat edelleenkin epävarmat. Pääsyyinä on jenin heikko kurssi suhteessa euroon. Lisäksi vuoden viimeisellä puoliskolla on paineita rahti- ja raaka-ainehintojen nousuun.

Honka Japanin markkinoinnin valmiuksia parannettiin rekrytoimalla uusi mainostomisto vuoden 2006 alussa. Samalla markkinoinnista vastaavat Honka Japanin henkilöt siirtyvät huhtikuussa avattavaan Tokyo Customer Centeriin lähemmäksi asiakkaita ja muita sidosryhmiä. Center palvelee asiakkaita myös suunnitteluun, tarjouslaskentaan ja rakentamiseen liittyvissä asioissa. Centerissä tulee työskentelemään viisi Honka Japanin työntekijää.

Vuonna 2006 Honka Japani juhlii perustamisensa 15. vuotta. Juhlavuosi aloitetaan maaliskuussa pidettävällä Brand New Honka -edustajapäivillä. Vuoden aikana niin japanilaiset työntekijät kuin edustajatkin saavat mahdollisuuden koulutusmatkaan Suomeen. Juhlavuosi huipentuu syyskuussa pidettävään juhlaseminaariin, Gaalailtaan ja Honka Japanin uuden näyttelytalo-edustushuvilan M3 Residenssin avajaisiin.

TUTKINTOJA SUORITTANEET 2005

Reijo Virtanen, DEIM
(Diploma in European
Industrial Management)
15.1.2004 – 30.6.2005
Teknillinen Korkeakoulu,
Koulutuskeskus Dipoli



Ari Piesala, MBA-tutkinto,
Jyväskylän akk, Tiimiakate-
mia, 2005

Samuli Saastamoinen,
puutalousinsinööri,
Seinäjoen akk, kevät 2005 >>



Tuulia Taanila, Diplomi-
insinööri, 22.6.2005,
Teknillinen korkeakoulu.
Pääaine: Puurakennetek-
niikka ja puutuotteiden
kehitys. Sivuaaine: Huone-
kaluteollisuus





Heikki Nyyssölä, Orvo Kantonen, Alpo Kantonen, Raimo Haukka, Heikki Mäki, Kari Hietala, Matti Bergbacka, Juha Marjamäki, (kuvasta puuttuvat) Teuvo Hakkarainen, Antti Hassi, Jukka Honkonen, Kalevi Hänninen, Kai Jokiaho,

Hirsitalovalmistajan koulutus
29.11.2004 – 25.2.2005
Järvisseudun Ammatti-instituutti



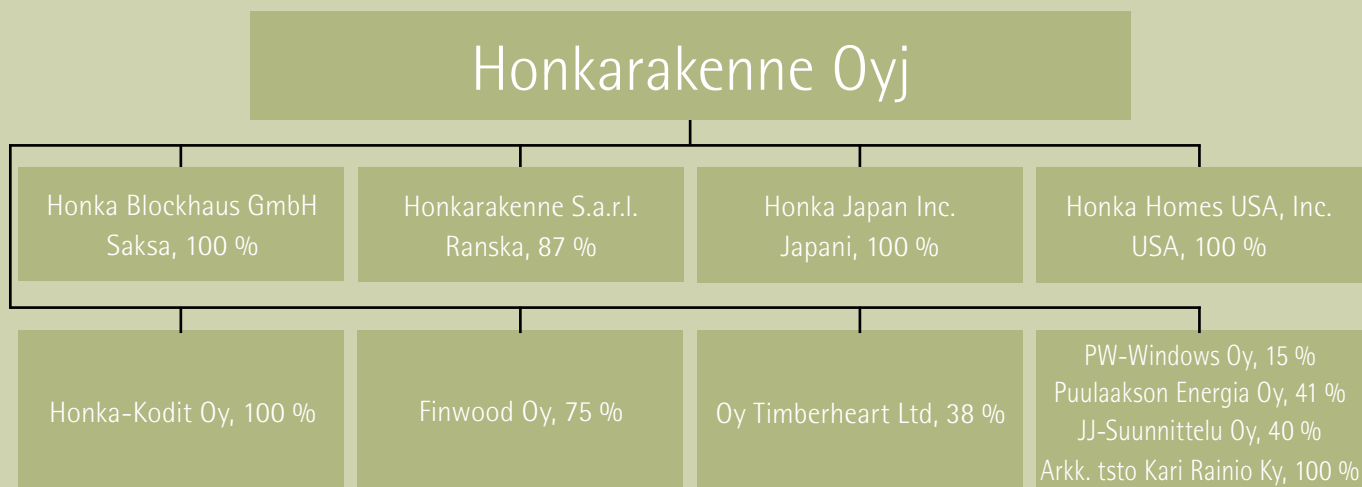
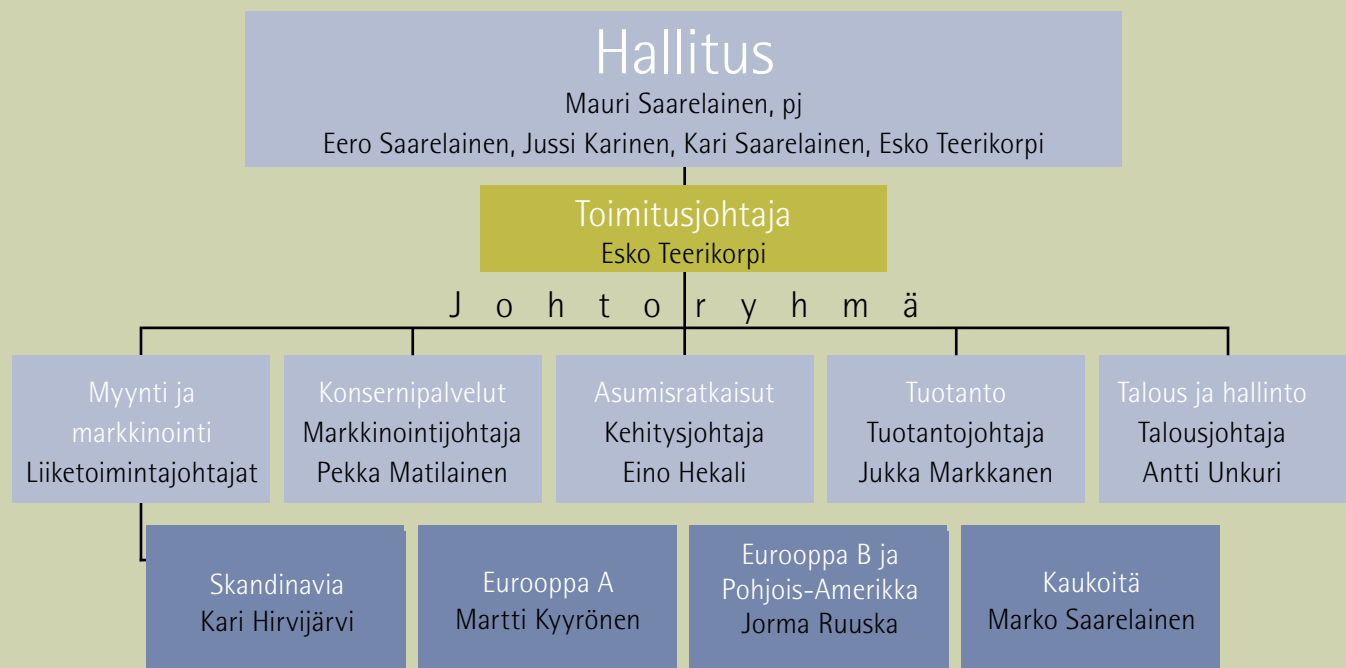
Markku Herrala, Tekniikan
Erikoisammattitutkinto
(Työtekniikko, Puusepäntekniikan opintolinja)
16.9.2003 – 5.10.2005
Oppilaitos: Rastor Oy



