



More care™



Vuosikertomus 2007

Oriola-KD lyhyesti 2007

Oriola-KD on johtava yritys lääkkeiden jakelussa ja kaupassa sekä terveydenhuollon kaupassa. Yhtiössä työskentelee 1 300 terveydenhuollon ammattilaista. Oriola-KD toimii sen tytäryhtiöiden Oriola Oy:n ja Kronans Droghandel AB:n sekä niiden tytäryhtiöiden kautta Suomessa, Ruotsissa, Tanskassa ja kaikissa Baltian maissa. Oriola-KD Oyj on listattu OMX Pohjoismainen Pörssi Helsinki -päälistalla.



Lääkkeiden jakelu ja kauppa

Terveydenhuollon kauppa

Laskutus	2 253,4 miljoonaa euroa	271,2 miljoonaa euroa
Liikevoitto	17,4 miljoonaa euroa	14,9 miljoonaa euroa
Liiketoiminnan kuvaus ja toimintamaat	Oriola-KD harjoittaa lääkkeiden jakelua ja kaupaa Suomessa ja Ruotsissa, lääkkeiden tukku-kauppaa Virossa ja Latviassa, prewholesale-toimintaa Liettuaassa sekä apteekkitoimintaa Latviassa. Terveydenhuollon kuluttajatuotteiden markkinointia harjoitetaan Suomessa, Virossa, Latviassa, Liettuaassa ja pienimuotoisesti Ruotsissa.	Terveydenhuollon liiketoiminta markkinoi, myy, asentaa ja huoltaa terveydenhuollon laitteita sekä tarvikkeita Suomessa, Ruotsissa, Tanskassa, Virossa, Latviassa ja Liettuaassa.
Asiakkaat	Lääkkeiden valmistajat ja maahantuojat sekä jälleenmyyjinä että loppukäyttäjinä apteekit, sairaalat, terveyskeskukset ja -kaupat, päivittäistavara-kaupat sekä muut terveydenhuollon toimijat.	Sairaalat ja perusterveydenhuolto, terveydenhuollon toimijat sekä teollisuus ja tutkimuslaitokset.
Henkilöstö	Noin 850 henkilöä	Noin 450 henkilöä



SISÄLLYS

- 2 Strategia
- 3 Toimitusjohtajan katsaus
- 4 Markkinakatsaus
- 5 Taloudellinen katsaus
- 6 Lääkkeiden jakelu ja kauppa -liiketoimintasegmentti
- 12 Terveystuotteen ja hammashoidon kauppa -liiketoimintasegmentti
- 16 Henkilöstö
- 20 Yhteystiedot

Lääkkeet valmiina toimitettaviksi
apteekkeihin Oriola-KD:n Mölnlycken
jakelukeskuksesta Ruotsissa.

TÄRKEITÄ PÄIVÄMÄÄRIÄ

Osavuositarkastus 1–3/2008 perjantaina 25.4.2008

Osavuositarkastus 1–6/2008 perjantaina 18.7.2008

Osavuositarkastus 1–9/2008 perjantaina 24.10.2008

Oriola-KD:n Yhtiökokous pidetään maanantaina 17.3.2008
Helsingin Messukeskuksessa.

Oriola-KD Oyj
Viestintä ja sijoittajasuhteet
PL 8
02101 Espoo

communications@oriola-kd.com
www.oriola-kd.com



Toimitusjohtaja Eero Hautaniemi (oikealla) valmiina uuteen kauteen yhdessä Espoon Bluesin kanadalaisvahvistuksen Ryan Kellerin kanssa.

STRATEGIA

- Oriola-KD:n tavoitteena on olla johtava yhtiö lääkkeiden jakelussa ja kaupassa sekä terveydenhuollon ja hammashoidon kaupassa Suomessa ja Ruotsissa kehittämällä ja investoimalla molempiin liiketoimintasegmentteihin.
- Oriola-KD:n tavoitteena on kasvaa selektiivisesti Baltian maissa, Puolassa, Tanskassa ja Venäjällä sekä organisaationa että yritysostoin.

OSINKOPOLITIIKKA

- Oriola-KD:n tavoite on jakaa vuosittain osinkoina noin 50 prosenttia osakekohtaisesta tuloksesta. Vuosittaista osinkoa määritettäessä otetaan huomioon yhtiön taloudellinen asema ja toimintastrategia.

PITKÄN AIKAVÄLIN TALOUDELLISET TAVOITTEET

- Oriola-KD-konsernin pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet perustuvat konsernin liikevoiton (EBIT) ja sijoitetun pääoman tuoton (ROCE) kehitykseen.
- Konsernin liikevoiton kasvu ilman kertaluonteisia eriä pitkällä aikavälillä on vähintään viisi prosenttia edelliseen vuoteen verrattuna.
- Sijoitetun pääoman tuotto on vähintään 13 prosenttia vuonna 2010.

”Vuoden 2007 keskeisenä
tavoitteena oli kannattavuuden
parantaminen”

Toimitusjohtajan katsaus

Oriola-KD:n ensimmäinen kokonainen toimintavuosi itsenäisenä pörssiyhtiönä painottui kannattavuuden parantamiseen. Kehitimme voimakkaasti ydinliiketoimintaamme, jossa yhtiömme voi saavuttaa pitkällä aikavälillä merkittävän markkina-aseman. Lisäksi jatkoimme vuonna 2006 aloitettua tappiollisten ja ydinliiketoimintaan kuulumattomien toimintojen karsimista. Keväällä 2006 aloittamamme tehostamisohjelman avulla saavutimme vuoden 2007 aikana tavoitellut viiden miljoonan euron kustannussäästöt täysimääräisesti.

Strategisesti vuoden merkittävin järjestely oli Hammashoidon liiketoiminnan yhdistäminen Lifcon kanssa Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa ja Baltian maissa. Loimme yhdessä Pohjois-Euroopan johtavan hammashoidon laitteiden ja tarvikkeiden markkinointiyhtiön. Yhdistymisessä syntyneellä uudella yhtiöllä on vahva markkina-asema ja kattava tuotetarjonta kaikissa toimintamaissaan sekä pitkäaikaisten asiakassuhteiden kautta hyvä tuntemus tulevista kehitystrendeistä. Velattomalla ja taseeltaan vahvalla yhtiöllä on entistä paremmat edellytykset luoda uutta kasvua ja vastata markkinoilla tapahtuvaan konsolidaatiokehitykseen.

Lääkejakelu-liiketoiminnassa keskityimme vuoden 2007 jakelusopimusneuvotteluissa heikosti kannattavien, lähinnä pienten ja keski suurten lääkeyhtiöiden jakelusopimusten ehtojen uudistamiseen, jotta ne vastaavat paremmin alan kustannuskehitystä. Uusien sopimusten arvioidaan parantavan kannattavuutta vuodesta 2008 alkaen. Jatkoimme laadun kehittämistä entistä turvallisemman lääkejake- lun varmistamiseksi koko toimitus- ja jakeluketjussa muun muassa parantamalla eräseurantaa mahdollisten lääkeväärennösten tunnistamiseksi. Otimme Suomessa myös käyttöön uuden kuljetuspak- kauskonseptin, jonka avulla voidaan varmistaa erityisesti lämpötila- kontrolloitavien kalliiden erityislääkkeiden vahingoittumattomuus.

Apteekki ja vähittäiskauppa -liiketoiminnassa karsimme terveydenhuoltoon kuulumattomien kuluttaja- tuotteiden tuotetarjontaamme samalla kun kohdistimme panostuk- siamme yhä selkeäm- min omiin

tuotemerkeihimme ja yksinoikeudella myytäviin tuotteisiimme. Onnistuimme vuonna 2007 kasvattamaan myyntiämme apteekkien lisäksi myös päivittäistavarakaupoissa. Uskon, että kasvava kiin- nostus omaan hyvinvointiin tukee terveysvaikutteisten kuluttaja- tuotteiden markkinan kasvua tulevaisuudessakin.

