

VUOSIKOOSTE 2014

"Onnistuimme erittäin hyvin Ruotsin liiketoiminnoissa.
Suomessa ja Baltian maissa liiketoiminta oli vakaata.
Myimme kannattamattomat liiketoiminnot Venäjällä."

Onnistuimme erittäin hyvin Ruotsin liiketoiminnoissa

Meillä oli kolme avaintavoitetta vuodelle 2014: Venäjän uuden päälogistiikkakeskuksen onnistunut käyttöönotto, Venäjän lääkkeiden tukkukaupan kannattavuuden parantaminen ja Ruotsin vähittäiskaupan integraation loppuunsaattaminen.

Ruotsissa asetimme tavoitteeksi Medstop-integraation loppuunsaattamisen. Olen erittäin tyytyväinen tehtyyn työhön – saavutimme kaikki yrityskaupalle asettamamme tavoitteet vuonna 2014. Jatkoimme myös tuotevalikoimamme ja asiakasohjelmamme kehittämistä. Lokakuussa Kronans Apotek juhli jo miljoonatta kanta-asiakastaan. Samaan aikaan Ruotsin lääkkeiden tukkukaupassa on tehty hyvää työtä tehokkuuden, laadun, kannattavuuden ja asiakastytyväisyyden parantamiseksi. Edellisenä vuonna aloitetut kehityshankkeet ja niiden parissa tehty sinnikäs ja suunnitelmallinen työ kantavat nyt hedelmää.

Suomessa ja Baltian maissa olemme tehneet paljon työtä palveluliiketoimintamme kehittämiseksi. Onnistuimme uudelleen neuvottelemaan tärkeitä lääkepäämiessopimuksia ja jatkoimme sähköisten palveluidemme kehittämistä. Syyskuussa Orionin käsikauppatavarat siirtyivät oriolashop.fi -verkkokauppaan ja tuotevalikoima laajeni merkittävästi. Laajentuneen asiakaskunnan ja tuotevalikoiman ansiosta oriolashop.fi:n myynti kehittyi lupaavasti loppuvuoden aikana.

Suomessa ja Baltian maissa liiketoiminta oli vakaata

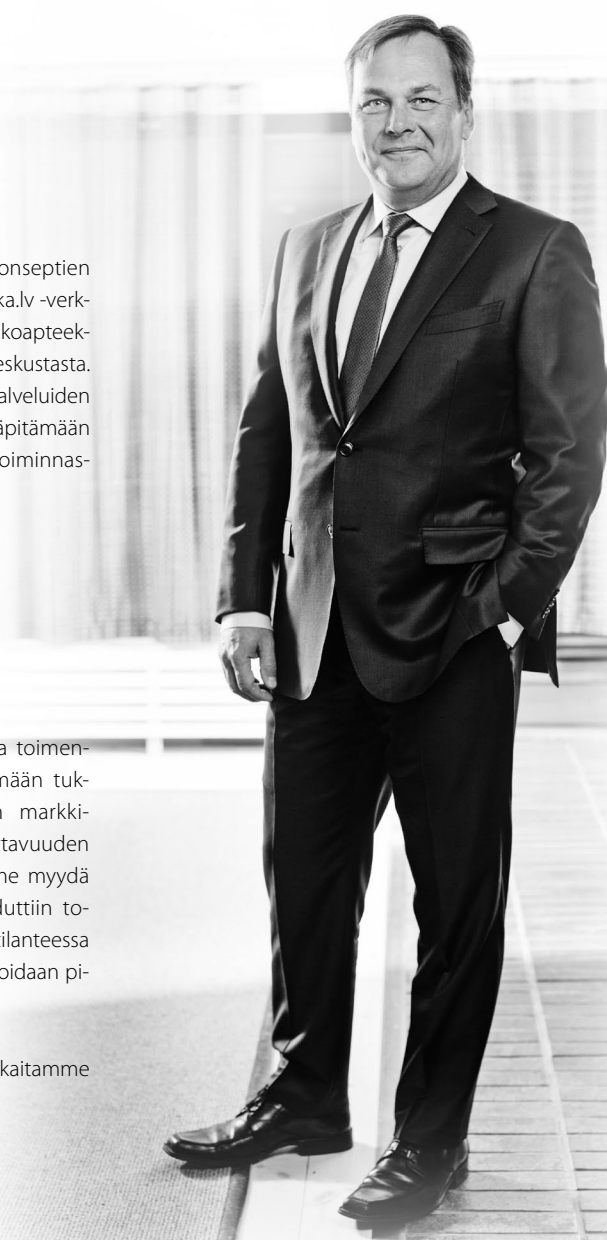
Baltiassa onnistuimme uusissa palvelukonseptien lanseeraamisissa. Avasimme internetapteeka.lv -verkkokaupan alkuvuonna ja vahvistimme verkkoapteekitoimintaa hankkimalla apteekin Riikan keskustasta. Aloitimme Oriola AB:n uudelleenpakkaukspalveluiden tuottamisen Liettuassa ja onnistuimme ylläpitämään vahvan asemamme pre-wholesale-liiketoiminnassamme.

