

# Vuosikertomus 2013

"Oriola-KD:n liikevaihto kasvoi 5,0 prosenttia ja liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä nousi 29,0 miljoonaan euroon vuonna 2013."

**Liikevaihto 2 598,5**

(2 474,4) miljoonaa euroa

**Liikevoitto ilman  
kertaluonteisia eriä 29,0**

(26,8) miljoonaa euroa

Oriola-KD:lla on ainutlaatuinen asema lääketeollisuuden ja kuluttajien välissä. Oriola-KD harjoittaa lääkkeiden vähittäiskauppaa eli apteekkitoimintaa Ruotsissa ja Venäjällä ja lääkkeiden tukkukauppaa ja jakelua Suomessa, Ruotsissa, Venäjällä ja Baltian maissa. Lisäksi yhtiöllä on terveys- ja hyvinvointituotteiden markkinointiliiketoimintaa Suomessa ja Baltian maissa.

## LÄÄKKEIDEN VÄHITTÄIS- JA TUKKUKAUPPAA POHJOIS-EUROOPASSA JA VENÄJÄLLÄ

Vuonna 2013 Oriola-KD keskittyi strategiansa mukaisesti lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppaan Suomessa, Ruotsissa, Baltian maissa ja Venäjällä. Oriola-KD:lla on pitkä kokemus ja vahva markkina-asema sekä Suomen että Ruotsin lääkemarkkinoilla. Markkinaosuus Suomen lääkkeiden tukkukaupassa on 46,2 prosenttia ja Ruotsin lääkkeiden tukkukaupassa 37,1 prosenttia ja vähittäiskaupassa 20,5 prosenttia. Venäjän lääkemarkkinat ovat jakautuneet useiden toimijoiden kesken. Oriola-KD:lla on vahva jalansija Venäjän nopeasti kasvavilla ja kehittyvillä lääkemarkkinoilla. Oriola-KD on Venäjällä kuudenneksi suurin lääketukkukauppa ja vähittäiskaupassa Moskovan alueen seitsemänneksi suurin apteekkiketju.

”Oriola-KD:lla on vahva markkina-asema sekä Suomen että Ruotsin lääkemarkkinoilla ja vahva jalansija Venäjän nopeasti kasvavilla ja kehittyvillä lääkemarkkinoilla.”



Lue lisää Oriola-KD:n vuodesta 2013  
[www.oriola-kd.com/vuosikertomus2013](http://www.oriola-kd.com/vuosikertomus2013)



### Avaintapahtumat

Vuodelle 2013, Oriola-KD:lla oli kolme avaintavoitetta: aktiivinen osallistuminen Ruotsin markkinamuutokseen, investoida Venäjän uuteen päälogistiikkakeskukseen ja jatkaa toimenpiteitä kannattavuuden parantamiseksi.



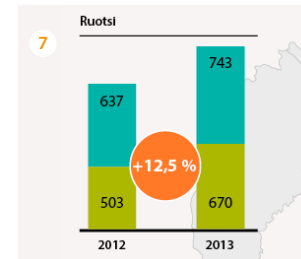
### Toimitusjohtajan katsaus

Ruotsissa meillä oli menestyksenkäs vuosi. Hankimme Medstop-apteekkiketjun ja kannattavuus vahvistui molemmissa liiketoiminoissamme. Venäjän markkinat olivat meille edelleen haasteelliset.



### Avainluvut

Oriola-KD:n vuoden 2013 liikevaihto kasvoi 5,0 prosenttia 2 598,5 miljoonaa euroon. Liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä oli 29,0 miljoonaa euroa.



### Liiketoiminta ja toimintaympäristö

Vähittäiskaupan ja Ruotsin liiketoimintojen merkitys koko konsernin liikevaihdosta ja liikevoitosta on kasvanut.