Anne Makkonen, liiketalouden tradenomi, Kajain akk, syksy 2005



KONSERNIRAKENNE JA ORGANISAATIO 1.1.2006



EDUSTAJAMAAT

Alankomaat
Bulgaria
Espanja
Etelä-Korea
Irlanti
Iso-Britannia
Italia
Itävalta
Japani
Kanada

Kazakstan
Kreikka
Kroatia
Kypros
Latvia
Luxemburg
Portugali
Puola
Ranska
Saksa

Slovakia
Slovenia
Sveitsi
Taiwan
Tšekin Tasavalta
Ukraina
Unkari
USA
Venäjä
Viro



- 04 Hallituksen toimintakertomus
- 08 Konsernin tuloslaskelma
- 09 Konsernin tase
- 10 Laskelma konsernin oman pääoman muutoksista
- 12 Konsernin rahavirtalaskelma
- 13 Tunnuslukujen laskentaperusteet
- 14 Konsernin tunnusluvut
- 16 Suurimmat osakkeenomistajat 31.12.2005
- 18 Corporate Governance

Honkarakenne Oyj:n IFRS-tilinpäätös on kokonaisuudessaan nähtävissä osoitteessa www.honka.com

Honkarakenne-konsernin liikevaihto oli 78,2 miljoonaa euroa (82,3 MEUR). Konsernin liikevoitto oli -0,8 milj. euroa (2,5 MEUR) ja tulos ennen veroja oli -1,2 milj. euroa (2,1 MEUR). Hallitus esittää yhtiökokoukselle, että päättäneeltä tilikaudelta ei jaeta osinkoa.

Liikevaihto

Konsernin liikevaihto supistui edellisvuodesta 5,0 % ja oli 78,2 milj. euroa (82,3 MEUR). Merkittävin syy tähän oli liikevaihdon romahtaminen Saksassa ja supistuminen Japanissa.

Kotimaassa saavutettiin tavoitteiden mukaisesti 19 %:n liikevaihdon kasvu. Kotimaan liiketoiminnan osuus liikevaihdosta oli 43 % (36 %). Kasvua tuli etenkin omakotitaloissa ja lomakeskusrakentamisessa, mutta myös vapaa-ajan asunnoissa. Kotimaan markkinoille lanseerattiin vuoden 2005 aikana uudentyypinen talomestari-toimintakonsepti ja AitoKoti-omakotimallisto, jonka myynti tapahtuu Honkarakenne Oyj:n kokonaan omistaman Honka-Kodit Oy:n kautta. Ensimmäiset toimitukset asiakkaille ajoittuvat tilikaudelle 2006.

Saksassa liikevaihto romahti ja jäi 5 milj. euroa edellisen vuoden tasosta. Saksan tytäryhtiön Honka Blockhaus GmbH:n uudeksi toimitusjohtajaksi nimitettiin heinäkuussa liiketoimintajohtaja Jorma Ruuska. Tytäryhtiön toimintaa sopeutettiin alemmalle liikevaihtotasolle. Edustajaverkoston toimintaa organisoitiin uudelleen ja myyntiverkostoa vahvistettiin.

Itä-Euroopassa koko vuoden liikevaihtotavoite saavutettiin. Edellisen vuoden liikevaihdosta jäätii hieman vähäisemmän projektimyynnin vuoksi.

Kaukoidässä vuoden jälkipuoliskon liikevaihto ja myynti jäivät tavoitteista eikä hyvin menneestä alkuvuodesta huolimatta koko vuoden tavoitteita saavutettu. Jenin vaihtokurssi euroon nähden asettaa haasteita Japanin kaupan kasvulle. Japanissa on tehostettu uusien asiakaskontaktien hankintaa; lisäksi vuoden aikana on rekrytoitu lisää myyntiedustajia.

Ranskassa ja muilla Keski-Euroopan markkinoilla sekä USA:ssa päättyneen vuoden tavoitteet saavutettiin. USA:ssa siirryttiin vuonna 2005 tytäryhtiökaupasta kuuden itsenäisen maahantuojan kautta tapahtuvaan kauppaan.

Tilauskanta oli vuoden vaihteessa 29,4 milj. euroa, mikä on 2,4 % enemmän kuin vuotta aiemmin. Tilauskanta on kasvanut etenkin kotimaassa ja Saksassa.

Tulos ja kannattavuus

Konsernin liikevoitto oli -0,8 milj. euroa (2,5 MEUR), tulos ennen veroja -1,2 milj. euroa (2,1 MEUR) ja tilikauden tulos -0,9 milj. euroa (1,5 MEUR).

Tilikauden 2005 huono tulos on alentuneen liikevaihdon seurausta. Lisäksi suhteelliset tuotantokustannukset ovat olleet odotettua suuremmat alentuneiden tuotantomäärien vuoksi. Myös tehdyt mittavat investoinnit Alajärven ja Karstulan uusiin tuotantolinjoihin

aiheuttivat ylimääräisiä tuotantokustannuksia.

Tulos/osake oli -0,23 euroa (0,39 euroa). Oman pääoman tuotto oli -4,2 %, kun se edellisenä vuonna oli 7,0 %. Sijoitetun pääoman tuotto oli -1,9 % (8,5 %). Honkarakenne-konsernin tilinpäätös on laadittu kansainvälisten tilinpäätösstandardien (IFRS) mukaisesti.

Investoinnit ja rahoitus

Konsernin investoinnit olivat vuonna 2005 yhteensä 6,8 milj. euroa (edellisenä vuonna 5,5 MEUR). Valtaosa investoinneista kohdistui uusiin tuotantolinjoihin Karstulassa ja Alajärvellä sekä Tuusulaan rakennettuun uuteen asiakaspalvelukeskukseen, Honka Centeriin. Saksaan rakennettiin uusi näytetalo Kamen-Karreeniin lähelle Dortmundia.

Päättyneellä tilikaudella valmistuivat Alajärven liimauslinjainvestointi sekä Karstulan aihiolinjainvestointi, joiden investointimenot olivat tilikausina 2004 – 2005 yhteensä yli 5 miljoonaa euroa. Investoinnit pienentävät merkittävästi tuotantokustannuksia ja parantavat edelleen lamelli- ja pyöröhirren laatua.

Rahoitusasema pysyi vuoden mittaan vakaana. Omavaraisuusaste laski 41,6 %:iin (45,5 %). Korolliset nettovelat olivat 14,7 milj. euroa (10,6 MEUR) eli 18,8 % (12,9 %) liikevaihdosta.

Tutkimus ja tuotekehitystoiminta

Panostusta tutkimukseen ja tuotekehitykseen lisättiin edellisestä vuodesta. Konsernin tutkimus- ja tuotekehitystoi-

mintaan käytettiin 1,1 milj. euroa (1,0 MEUR) eli 1,4 % liikevaihdosta.

Uusien mallistojen ja uusien tuotteiden suunnittelua jatkettiin. Japanissa Optima-mallistosta tuli suosikki ja Suomessa kampanjoitiin Huvilauutuuksilla, Klassikko-omakotitaloilla ja AitoKoti-omakotitalomallistoilla. Uusi DecoLog-seinä rakenne kehitettiin lisäeristettyjä puutaloja varten.

Kolmivuotinen tulevaisuuden hirsirakenteiden tutkimushanke saatettiin päätökseen. Hankkeeseen saatiin Tekes-rahoitusta ja se toteutettiin yhteistyössä mm. Tampereen teknillisen yliopiston kanssa.