Myimme kannattamattomat liiketoiminnot Venäjällä

Venäjällä emme kovasta työstä ja useista toimenpiteistä huolimatta onnistuneet kääntämään tukkukauppaa kannattavaksi. Huomioiden markkinatilanteen kehitys ja arvioimme kannattavuuden kehittymisestä tulevina vuosina, päätimme myydä Venäjän liiketoimintomme. Kauppa jouduttiin toteuttamaan erittäin haastavassa markkinatilanteessa ja sen onnistunutta loppuunsaattamista voidaan pitää hyvänä saavutuksena.

Kiitän kaikkia osakkeenomistajiamme, asiakkaitamme ja työntekijöitämme vuodesta 2014.

Eero Hautaniemi



VUONNA 2015 MEILLÄ ON KOLME AVAINTAVOITETTA:

Avaintavoitteet koskevat kaikkia liiketoimintojamme ja toimintamaitamme.

- Digitaalisten kanavien kehittäminen
- Palveluliiketoiminnan vahvistaminen ja laajentuminen terveydenhuollon B2B-markkinoille
- Toimintojen tehostaminen konsernin synergioita hyödyntämällä

RUOTSIN LÄÄKKEIDEN VÄHITTÄIS- JA TUKKUKAUPPA

Oriola-KD on Ruotsin kolmanneksi suurin apteekkitoimija ja yhtiöllä on yli 100 vuoden kokemus lääkkeiden tukkukaupasta Ruotsissa.

Oriola-KD:n omistama Kronans Apotek on Ruotsin kolmanneksi suurin apteekketju, jonka apteekiverkosto kattaa koko maan. Kronans Apotek on tunnettu erinomaisesta asiakaspalvelustaan sekä laadukkaista hyvinvointi- ja lifestyle-tuotteistaan. Vuonna 2014 Kronans Apotek -apteekkeja oli 304.

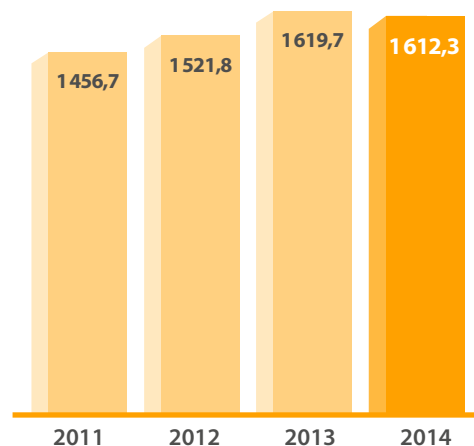
Oriola AB on ruotsalainen lääkkeiden tukkukauppa. Oriola AB tarjoaa lääkejakelua sekä logistiikka- ja hankintapalveluita apteekketjuille. Oriola AB:n asiakkaita ovat lääkeyritykset, apteekit, sairaalat, eläinlääkärit ja vähittäiskaupat.