## ORIOILA-KD TÄNÄÄN

Lääkeyritykset



Potilaat ja kuluttajat



**Visiomme: Oriola-KD on johtava lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan yhtiö Pohjois-Euroopassa ja Venäjällä.**

Lääkkeiden vähittäiskauppa  
**530** apteekkia  
**2 791** työntekijää

Lääkkeiden tukkukauppa  
**17** jakelukeskusta  
**2 464** työntekijää

# Avaintapahtumat

## Avaintavoitteet vuonna 2013:

1. Aktiivinen osallistuminen Ruotsin markkinamuutokseen
2. Investoida Venäjän uuteen päälogistiikkakeskukseen
3. Suunnitelman mukaisten toimenpiteiden jatkaminen kannattavuuden parantamiseksi





**Liikevaihto 2 598,5**

(2 474,4) miljoonaa euroa

**Tulos 5,8**

(16,4) miljoonaa euroa

**Oman pääoman  
tuotto (ROE) 2,0 %** (5,4 %)

**Nettovelkaantumisaste  
(Gearing) 65,3 %** (2,1 %)



**Tulos/osake 0,04**

(0,11) euroa

**Liikevoitto ilman kerta-  
luonteisia eriä 29,0**

(26,8) miljoonaa euroa



**Liiketoiminnan netto-  
rahavirta 29,8**

(46,1) miljoonaa euroa

**Liikevoitto 21,0**

(25,8) miljoonaa euroa



# Toimitusjohtajan katsaus

Ruotsissa meillä oli menestyksekkäs vuosi 2013. Hankimme Medstop-apteekketjun ja siten kasvatimme markkinaosuutemme Ruotsin lääkkeiden vähittäiskaupassa yli 20 prosenttiin. Apteekketjun integraatiovaihe on sujunut suunnitelmiamme mukaisesti ja tällä hetkellä meillä on noin 300 Kronans Apotek –brändin alla toimivaa apteekkia Ruotsissa.

Venäjällä allekirjoitimme uuden päälogistiikkakeskuksen vuokrasopimuksen ja syksyllä sopimuksen automaation hankinnasta. Projekti on sujunut suunnitelmiamme mukaisesti.

Kolmas tavoitteemme oli kannattavuuden parantaminen. Olemme edistyneet suhteellisen hyvin kaikissa liiketoiminnoissamme Venäjän tukkukauppaa lukuunottamatta. Erityisesti Ruotsissa paransimme merkittävästi molemmissa liiketoiminnoissamme. Vuonna 2013 Ruotsin toimintojen liikevoitto oli ensimmäistä kertaa suurempi kuin Suomen.

Suomessa ja Baltian maissa kannattavuus kehittyi lääkkeiden tukkukaupassa. Erityisesti Suomen lääkkeiden tukkukaupassa paransimme selvästi tehokkuudessa ja laadussa. Myös Baltian maissa menestyimme hyvin. Consumer Health -liiketoiminnalle vuosi oli haasteellinen, mutta aloitimme useita toimenpiteitä kannattavuuden parantamiseksi, joiden tulokset näkyvät tulevana vuosina.

Venäjän markkinat olivat meille edelleen haasteelliset. Otimme käyttöön uuden varastonhallintajärjestelmän vuoden alussa. Käyttöönotto aiheutti väliaikaisia toimitusvaikeuksia erityisesti Moskovan alueella, minkä seurauksena menetimme asiakkaita Moskovassa. Moskovan tappiota tasoitti osittain sairaala- ja alueellisen myynnin kasvu. Venäjän lääkkeiden tukkukauppa oli meille kuitenkin selvä pettymys. Venäjän vähittäiskaupassa meillä oli hyvä vuosi ja onnistuimme kääntämään liiketoiminnan kannattavaksi.



”Haluan kiittää asiakkaitamme hyvästä yhteistyöstä ja henkilöstöämme ahkerasta työstä. Käänän katseeni kohti menestyvää vuotta 2014.”