Ympäristö

Honkarakenteen ympäristöpolitiikka perustuu kestävään kehitykseen ja monimuotoisuuden huomioon ottamiseen mm. metsien hyödyntämisessä. Raaka-puun hankkivat metsäammattilaiset viranomaisten määräysten mukaisesti. Honkarakenteen metsä- ja ympäristöosaston henkilökunta on suorittanut luonnonhoitotutkinnon. Honkarakenne on ympäristöpolitiikassa sitoutunut Suomen metsien sertifiointiin (FFCS). Honkarakenne ei osta puuta suojeleluhjelmiin kuuluvilta alueilta.

Raakapuuta käytettiin omassa tuotannossa kuluneena vuonna 53 000 m³. Sahatavara hankitaan sertifioitua puutavaraa toimittavilta sahateollisuusyhtiöiltä. Sahatavaraostot olivat 80 000 m³ vuonna 2005.

Ekologisuus on hirsitalorakentamisen yksi

vahvuuksista. Tuotannossa ympäristö otetaan huomioon monin tavoin parhaan lopputuloksen saavuttamiseksi. ETA-hyväksyntä ja sen myötä CE-merkintä-oikeus ovat tärkeä osa Honkarakenteen laadukkaan toiminnan varmistamisessa. Investoinnit ja tuotekehitys mahdollistavat uusien ympäristöystävällisten tuotantotekniikoiden käyttöönoton.

Ympäristönäkökohdat toteutuvat Honkarakenteella tehokkaana tuotannollisena toimintana. Energian kulutus, sivutuotteet ja jätteiden tehokas hyödyntäminen ovat iso osa vastuullista ympäristötoimintaa. Puuraaka-aineen tarkka hyödyntäminen on jo pitkä perinne. Sivutuotteet hyödynnetään uusina tuotteina, mm. kuivikepuruna, ulkotulina ja lastuvillana. Loput puuraaka-aineesta käytetään energian tuotantoon. Alle 1 % puuraaka-aineesta jää käyttämättä. Puutavaraa ei käsitellä millään kemikaaleilla. Ostetun painekyllästetyn puutavaran käyttöä pyritään määrätietoisesti vähentämään.

Vuoden 2005 lopussa jätteenpolttodirektiivi kielsi pakkausmuovien energiakäytön. Pakkausmuovikalvot ja sidontavanteet lajitellaan ja esikäsitellään kierrätystä ja jatkokäsittelyä varten. Muovit, pahvit, paperit ja metallit kierrätetään. Muut jätteet lajitellaan tehtailla lajikkeittain ja toimitetaan kierrätykseen tai jälkivarsointiin. Jätteiden kuljetuksista Honkarakenteella on sopimukset alueellisten jätehuolto-yhtiöiden kanssa.

Mekaanisessa puutuoteteollisuudessa energiaa kuluu paljon puutavaran

kuivaukseen. Osakkuusyhtiö Puulaakson Energia Oy tuottaa kaiken Karstulan tehtaan kuivausprosessin tarvitseman lämpöenergian. Energia tuotetaan paikan päällä, tuotannon sivutuotteena syntyväällä kuorella, purulla ja kuivahakkeella. Puulaakson Energia toimittaa lämpöenergiaa myös Karstulan kunnan lämpöverkostoon. Alajärven tehdas on omavarainen lämpöenergian käytössä. Lämpöenergia tuotetaan tehtaan sivutuotteilla.

Henkilöstö

Konsernin palveluksessa oli tilikauden päättyessä 402 (420) henkilöä ja vuoden aikana keskimäärin 420 (434) henkilöä. Ulkomaisten tytäryhtiöiden henkilökunnan määrä oli 47 (51). Emoyhtiön palveluksessa oli tilikauden päättyessä 350 (365) ja tilikauden aikana keskimäärin 370 (384) henkilöä.

Tuotanto

Muutokset yhtiön tuotannossa vuonna 2005 olivat merkittävät. Tuotantomäärät laskivat 8 %. Tuotteen jatkuvan kehittämisen sekä tuotannon automatisointivaatimusten ja käyttöasteitten nostamisen vuoksi oma tuotanto keskitettiin päätehtaille Karstulaan ja Alajärvelle, joissa myös toteutettiin merkittävät kapasiteetin nosto- ja automatisointi-investoinnit.

Kesällä 2005 valmistui Alajärven tehtaalla mittava liimauslinjainvestointi. Investointi mahdollistaa lamelli-hirsituotannon kasvattamisen, uudentyyppisten hirsituotteiden teollisen valmistamisen sekä tehostaa raaka-aineen käyttöä ja parantaa tuotannon kilpailukykyä.

Syksyllä 2005 valmistui Karstulan tehtaalle uusi aihiolinja, joka mahdollistaa entistäkin laadukkaamman pyöröhirren valmistamisen asiakkaille, tehostaa raaka-aineen käyttöä ja luo edellytykset uusien tuotteiden kehittämiselle ja tuotantomäärien nostamiselle.

Syksyn 2005 aikana toteutettiin Karstulan tehtaalla muutokset lamellihirren valmistamiseksi myös Karstulassa. Myös tehtaan hirsilinjän automatisointi saatiin valmiiksi. Investoinnit mahdollistavat tuotannon keskeytymättömän toiminnan, lisäävät merkittävästi tuotteen valmistusastetta sekä lisäävät linjan tehokkuutta ja mahdollistavat kuormituksen tasoittamisen Karstulan ja Alajärven tehtaitten kesken.

Lieksan tehtaan toiminta lopetettiin kesäkuussa 2005 ja sen tuotanto siirrettiin Alajärven tehtaalle. Joulukuussa 2005 tehtiin päätös Paltamon tehtaan yhtiöittämisestä 1.3.2006 alkaen. Yhtiöittäminen ei vaikuta henkilöstön määrään Paltamossa. Nimellä Finwood Oy toimiva yhtiö keskittyy tuottamaan Honkarakenne Oyj:lle pihapiirituotteet sekä saunojen ja vakiokesämökkien pyöröhirsirungot.

Tuottamisen strategian mukaiset muutokset on pääosin toteutettu ja jatkossa painopiste on Alajärven tuotantolinjojen uudistamisessa, uusien tuotteiden tuotantoprosessien kehittämisessä ja kokonaistoimitusprosessin ja ohjauksen kehittämisessä. Vuonna 2006 pääpaino on prosessien yhdenmukaistamisessa, yksinkertaistamisessa ja virheettömyyden parantamisessa.

Vuoden 2005 lopulla yhtiön logistiikkapalvelut keskitettiin Karstulaan yhteen yksikköön. Logistiikkatoiminnot käsittävät nyt tuotannon suunnittelun, kaikki tuotannon ostot, varastoinnit ja kuljetukset. Keskittämisellä tehostetaan ostoja, alennetaan hankinta-, varastointi- ja kuljetuskustannuksia sekä luodaan valmiudet kansainvälisten hankintojen lisäämiseen.

Yhtiön Suomessa tapahtuva suunnittelu jaettiin kahteen yksikköön. Suoraan myyntiä palveleva tarjoussuunnittelu keskitettiin konsernipalvelut-yksikköön. Tuotantoa ja rakentamista palveleva suunnittelu keskitettiin Alajärvelle omaksi yksikökseen. Konsernin suunnittelupalveluista yli puolet hankitaan ostopalveluina. Tulevaisuudessa kasvava suunnittelun tarve hoidetaan pääosin tehostamalla ja vahvistamalla omaa suunnitteluorganisaatiota sekä konsernipalveluissa että tuotannossa.