SUOMEN JA BALTIAN LÄÄKKEIDEN VÄHITTÄIS- JA TUKKUKAUPPA

Oriola Oy on suomalainen lääkkeiden jakelija ja palveluntarjoaja sekä terveys- ja hyvinvointituotteiden markkinoija. Oriolan asiakkaita ovat lääkeyritykset, apteekit, eläinlääkärit, päivittäistavara-kaupat, terveyskaupat, sairaalat ja terveydenhuollon henkilökunta. Oriola tarjoaa asiakkailleen logistiikkapalveluja: lääkkeiden varastointia, keräilyä ja jakelua sekä erilaisia Oriola+ lisäarvopalveluita.

Oriolan Consumer Health -yksikkö myy ja markkinoi terveys- ja hyvinvointituotteita apteekkeille ja päivittäistavara-kaupoille. Tuotevalikoimaan kuuluvat muun muassa vitamiinit, ravintolisät, apteekkosmetiikka,

Liikevaihto, milj. eur*

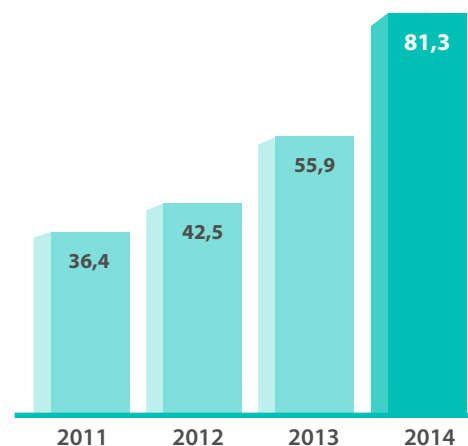


*jatkuvat toiminnot

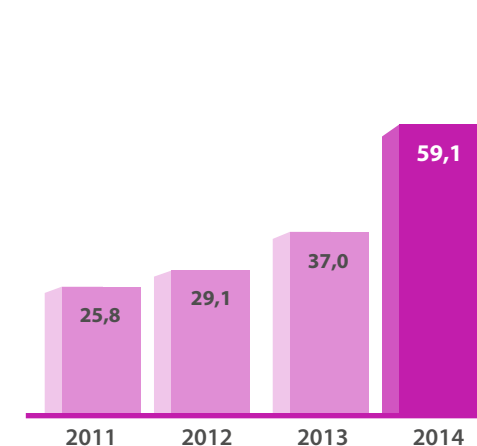
ihonhoitotuotteet, testit, urheilujuomat ja haavanhoitotuotteet. Tunnettuja tuotemerkkejä ovat muun muassa Avène, Gefilus, Lysi ja Pharmacare.

Oriolan liiketoiminta Baltian maissa käsittää lääkkeiden tukkukaupan, lääkeyrityksille tarjottavat logistiikkapalvelut sekä terveys- ja hyvinvointituotteiden markkinoinnin Virossa, Latviassa ja Liettuassa. Oriola toimii MSD:n lääkkeiden markkinoijana ja jakelijana Baltian maissa. Vuonna 2014 Oriola aloitti internetapteika.lv -verkkoapteekin toiminnan Latviassa ja omistaa tällä hetkellä kaksi apteekkia Riikassa.

Käyttökate ilman kertaluonteisia eriä, milj. eur*



Liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä, milj. eur *



ORIOILA-KD VUONNA 2014

- Ruotsin vähittäiskaupassa Medstop-integraation onnistunut toteutus sekä tuotevalikoimamme ja asiakasohjelman kehittäminen.
- Ruotsin tukkukaupassa liiketoiminnan volyymin kasvu sekä loppuun saatettu tehostamisohjelma.
- Suomessa ja Baltiassa eteneminen kuluttajakauppaan oriolashop.fi ja internetapteika.lv -verkkokauppojen kautta.
- Venäjän liiketoimintojen myynti venäläiselle apteekketju CJSC "Apteki 36.6": lle 8.12.2014.