## TALOUDELLINEN KATSAUS 2013

Vuonna 2013 liikevaihtomme kasvoi noin 5 prosentilla, mikä on vähän vähemmän kuin viime vuosien kasvu. Erityisesti Venäjän ruplan heikkenemisellä oli selvä negatiivinen vaikutus myynnin euromääräiseen kasvuun vuoden loppua kohden. Liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä kasvoi, muttei yltänyt tavoitteisiimme. Tulos osaketta kohden oli selvästi alle odotusten. Tämä johtui osittain Medstop-yrityskauppaan liittyneistä kustannuksista. Medstop-kaupan vaikutukset näkyivät myös kasvaneina korkokuluina ja nettovelkaantumisasteessa, joka oli korkeampi kuin pitkän aikavälin tavoitteemme.

## TAVOITTEET VUODELLE 2014

Vuodelle 2014 meillä on kolme avaintavoitetta:

1. Venäjän uuden päälogistiikkakeskuksen onnistunut käyttöönotto keväällä 2015
2. Venäjän lääkkeiden tukkukaupan kannattavuuden parantaminen
3. Ruotsin vähittäiskaupan integraation loppuunsaattaminen toisen vuosineljänneksen loppuun mennessä

Eero Hautaniemi

Oriola-KD keskittyy strategiansa mukaisesti lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppaan Suomessa, Ruotsissa, Baltian maissa ja Venäjällä. Oriola-KD:n tavoitteena on lääketeollisuuden ja kuluttajien välisen lääketoimitusketjun hallinta mahdollisimman suurilta osin.

## ORIOLA-KD:N AVAINTAVOITTEET VUONNA 2013:

1. Osallistua aktiivisesti Ruotsin markkinamuutokseen
2. Investoida Venäjän uuteen päälogistiikkakeskukseen
3. Jatkaa toimenpiteitä kannattavuuden parantamiseksi

## AVAINTAVOITTEET VUODELLE 2014:

1. Venäjän uuden päälogistiikkakeskuksen onnistunut käyttöönotto keväällä 2015
2. Venäjän lääkkeiden tukkukaupan kannattavuuden parantaminen
3. Ruotsin vähittäiskaupan integraation loppuunsaattaminen toisen vuosineljänneksen loppuun mennessä

”Oriola-KD:n visiona on olla johtava lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan toimija lääkeyhtiöille ja kuluttajille Pohjois-Euroopassa ja Venäjällä.”

## TAVOITTEET JA TOIMENPITEET 2013

### TAVOITE

Osallistua aktiivisesti Ruotsin markkinamuutokseen

### TOIMENPIDE

- Medstop-apteekkiketjun hankinta keväällä 2013 ja integrointipäätös yhdeksi Kronans Apotek-apteekkiketjuksi

### TAVOITE

Investoida Venäjän uuteen päälogistiikkakeskukseen

### TOIMENPIDE

- Venäjän uuden päälogistiikkakeskuksen vuokrasopimuksen allekirjoitus ja sopimus päälogistiikkakeskuksen automaatiosta

### TAVOITE

Jatkaa toimenpiteitä kannattavuuden parantamiseksi

### TOIMENPIDE

- Kannattavuuden parantamiseen tähtävien tehostamisohjelmien käynnistäminen Ruotsin lääkkeiden tukkukaupassa sekä Venäjän lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupassa
- Logistiikan tehostamistoimenpiteet Suomen lääkkeiden tukkukaupassa
- Yhteistyösopimus MSD:n lääkkeiden markkinoinnista ja jakelusta Baltian maissa