Konsernirakenne

Konsernin emoyhtiö on Honkarakenne Oyj. Muut konserniin kuuluvat, liiketoimintaa harjoittavat yhtiöt ovat Arkkitehtuuritoimisto Kari Rainio Ky, Honka-Kodit Oy, Honka Japan Inc., (Japani), Honka Blockhaus GmbH (Saksa), Honkarakenne S.a.r.l. (Ranska) ja Honka Homes USA Inc. (USA).

Osakepääoma ja osakkeet

Honkarakenne Oyj:n osakepääoma oli koko tilikauden ajan 7.497.936 euroa. Osakkeen nimellisarvo on 2,00 euroa. Yhtiöllä on kaksi osakesarjaa, A- ja B-sarja. Yhtiökokouksessa A-sarjan osakkeella on 20 ääntä ja B-sarjan osakkeella 1 ääni. Yhtiön

B-osakkeet noteerataan Helsingin Pörssin I-listalla.

Omat osakkeet

Honkarakenne Oyj osti tilikauden aikana omia B-sarjan osakkeita yhteensä 11.350 kappaletta, kokonaishinnaltaan 57.194,50 euroa. Tilinpäätöshetkellä yhtiöllä on hallussa omia B-sarjan osakkeita 14.234 kappaletta yhteisnimellisarvoltaan 28.468,00 euroa ja hankintahinnaltaan 72.969,98 euroa. Osakkeiden osuus yhtiön osakepääomasta on 0,38 % ja kaikista äänistä 0,15 %. Osakkeiden hankintameno on konsernitilinpäätöksessä kirjattu vähentämään omaa pääomaa.

Hallituksella on tilikauden päättyessä voimassa oleva valtuutus hankkia omia osakkeita määrä, joka edustaa 5 % osakepääomasta. Hallituksella on tilikauden päättyessä voimassa oleva valtuutus myös enintään 187.448 B-lajin osakkeen luovuttamiseen. Yhtiökokouksen 8.4.2005 antamat valtuutukset ovat voimassa 8.4.2006 asti.

Hallinto

Honkarakenne Oyj:n hallitukseen ovat tilikautena 2005 kuuluneet Mauri Saarelainen, puheenjohtaja, Jussi Karinen, Eero Saarelainen, Kari Saarelainen ja Esko Teerikorpi. Hallitus kokoontui vuoden aikana 11 kertaa.

Yhtiön toimitusjohtaja vaihtui 12.7.2005. Uutena toimitusjohtajana aloitti Esko Teerikorpi. Edellinen toimitusjohtaja Juha Kohonen siirtyi Incap Furniture Oy:n toimitusjohtajaksi.

Tilintarkastajana on ollut KPMG Oy Ab, KHT-yhteisö, päävastuullisena tarkastajana Ari Eskelinen, KHT.

Tilikauden jälkeiset tapahtumat

Paltamon tehtaan toiminta yhtiötettiin 1.3.2006 alkaen vastaperustetulle Finwood Oy:lle, josta Honkarakenne Oyj omistaa 75 % ja Finwood Oy:n toimiva johto 25 %. Finwood Oy keskittyy pienehköihin vakiomallisiin pyöröhirsimökkeihin sekä pihapiirituotteisiin. Tuotannon pääosa myydään Honkarakenne Oyj:n myyntiverkoston kautta, mutta yhtiö voi myydä tuotteitaan myös suoraan kotimaan ja ulkomaiden markkinoille. Tavoitteena on kasvattaa Paltamon tehtaan tuotantoa olennaisesti.

Paltamon tehtaan kiinteistö sillä olevine rakennuksineen myytiin 1.3.2006 tehdyllä kaupalla Paltamon kunnalle 0,9 MEUR:n kauppahinnalla. Finwood Oy jatkaa toimintaansa vuokralaisena mainitussa

kiinteistössä.

Tammikuussa 2006 toteutetuilla osakekaupoilla Honkarakenne Oyj:stä tuli lahtelaisen puutaloja myyvän ja markkinoivan Oy Timberheart Ltd:n vähemmistö-osakas 38 %:n omistusosuudella. Yhtiön liikevaihto on noin 4 MEUR. Sen talojen runko- ja puuosat valmistetaan jatkossa Honkarakenne Oyj:n tuotantolaitoksilla.

Tulevaisuuden näkymät

Honkarakenne-konsernin tavoitteena vuonna 2006 on kannattava kasvu. Yleinen markkinatilanne sekä tehdyt tehostamistoimenpiteet ja investoinnit luovat hyvät edellytykset kannattavuuden merkittäväälle parantumiselle. Konsernin tavoitteena onkin tehdä tilikaudella 2006 selkeästi voitollinen tulos. Ensimmäisen vuosineljänneksen tulos tulee kausivaihtelun vuoksi olemaan tappiollinen.

Hyvin sujuneen loppuvuoden myynnin sekä parantuneen tilauskannan ansiosta

liikevaihto tulee nousemaan Saksassa merkittävästi vuoden 2005 tasosta.

Investointien painopiste on lähiaikoina panostuksissa markkinointiin sekä toiminnan sisäisen tehokkuuden parantamiseen. Tavoitteena on saada aikaan kustannussäästöjä sekä parantaa myynnin tukea ja asiakaspalvelua kaikissa tarjous-tilaus-toimitus –prosessin vaiheissa. Investointitaso vuonna 2006 laskee noin puoleen päättyneen vuoden tasosta.

Hallituksen esitys voiton käytöstä

Konsernin vapaa oma pääoma oli 31.12.2005 taseen mukaan 5.959 TEUR ja voitonjakokelpoiset varat 2.541 TEUR. Emo-yhtiön vapaa oma pääoma oli 5.342.443,42 euroa ja voitonjakokelpoiset varat 5.269.473,44 euroa. Hallitus esittää, että tilikauden 2005 tappio 1.164.755,72 euroa siirretään voittovaroihin ja että voittovaroista ei jaeta osinkoa.

Tuusulassa 14. maaliskuuta 2006

Mauri Saarelainen
puheenjohtaja

Jussi Karinen

Eero Saarelainen

Kari Saarelainen

Esko Teerikorpi
toimitusjohtaja

TEUR

1.1. - 31.12.2005

1.1. - 31.12.2004

Liikevaihto	78 166	82 315
Liiketoiminnan muut tuotot	1 699	2 108
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen muutos	-2 637	1 540
Valmistus omaan käyttöön	92	209
Aineiden ja tarvikkeiden käyttö	-45 559	-49 022
Työsuhde-etuuksista aiheutuvat kulut	-15 467	-15 779
Poistot	-4 072	-4 405
Arvonalentumiset	-14	-296
Liiketoiminnan muut kulut	-12 987	-14 185
Liikevoitto	-778	2 485
Rahoitustuotot	64	606
Rahoituskulut	-559	-906
Osuus osakkuusyritysten tuloksesta	44	-41
Tulos ennen veroja	-1 228	2 144
Tuloverot	375	-657
Tilikauden tulos	-853	1 487
Jakautuminen		
Emoyhtiön omistajille	-853	1 479
Vähemmistölle	0	8
	-853	1 487
Emoyrityksen omistajille kuuluvasta voitosta laskettu osakekohtainen tulos:		
laimentamaton osakekohtainen tulos (EUR),	-0,23	0,39
laimennusvaikutuksella oikaistu osakekohtainen tulos (EUR),	-0,23	0,39