RUOTSIN LÄÄKKEIDEN VÄHITTÄIS- JA TUKKUKAUPPA

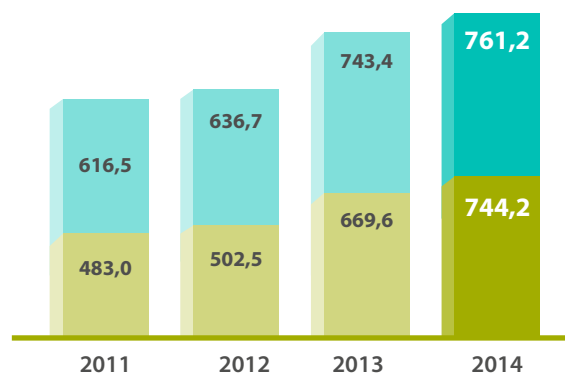
- Ruotsin vähittäiskaupan kannattavuus kehittyi positiivisesti vuonna 2014.
- Apteekki- ja tuoteportfolion kehittämistä on jatkettu suunnitelmien mukaisesti.
- Reseptivapaiden lääkkeiden ja terveydenhuollon kuluttajatuotteiden osuus myynnistä nousi 26,9 (25,9) prosenttiin vuonna 2014.
- Vuoden 2014 aikana Oriola-KD perusti 8 uutta Kronans Apotek-brändillä toimivaa apteekkia. Oriola-KD:lla oli vuoden 2014 lopussa 304 apteekkia Ruotsissa.
- Oriola-KD:n markkinaosuus Ruotsin lääkkeiden vähittäiskaupassa oli 19 (20) % vuonna 2014 (lähde: Apoteksförningen).
- Kasvanut liiketoiminnan volyyymi ja kannattavuuden parantamiseksi toteutetut tehostamistoimenpiteet tukivat Ruotsin tukkukaupan liikevaihdon ja liikevoiton kehitystä.
- Ruotsin tukkukaupassa Oriola-KD solmi useita uusia pieniä ja keskisuuria lääkepäämiessopimuksia vuonna 2014.
- Oriola-KD:n markkinaosuus vuonna 2014 Ruotsin lääkkeiden tukkukaupassa oli yhtiön arvion mukaan noin 39 (37) %.

SUOMEN JA BALTIAN LÄÄKKEIDEN VÄHITTÄIS- JA TUKKUKAUPPA

- Suomessa terveydenhuollon ammattilaisille suunnatun oriolashop.fi -verkkokaupan tuotevalikoima vahvistui Orion Oyj:n kanssa solmitulla yhteistyösopimuksella. Orion Oyj:n vapaan kaupan tuotteet siirtyivät verkkokaupan tuotevalikoimaan syyskuussa.
- Merkittävimpien Consumer Health -tuotemerkkien Avène, Gefilus, Lysi ja Pharmacare myynti kasvoi vuonna 2014.
- Suomen lääkkeiden tukkukaupassa Oriola-KD uudisti yhteistyösopimukset AbbVien, Novon ja Roche Oy:n kanssa.
- Oriola-KD aloitti lääkkeiden uudelleenpakkauspalveluiden tuottamisen Baltiassa.
- Oriola aloitti internetapteika.lv -verkkopapteekin toiminnan Latviassa ja hankki apteekin Riikan keskustasta.
- Oriola-KD:n markkinaosuus Suomen lääkkeiden tukkukaupassa oli 46 (46) % (lähde: ATY).

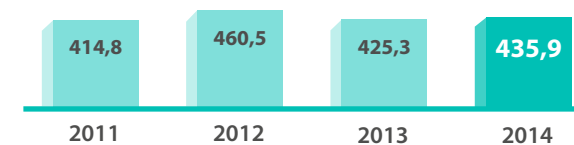
Segmentin liikevaihto ja liikevaihdon jakauma (milj. eur)