Terveydenhuollon kauppa -liiketoiminnassa vahvistimme markkina- asemaamme Ruotsissa, Tanskassa ja Baltian maissa laajentam- la tuotetarjontaamme. Suomessa kehityksen painopistealueena oli tuote- ja palvelutarjonnan fokusointi tavoitteena palvella entistä paremmin niitä asiakasryhmiä, joille kattava tarjontamme parhaiten soveltuu. Suomessa ja Baltian maissa vuonna 2007 tapahtuneiden päämiesmuutosten seurauksena panostamme vuonna 2008 voimak- kaasti uusien korvaavien kasvualueiden hankintaan. Tavoitteenam- me on tämän lisäksi laajentaa tuotetarjontaamme edelleen Ruotsin, Tanskan ja Baltian markkinoilla strategiamme mukaisesti.

Vuonna 2007 aloitimme useita kehityshankkeita osto- ja logistiikka- toiminnoissa. Kehityshankkeiden tavoitteena on parantaa toiminnan tehokkuutta ja laatua sekä toisaalta mahdollistaa aiempaa nopeam- pi reagointi toimintaympäristössämme tapahtuviin muutoksiin. Esi- merkiksi logistiikan henkilöstön suoriteperusteisen palkkausjärjes- telmän pilottivaiheen tulokset vuoden jälkimmäisellä puoliskolla oli- vat erittäin lupaavia ja järjestelmä otetaan käyttöön Suomessa ja Ruotsissa vuoden 2008 alusta.

Operatiivisen toiminnan kehittämisen lisäksi jatkoimme strategisten laajentumishankkeiden kartoittamista molemmissa liiketoimintaseg- menteissämme. Vuoden 2008 aikana selviää, muuttuuko lääkkeiden vähittäiskauppa Ruotsissa. Olemme kehittäneet Oriola-KD:tä vas- taamaan aiempaa paremmin asiakkaidemme tarpeisiin ja paranta- maan valmiuksiamme hyödyntää aktiivisesti markkinoiden murrok- set ja niiden tarjoamat mahdollisuudet.

Kiitos asiakkaille, henkilöstölle, yhteistyökumppaneille ja omistajille osoittamastanne luottamuksesta yhtiötämme kohtaan.

Eero Hautaniemi
toimitusjohtaja

Markkinakatsaus

LÄÄKEMARKKINAT

Tukkuhinnoilla mitattuna Suomen lääkemarkkinan arvo vuonna 2007 oli noin 1,85 miljardia euroa, Ruotsin noin 3,0 miljardia euroa ja Viron, Latvian ja Liettuan yhteenlaskettu arvo noin 810 miljoonaa euroa. Oriola-KD arvioi Suomen ja Ruotsin lääkemarkkinoiden kasvavan pitkällä aikavälillä noin 3–5 prosenttia vuosittain ja Baltian maissa nopeammin.

LÄÄKEJAKELUMARKKINAT

Suomen ja Ruotsin lääkejakelussa on yksikanavamalli, missä lääkejakelija tekee sopimuksen lääkeyhtiön kanssa sen kaikkien tuotteiden jakamiseksi yksinoikeudella maan kaikkiin apteekkeihin. Oriola-KD:n lisäksi Suomessa ja Ruotsissa toimii toinen lääkejakelija. Baltian maissa on vastaavasti monikanavamalli, missä eri tukkurit voivat ostaa lääkkeitä yhdeltä ja samalta lääkevalmistajalta ja markkinoida niitä edelleen eri apteekkeihin. Lääketukkuuyhtiöt voivat omistaa Baltian maissa myös apteekkejä.

APTEEKKIMARKKINAT

Suomessa apteekkejä on noin 800, Ruotsissa noin 900, Virossa noin 500, Latviassa noin 800 ja Liettussa noin 1 500. Suomessa apteekkejä voivat omistaa vain yksityiset henkilöt poikkeuksena Yliopiston Apteekit. Ruotsissa toimii vastaavasti valtio-omisteinen apteekki-monopoli. Maan nykyinen hallitus on esittänyt mahdollisuutta apteekkimarkkinoiden vapauttamiselle vuonna 2009. Mikäli poliittisessa päätöksenteossa päätetään vapauttaa markkinat, saattaa se avata uusia liiketoimintamahdollisuuksia myös Oriola-KD:lle. Baltian maissa apteekkejä voivat omistaa niin yksityiset henkilöt kuin yritykset. Oriola-KD omistaa Latvian kaksikielisen nimellä toimivaa apteekkia.

TERVEYDENHUOLLON KULUTTAJATUOTTEIDEN MARKKINAT

Terveystuotteiden kuluttajatuotteiden markkinat kasvavat ihmisten kiinnittäessä yhä enemmän huomiota omaan hyvinvointiinsa. Vastatakseen kasvavaan asiakastarpeeseen apteekeista on tullut merkittävin jakelu- ja asiakaskanava terveysvaikutteisille tuotteille. Oriola-KD markkinoi terveydenhuollon kuluttajatuotteita kuten ravintolisä, erikoisruokavaliotuotteita ja ihonhoitotuotteita Suomessa sekä Baltian maissa ja sillä on alkavaa liiketoimintaa myös Ruotsissa.

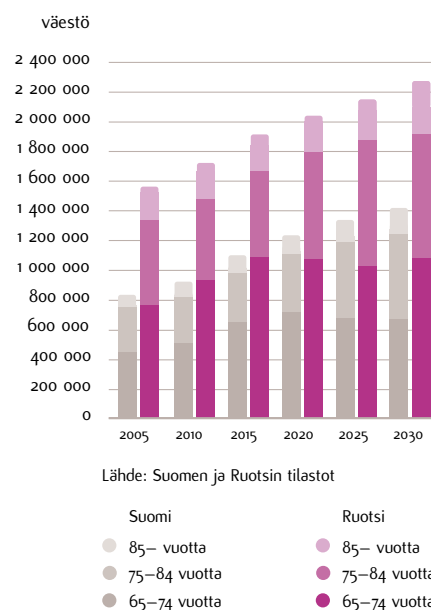
TERVEYDENHUOLLON LAITTEIDEN JA TARVIKKEIDEN MARKKINAT

Terveystuotteiden laitteiden ja tarvikkeiden markkinoiden koko Pohjoismaissa ja Baltiassa oli yhteensä noin neljä miljardia euroa vuonna 2007. Markkinoiden arvioidaan kasvavan lääkemarkkinoita nopeammin. Terveystuotteiden tuotteen valmistava teollisuus on edelleen konsolidoitumassa. Myös terveydenhuollon asiakaskunnan konsolidoituminen on jatkunut edelleen niin kunnallisella kuin yksityisellä sektorilla. Sairaalayksiköt ja kunnalliset sairaanhoitopiirit pyrkivät tehostamaan toimintaansa esimerkiksi vähentämällä laite- ja tarviketoimittajien määrää. Oriola-KD:llä on terveydenhuollon liiketoimintaa kaikissa sen toimintamaissa.

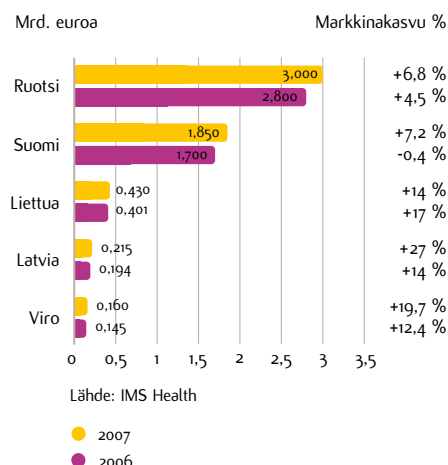
HAMMASHOIDON LAITTEIDEN JA TARVIKKEIDEN MARKKINAT

Hammashoidon laitteiden ja tarvikkeiden markkinoiden koko Pohjoismaissa ja Baltiassa oli yhteensä noin 300 miljoonaa euroa vuonna 2007. Hammashoidon tarvikkeissa arvioidaan olevan lääkemarkkinakasvua nopeampaa. Oriola-KD yhdisti vuonna 2007 liiketoiminnan ruotsalaisen Lifco Dentalin kanssa.