TEUR	31.12.2005	31.12.2004
Varat		
Pitkäaikaiset varat		
Aineelliset käyttöomaisuushyödykkeet	28 667	26 054
Liikearvo	72	72
Muut aineettomat hyödykkeet	343	549
Osuudet osakkuusyrityksissä	448	356
Muut osakkeet ja osuudet	258	320
Pitkäaikaiset saamiset	1 559	1 951
Laskennalliset verosaamiset	979	380
	<u>32 326</u>	<u>29 682</u>
Lyhytaikaiset varat		
Vaihto-omaisuus	14 357	18 619
Myyntisaamiset ja muut saamiset	7 437	9 338
Kauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset	0	207
Rahavarat	2 062	3 843
	<u>23 856</u>	<u>32 007</u>
Varat yhteensä	56 183	61 688
Oma pääoma ja velat		
Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma		
Osakepääoma	7 498	7 498
Vararahasto	5 316	5 316
Ylikurssirahasto	520	520
Muuntoerot	257	293
Kertyneet voittovarot	5 702	7 549
	<u>19 293</u>	<u>21 176</u>
Vähemmistön osuus	8	8
Oma pääoma yhteensä	<u>19 301</u>	<u>21 184</u>
Pitkäaikaiset velat		
Laskennalliset verovelat	1 274	1 229
Varaukset	237	0
Korolliset velat	11 382	11 384
Muut velat	100	0
	<u>12 993</u>	<u>12 613</u>
Lyhytaikaiset velat		
Ostovelat ja muut velat	18 468	24 825
Lyhytaikaiset korolliset velat	5 420	3 065
	<u>23 888</u>	<u>27 890</u>
Velat yhteensä	36 881	40 503
Oma pääoma ja velat yhteensä	56 183	61 688

TEUR

	Osakepääoma	Ylikurssirahasto	Vararahasto
Oma pääoma 31.12.2003	7 748	270	5 316
IFRS:n käyttöönoton vaikutus			
Oikaistu oma pääoma 1.1.2004	7 748	270	5 316
Osakepääoman alennus	-250	250	
Muuntoerot			
Ostettu omia osakkeita			
Tilikauden voitto			
Osingonjako			
Oma pääoma 31.12.2004	7 498	520	5 316
Oma pääoma 1.1.2005	7 498	520	5 316
Muuntoerot			
Ostettu omia osakkeita			
Tilikauden voitto			
Osingonjako			
Oma pääoma 31.12.2005	7 498	520	5 316

Emoyrityksen omistajille kuuluva oma pääoma

Vähemmistön
osuus

Oma pääoma
yhteensä

Muuntoerot	Omat osakkeet	Kertyneet voittovarot	Yhteensä		
0	551	11 281	25 166		25 166
	-551	-3 276	-3 827		-3 827
0	0	8 005	21 339	0	21 339
			0		0
293			293		293
		-65	-65		-65
		1 479	1 479	8	1 487
		-1 870	-1 870		-1 870
293	0	7 549	21 176	8	21 184
293	0	7 549	21 176	8	21 184
-36			-36		-36
		-57	-57		-57
		-853	-853	0	-853
		-937	-937		-937
257	0	5 702	19 293	8	19 301

TEUR

1.1. - 31.12.2005

1.1. - 31.12.2004

Liiketoiminnan rahavirrat		
Tilikauden tulos	-853	1 479
Oikaisut:		
Liiketoimet, joihin ei liity maksutapahtumaa	4 139	4 836
Rahoitustuotot ja -kulut	495	300
Verot	-375	657
Käyttöpääoman muutokset:		
Myynti- ja muiden saamisten muutos	2 108	-1 311
Vaihto-omaisuuden muutos	4 262	-2 913
Ostovelkojen ja muiden velkojen muutos	-6 257	1 973
Varausten muutos	237	0
Maksetut rahoituskulut	-584	-874
Saadut rahoitustuotot	97	573
Maksetut verot	27	-651
 Liiketoiminnan nettorahavirta	 3 296	 4 069
 Investointien rahavirrat		
Investoinnit aineellisiin käyttöomaisuushyödykkeisiin	-6 713	-5 100
Investoinnit aineettomiin hyödykkeisiin	-110	-73
Takaisinsaatava ennakkomaksu	298	-597
Aineellisten käyttöomaisuushyödykkeiden myynti	97	217
 Investointien nettorahavirta	 -6 428	 -5 553
 Rahoituksen rahavirrat		
Lainojen nostot	5 887	3 820
Lainojen takaisinmaksut	-3 289	-3 861
Pitkäaikaisten lainasaamisten muutos	0	503
Omien osakkeiden hankinta	-57	-65
Rahoitusleasingvelkojen maksut	-253	-218
Maksetut osingot	-937	-1 873
 Rahoituksen nettorahavirta	 1 351	 -1 694
 Rahavarojen muutos	 -1 781	 -3 178
Rahavarat tilikauden alussa	3 843	7 021
Rahavarat tilikauden lopussa	2 062	3 843

Oman pääoman tuotto-%	$\frac{\text{Tulos ennen veroja} - \text{verot}}{\text{Oma pääoma} + \text{vähemmistöosuus, keskiarvo}} \times 100$
Sijoitetun pääoma tuotto-%	$\frac{\text{Tulos ennen veroja} + \text{korkokulut ja muut rahoituskulut}}{\text{Taseen loppusumma} - \text{korottomat velat, keskiarvo}} \times 100$
Oman varaisuusaste, %	$\frac{\text{Oma pääoma} + \text{vähemmistöosuus}}{\text{Taseen loppusumma} - \text{saadut ennakot}} \times 100$
Korolliset nettovelat	Korolliset velat - rahat ja pankkisaamiset
Nettovelkaantumisaste, % (gearing)	$\frac{\text{Korolliset nettovelat}}{\text{Oma pääoma} + \text{vähemmistöosuus}} \times 100$
Tulos/osake	$\frac{\text{Tulos ennen veroja} - \text{verot} - \text{vähemmistöosuus}}{\text{Osakkeiden oikaistu keskimääräinen lukumäärä tilikaudella}}$
Osinko/tulos, %	$\frac{\text{Osakekohtainen osinko}}{\text{Osakekohtainen tulos}} \times 100$
Efektiivinen osinkotuotto-%	$\frac{\text{Osakekohtainen osinko}}{\text{Osakkeen viimeinen pörssikurssi tilinpäätöspäivänä}} \times 100$
Oma pääoma/osake	$\frac{\text{Oma pääoma}}{\text{Osakkeiden lukumäärä tilinpäätöspäivänä}}$
Hinta/voittosuhte (P/E)	$\frac{\text{Osakkeen viimeinen pörssikurssi tilinpäätöspäivänä}}{\text{Tulos/osake}}$

Taloudellista kehitystä kuvaavat tunnusluvut		IFRS 2005	IFRS 2004	FAS 2003	FAS 2002	FAS 2001
Liikevaihto	MEUR	78,2	82,3	85,4	85,6	78,0
Liikevoitto	MEUR	-0,78	2,49	3,12	-1,06	0,07
	% liikevaihdosta	-1,0	3,0	3,7	-1,2	0,1
Tulos ennen veroja	MEUR	1,23	2,14	1,60	-2,58	-0,87
	% liikevaihdosta	1,6	2,6	1,9	-3,0	-1,1
Oman pääoman tuotto	%	-4,2	7,0	9,7	-0,1	-5,2
Sijoitetun pääoman tuotto	%	-1,9	8,5	8,4	-0,0	0,2
Omavaraisuusaste	%	41,6	45,5	48,3	41,7	43,9
Korolliset nettovelat	MEUR	14,7	10,6	7,3	15,1	13,0
Nettovelkaantumisaste	%	76,4	50,1	29,0	63,1	51,3
Bruttoinvestoinnit	MEUR	6,8	5,5	3,3	3,2	4,7
	% liikevaihdosta	8,7	6,7	3,9	3,8	6,0
Tutkimus- ja kehitysmenot	MEUR	1,1	1,0	1,0	1,2	1,1
	% liikevaihdosta	1,4	1,3	1,2	1,4	1,5
Tilauskanta	MEUR	29,4	28,7	34,1	33,4	29,3
Henkilöstö keskimäärin		420	434	442	472	504