Ruotsi



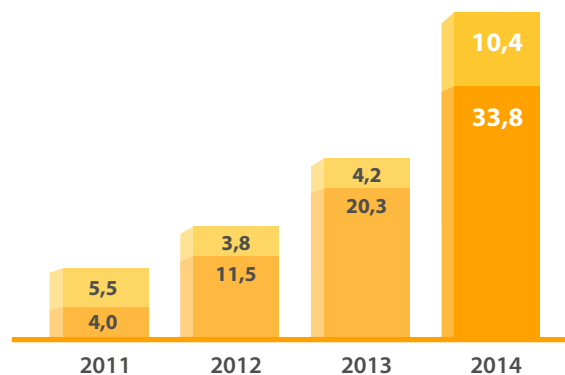
● Tukkukauppa ● Vähittäiskauppa

Suomi ja Baltia



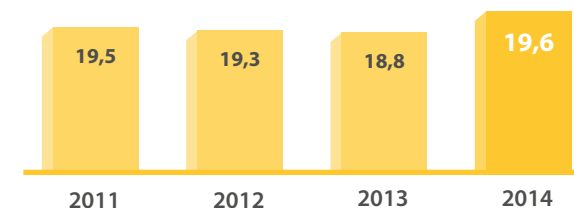
Segmentin liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä (milj. eur)