YLI 65-VUOTIAIDEN OSUUS VÄESTÖSTÄ SUOMESSA JA RUOTSISSA



LÄÄKEMARKKINAT TUKKUHIINOILLA 2007 JA 2006



Taloudellinen katsaus

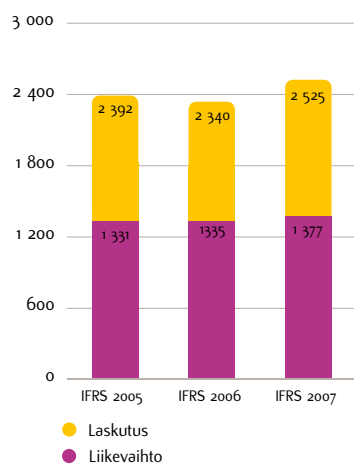
Oriola-KD Oyj merkittiin kaupparekisteriin 1.7.2006 Orion Oyj:n jakautumisen seurauksena. Kaupankäynti Oriola-KD Oyj:n A-sarjan ja B-sarjan osakkeilla alkoi OMX Pohjoismainen Pörssi Helsinki -päällyställä 3.7.2006.

VUODEN 2007 AVAINLUKUJA:

- Laskutus 2 524,5 miljoonaa euroa ja liikevaihto 1 377,3 miljoonaa euroa
- Liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä 29,1 miljoonaa euroa ja liikevoitto sisältäen kertaluonteiset erät 29,1 miljoonaa euroa
- Liiketoiminnan rahavirta 39,0 miljoonaa euroa
- Sijoitetun pääoman tuotto 14,2 prosenttia
- Tulos/osake 0,16 euroa

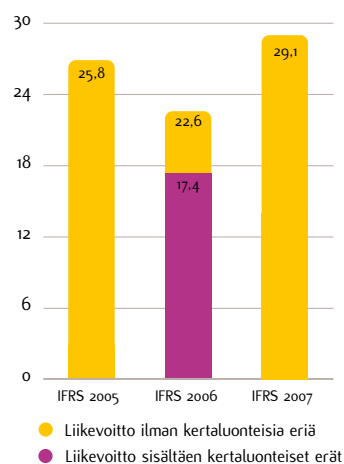
LASKUTUS JA LIIKEVAIHTO

milj. euroa



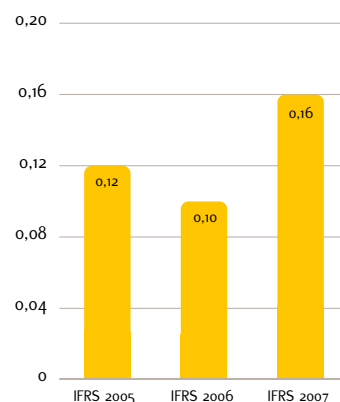
LIKEVOITTO

milj. euroa



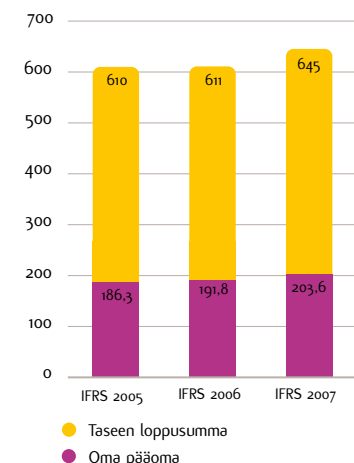
TULOS/OSAKE

euroa



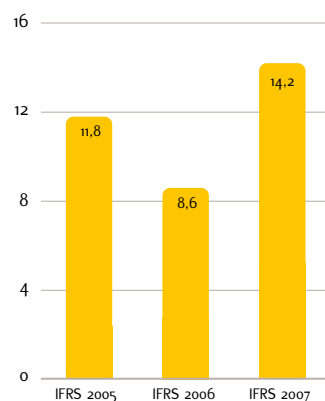
TASEEN LOPPUSUMMA JA OMA PÄÄOMA

milj. euroa



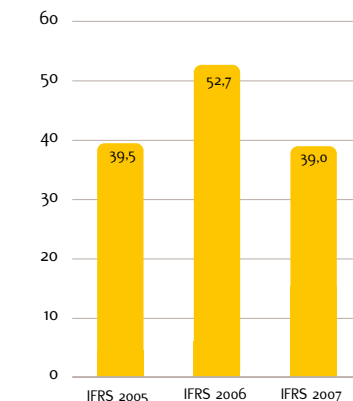
SIOJITETUN PÄÄOMAN TUOTTO (ROCE)

%



LIIKETOIMINNAN RAHAVIRTA

milj. euroa



Kaikki vuoden 2005 ja 2006 luvut ovat pro forma -lukuja

Markkinoita kasvattaa väestön
ikäntyminen ja kiinnostus omaan
hyvinvointiin



Lääkkeiden jakelu ja kauppa -liiketoimintasegmentti

Oriola-KD harjoittaa lääkkeiden jakelua ja kauppaa Suomessa ja Ruotsissa, lääkkeiden tukkukauppaa Virossa ja Latviassa, prewholesale-toimintaa Liettuaissa sekä apteekki-toimintaa Latviassa. Terveystuotteiden kuluttajatuotteiden markkinointia harjoitetaan Suomessa, Virossa, Latviassa, Liettuaissa ja pienimuotoisesti Ruotsissa.

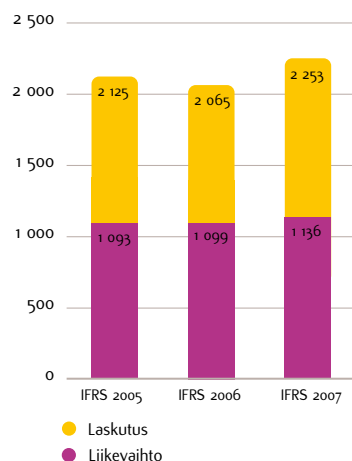
Lääkejakelu-liiketoiminnassa tehokkuus, toimintavarmuus, tarkkuus, ajanmukaiset tieto- ja hallintajärjestelmät sekä joustava asiakaspalvelu ovat liiketoiminnan menestystekijöitä ja niillä on ratkaiseva merkitys toiminnan kannattavuudelle. Apteekki ja vähittäiskauppa-liiketoiminnassa tuotemarkkinoinnin osaaminen ja jakelukanavien hallinta ovat keskeisiä menestystekijöitä logistisen tehokkuuden lisäksi.

Liiketoimintasegmentin laskutus vuonna 2007 oli 2 253,4 miljoonaa euroa (2 064,7), liikevaihto 1 135,8 miljoonaa euroa (1 098,7) ja liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä 17,4 miljoonaa euroa (15,6). Segmentin osuus Oriola-KD:n vuoden 2007 laskutuksesta oli 89,3 prosenttia (88,2), liikevaihdosta 82,5 prosenttia (82,3) ja liikevoitosta ilman kertaluonteisia eriä 54,0 prosenttia (60,0). Lääkkeiden jakelu ja kauppa -liiketoimintasegmentissä työskenteli vuoden 2007 lopussa yhteensä 856 henkilöä (925 henkilöä).

Oriola-KD keskittyi vuonna 2007 lääkejakelumarkkinan tervehdyttämiseen ja lääkejakelun kannattavuuden parantamiseen.

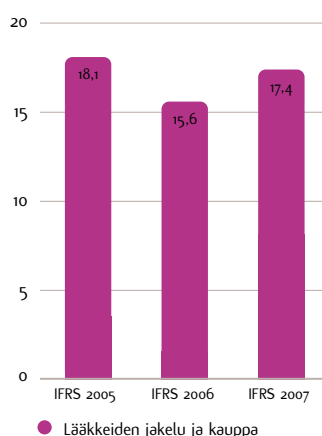
LASKUTUS JA LIIKEVAIHTO

milj. euroa



LIIKEVOITTO ILMAN KERTALUONTEISIA ERIÄ

milj. euroa



SUOMEN JA RUOTSIN LÄÄKEJAKELU

Lääkejakelussa Oriola-KD:n asiakkaita ovat lääkkeiden valmistajat ja maahantuojat sekä jälleenmyyjinä ja loppukäyttäjinä apteekit, sairaalat, terveyskeskukset ja muut terveydenhuollon toimijat. Oriola-KD:n asiakkaina Suomessa on noin 60 ja Ruotsissa noin 70 lääkevalmistajaa.