# Toimintaympäristö ja liiketoimintakatsaus

## Ruotsi 2013

Markkinoiden koko ~3,5 miljardia euroa  
Markkinakasvu -1,4 %

### Markkina-asema

Tukkukauppa 2  
Vähittäiskauppa 3

## Suomi 2013

Markkinoiden koko ~2 miljardia euroa  
Markkinakasvu 1,8 %

### Markkina-asema

Tukkukauppa 2

## Baltia 2013

Markkinoiden koko ~1 miljardia euroa

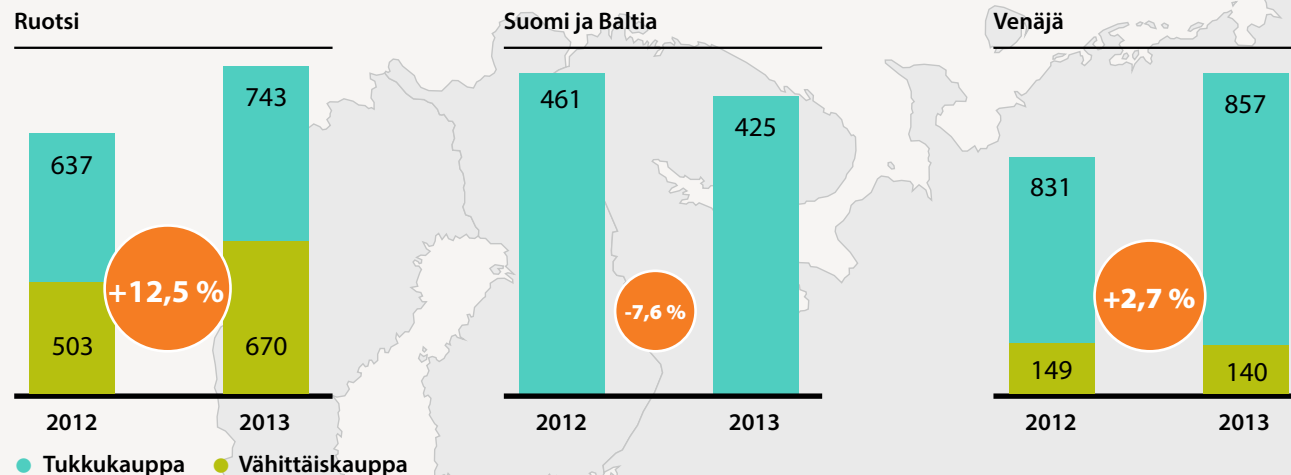
## Venäjä 2013

Markkinoiden koko ~ 12 miljardia euroa  
Markkinakasvu 10,7 %

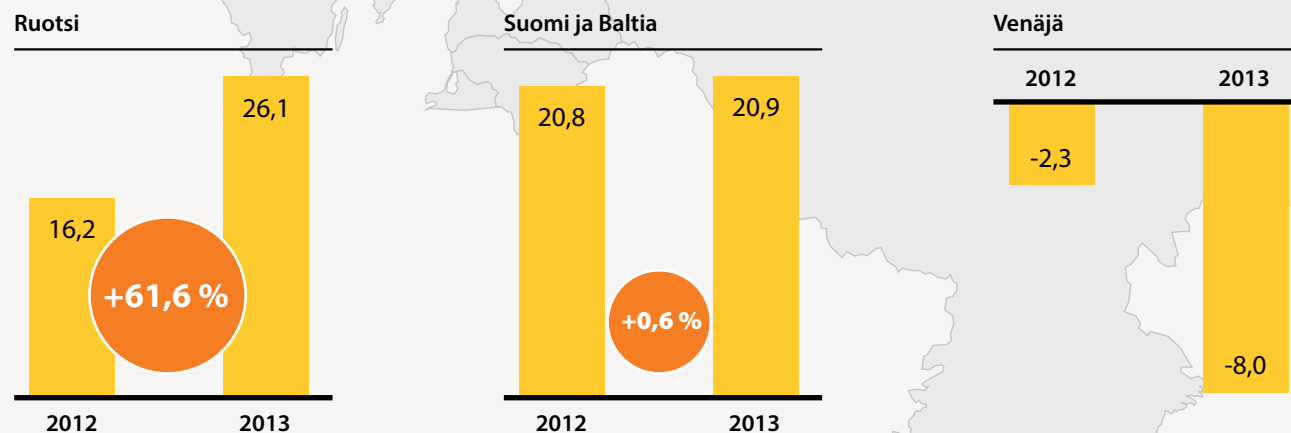
### Markkina-asema

Tukkukauppa 6  
Vähittäiskauppa (Moskovan alue) 7

## SEGMENTIN LIIKEVAIHTO JA LIIKEVAIHDON JAKAUMA (MILJ. EUR)



## SEGMENTIN LIIKEVOITTO ILMAN KERTALUONTEISIA ERIÄ (MILJ. EUR)



## RUOTSIN LÄÄKKEIDEN VÄHITTÄIS- JA TUKKUKAUPPA

- Onnistunut itsehoitolääkkeiden ja kauppatavaroiden myynnin osuuden kasvattaminen lääkkeiden vähittäiskaupassa
- Tukkukaupassa reseptivapaiden tuotteiden keskitetty hankinta, varastointi ja apteekkijakeluyhteistyö sekä