Osakekohtaiset tunnusluvut		IFRS 2005	IFRS 2004	FAS 2003	FAS 2002	FAS 2001
Tulos/osake	euro	-0,23	0,39	0,60	-0,55	-0,34
Osinko/osake	euro	0,00*	0,25	0,50	0,00	0,00
Osinko/tulos, %	%	0,0	64,1	82,7	0,0	0,0
Efektiiivinen osinkotuotto	%	0,0	4,6	8,2	0,0	0,0
Oma pääoma/osake	euro	5,15	5,65	6,50	5,96	6,33
P/E -luku		neg.	14,02	10,04	neg.	neg.
*) hallituksen esitys						
Osakkeen kurssikehitys						
Vuoden ylin kurssi	euro	6,26	7,50	6,16	4,70	6,30
Vuoden alin kurssi	euro	4,51	5,25	2,87	3,40	3,35
Tilinpäätöspäivän kurssi	euro	5,10	5,47	6,07	3,52	4,00
Osakekannan markkina-arvo *)	MEUR	19,1	20,5	23,5	14,1	16,0
Osakkeiden vaihto	vaihdon arvo	4,1	5,0	4,8	3,6	1,8
	vaihdon määrä	784	774	961	907	418
	osuus osakkeiden kokonaismäärästä	20,9	20,4	24,5	22,6	10,4
Osakkeiden oikaistu lukumäärä	tilikauden lopussa	3 749	3 749	3 874	4 009	4 009
	keskimääräinen tilikaudella	3 749	3 792	3 925	4 009	4 009
*) A-osakkeen arvona on käytetty B-osakkeen kurssia						

	A-sarja	B-sarja	% äänimäärästä	% osakemäärästä
Saarelainen Oy	139.100	638.800	36,2	20,7
Saarelainen Arvo	32.874	1.600	7,0	0,9
Saarelainen Sinikka	29.020	200	6,1	0,9
Epira Oy	18.500	93.600	4,9	3,0
Saarelainen Reino	18.524	2.000	3,9	0,5
Saarelainen Raija	10.456	52.909	2,8	1,7
Saarelainen Erja	10.456	42.421	2,7	1,4
Saarelainen Eero	10.456	38.623	2,6	1,3
Saarelainen Mauri	10.456	23.960	2,5	0,9
Odin Förvaltnings AS		222.100	2,5	5,9

Hallintarekisteröidyt arvo-osuudet 31.12.2005

Nordea Pankki Suomi Oyj		36.390	0,4	1,0
SEB		10.000	0,1	0,3

Johdon osakkeenomistus 31.12.2005

Hallituksen jäsenet ja toimitusjohtaja omistavat yhtiön osakkeita 154.122 kappaletta, joka on 4,1 % osakkeiden määrästä ja 6,0 % äänimäärästä.

OSAKEKANNAN JAKAUMA SUURUUSLUOKITTAIN 31.12.2005

	Osakkaiden lukumäärä	%-osuus osakkaista	Osakkeiden määrä	%-osuus osakkeista
1-500	676	53,5	147.840	3,9
501-1.000	299	23,7	246.821	6,6
1.001-10.000	248	19,6	696.264	18,6
yli 10.000	40	3,2	2.648.182	70,6
Odotusluettelolla			6.367	0,2
Yhteistilillä			3.494	0,1
Yhteensä	1.263	100,0	3.748.968	100,00

OSAKEKANNAN JAKAUMA SEKTOREITTAIN 31.12.2005

	Osakkaiden lukumäärä	%-osuus osakkaista	Osakkeiden määrä	%-osuus osakkeista
Yksityiset yritykset	125	9,9	1.304.949	34,8
Rahoitus- ja vakuutuslaitokset	7	0,6	310.870	8,3
Julkisyhteisöt	2	0,1	84.200	2,2
Voittoa tavoittelemattomat yhteisöt	8	0,6	19.280	0,5
Kotitaloudet	1.115	88,3	1.788.648	47,7
Ulkomaat	6	0,5	231.160	6,2
Odotusluettelolla			6.367	0,2
Yhteistilillä			3.494	0,1
Yhteensä	1.263	100,0	3.748.968	100,0

VALTUUTUKSET

Yhtiökokous valtuutti 8.4.2005 yhtiön hallituksen hankkimaan ja luovuttamaan enintään 187.448 B-lajin osaketta. Valtuutus on voimassa 8.4.2006 saakka.

Honkarakenne Oyj on hankkinut vuonna 2005 yhteensä 11.350 kappaletta omia osakkeitaan.

Honkarakenne Oyj noudattaa hallinnoinnissa osakeyhtiölakia sekä HEX Oyj:n, Keskuskauppakamarin ja Teollisuuden ja Työnantajain Keskusliiton joulukuussa 2003 julkaisemaa suositusta listayhtiöiden hallinnointi- ja ohjausjärjestelmistä.

Corporate Governance –suosituksen edellyttämät tiedot ovat nähtävissä yhtiön kotisivuilla internetissä osoitteessa www.honka.com.

1. Hallitus

Honkarakenne Oyj:n hallinnosta ja toiminnan asianmukaisesta järjestämisestä huolehtii hallitus, johon kuuluu yhtiöjärjestyksen mukaan kolmesta kahdeksaan jäsentä. Vuosittain pidettävä varsinainen yhtiökokous päättää hallituksen jäsenten määrästä ja valitsee jäsenet. Hallituksen jäsenten toimikausi päättyy vaalia ensiksi seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättyessä.

Hallituksen jäseninä ovat tilikautena 2005 olleet:

Mauri Saarelainen, puheenjohtaja

- Syntynyt vuonna 1949 Pielisjärvellä
- Merkonomi, insinööri
- Honkarakenne Oy, 1969 alkaen: myyntipäällikkö, suunnittelupäällikkö, vientipäällikkö
- Varatoimitusjohtaja, Honkarakenne Oy, 1986-1994
- Toimitusjohtaja, Honkarakenne Oyj, 1994-2004
- Hallitusjäsenyydet: Metsäteollisuus ry, PW-Windows Oy, Oy TimberHeart Ltd

Mauri Saarelainen aloitti Honkarakenne Oyj:n hallituksen päätoimisena puheenjohtajana 2.4.2004. Tämän toimen mukainen vuosipalkka on hänellä luontaisetuineen 85.000 euroa.

Omistaa 10.456 A-sarjan osaketta ja 23.960 B-sarjan osaketta.

Esko Teerikorpi

- Syntynyt vuonna 1961 Haminan Vehkalahdessa
- Diplomi-insinööri, eMBA, International Business Management program
- Tulikivi Oy, eri tehtävissä 1986-1991, toimitusjohtaja 1991-1996
- Upofloor Oy, toimitusjohtaja 1996-2004
- Karelia Yhtymä Oyj, toimitusjohtaja 2000-2004
- Honkarakenne Oyj, toimitusjohtaja 2005-
- Hallitusjäsenyydet: Honkarakenne 1999- , Oy TimberHeart Ltd

Omistaa 11.840 B-sarjan osaketta.