Oriola-KD:n markkinaosuus tammi-joulukuussa 2007 Suomen lääketukkaupasta oli 45,9 prosenttia (41,4) ja Ruotsissa 42,0 prosenttia (43,2) (lähde: IMS Health ja ATY). Suomen lääkemarkkina kasvoi vuonna 2007 7,2 prosenttia (–0,4 prosenttia 2006). Suomen lääkemarkkinan vertailukelpoinen kasvu ilman loppuvuoden yksittäistä rokoteerää oli 5,4 prosenttia. Ruotsissa lääkemarkkina kasvoi 6,8 prosenttia (4,5 prosenttia 2006). Baltian maiden lääkemarkkinat kasvoivat noin 20 prosenttia (noin 15 prosenttia 2006) (lähde: IMS Health). Oriola-KD arvioi yhtiön markkinaosuuden lääkkeiden jakelussa olevan Suomessa noin 45 prosenttia ja Ruotsissa noin 42 prosenttia vuonna 2008.

Lääkemarkkinoiden arvo kasvoi volyymiä hitaammin sekä Suomessa että Ruotsissa johtuen muun muassa rinnakkaislääkkeiden yleistymisestä ja niiden alhaisemmasta hintatasosta alkuperäislääkkeisiin verrattuna. Myös viranomaisten hintapolitiikan ja korvattavuussäädösten avulla on pyritty hidastamaan valtion lääkekorvauskustannusten kasvua. Rinnakkaislääkkeiden osuus sekä Suomen että Ruotsin koko lääkemarkkinan arvosta vuonna 2007 oli noin 14 prosenttia (lähde: IMS Health). Lääkemarkkinaa kasvattaa Pohjoismaissa ja Baltian maissa väestön ikääntyminen.

Suomessa lääketoimitukset apteekkeihin olivat noin 75 prosenttia ja Ruotsissa noin 84 prosenttia lääketoimitusten arvosta. Vastaavasti toimitukset sairaala-apteekkeihin Suomessa edustivat noin 25 prosenttia ja Ruotsissa noin 16 prosenttia lääketoimitusten arvosta. Vuoden 2007 aikana sairaala-apteekkien kasvu oli muiden apteekkien kasvua nopeampaa sekä Suomessa että Ruotsissa.



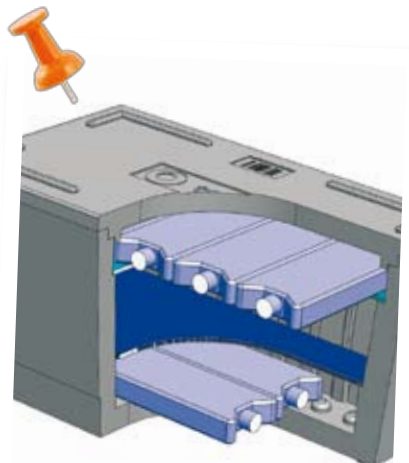
Vuosi 2007 oli Oriola-KD:lle lääkejakelumarkkinan tervehdyttämisvuosi. Tavoitteena oli parantaa lääkejakelun kannattavuutta. Oriola-KD kävi vuoden 2007 aikana neuvottelut kannattamattomien jakelusopimusten uusimiseksi Suomessa ja Ruotsissa. Uusiin sopimusten arvioidaan parantavan kannattavuutta vuodesta 2008 alkaen. Sekä Suomessa että Ruotsissa lääkejakelun jakelupalkkiot ovat Euroopan alhaisimmat, joihin osittain myös markkinoiden yksikanavamallista.

Vuonna 2007 Suomessa panostettiin laatuun entistä paremman lääketurvallisuuden varmistamiseksi koko toimitus- ja jakeluketjussa. Oriola-KD:n oman tuotekehityksen tuloksena otettiin käyttöön uusi kuljetuspakkauskonsepti, jonka avulla voidaan varmistaa entisestään kalliiden lämpötilakontrolloitavien ja pienivolyymisten biokemiallisten lääkkeiden, insuliinien ja erityisen huolellista käsittelyä edellyttävien lääkkeiden vahingoittumattomat toimitukset. Uusi konsepti vastaa entistä paremmin markkinoilla yleistyvien kalliiden syöpähoitoon käytettävien erityislääkkeiden käsittelytarpeisiin. Suomessa ja Ruotsissa otettiin huomioon toiminnassa myös yleisten lääkemerkkinoiden lääketurvallisuuskysymykset ja kehitettiin menetelmiä tunnistaa lääkeväärennöksiä yksityiskohtaisemman eräseurannan avulla.

Vuoden 2007 aikana Oriola-KD:n lääkejakeluun Suomessa siirtyivät Schering-Plough ja Roche ja Ruotsissa Meda sekä Pfizerin lääkejakelu kokonaisuudessaan. Uudet sopimukset edustavat noin kuutta prosenttia Suomen lääkemarkkinasta ja noin viittä prosenttia Ruotsin lääkemarkkinasta. Ennen toukokuuta 2007 Oriola-KD:llä oli puolet Pfizerin lääkkeitä jakelussa Ruotsissa. (Lähde: IMS Health).

Vuoden 2007 lopulla Oriola-KD sopi McNeilin tuotteiden siirtymisestä Oriola-KD:n jakeluun Ruotsissa ja Wyethin tuotteiden siirtymisestä Oriola-KD:n jakeluun Suomessa vuoden 2008 alussa. McNeilin markkinaosuus Ruotsissa on noin kaksi prosenttia ja Wyethin markkinaosuus Suomessa on noin kaksi prosenttia. (Lähde: IMS Health).





Kylmäkuljetuslaatikko

Oriola-KD on ottanut käyttöön vuoden 2007 puolella välissä oman tuotekehityksen tuloksena uuden lääkkeiden kylmäkuljetuslaatikon Suomessa. Sen avulla voidaan varmistaa entisestään lääkkeiden kylmäkuljetusten laatu koko toimitusketjussa. Laatikko kansineen on hyvin lämpöä eristävää ja pitkän käyttöiän omaavaa materiaalia. Kylmäkuljetuslaatikon sisällä olevat ala- ja yläeristyslevyt eristävät laatikossa kuljetettavat tuotteet kylmävaraajista, mikä estää kylmähokkia kuljetettavissa tuotteissa. Kylmäkuljetuslaatikko on sijoitettu Oriola-KD:n Suomessa käytettävien sinisten kuljetuslaatikoiden sisään, jolloin voidaan hyödyntää automaattipakkaamoja laatikon käsittelyssä. Kylmäkuljetuslaatikko on validoitu olosuhdetestein säilyttämään lämpötilansa +2 ja +8 C-asteen välillä. Uuden kylmäkuljetuslaatikon käyttöönotto on tärkeä uudistus yhtiön lääkekuljetusten laadunvarmistuksessa.

Oriola-KD:ltä poissiirtyneitä lääkevalmistajia olivat Suomessa Amgen ja Ruotsissa Schering Nordiska ja Amgen. Poissiirtyvät sopimukset edustavat noin kahta prosenttia Suomen lääkemarkkinasta ja noin kolmea prosenttia Ruotsin lääkemarkkinasta.

Osana toimintojen tehostamista ja keskittymistä ydinliiketoimintojen kehittämiseen Oriola-KD lopetti vuoden 2007 aikana tappiollisen automaattisen lääkkeiden pakkauslinjan toiminnan Ruotsin Mölnlyckessä.

Oriola-KD valmistautui Ruotsin mahdolliseen apteekkimarkkinan vapautumiseen osallistumalla Ruotsin hallituksen asettaman selvitystyöryhmän kuulemiseen sekä luomalla strategisia skenaarioita vaihtoehtoisille ratkaisumalleille Ruotsin markkinoiden mahdollisten rakennemuutosten varalle. Mikäli poliittisen päätöksen perusteella päädytään purkamaan vallitseva apteekkimonopoli ja vapauttamaan apteekkimarkkina myös muille toimijoille, saattaa se avata uusia liiketoimintamahdollisuuksia myös Oriola-KD:lle.