- Vähittäiskaupassa Medstop-apteekkiketjun hankinta kasvattivat segmentin liikevaihtoa

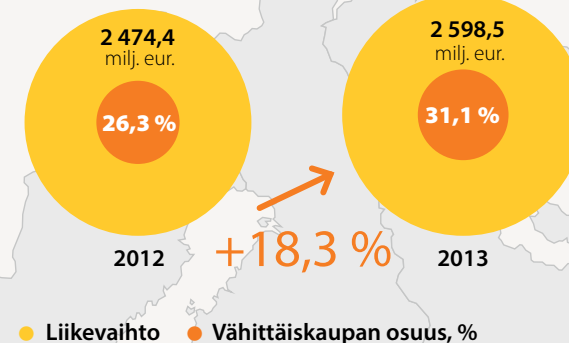
## SUOMEN JA BALTIAN LÄÄKKEIDEN TUKKUKAUPPA

- Läheinen kumppanuus lääkeyritysten ja apteekkien kanssa sekä logistiikan investoinnit ja varastokapasiteetin kasvattaminen paransivat Suomen lääkkeiden tukkukaupan kannattavuutta
- MSD:n lääkkeiden markkinointi- ja jakeluyhteistyön aloitus Baltian maissa vaikutti positiivisesti liiketoimintasegmentin tulokseen

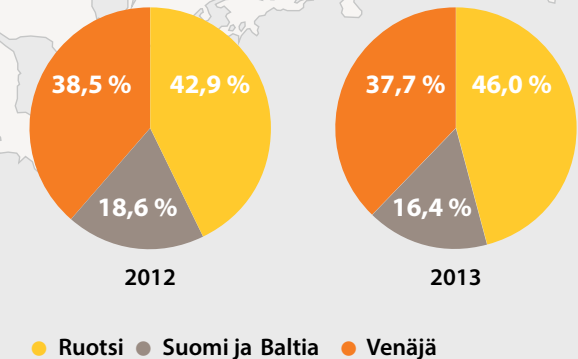
## VENÄJÄN LÄÄKKEIDEN VÄHITTÄIS- JA TUKKUKAUPPA

- Itsehoitolääkkeiden ja kauppatavaroiden sekä apteekkikohtaisen myynnin kasvu ja toiminnan tehostaminen käänisivät lääkkeiden vähittäiskaupan kannattavaksi
- Moskovan alueen myynnin lasku ja asiakkaiden menetys kasvattivat lääkkeiden tukkukaupan liiketappiota. Liiketappiota kompensoi osittain Moskovan ulkopuolella sijaitsevien jakelukeskusten myynnin kasvu.

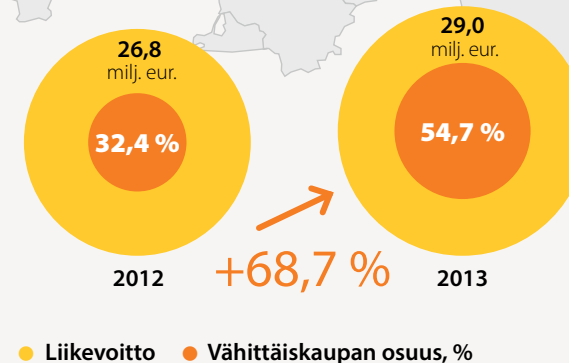
Liikevaihdon jakauma liiketoiminnoittain