Eero Saarelainen

- Syntynyt 1947 Pielisjärvellä
- Honkarakenne Oy, eri tehtävissä 1967-1987, mm. tehtaanjohtajana Lieksassa ja markkinointipäällikkönä pääkonttorissa
- Honkarakenne Oyj, markkinointijohtaja 1987-2000, kehitysjohtaja 2000-
- Hallitusjäsenyydet: Honkarakenne Oyj, Hirsitaloteollisuus ry, Pientaloteollisuus ry, Osuuskunta Suomen Asuntomessut

Omistaa 10.456 A-sarjan osaketta ja 38.623 B-sarjan osaketta.

Jussi Karinen

- Syntynyt vuonna 1955 Orimattilassa
- Yo, Orimattilan lukio
- Diplomi-insinööri, TTKK
- Finn Karelia Virke Oy, eri tehtävissä 1980-1993, toimitusjohtaja 1993-2005
- Protab Oy, toimitusjohtaja 2005-
- Hallitusjäsenyydet: Honkarakenne Oyj 2004- , PHP Oyj, Kymenlaakson Sähkö Oy, Finlayson Forssa Oy, Image Wear Oy, Entre Marketing Oy
- Tunnustukset: Vuoden yrittäjä 1995, Orimattila, Vuoden ympäristötekijä 1996, Lahti

Ei omista Honkarakenne Oyj:n osakkeita.

Kari Saarelainen

- Syntynyt 1962 Pielisjärvellä
- Yo, Karstulan Lukio
- KTM, Jyväskylän yliopisto
- Epira Oy, toimitusjohtaja 1992-2001
- Honkarakenne Oyj, vientipäällikkö, Itävalta ja Sveitsi, 2002-2004
- Artepro Oy, johtaja 2004-
- Hallitusjäsenyydet: Honkarakenne 2004-, Artepro Oy, Epira Oy

Omistaa 895 A-sarjan osaketta ja 57.892 B-sarjan osaketta.

Hallituksen jäsenistä on Corporate Governance –suosituksen tarkoittamalla tavalla riippumaton Jussi Karinen. Lisäksi Esko Teerikorpi oli riippumaton hallituksen jäsen 12.7.2005 asti, jolloin hänet nimitettiin Honkarakenne Oyj:n toimitusjohtajaksi. Kari Saarelaisen työsuhde Honkarakenne Oyj:n kanssa on päättynyt kesällä 2004.

Esko Teerikorpi on ilmoittanut, että hän ei ole käytettävissä valittaessa uutta hallitusta varsinaisessa yhtiökokouksessa 7.4.2006. Yli 50 % yhtiön osakkeiden tuottamasta äänimäärästä omistavat osakkaat ovat ilmoittaneet ehdottavansa yhtiökokoukselle, että Mauri Niemi valittaisiin hallitukseen. Niemi on Corporate Governance –suositusten tarkoittamalla tavalla riippumaton.

Hallitus kokoontuu järjestäytymiskokouksessa aikataulutettuihin kokouksiin (8-9 kokousta/vuosi) sekä lisäksi tarvittaessa, yhteensä 10-12 kokousta vuodessa. Varsinaisissa aikataulutetuissa kokouksissa käsitellään yhtiön nykytilaa ja tulevaisuutta toimitusjohtajan antaman informaation pohjalta. Kokouksiin sovitaan kauden ensimmäisessä kokouksessa teemat, joihin operatiivinen johto on voinut etukäteen valmistautua. Teemat käsittelevät esim. markkina-alueanalyyssejä, tuotannon ja logistiikan järjestelyjä, kehityksen organisointia ja tytäryhtiöiden analysointia.

Hallituksen jäsenten palkkiot ovat varsinaisen yhtiökokouksen 8.4.2005 tekemän päätöksen mukaisesti 1.000 euroa/kk puheenjohtajalle ja 800 euroa/kk muille jäsenille. Tämän lisäksi hallituksen jäsenille maksetaan päivärahat ja matkakustannusten korvaukset valtion matkustussäännön mukaisesti. Hallitus ei ole nimittänyt keskuudestaan valiokuntia.

Hallituksen tehtävät:

- päättää yhtiön strategiasta, päämääristä ja tavoitteista

- vahvistaa konsernin toimintasuunnitelma ja budjetti
- päättää yhtiön toimintapolitiikasta
- käsitellä ja hyväksyä tilinpäätös ja osavuositarkastukset
- päättää yritysostoista ja -järjestelyistä
- päättää ja hyväksyä konsernin rahoituspolitiikka
- päättää merkittävistä investoinneista, kiinteistökaupoista ja vastuusitoumuksista (yli 100 TEUR)
- vahvistaa konsernin raportointinettelyt ja sisäinen tarkastus
- päättää konsernirakenteen ja -organisaation
- laatia osinkopolitiikka
- nimittää toimitusjohtaja, varatoimitusjohtaja, toimitusjohtajan varamies sekä päättää heidän palkka- ja muista eduista
- päättää johtoryhmän palkka- ja muista eduista
- päättää konsernin johdon ja muun henkilöstön palkitsemis- ja kannustajärjestelmistä
- vastata yrityksen arvon kehityksestä
- vastata muista hallitukselle osakeyhtiölaissa, yhtiöjärjestyksessä tai

muualla säädettyistä tehtävistä

Hallitus kokoontui vuonna 2005 yhteensä 11 kertaa. Hallituksen jäsenet ovat osallistuneet kokouksiin 100 %:n osallistumisaktiivisuudella.

2. Toimitusjohtaja

Yhtiön operatiivista toimintaa johtaa hallituksen valitsema toimitusjohtaja hallituksen ohjeiden ja määräysten mukaisesti. Toimitusjohtajan palvelussuhteen keskeiset ehdot on määritelty hallituksen hyväksymässä kirjallisessa toimitusjohtajasopimuksessa.

Yhtiön toimitusjohtaja on ollut 12.7.2005 alkaen Esko Teerikorpi (henkilötiedot ks. hallituksen esittely).

Esko Teerikorven toimitusjohtajasopimuksen mukainen vuosipalkka luontaisettui- neen on 128 000 euroa. Teerikorpi on lisäksi mukana johtoryhmän kannuste- palkkiojärjestelmässä. Toimitusjohtajasopi- muksessa ei ole sovittu erityisestä eläkeiästä. Teerikorven irtisanomisaika on kuusi kuukautta. Yhtiön ollessa irtisanoja- na Teerikorvella on tämän lisäksi oikeus 12 kuukauden palkkaa vastaavaan kertakor- vaukseen.

3. Johtoryhmä

Honkarakenne Oyj:n toimitusjohtaja on puheenjohtajana johtoryhmässä, jonka jäseninä ovat yhtiön eri toiminnoista vastaavat johtajat. Johtoryhmä kokoontuu 10-12 kertaa vuodessa.

Johtoryhmän jäseniä ovat toimitusjohtaja Esko Teerikorven lisäksi:

Jukka Markkanen

- Tuotantojohtaja
- Syntynyt 1952
- Ekonomi, Vaasan Kauppakorkeakoulu
- Honkarakenne: Lieksan tehtaan johtaja 1979, Karstulan tehtaan johtaja 1987, tuotantojohtaja 1993-, johtoryhmän jäsen 1980-, toimitusjohtajan varamies 2004-
- Hallitusjäsenyydet: Kehittämisyhtiö Karstulanseutu Oy, JJ-Suunnittelu Oy, Puulaakson Energia Oy

Ei omista Honkarakenne Oyj:n osakkeita.

Eino Hekali

- Kehitys- ja tuotehallintajohtaja
- Syntynyt 1967
- Diplomi-insinööri, TKK, tuotantotalous
- Jaakko Pöyry Consulting Oy, konsultti, 1996-2000
- RTT Rakennustuoteteollisuus ry, projekti-insinööri, 1994-1996
- Honkarakenne Oyj: kehityspäällikkö 2000-2003, kehitys- ja tuotehallintajohtaja 2004-

Omistaa 2000 B-sarjan osaketta.