TUKKUKAUPPA JA APTEEKKITOIMINTA BALTIAN MAISSA

Oriola-KD harjoittaa lääkkeiden tukkukauppaa Virossa ja Latviassa sekä lääkevalmistajien varastointitoimintaa (prewholesale) Liettuassa. Liettuassa solmittiin lääkevalmistaja Tevan kanssa uusi prewholesale-sopimus, jonka mukaan Oriola-KD vastaa Tevan tuotteiden varastoinnista sekä kuljetuksista lääketukuille kaikissa kolmessa Baltian maassa. Toiminta alkaa tammikuussa 2008. Apteekkitoimintaa harjoitetaan Latviassa omalla modernilla Pansana-apteekkikonseptilla, jonka valikoimissa on lääkkeitä ja kattavasti myös terveydenhuollon kuluttajatuotteita. Vuoden 2007 aikana Oriola-KD päätti lopettaa Viron apteekkitoiminnan. Apteekkiketjun laajentaminen ei ollut mahdollista uusien apteekkien perustamisella ja apteekkien ostaminen ei täyttänyt yhtiön omia investointikriteereitä liian korkeiden hintojen vuoksi.

APTEEKKI JA VÄHITTÄISKAUPPA

Terveystuotteiden kuluttajatuotteiden markkinointia harjoitetaan Suomessa, Virossa, Latviassa, Liettuaissa ja pienimuotoisesti Ruotsissa. Liiketoiminta vastaa tuotteiden koko hankinta-, markkinointi-, myynti- ja toimitusprosessista kuluttajamarkkinoilla. Markkinoitavat tuotteet kattavat ravintolisät, erikoisruokavaliot tuotteet ja ihonhoitotuotteet. Osa markkinoitavista tuotteista on Oriola-KD:n yksinmyyntisopimuksen piirissä ja yhtiö omistaa sen lisäksi yksittäisiä tuotemerkkejä. Merkittävimpiä Oriola-KD:n markkinoimia tuotemerkkejä ovat Avène, Canderel, Dexal, Gefilus ja Lysi. Oriola-KD jatkoi vuoden 2007 aikana tuotetarjonnan rajaamista keskittämällä panostuksia kannattaviin tuotekategorioihin sekä omiin tuotemerkkeihin.

Jakelukanavia ja asiakkaita ovat apteekit, terveyskaupat, eläinlääkärit, urheilukaupat, päivittäistavarakaupat sekä terveydenhuollossa toimiva henkilöstö. Apteekit ovat tuotteiden merkittävin jakelukanava ja niiden merkitys on kasvanut tuotteiden markkinoijina kuluttajille. Apteekit ovatkin lisänneet yleisen terveystrendin mukaisesti terveysvaikutteisten tuotteiden tarjontaa kuluttajille.

Oriola-KD on pyrkinyt myös virtaviivaistamaan tuotteiden hankintaketjua tavoitteena vähentää väliportaita kuluttajien ja valmistajien välillä. Sopimuksia on solmittu enenevässä määrin suoraan tuottajien kanssa muun muassa Aasiasta hankittavien tuotteiden osalta. Näin on saavutettu kustannushyötyjä niin Oriola-KD:n kuin kuluttajien osalta.

Ruotsissa yhtiöllä oli alkavaa terveydenhuollon kuluttajatuotteiden liiketoimintaa sen tuotua Vivag-tuotesarjan markkinoille. Mikäli Ruotsin apteekkimarkkina tullaan vapauttamaan, saattaa se avata uusia liiketoimintamahdollisuuksia myös Oriola-KD:n terveydenhuollon kuluttajatuotteiden markkinointiliiketoiminnalle tulevaisuudessa.

Gefilus-kapselit

Vuonna 2007 Oriola-KD ja suomalainen Valio Oy allekirjoittivat yhteistyösopimuksen, jonka mukaan Oriola-KD vastaa Gefilus kapselien valmistuksesta, jakelusta, myynnistä ja markkinoinnista. Yhteistyöstä on sovittu Suomen, Baltian maiden ja Ruotsin markkinoilla.



TIESITKÖ ?

- Oriola-KD toimittaa kaikki kansallisen rokotusohjelman mukaiset rokotteet Suomessa.
- Oriola-KD:n Pansuola 450g on kuivat mausteet -tuotesegmentin markkinajohtaja Suomessa (Ac Nielsen, 2007).

Asiakkaiden tarpeiden
tunnistaminen ja toiminnan
tehokkuus ovat tärkeimpiä
menestystekijöitä



Terveydenhuollon ja hammashoidon kauppa -liiketoimintasegmentti

Terveydenhuollon ja hammashoidon kauppa -liiketoimintasegmentti koostuu kahdesta liiketoiminta-alueesta: terveydenhuollon kaupasta sekä hammashoidon kaupasta. Hammashoidon kauppa -liiketoiminta yhdistettiin vuonna 2007 ruotsalaisen Lifco Dentalin kanssa. Liiketoimintasegmentin nimi muutetaan vuoden 2008 tilikauden alussa Terveydenhuollon kauppa -liiketoimintasegmentiksi, joka sisältää edelleen hammashoidon kaupan osakkuusyhtiön tulosesuuden.

Liiketoimintasegmentin laskutus vuonna 2007 oli 271,2 miljoonaa euroa (275,4), liikevaihto 241,5 miljoonaa euroa (236,0) ja liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä 14,9 miljoonaa euroa (10,4). Segmentin osuus Oriola-KD:n vuoden 2007 laskutuksesta oli 10,7 prosenttia (11,8), liikevaihdosta 17,5 prosenttia (17,7) ja liikevoitosta ilman kertaluonteisia eriä 46,0 prosenttia (40,0). Terveydenhuollon ja hammashoidon kaupassa työskenteli vuoden 2007 lopussa yhteensä 446 henkilöä (570), josta hammashoidon kaupan henkilöstön osuus oli 0 henkilöä (120).

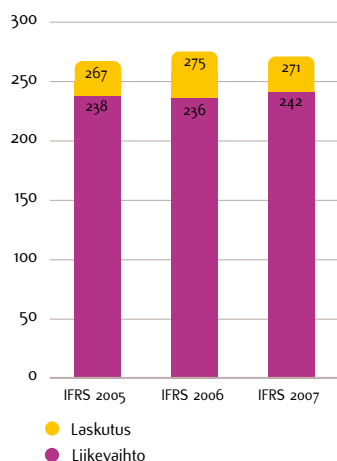
Hammashoidon liiketoiminnot yhdistettiin Lifco Dentalin kanssa. Tavoitteena on luoda Pohjois-Euroopan johtava hammashoidon tukkukauppa-yhtiö.

TERVEYDENHUOLLON KAUPPA -LIIKETOIMINTA

Terveydenhuollon kaupan liiketoiminnassa Oriola-KD markkinoi, myy, asentaa ja huoltaa terveydenhuollon laitteita sekä tarvikkeita Suomessa, Ruotsissa, Tanskassa, Virossa, Latviassa ja Liettuassa. Oriola-KD on Suomen johtava terveydenhuollon laitteiden ja tarvikkeiden tukkuyhtiö ja Baltiassa yhtiöllä on vahva asema. Ruotsissa ja Tanskassa toiminta on suhteellisesti pienempää.

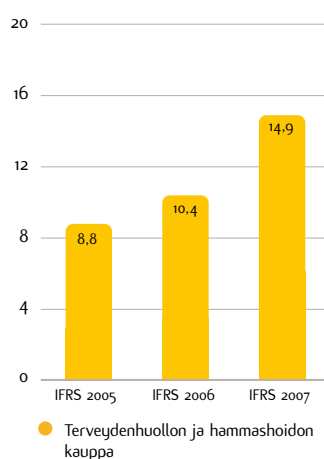
LASKUTUS JA LIIKEVAIHTO

milj. euroa



LIIKEVOITTO ILMAN KERTALUONTEISIA ERIÄ

milj. euroa





Pyxis®-järjestelmällä lisää tehokkuutta sairaaloihin

Pyxis® -automaatiojärjestelmä on ratkaisu sairaalan sisäiseen tarvikkeiden ja lääkkeiden materiaalinhallintaan. Pyxis® parantaa toiminnan suunnitelmallisuutta, tehostaa tarvikkeiden ja lääkkeiden seurantaa sekä automatisoi niiden tilaus-, raportointi- ja seurantaprosessit. Pyxis® -ratkaisun avulla saadaan aikaan merkittäviä kustannussäästöjä ja toiminnallisten prosessien tehostumisella hoitohenkilökunnan aika vapautuu varsinaiseen hoitotyöhön. Lisäksi lääkeautomaatiojärjestelmä parantaa lääketurvallisuutta potilastyössä ja mahdollistaa lääkkeiden käytön tarkan seurannan. Suomessa Oulun yliopistollisessa sairaalassa on jo tehty pilottikokeilu Pyxis® -tarvikeautomaatiojärjestelmällä ja Pyxis® -lääkeautomaatiojärjestelmällä on meneillään kokeilu Helsingin Yliopistollisessa Keskussairaalassa. Pyxis® on yhdysvaltalaisen Cardinal Healthin valmistama ratkaisu.