Ruotsi

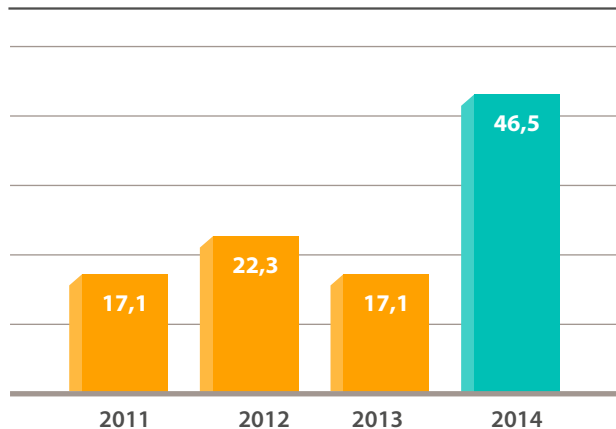


● Tukkukauppa ● Vähittäiskauppa

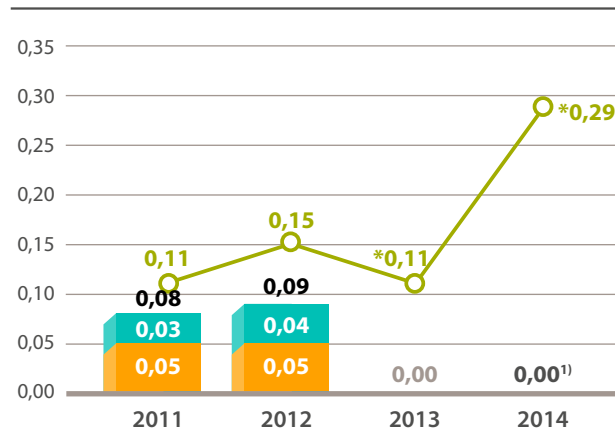
Suomi ja Baltia



Jatkuvien liiketoimintojen tilikauden tulos, milj. eur



Osinko ja jatkuvien liiketoimintojen osakekohtainen tulos, eur

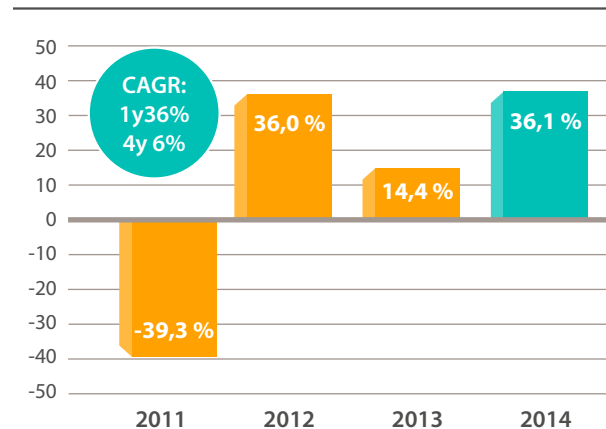


¹⁾ Hallituksen ehdotus

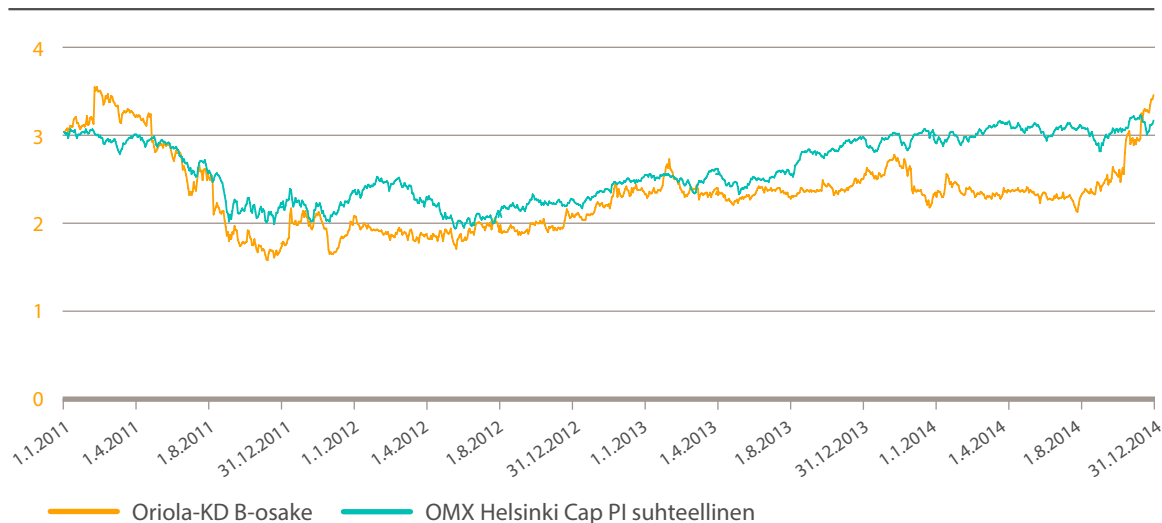
* Osakekohtainen tulos -1,42 (0,04) eur

- Osinko
- Pääoman palautus
- Osakekohtainen tulos

Kokonaistuotto, B-osake



Oriola-KD:n B-osakkeen ja vertailuindeksin kurssikehitys, 1.1.2011-31.12.2014, eur



Suurimmat osakkeenomistajat 31.12.2014

	% kaikista osakkeista	% koko äänimäärästä
1 Mariatorp Oy	6,90	7,06
2 Wipunen Varainhallinta Oy	4,69	4,31
3 Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen	4,25	5,09
4 Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Varma	4,18	7,14
5 Mandatum Henkivakuutusosakeyhtiö	2,51	1,81
6 Fondita Nordic Micro Cap Placeringsfond	1,58	0,23
7 Vakuutusosakeyhtiö Henki-Fennia	1,48	0,67
8 Medical Investment Trust Oy	1,14	2,52
9 Maa- ja vesitekniikan tuki r.y.	1,10	3,17
10 Kansaneläkelaitos	1,10	0,16

Lääkemarkkinat Euroopassa ovat suuren muutoksen edessä. Oriola-KD:lle toimintaympäristön muutokset avaavat uusia liiketoimintamahdollisuuksia.

Ikääntyneiden osuus väestöstä on ripeässä kasvussa, ja terveydenhuollon tarve kasvaa. Uudet markkinoille tulevat lääkkeet ovat yhä useammin hyvin yksilöityyn käyttötärpeeseen tarkoitettuja erittäin kalliita biolääkkeitä. Toisaalta geneeristen lääkkeiden osuus kasvaa patenttien umpeutuessa. Lääkemarkkinat polarisoituvat, jolloin hyvin halpojen ja hyvin kalliiden lääkkeiden osuus kaikista lääkkeistä kasvaa. Nämä muutokset luovat lääkeyrityksille ja apteekkeille paineita muuttaa toimintaansa. Lääkeyritykset keskittyvät omaan ydinliiketoimintaansa, ja apteekkien rooli yhteiskunnassa tulee muuttumaan. Oriola-KD:lla on ainutlaatuinen asema ja osaaminen Pohjoismaissa. Liiketoimintaympäristössä tapahtuvat muutokset tarjoavat Oriola-KD:lle mahdollisuuden muuntaa lääkkeiden tukkukaupasta laajempaa palveluliiketoimintaa tarjoavaksi toimijaksi Pohjoismaissa.