Liikevaihdon jakauma segmenteittäin



Liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä liiketoiminnoittain



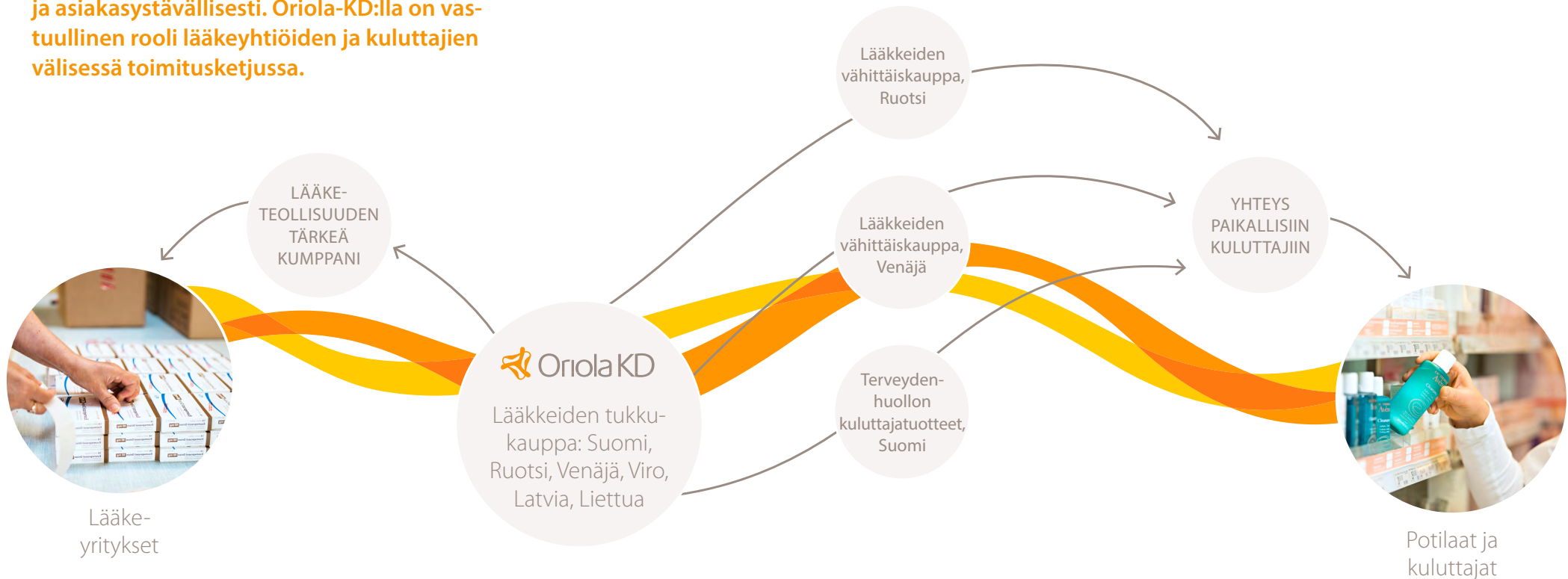
## VÄHITTÄISKAUPAN JA RUOTSIN MERKITYS ON KASVANUT

- Vähittäiskaupan osuus koko konsernin liikevaihdosta ja liikevoitosta on kasvanut
- Ruotsin liiketoimintojen osuus koko konsernin liikevaihdosta on 46 %



# The Channel for Health

Edistämme ihmisten hyvinvointia varmistamalla, että lääkkeet ja terveydenhuollon kuluttajatuotteet toimitetaan turvallisesti ja asiakasystävällisesti. Oriola-KD:lla on vastuullinen rooli lääkeyhtiöiden ja kuluttajien välisessä toimitusketjussa.



**ORIOLA-KD:LLA ON AINUTLAATUINEN ASEMA LÄÄKKEIDEN JAKELUKETJUSSA**



Lue lisää Oriola-KD:n vuodesta 2013  
[www.oriola-kd.com/vuosikertomus2013](http://www.oriola-kd.com/vuosikertomus2013)

”Tehtävämme on terveyden edistäminen.”