Oriola-KD:n menestystekijöitä liiketoiminnassa ovat sen tunnettuus, hyvä asiakastuntemus, vahvat tuotemerkit, kattava kenttämyyntiorganisaatio, alueellinen peitto, teknisen palvelun laajuus ja taso sekä kokonaistoimituksista saatava kustannusetu. Keskeiset tuoteryhmät ovat lääketieteellisen kuvantamisen tuotteet, toimenpidetuotteet ja hoidolliset tuotteet sairaaloille ja perusterveydenhuollolle sekä laboratoriotuotteet terveydenhuollolle, teollisuudelle ja tutkimuslaitoksille. Lisäksi Oriola-KD tarjoaa Ruotsissa terveydenhuollon tuotteisiin liittyviä logistiikkapalveluita.

TERVEYDENHUOLLON KAUPAN VILKAS VUOSI

Vuonna 2007 Terveydenhuollon kauppa -liiketoiminta kehittyi kaikilla markkina-alueilla pääosin positiivisesti. Suomessa Oriola-KD vahvisti asemaansa hengityshoidon ja potilasvalvonnan alueella ostamalla merkittävän osan Medith Oy:n sairaalatarvikkeiden ja -laitteiden markkinointiliiketoiminnasta. Liiketoimintojen integrointi toteutettiin suunnitelmien mukaan vuoden 2007 aikana. Kuluneen vuoden aikana myös Ruotsin terveydenhuollon laite- ja tarvikeliiketoiminta kehittyi suunnitelmien mukaan yhtiön kasvattaessa tuotetarjontaa vuonna 2006 toteutetun Meteko Instrument AB:n yritystoston avulla.

Ruotsin Terveydenhuollon logistiikkapalvelun liiketoiminnassa tavoitteena oli kannattavuuden parantaminen keskittymällä logistiikan kokonaisratkaisujen tarjoamiseen ja tukkukauppatoiminnan käynnistämiseen. Keski-Ruotsissa Oriola-KD:lle ulkoistettuja sairaaloiden logistiikkapalveluita kehitettiin edelleen suunnitelmien mukaan. Heikosti kannattavaa liiketoimintaa karsittiin ja kotijakeluliiketoiminta myytiin Schenker Dedicated Service AB:lle. Kotijakeluliiketoiminta sisälsi inkontinenssituotteiden logistiikka- ja kuljetuspalvelun yksityisille potilaille Skånen alueella. Kokonaisuutena logistiikkapalveluiden osuus liiketoimintasegmentin laskutuksesta on noin puolet, mutta sen osuus liikevoitosta on alle 10 prosenttia.

Toisella vuosipuoliskolla yhteistyötä vahvistettiin Teleflex Medicalin kanssa Tanskassa, Ruotsissa ja Suomessa lisäämällä valikoimiin yrityksen aiemmin hankkimat Hudson-anestesiatuotteet. Lisäksi Oriola-KD sopi vahvistavansa vuoden 2008 alusta lähtien tuotevalikoimaa Carl Zeiss Meditecin silmäkirurgisilla tuotteilla.



Syyskuussa solmittiin aiesopimus Oriola-KD:n markkinoimien Zimmer-ortopediatuotteiden markkinointiliiketoiminnan myymisestä liiketoimintakaupalla Zimmerin Suomeen perustamalle myyntiyhtiölle keväällä 2008. Lisäksi tehtiin sopimus Sysmex-hematologiatuotteiden liiketoiminnan siirtämisestä osana kansainvälistä järjestelyä Roche Diagnosticsille Suomessa ja Baltiassa vuoden 2008 alussa.

Terveysthuollon laite- ja tarvikemarkkinat ovat edelleen voimakkaasti fragmentoituneet eri tuote- ja asiakasryhmiin. Oriola-KD:n tavoitteena on osallistua alan konsolidointiin ja vahvistaa asemaansa Suomen lisäksi Ruotsissa, Tanskassa ja Baltian maissa organisaation ja yritystoiminnan avulla.

HAMMASHOIDON KAUPPA -LIIKETOIMINTA

Hammashoidon kauppa -liiketoiminnassa Oriola-KD markkinoi, myy, asentaa ja huoltaa suu-terveydenhoidossa tarvittavia laitteita ja tarvikkeita. Tuotevalikoima kattaa kaikki hammashoidossa tarvittavat tuotteet. Asiakaskunta koostuu yksityisestä ja julkisesta hammashoidosta. Maantieteellinen toiminta-alue on Suomi, Ruotsi, Tanska, Viro, Latvia ja Liettua.

Oriola-KD:n hammashoidon kaupan osuus liiketoimintasegmentin laskutuksesta vuonna 2007 oli 36,5 miljoonaa euroa (45,0), liikevaihdosta 35,6 miljoonaa euroa (44,0) ja liikevoitosta ilman kertaluonteisia erä 2,2 miljoonaa euroa (1,4).

TAVOITTEENA HAMMASHOIDON JOHTAVA YHTIÖ POHJOIS-EUROOPASSA

Oriola-KD toteutti yhdessä ruotsalaisen Lifco Dental AB:n kanssa hammashoidon kaupan liiketoimintojen yhdistämisen Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa ja Baltiassa. Yhdistämisen tavoitteena on luoda Pohjois-Euroopan johtava yhtiö. Syntyneellä yhtiöllä on vahva toisiaan täydentävä maantieteellinen toimialue, tuotetarjonta sekä paikallisten markkinoiden tuntemus. Osapuolien keskeinen tavoite on vahvistaa tarjontaa, kasvattaa liiketoimintaa, tehostaa toimintaa sekä parantaa toiminnan laatua kaikissa toimintamaissa. Vuosittaisen kustannussäästön arvioidaan olevan noin kaksi miljoonaa euroa vuodesta 2008 alkaen, mikä saavutetaan pääosin eri maiden toimintojen yhdistämisellä. Uudella yhtiöllä on vahva tase ja se aloittaa toimintansa velattomana. Liiketoimintojen yhdistämisen lisäksi Oriola-KD sijoitti uuteen perustettavaan yhtiöön noin 15,8 miljoonaa euroa nostaakseen omistusosuutensa 30 prosenttiin. Lifcon osuus uudesta perustettavasta yhtiöstä on 70 prosenttia.



Meteko vahvistaa Oriola-KD:n liiketoimintaa Ruotsissa

Oriola-KD vahvisti terveydenhuollon laitteiden- ja tarvikkeiden liiketoimintaa ostettuaan 40 vuotta markkinoilla toimineen sairaala-tarvikkeita markkinoivan Meteko Instrument AB:n. Toukokuussa 2006 toteutuneen yritystoiminnan avulla Oriola-KD on laajentanut tiettyjen edustamiensa laitevalmistajien tuotemerkkejä anestesia-, urologia- ja leikkaussalitavikkeiden tarjonnassa kaikkiin toimintamaihin. Terveysthuollon kaupan liiketoiminnassa pyritään löytämään yrityksiä, jotka täydentävät Oriola-KD:n nykyistä tuotetarjontaa ja mahdollistavat tuotteiden markkinoinnin kaikissa yhtiön toimintamaissa.

TIESITKÖ?

- Perusterveydenhuollon uusi tuoteluettelo ilmestyy Suomessa vuoden 2008 alussa. Luettelo esittelee kätevästi yhdellä kertaa Suomen perusterveydenhuollossa yleisimmin käytetyt tuotteet, mikä helpottaa asiakkaiden tuotevalikointia.
- Oriola-KD:n Tekninen palvelu on Suomen suurin terveydenhuollon laitteiden huoltaja ja se käsittelee noin 16 500 huoltotapahtumaa vuodessa.