Kuluttajat ovat teknisesti yhä edistyneempiä ja tottuneita asioimaan 24/7-maailmassa. Samalla kuluttajat arvostavat sitoutumista, henkilökohtaista ja yhtenäistä asiakaskokemusta. Vähittäiskauppa digitalisoituu ja sähköiset palvelut nousevat välttämättömyydeksi. Oriola-KD on mukana tässä murroksessa ja tarjoaa asiakkailleen laajan tuotevalikoiman ja ylivertaisen digitaalisen asiakaskokemuksen.

TERVEYDENHUOLLON MUUTOS

Ikääntyvien osuus väestöstä on ripeässä kasvussa, minkä seurauksena terveydenhuollon tarve ja kulut kasvavat. Tämä muutos avaa uusia liiketoimintamahdollisuuksia julkisen ja yksityisen terveydenhuollon sektoreille.

KASVAVA KULUTUS TERVEYTEEN JA HYVINVOINTIIN

Kuluttajien kasvanut tulotaso kasvattaa panostusta terveyteen ja hyvinvointiin. Ihmiset haluavat elää terveinä. Kulutus terveyteen ja hyvinvointiin kasvaa.

ERITYISLÄÄKKEIDEN KASVU

Sairaaloissa käytettävien erityislääkkeiden kysyntä kasvaa. Nämä kalliit biolääkkeet tarvitsevat erityiskäsittelyn, -varastoinnin ja -kuljetuksen. Lääkkeiden yksilöllinen käsittely ja uudet, pienille asiakasryhmille suunnatut erityispalvelut lisääntyvät.

DIGITALISOITUMINEN

Kuluttajat ovat teknisesti yhä edistyneempiä ja tottuneita asioimaan 24/7-maailmassa. Vähittäiskauppa digitalisoituu ja sähköiset palvelut nousevat välttämättömyydeksi.



Muuttuva liiketoimintaympäristö luo Oriola-KD:lle uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Varmistaaksemme kilpailukykyämme muuttuvassa ympäristössä, kehitämme jatkuvasti toimintaamme.

Keskitymme koko toimitusketjun parempaan hallintaan niin vähittäis- kuin tukkukaupassamme. Selvitämme myös laajenemismahdollisuuksia uusille liiketoiminta-alueille eläinlääke- ja sairaalatoiminnoissa Ruotsin lääkemarkkinoilla. Lääkeyrityksille ja apteekeille haluamme tarjota uusia ratkaisuja ja markkinoiden parasta asiakaskokemusta.

Jatkamme palveluliiketoimintamme kehittämistä ja asiakassuhteiden vahvistamista kaikilla markkinoillamme. Kuluttajille ja muille asiakkaillemme haluamme tarjota ylivertaisen digitaalisen asiakaskokemuksen ja jatkamme verkkokauppojemme ja sähköisten palveluidemme kehittämistä. Kaikkia näitä asioita teemme yhä voimakkaammin yhdessä ja yhteistyössä eri liiketoimintojen välillä. Työ aloitetaan prosessien yhtenäisellä ja jatkuu tietojärjestelmien kehittämisellä.

VAHVISTAMME LÄÄKKEIDEN JAKELUKETJUA:

- Koko toimitusketjun parempi hallinta
- Mukaan kasvaville terveydenhuollon B2B-markkinoille
- Perinteisestä tukkukaupasta kohti palveluliiketoimintaa
- Integroidut jakelu- ja palvelumallit
- Tuotevalikoiman laajentaminen
- Useat kanavat, joilla vastaamme asiakkaiden tarpeisiin, mukaan lukien innovatiiviset digitaaliset ratkaisut
- Yhteiset ratkaisut ja prosessit

RUOTSIN KASVUOHJELMA

Koko toimitusketjun hallinta lääkeyrityksiltä aina apteekkeihin asti luo selviä kilpailuetuja ja kasvumahdollisuuksia. Selvitämme myös laajenemismahdollisuuksia uusille liiketoiminta-alueille eläinlääke- ja sairaalatoiminnoissa.