Antti Unkuri

- Talusjohtaja
- Syntynyt vuonna 1964
- KTM, HKKK
- Tilintarkastajana 1989-1991, 1993-1999, KHT-tutkinto 1998
- Koiviston Auto-yhtymä: talusjohtaja 1999-2003

- Honkarakenne Oyj: talusjohtaja 2003-

Ei omista Honkarakenne Oyj:n osakkeita.

Kari Hirvijärvi

- Liiketoimintajohtaja, Skandinavia; Honka-Kodit Oy, toimitusjohtaja
- Syntynyt 1968
- Rkm, Henley MBA
- Honkarakenne Oyj: myyntiedustaja, projektipäällikkö, liiketoimintavastava 1994-2004, liiketoimintajohtaja 2004- , Honka-Kodit Oy:n toimitusjohtaja 2005-,

Ei omista Honkarakenne Oyj:n osakkeita.

Marko Saarelainen

- Honka Japan Inc., toimitusjohtaja
- Syntynyt 1967
- Ylioppilas, Järvenpään lukio
- Honkarakenne Oyj: myynnin tehtävät 1988-91
- Honka Japan Inc: myyntipäällikkö 1991-1996, toimitusjohtaja 1996-
- Hallitusjäsenyydet: K.K. Finland Village 1994-

Omistaa 180 B-sarjan osaketta.

Martti Kyyrönen

- Vientijohtaja, Itä-Eurooppa
- Syntynyt 1960
- Rakennusinsinööri
- Honkarakenne Oyj: vienti- ja projektitehtävät 1987-2000, vientijohtaja 2000-

Omistaa 600 B-sarjan osaketta.

Jorma Ruuska

- Liiketoimintajohtaja, Länsi-Eurooppa; Honka Blockhaus GmbH, toimitusjohtaja
- Syntynyt 1954
- Insinööri
- Honkarakenne Oyj: suunnittelupäällikkö, vientipäällikkö, tehtaanjohtaja 1979-2003, liiketoimintajohtaja 2004-, Honka Blockhaus GmbH: toimitusjohtaja 2005-

Omistaa 480 B-sarjan osaketta.

Pekka Matilainen

- Johtaja, konsernipalvelut
- Syntynyt 1955
- Diplomi-insinööri
- Honkarakenne Oyj: vientitehtävät 1989-93
- Yksityisyrittäjä 1994-99
- SAP Finland Oy: myynnin tehtävät 1999-2004
- Honkarakenne Oyj: johtaja, konsernipalvelut 2005-

Ei omista Honkarakenne Oyj:n osakkeita.

Johtoryhmän jäsenten palkitsemisjärjestelmä koostuu kiinteästä kuukausipalkasta ja kannustepalkkiojärjestelmästä. Honka-konsernilla on kaksi kannustepalkkiojärjestelmää. Vuositason palkitsemisjärjestelmä koskee koko henkilöstöä ja hallitus vahvistaa sen voimassaolon vuosittain.

Konsernin johdon pitkäaikaiseen sitouttamiseen tähtäävä palkitsemisjärjestelmä perustuu konsernin taloudellisen tuloksen ja osakekursin kehittämiseen. Johdon palkitsemisjärjestelmä on voimassa vuoden 2008 loppuun asti.

4. Tilintarkastaja

Honkarakenne Oyj:llä on yhtiöjärjestyksen mukaan yksi varsinainen tilintarkastaja ja yksi varatilintarkastaja. Mikäli varsinaiseksi tilintarkastajaksi valitaan tilintarkastusyhteisö, ei varatilintarkastajaa tarvitse valita. Tilintarkastajien toimikausi käsittää valinnan tapahtuessa kulumassa olevan tilikauden ja heidän tehtävänsä päättyy vaalia ensiksi seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättyessä.

Varsinaisen yhtiökokouksen 8.4.2005 valitsemana tilintarkastajana toimii KHT-yhteisö KPMG Oy Ab vastuunalaisena tilintarkastajana KHT Ari Eskelinen.

Tilintarkastuspalkkio tilikaudelta 2005 on 39 TEUR. Vuonna 2005 KPMG Oy Ab:lle on lisäksi maksettu 53 TEUR euroa tilintarkastukseen liittyvistä palveluista.

5. Sisäinen valvonta, riskienhallinta ja sisäinen tarkastus

Sisäinen valvonta

Sisäisen valvonnan tehtävänä on varmistaa, että yhtiön toiminta on tehokasta ja tuloksellista, tuotettava informaatio on luotettavaa ja että säännöksiä ja toimintaperiaatteita noudatetaan. Sisäinen valvonta on hallituksen ja operatiivisen johdon vastuulla. Sisäistä valvontaa toteutetaan yhtiöön luodun raportointijärjestelmän avulla.

Ulkoiset tilintarkastajat suorittavat työssään sisäisen valvonnan tarkastusta. Tilintarkastajat tarkastavat tilit Suomen

lisäksi tytäryhtiöissä Saksassa, Japanissa ja Ranskassa.

Sisäinen tarkastus

Sisäisen tarkastuksen tehtävänä on yrityksen sisäisen valvonnan, riskienhallinnan ja toimintojen tarkoituksenmukaisuuden arviointi. Sisäisellä tarkastuksella pyritään varmistamaan mainittujen osaluokkien toimivuus kriittisimmissä kohdissa.

Sisäiseen tarkastukseen ei ole pidetty tarkoituksenmukaisena luoda omaa organisaatiota, vaan toiminta tapahtuu pääsääntöisesti taloushallinnon henkilökunnan toimesta. Mikäli sisäiseen tarkastukseen tärkeänä osana kuuluva riippumattomuus on vaarassa, käytetään yhtiökokouksen valitseman tilintarkastustoimiston palveluja tai jotain muuta tilintarkastustoimistoa. Talousjohtaja raportoi hallitukselle ja toimitusjohtajalle tarkastushavainnoista sovitun aikataulun mukaisesti.

Tytäryhtiöissä sisäistä tarkastusta suorittaa emoyhtiön taloushallinnon henkilöstö hallituksen vahvistaman toimintasuunnitelman mukaisesti. Näiltä osin ei ole riippumattomuusongelmia.

Riskienhallinta

Riskienhallinnan tavoitteena on tunnistaa kattavasti toimintaan liittyvät riskit sekä varmistaa, että riskejä hallitaan asianmukaisesti, kun tehdään liiketoimintaan liittyviä päätöksiä. Yhtiön riskienhallinta varmistaa liiketoiminnan jatkuvuuden. Riskienhallinnalla turvataan myös yhtiön brändiä sekä varmistetaan lakien ja

säädösten täyttäminen. Riskienhallinnassa ei ole omaa organisaatiota, vaan siihen liittyvät asiat hoidetaan organisaation määrittelemän vastuujon mukaisesti.

6. Sisäpiirihallinto

Honkarakenne Oyj noudattaa Helsingin Pörssin sisäpiiriohjetta. Pysyvään sisäpiiriin kuuluvat yhtiön hallitus, toimitusjohtaja, johtoryhmä, tilintarkastajat sekä muita yhtiön johtoon ja taloushallintoon kuuluvia toimihenkilöitä. Yhtiön sisäpiirivastaavana toimii talousjohtaja. Sisäpiiriin kuuluvat eivät saa käydä kauppaa yhtiön osakkeilla 14 vuorokauden kuluessa ennen yhtiön osavuositarkastuksen ja tilinpäätöstiedotteen julkistamista.