Oriola-KD:n henkilöstö kokee
tekevänsä merkityksellistä ja
itsenäistä työtä



Oriola-KD:n henkilöstöä Suomessa:
Veikko Joensuu, Kimmo Virtanen, Sari Rönholm, Sari Ignatius

Henkilöstö

HENKILÖSTÖTYTYTYVÄISYYS JA KEHITTÄMINEN

Vuonna 2007 toteutettu henkilöstön työtyytyväisyysmittauksen vastausprosentti oli 79 (71) ja yleisindeksi 270 nousten edellisestä vuodesta 8 prosenttia. Mittauksen mukaan Oriola-KD:n henkilöstö kokee tekevänsä merkityksellistä ja itsenäistä työtä, ja 91 prosenttia henkilöstöstä kokee viihtyvänsä työyhteisössä. Vastaajista 74 prosenttia kokee Oriola-KD:n muutos- ja kehityshankkeiden ohjaavan yhtiötä oikeaan suuntaan. Henkilöstön työtyytyväisyyttä on arvioitu HUPO (Human Potential Index®) -mittauksella, joka on kehitetty vastaamaan organisaatioiden henkisen pääoman johtamisen ja kehittämisen tarpeisiin.

Vuonna 2007 noin 77 prosenttia (noin 50 prosenttia vuonna 2006) konsernin henkilöstöstä osallistui kehityskeskusteluihin. Kehityskeskustelut ovat Oriola-KD:n keskeinen johtamisen ja kehittämisen väline. Tavoitteena on, että kaikki henkilöt käyvät kehityskeskustelut esimiehensä kanssa. Vuoden 2006 aikana uudistetun konserninlaajuisen kehityskeskusteluprosessin mukaan henkilöstölle määritellään strategiaa tukevat toimenkuvat ja tavoitteet sekä henkilökohtaiset kehityssuunnitelmat.

Vuonna 2007 kehitettiin vuoden 2006 henkilöstön työtyytyväisyysmittauksessa valittuja osa-alueita. Keskeisimmät kehittämisalueet liittyivät tiedonkulun, palautteen saamisen, palkitsemisen ja osaamisen kehittämisen alueisiin. Vuoden 2007 aikana kiinnitettiin erityistä huomiota esimies-alaiskeskustelujen laatuun ja määrään, henkilötietokantaa hyödynnettiin resursoinnissa tehokkaammin, sisäisen viestinnän toimenpiteitä vahvistettiin muun muassa kartoittamalla yksityiskohtaisemmin tiedonkulun prosesseja ja käytäntöjä sekä ottamalla käyttöön vuoden 2008 alussa koko konserniin uusi intranet.

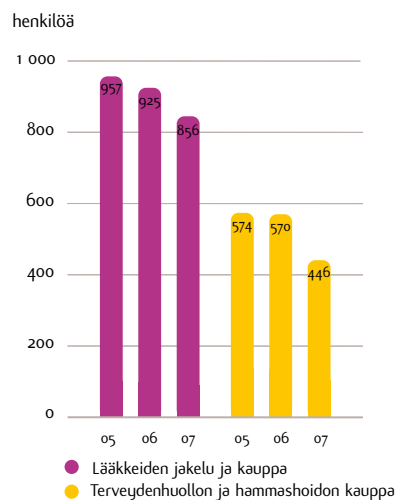
Esimiestyötä kehitettiin vuoden 2006 aikana käyttöönotetulla laajennetulla 360°-arvioilla. Vuonna 2007 arvioinnin kohteena oli noin 80 henkilöä (noin 40 vuonna 2006). Myynnin palkitsemisjärjestelmän kehittämistyö aloitettiin ja myynnin johdon kehittämiskoulutuksia käynnistettiin. Oriola-KD:ssä panostettiin myös kieli- ja kulttuurivalmennusyhteistyöhön tavoitteena parantaa niin sisäistä kuin ulkoista vuorovaikutusosaamista.

PALKKAUS JA PALKITSEMISJÄRJESTELMÄT

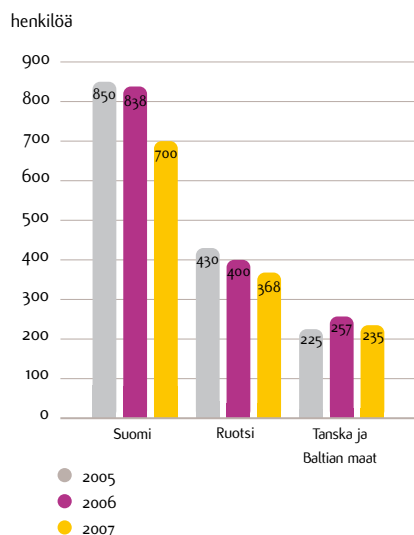
Oriola-KD:n palkkaus perustuu kulloinkin voimassa oleviin työehtosopimuksiin. Tavoitteena on tarjota kilpailukykyinen palkka- ja palkitsemistaso kussakin tehtävässä markkinoihin verrattuna. Peruspalkkaus määräytyy tehtävän vaativuuden ja toimenhaltijan pätevyyden, kokemuksen ja suorituksen mukaan.

Oriola-KD:n tavoitteena on parantaa yrityksen sisäisiä urakierto- ja kehittymismahdollisuuksia sekä palkitsemista pyrkimyksenä luoda henkilöstölle hyvät valmiudet toimia kansainvälisessä liiketoimintaympäristössä.

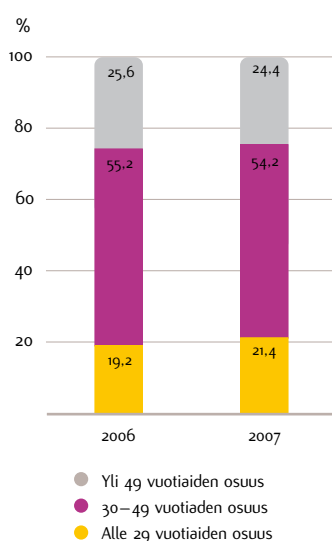
HENKILÖSTÖN MÄÄRÄ



HENKILÖSTÖN MAANTIETEELLINEN SIJAINTI



HENKILÖSTÖN IKÄJAKAUMA



Oriola-KD:n palkitsemisjärjestelmät perustuvat soveltuvin osin maakohtaisesti Oriola-KD:n ja liiketoiminta-alueiden toteutuneeseen liikutulokseen sekä henkilökohtaisiin tavoitteisiin. Suomen varastojen palkitsemisjärjestelmän pilottivaihe otettiin käyttöön vuoden 2007 aikana tavoitteena rakentaa jatkuva palkitsemisjärjestelmä logistiikkaan. Järjestelmä otetaan käyttöön Suomessa ja Ruotsissa vuoden 2008 alusta. Keskeinen painopiste logistiikan kehittämisessä on ollut toimintamallien ja vastualueiden uudelleen määrittäminen, joiden avulla tehostetaan toimintaa muun muassa keräilyvirheiden pienentämisessä.

Vuoden 2007 aikana tehostettiin työskentelyolosuhteiden seurantaa työtapaturmien, sairauspoissaolojen ja vaihtuvuuden osalta tavoitteena työyhiytyvyyden parantaminen ja paremmat työskentelyolosuhteet. Virossa Oriola-KD aloitti valmistelut siirtymisestä uusiin nykyaikaisempiin logistiikka- ja toimistotiloihin vuoden 2008 alussa.

Oriola-KD:n tavoitteena on parantaa yrityksen sisäisiä urakierro- ja kehittymismahdollisuuksia sekä palkitsemista edelleen vuoden 2008 aikana ja luoda paremmat edellytykset kansainvälisten liiketoimintahankkeiden hallitsemiseksi.

ORGANISAATIOMUUTOKSET JA HENKILÖSTÖVÄHENNYKSET

Osana vuonna 2006 aloitettua uudelleenorganisointia ja toiminnan tehostamista Oriola-KD-konsernissa toteutui Suomessa ja Ruotsissa vuonna 2007 noin 20 henkilön vähennys. Työsuhteen päättyessä henkilöille järjestettiin uudelleensijoittumistukea ja ulkopuolista neuvontaa.