DIGITAALINEN ASIAKASKOKEMUS

Haluamme tarjota asiakkaille ylivertaisen digitaalisen asiakaskokemuksen, joka käsittää laadukkaan asiakaspalvelun ja laajan tuotevalikoiman verkkokaupoissamme. Suomessa ja Latviassa kehitämme olemassa olevia oriolashop.fi ja internetaptieka.lv -verkkokauppojamme ja niiden tuotevalikoimaa. Ruotsissa suunnitelmisamme on avata verkkokauppa sekä kuluttajille että ammattilaisille vielä vuonna 2015.

PALVELULIIKETOIMINTA POHJOISMAISSA

Tarjoamme asiakkaiden tarpeisiin ratkaisuja lääkeyrityksille, apteekeille ja eläinlääkäreille. Kehitämme yhteisiä palvelukonsepteja ja -malleja Pohjoismaissa ja Baltian maissa.

ORIOLA-KD:N ARVOKETJU

Lääkeyritykset



LÄÄKETEOLLISUUDEN
TÄRKEÄ KUMPPANI



Potilaat ja kuluttajat



YHTEYS PAIKALLISIIN
KULUTTAJIIN

ORIOLA-KD:N ARVOT

OLEMME AVOIMIA • TYÖSKENTELEMME YHDESSÄ • OLEMME ALOITTEELLISIA • KANNAMME VASTUUN

ORIOLA-KD LYHYESTI

Oriola-KD on lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppaan keskittyvä suomalainen pörssi-yhtiö. Yhtiö toimii tehokkaana ja luotettavana kanavana lääkevalmistajien ja kuluttajien välillä Pohjois-Euroopassa. Yhtiö harjoittaa lääkkeiden vähittäiskauppaa eli apteekkitoimintaa Ruotsissa, verkkoapteekkiliikeyrityksensä Latviassa ja lääkkeiden tukkukauppaa Suomessa, Ruotsissa, Latviassa, Liettuassa ja Virossa. Lisäksi yhtiöllä on terveys- ja hyvinvointituotteiden markkinointiliiketoimintaa Suomessa ja Baltian maissa.

AVAINLUVUT, JATKUVAT LIIKETOIMINNOT

Liikevaihto 1 612,3 (1 619,7*) miljoonaa euroa

Liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä 59,1 (37,0*) miljoonaa euroa

Liikevoitto 65,0 (29,3*) miljoonaa euroa

Tilikauden tulos 46,5 (17,1*) miljoonaa euroa

Osakekohtainen tulos 0,29 (0,11*) euroa

Nettovelkaantumisasaste 90,1 (65,3) %

Oman pääoman tuotto 23,7 (2,0) %

*) Vuoden 2013 luvut on oikaistu Venäjän liiketoimintojen myynnin johdosta

Vuonna 2014 Oriola-KD:n markkinaosuus Suomen lääkkeiden tukkukaupassa oli noin 46 prosenttia ja Ruotsin lääkkeiden tukkukaupassa noin 39 prosenttia ja vähittäiskaupassa noin 19 prosenttia. Oriola-KD Oyj on listattu NASDAQ OMX Helsinki Oy -pörsissä.

**306**

APTEEKKIA, JOISTA 304 RUOTSISSA
KRONANS APOTEK –BRÄNDILLÄ
JA 2 APTEEKKIA LATVIASSA.

**2 350**

TYÖNTEKIJÄÄ, JOISTA 76
PROSENTTIA TYÖSKEN-
TELEE RUOTSISSA JA 24
PROSENTTIA SUOMESSA
JA BALTIAN MAISSA.

**1,6**

LIKEVAIHTO,
MILJARDIA EUROA

**TOIMINTA-ALUE**

ORIOLA-KD TOIMII
SUOMESSA, RUOTSISSA JA
BALTIAN MAISSA.

**7 JAKELUKESKUSTA**

PÄÄLOGISTIikkakeskukset ESPOOSSA,
MÖLNLYCKESSÄ JA VILNASSA.
LISÄKSI JAKELUKESKUKSET OULUSSA,
JUVANMALLILLA, ENKÖPINGISSÄ JA RIIKASSA.