Vuoden 2007 aikana Terveystieteiden kauppa -liiketoiminnan toteuttaman Medith Oy:n liiketoimintakaupan yhteydessä Oriola-KD:n palvelukseen siirtyi noin 10 henkilöä toisen vuosipuoliskon aikana. Syyskuussa solmittiin aiesopimus Oriola-KD:n Suomessa edustaman Zimmer-ortopediatuotteiden markkinointiliiketoiminnan myymisestä liiketoimintakaupalla Zimmerin Suomeen perustamalle myyntiyhtiölle keväällä 2008. Lisäksi tehtiin sopimus Sysmex-hematologiatuotteiden liiketoiminnan siirtämisestä osana kansainvälistä järjestelyä Roche Diagnosticsille Suomessa ja Baltian maissa vuoden 2008 alussa. Osana Zimmerin ja Sysmexin liiketoimintajärjestelyjä noin 20 henkilöä siirtyi Oriola-KD:n palveluksesta vuoden 2008 ensimmäisellä vuosipuoliskolla.

Ruotsissa toteutetun kotijakeluliiketoiminnan myynnin yhteydessä kuusi henkilöä siirtyi Schenker Dedicated Service AB:lle vuoden 2007 toisen vuosipuoliskon aikana. Ruotsissa automaattisen lääkkeiden pakkauslinjan toiminnan lakkauttamisella ei ollut henkilöstövaikutuksia.

Oriola-KD:n Hammashoidon kauppa -liiketoimintajärjestelyn yhteydessä noin 120 henkilöä siirtyi vuoden 2007 toisella vuosipuoliskolla uusien yhtiöiden palvelukseen kaikissa toimintamaissamme vanhoina työntekijöinä.

YHTEISKUNTAVASTUU JA YMPÄRISTÖN KUORMITUS

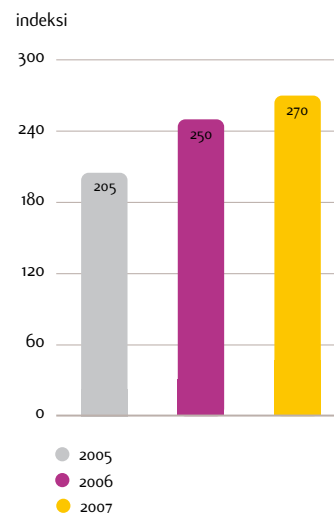
Oriola-KD aloitti vuoden 2007 lopulla uuden yhteiskuntavastuuohjelman, jonka avulla yhtiö kohdentaa keskitetysti lahjoituksiin käytettävät varat Itämeren suojeleluun WWF:n Operaatio Merenneito -projektin yhtenä pääyhteistyökumppanina.

Oriola-KD teki muutoksen vuoden 2007 lopulla koskien autopolitiikkaa Suomessa. Uuden ohjeistuksen mukaisesti henkilöstön työsuhteautoissa suositetaan vähäpäästöisiä malleja. Myös Ruotsissa on suosittu vähäpäästöisiä malleja.

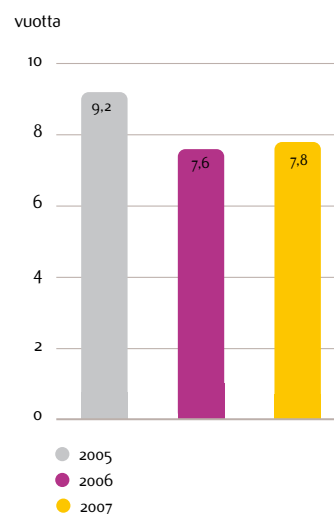
Oriola-KD tukee kestävästä kehitystä toiminnassaan ja huomioi ympäristönäkökohdat noudattamalla omaan liiketoimintaansa soveltuvaa ympäristöjärjestelmää tavoitteena minimoida ympäristön kuormitusta. Vaikka yhtiön omaan liiketoimintaan ei sisälly valmistustoimintaa, ovat kuljetukset ja suurten tavaravirtojen logistinen hallinta olennainen osa Oriola-KD:n liiketoimintaa. Jakelun tehokkuus ja taloudellisuus perustuvat aikataulutettuun reittiverkostoon, johon tavarantoimitukset ajoitetaan tavoitteena kuljetusten minimoiminen. Ajosuoritteet optimoidaan tähän tarkoitukseen varta vasten kehitetyllä tietojärjestelmällä. Toimitukset vakioasiakkaille pakataan kierrätettävään muovilaatikoihin, jotka kestävät satoja toimituskertoja. Suuret tavaramäärät toimitetaan kierrätettävissä pahvipakkauksissa, kuormalavoissa ja rullakoissa.

Jätteiden vähentäminen, uudelleenkäyttö, lajittelu ja kierrätys uudelleenkäyttöön ovat keskeisiä periaatteita jätehuollossa. Lääke- ja muut ongelmajätteet lajitellaan ja toimitetaan hävitettäväksi ongelmajätelaitokselle lääke- ja ympäristöviranomaisten edellyttämien menetelmin.

HENKILÖSTÖN TYYTYVÄISYYS (HUPO)



TYÖSUHTEEN KESTO KESKIMÄÄRIN



TIESITKÖ?

- Oriola-KD:n esimiehistä 44 prosenttia on naisia.
- Oriola-KD on toiminut 100 vuotta Ruotsissa, 60 vuotta Suomessa ja yli 15 vuotta Baltian maissa.

Yhteystiedot



Pääkonttori
Oriola-KD Oyj
Käyntiosoite:
Orionintie 5
02200 Espoo
Postiosoite:
PL 8
02101 Espoo
Puh. 010 429 99
Faksi 010 429 4300
etunimi.sukunimi@
oriola-kd.com
www.oriola-kd.com

Oriola Oy
Käyntiosoite:
Orionintie 5
02200 Espoo
Postiosoite:
PL 8
02101 Espoo
Puh. 010 429 99
Faksi 010 429 3415
etunimi.sukunimi@
oriola.com
www.oriola.fi

Oriola Oy/Oulu
Iskontie 3
90550 Oulu
Puh. 010 428 810
Faksi 010 428 8220



Kronans
Droghandel AB
Käyntiosoite:
Fibervägen Solsten
SE-435 33
Mölnlycke, RUOTSI
Postiosoite:
P.O.Box 252,
SE-435 25
Mölnlycke, RUOTSI
Puh. +46 31 887 000
Faksi +46 31 338 5580
etunimi.sukunimi@kd.se
www.kd.se

Jakelukeskus,
Enköping
Käyntiosoite:
Kvartsgatan 7
SE-745 40
Enköping, RUOTSI
Postiosoite:
Box 900, SE-745 25
Enköping, RUOTSI
Puh. +46 171 414 900
Faksi +46 171 414 958

Jakelukeskus,
Borlänge
Mästargatan 3
SE-781 71 Borlänge,
RUOTSI
Tel.: +46 243 21 36 60
Fax: +46 243 21 36 65

Meteko Instrument Ab
Käyntiosoite:
Stensättravägen 9A
SE-127 39 Skärholmen,
RUOTSI
Postiosoite:
P.O.Box 410
SE-129 04 Hägersten,
RUOTSI
Tel.: +46 8 880 360
Fax: +46 8 973 097
etunimi.sukunimi@
meteko.se
www.meteko.se

Oriola AB
Postiosoite:
P.O.Box 252,
SE-435 25
Mölnlycke, RUOTSI



Oriola A/S
Hørsvinget 57
DK-2630 Taastrup,
TANSKA
Puh. +45 46 901 400
Faksi +45 46 901 405
etunimi.sukunimi@
oriola.com
www.oriola.dk



As Oriola
Kungla 2
EST-76505 Saue,
Harjumaa,
VIRO
Puh. +372 6 515 100
Faksi +372 6 515 111
etunimi.sukunimi@
oriola.com
www.oriola.ee



SIA Oriola Riga
Dzelzevas iela 120 M
LV-1021 Riga, LATVIA
Puh. +371 7 802 450
Faksi +371 7 802 460
etunimi.sukunimi@
oriola.com
www.oriola.lv

SIA Panpharmacy
Dzelzevas iela 120 M
LV-1021 Riga, LATVIA



UAB Oriola Vilnius
Laisves pr. 75
LT-06144 Vilnius,
LIETTUA
Puh. +370 5 2688 401
Faksi +370 5 2688 400
etunimi.sukunimi@
oriola.com
www.oriola.lt



PL 8, 02101 Espoo
Käyntiosoite:
Orionintie 5
02200 Espoo

Puh. 010 429 99
Faksi 010 429 4300

www.oriola-kd.com

Kotipaikka: Espoo
Y-tunnus: 1999215-0